



4 wichtige Schritte – so funktioniert der Immobilienverkauf im geschlossenen Bieterverfahren

1. Bewertung – Einwertung

Zunächst wird der Datenraum aufgebaut: Wir sammeln alle Daten und Fakten und bewerten diese. Der Kunde erteilt eine Freigabe.

2. Selektive Käuferansprache – „Longlist“

Potenzielle Interessenten – der Bestand unseres Netzwerks und externe Käuferschichten – werden individuell und persönlich als registrierte Besucher eingeladen, die Immobilie und deren Daten virtuell zu besichtigen. Wichtige Multiplikatoren sind dabei unsere prominenten Netzwerkpartner in Privat- und Publikumsbanken, in Vermögensverwaltungen und Stiftungen.

3. Vorauswahl – „Shortlist“

Jetzt trennen wir Spreu vom Weizen und führen Gespräche mit allen ernsthaften Interessenten. Ziel ist es, sie zur Abgabe konkreter schriftlicher Angebote ggf. mit Finanzierungs- oder Bonitätsnachweis zu bewegen. Dieser Schritt ist von besonderer Bedeutung: Angebot und Nachfrage bewegen sich aufeinander zu, oft durch unsere gezielte Unterstützung, und beide Parteien lernen den Marktwert der Immobilie kennen. Dabei spielen aber nicht nur Hard-Facts wie Baujahr oder qm-Angaben eine Rolle. Auch die Soft-Facts – beispielsweise eine soziale Komponente – kommen zum Tragen. Auf Wunsch finden Präsentationen vor relevanten Gremien statt.

4. Abschluss

In Verhandlungen zwischen Käufer und Verkäufer werden Details festgezurrert und ein notarieller Vertrag vorbereitet. Nach Abschluss, Kaufpreiszahlung und Übergang von Nutzen und Lasten erstellen wir einen Abschlussbericht bzw. eine Dokumentation.

