

Wie seriös ist der Verkauf über die Auktion?

Es gibt keinen seriöseren Grundstücksverkauf, als die Auktion. Sie garantiert nicht nur große Transparenz und Objektivität, sondern auch beiden Seiten ein vielfältiges Angebot und einen großen Interessentenkreis an einem fixen Termin. Durch den festgelegten Auktionstermin ergibt sich eine zeitnahe und damit kalkulierbare Verkaufsabwicklung. Ausgehend vom Mindestgebot wird sich der Preis auf einem marktgerechten Niveau in der Auktion einpendeln.

Vorteil 1: Durch das einfache Verfahren und die bereits im Vorfeld festgelegten und klar strukturierten Bedingungen kann es zu keinen langwierigen Verkaufsverhandlungen kommen.

Vorteil 2: Durch die Auktion ist der aktuelle Marktpreis erzielbar. Überzogene Preisvorstellungen und damit einhergehende zeitliche Verzögerungen im Verkaufsprozess durch fehlende Interessenten werden vermieden.

Vorteil 3: Dieses Verfahren garantiert eine absolute Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Abwicklung.

Wie ist die Vorlaufzeit bis zum Versteigerungstermin?

Laut aktueller Versteigererverordnung beträgt die Mindestvorlaufzeit zwischen Unterrichtung der behördlichen Stellen und des Versteigerungstermins 14 Tage.

Es hat sich aber eine Vorlaufzeit von etwa sechs Wochen bewährt. In der Zeit haben wir als Auktionator genügend Zeit, die Versteigerung zu bewerben. Ernsthafte Interessenten können sich in Ruhe um eine Finanzierung kümmern.

Welche Kosten entstehen Ihnen als Verkäufer?

Wenn kein Gebot abgegeben werden sollte, entstehen Ihnen anteilige Werbekosten, die im Vorfeld besprochen und im Versteigerungsvertrag festgelegt werden. Diese Kosten müssen Sie auch tragen, wenn Sie als Anbieter den Zuschlag verweigern.

Das erfolgsorientierte Eigentümer-Aufgeld wird erst bei der notariellen Beurkundung fällig.

Darf ich die Immobilie noch weiter anbieten?

Nein, denn um das Auktionsverfahren nicht zu gefährden, soll die Immobilie spätestens ab der Beauftragung an das Auktionshaus als Verkaufsobjekt vom Markt genommen werden.

Welche Vorteile bietet das Verfahren im Vergleich zur regulären Vermarktung?

Die Versteigerung ist eine deutlich schnelle Verkaufsmethode. Hier sind es lediglich sechs bis sieben Wochen bis zum Abschluss. Langwierige Preisverhandlungen und nötige Preiskorrekturen während der Vermarktungszeit entfallen. Das Verfahren ist transparent, schnell und sicher.

Sie wird von uns auch empfohlen, wenn es sich um eine besondere Immobilien handelt. Diese kann zum Beispiel durch ihre Lage oder die besondere Bauweise oder die ungewöhnliche Ausstattung eine

höhere Wertschätzung haben als die allgemeine Marktbetrachtung. Kurz und gut: Sie sind nur sehr schwer mit anderen Objekten zu vergleichen!

Müssen Sie selbst bei der Versteigerung anwesend sein?

Ja, bei der Versteigerung sollten Sie als Verkäufer dabei sein, da der Vertrag unmittelbar nach dem Zuschlag durch einen anwesenden Notar beurkundet wird.

Wer garantiert, dass der Höchstbietende auch zahlungsfähig ist?

Wir prüfen die Bonität eines jeden Käufers. Das kann in Form einer Sicherheitsleistung auf ein Treuhandkonto von mindestens € 5.000 erfolgen. Viele Interessenten bringen auch eine Bankbürgschaft, einen Bankscheck oder bereits die Finanzierungsbestätigung der Hausbank mit zum Versteigerungstermin. Andere Kapitalnachweise sind ebenfalls zulässig.

Problemfall: Die Immobilie ist bei den Banken noch hoch belastet...

Ein niedriger Startpreis würde die sehr hohen Forderungen nicht decken. Wir verhandeln gerne für Sie mit Ihrer Bank bezüglich der Löschungsbewilligung zum Startpreis. Insbesondere bei Immobilien, für die ansonsten eine Zwangsversteigerung droht, sind Banken gerne bereit, sich mit dem Auktionshaus zu einigen, da bekannt ist, dass durch eine Auktion im Regelfall weit höhere Preise realisiert werden, als durch die Zwangsversteigerung.

Unterschied freiwillige Versteigerung zur Zwangsversteigerung

Die Gebote liegen bei einer freiwilligen Auktionen deutlich höher als bei der Zwangsversteigerung. Das liegt an sieben Gründen:

Grund 1: der Termin. Wir versteigern am Wochenende, also zu Zeiten, bei denen die Mehrheit der Interessenten auch die Möglichkeit hat, teilzunehmen.

Grund 2: die Besichtigung. Die Immobilie kann im Vorfeld von unseren Kunden intensiv geprüft werden. Diese Möglichkeit besteht bei Zwangsversteigerungen häufig nicht.

Grund 3: der Auktionsort. Unsere Auktionen finden meist in unseren Geschäftsräumen oder im attraktivsten Raum der zu versteigernden Immobilie statt. Diesen persönlichen Charme vermag die nüchterne Atmosphäre eines Amtsgerichtssaales nicht zu übertreffen.

Grund 4: das Bietgefecht. Es gibt keine festgelegte Bieterstunde. Beginnend mit dem Mindestgebot entwickelt sich bei einer regen Beteiligung zahlreicher Bieter schnell das erwünschte Bietgefecht.

Grund 5: das Marketing. Wir bewerben unsere Versteigerungen über Anzeigen hinaus in allen wichtigen Internetportalen und nutzen zahlreiche weitere Werbeaktionen wie Flyer oder Beilagen. Selbstverständlich erstellen wir ein umfangreiches, wertvolles Exposé.

Grund 6: telefonische und schriftliche Gebote. Wir akzeptieren - bei vorausgegangener Bonitätsprüfung - auch schriftliche sowie telefonische Gebote, so dass sich zumeist auch

Bietinteressenten aus anderen Teilen Deutschlands und aus dem Ausland beteiligen können, ohne persönlich anwesend zu sein.

Grund 7: der niedrige Startpreis. Die Auktion beginnt jeweils mit einem äußerst attraktiven Startpreis. Die Bewerbung dieses Preises lockt deutlich mehr potentielle Bieter an, als es der Verkehrswert in der Zwangsversteigerung vermag. Denn je niedriger der Startpreis ist, desto mehr potentielle Käufer schauen sich das Objekt an und bieten in der Auktion. Daraus entsteht das gewünschte Bietergefecht, welches die Voraussetzung für einen hohen Zuschlagspreis ist.