

Bieterverfahren – so läuft es ab

1. Der Verkäufer schreibt die Immobilie aus.
2. In der Anzeige wird in der Regel kein Preis genannt, sondern «gegen Höchstpreis» oder «gemäss Gebot» formuliert.
3. Teilweise gibt es einen festen Besichtigungstermin.
4. Der Ablauf (Anzahl Bieterunden) wird vorgängig kommuniziert.
5. Allenfalls ist ein Makler involviert. Dieser stellt Verkaufsdossier mit Grundriss, Hausinformationen und Fotos zur Verfügung.
6. Interessenten können in einem definierten Zeitfenster von ungefähr 6 bis 8 Wochen ihre Angebote einreichen.
7. Nach der ersten Bieterunde wird das Höchstgebot bekanntgegeben. Die Mitinteressenten können ihre Angebote erhöhen. Es sind mehrere Bieterunden möglich.
8. Der Verkäufer wählt ein lukratives Angebot aus und gibt den Zuschlag. Es muss nicht zwingend das Höchstangebot genommen werden.
9. Der Kaufvertrag wird aufgesetzt und notariell beglaubigt.
10. Erst nach der Unterzeichnung ist das Geschäft für beide Parteien verbindlich.

Profi-Tipp

Setzen Sie sich im Vorfeld ein persönliches Limit. Halten Sie diesen maximalen Kaufpreis zwingend ein. Man lässt sich im laufenden Verfahren leicht dazu verleiten, nochmals CHF 20'000.– zu erhöhen.