

LARS GROSENICK

# Schneller picken im Bieterverfahren (4)

Den marktgerechten Preis zwischen Makler und Auftraggeber zu diskutieren war gestern – heute lassen wir den Markt entscheiden.



Stellt man sich den Gesamtmarkt der Wohnimmobilien als Kuchen vor, so ist der Kuchen – je nach Konjunktur – größer oder kleiner. Anders als bei Konzernen, die um Marktanteile ringen, ist die Kuchengröße für den Immobilienmarkt-Teilnehmer nicht von Bedeutung. Für den Einzelnen geht es nicht um den Markt, er ist in Relation zur Gesamtgröße so klein, dass es für ihn nur um die Krümel geht. Davon kann er gut leben. Im Unterschied zu den Kuchenstücken, die mit zu- und abnehmender Größe des Gesamtkuchens größer oder kleiner werden, sind die Krümel unabhängig von der Kuchengröße immer gleich groß.

Wieder einmal stellen wir Ihnen Methoden vor, einfacher und schneller an die Krümel zu kommen. Schneller picken. Durch mehr Kontakte und mehr Aufträge hier durch das Bieterverfahren.

## Das Bieterverfahren

Das Bieterverfahren wird am ehesten

dadurch beschrieben, was es nicht ist. Es ist keine Versteigerung. Es sieht nur ähnlich aus und fühlt sich für die Teilnehmer ähnlich an – und das ist so gewollt. Der entscheidende Unterschied zur Versteigerung ist jedoch das Ende. Das Ende einer Versteigerung ist der Zuschlag. Beim Bieterverfahren ist am Ende zunächst nur der Preis gefunden. Die Parteien kontrahieren wie gewohnt unter notarieller Aufsicht.

Leider ist das Bieterverfahren kein Allheilmittel für alle Probleme auf dem Immobilienmarkt. Das Bieterverfahren ersetzt die klassische Angebotsform keinesfalls.

Das Bieterverfahren stellt eine zusätzliche Vermarktungsalternative dar, von der insbesondere dann Gebrauch gemacht werden kann, wenn das Objekt schon länger durch den Eigentümer oder andere Makler auf dem Markt ist. Auch, wenn der marktgerechte Preis auf dem Verhandlungswege nicht mit den Preisvorstellungen des Eigentümers zu harmonisieren ist. Wenn also die Wahl

steht zwischen Auftrag lassen oder den Auftraggeber runterkochen (eine Methode, die wir engagierten Immobilienprofis natürlich nur vom Hörensagen kennen).

Ein wichtiger Grund, das Bieterverfahren anzuwenden, besteht, wenn die Vermarktung unter hohem Zeitdruck erfolgen soll, weil der Auftraggeber das Geld dringend benötigt bzw. eine Erbschaft annehmen oder ausschlagen muss, die Bank drängelt oder ähnliche externe Faktoren einen hohen zeitlichen Druck in die Vermarktung bringen. Bei insgesamt geringer Nachfrage kann das Bieterverfahren in Ausnahmefällen zusammen mit Marketingaktionen entsprechend die Öffentlichkeit für schwachfrequentierte Objekte schaffen.

## Vorbereitung und Durchführung

Der erste Schritt ist, mit dem Auftraggeber die bevorstehenden Maßnahmen ausführlich zu besprechen, auf Chancen und Risiken hinzuweisen und die Zustimmung einzuholen. Als Marketingmaßnahme wird in allen zur Verfügung stehenden Werbemedien, d. h. Internet, Zeitungen, Schild etc. auf einen bevorstehenden Besichtigungstermin hingewiesen. Dieser Besichtigungstermin sollte über mindestens vier Wochen angekündigt werden und zu einem konkreten Termin, etwa Sonntag 15:00 Uhr (nicht 14:00 bis 16:00 Uhr!) angeboten werden.

Die dem Autor bekannten Internet-Immobilienportale bieten (noch) keine Rubrik Bieterverfahren oder Ähnliches an. Daher empfiehlt es sich, die Angebote mit einem Preis von 1,00 Euro in die entsprechenden Rubriken einzustellen und im Text unter Sonstiges auf die Besonderheiten des Verfahrens hinzuweisen.

Eine hohe Resonanz aufgrund der Besonderheit dieser Angebotsform ist Ihnen sicher. Zumindest solange nicht viele Kollegen von diesem Verfahren Gebrauch machen. Auch Eigentümer reagieren sehr positiv auf innovative Makler, die auf den schwachen Markt mit Ideen reagieren.

In der Phase der Bewerbung werden Sie reichlich konkrete Anfragen erhalten, die sich zum einen auf das konkrete Objekt und sich zum anderen auf den realistischen Preis (Mindestgebot) beziehen. Außerdem werden Sie reichlich Anfragen bekommen, die angebotene

**Ein Fallbeispiel:**

Ein Bauträger baut 12 Reihenhäuser in der Nähe von Grevenbroich. Er beauftragt einen Kölner Vertrieb, der in drei Monaten acht Häuser erfolgreich verkauft. In den folgenden 15 Monaten wird nur ein einziges Haus verkauft. Es entsteht ein Restantenproblem. Objektiv gibt es keinen Unterschied zwischen den drei Restanten und den bereits verkauften Häusern. Auch scheint es weder am Fleiß noch am Talent der Vertriebsgesellschaft zu liegen. Jetzt entschließt man sich zum Bieterverfahren. Alle Preislisten werden aus den Prospekten entfernt, die laufende Insertion für einige Wochen unterbrochen.

In allen relevanten Zeitungen und Internetportalen wird nun ein Haus gegen Gebot mit nur einem Besichtigungstermin (Sonntag, 15:00 Uhr) angeboten. Pünktlich um 15:00 Uhr stehen ca. 150 Personen vor dem Reihnhaus.

Sicher waren 90% der Interessenten Schnäppchenjäger, die geglaubt hatten, ein Reihnhaus zum Preis einer Garage erwerben zu können. Das Ergebnis jedoch beeindruckt: Mit dieser einfachen Aktion wurden alle Restanten verkauft. Erstaunlicherweise lagen die Preise deutlich oberhalb derer der alten Preisliste, zu denen die Häuser 15 Monate lang erfolglos angeboten wurden.

Was waren die Erfolgsfaktoren? Das Vertriebspersonal hat beraten und verkauft wie gewohnt, jedoch keinerlei Aussage über das „richtige Gebot“ gemacht. Es wurde stets darauf geachtet, dass die Interessenten einander sehen, bzw. im internetbasierten Bieterverfahren spüren. Für diesen Effekt waren auch die Schnäppchenjäger eine willkommene Unterstützung. Es wurde kein Mindestpreis vorgegeben. Jedes Gebot wurde dankend akzeptiert. Wären keine angemessenen Gebote abgegeben worden, hätte der Bauträger nicht verkauft und der Vertrieb wäre nicht schlechter gestellt gewesen als vorher.

Dieser Erfolg hat den Autor motiviert, sich tiefer mit dem Thema zu beschäftigen und weitere Feldversuche zu initiieren.

Immobilie schon vor dem offiziellen gemeinsamen Besichtigungstermin zu besichtigen. Nach der persönlichen Erfahrung des Autors empfiehlt es sich hier die Interessenten ordentlich zu beraten, jedoch keine Auskünfte zum Mindestpreis oder zum erwarteten Preis nach Durchführung des Bieterverfahrens zu geben.

Dies gilt auch, wenn der Auftraggeber Ihnen einen solchen Preis genannt hat. Niemand weiß, wie der Auftraggeber auf viele schriftliche Kaufangebote reagiert. Auskünfte zum Objekt können erteilt werden. Ziel bei allen Auskünften ist es jedoch, den Anfrager zur Teilnahme am gemeinsamen Besichtigungstermin zu bewegen. In dieser sogenannten Marketingphase erhalten Sie bereits ein Gefühl für die Resonanz und können den Besichtigungstermin nun gut vorbereiten.

**Durchführung**

Sorgen Sie dafür, dass sich alle Interessenten in eine Teilnehmerliste eintragen und erklären sie auch das Bieterverfahren noch einmal schriftlich. Bei bewohnten Immobilien ist es erforderlich, die Interessenten einzeln durch das Objekt zu führen. Bei leerstehenden Angeboten kann sich der Makler auf die Begrüßung konzentrieren.

■ **Eine hohe Resonanz aufgrund der Besonderheit dieser Angebotsform ist Ihnen sicher.**

Wenn bis jetzt alles gut gelaufen ist, haben Sie zum geplanten Termin jede Menge Interessenten, die Ihr Objekt besichtigen möchten. Gehen Sie davon aus, dass mindestens 90% der Gucker Schnäppchenjäger sind, die hoffen, durch das Bieterverfahren ein Einfamilienhaus zum Preis einer Garage erwerben zu können. Doch erstmals in Ihrer Maklerkarriere sind Sie für diese „Sch-Leute“ dankbar, da Sie durch einfache Anwesenheit den Konkurrenzdruck erhöhen.

Während der Besichtigung und an den ersten Tagen danach spüren Sie, welche Interessenten konkretes Interesse haben. Nicht etwa, dass die Interessenten direkt Gebote platzieren. Meist werden Sie befragt, wie viel man denn bieten müsse,

wenn man es haben wolle. Sie werden nach weiteren Details gefragt, um zusätzliche Besichtigungstermine gebeten oder Ähnliches. Jetzt beginnt das normale Verkaufen. Sie arbeiten wie gewohnt alles zur Finanzierung, zu technischen Fragen, zu den Infrastrukturen und so weiter vor. Halten Sie sich jedoch bedeckt, wenn es um den richtigen Preis geht. Spätestens jetzt verkaufen Sie wie gewohnt.

**Vertragsschluss**

Auch der Vertragsschluss findet statt, wie bei jedem anderen Immobilienverkauf. Käufer und Verkäufer vertragen sich beim Notar in einer konventionellen Kaufvertragsurkunde. Für den Fall, dass das Bieterverfahren nicht zum Gebot in der gewünschten Höhe führt, haben Sie nichts verloren. Die konventionelle Vermarktung kann fortgeführt werden.

**Nachbereitung**

Nach dem Verkauf der Immobilie informieren Sie alle Teilnehmer des Bieterverfahrens, insbesondere auch die neugierige Nachbarschaft, über den erfolgreichen Verkauf (da diese das Objekt als Ladenhüter ja meist schon wahrgenommen haben).

Auf Ihrer Homepage und in Ihrer Unternehmensbroschüre empfiehlt sich die Anwendung der Methode als echtes Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb. Mehr zum Bieterverfahren erfahren Sie beim Meeting2004 in Köln. Die Teilnehmer erhalten im Anschluss ausführliches Informationsmaterial. ➡



**Lars Grosenick**

Makler aus Leidenschaft

Geschäftsführer der Gego Grundbesitzvertriebsgesellschaft.

Vorstand der FlowFact AG. Für Anregungen und Kritik zu erreichen unter [Lars.grosenick@bieterverfahren.de](mailto:Lars.grosenick@bieterverfahren.de)