

DIGITALES ANGEBOTSVERFAHREN

Das digitale Angebotsverfahren revolutioniert den traditionellen Immobilienkaufprozess. Es handelt sich um eine moderne Methode, die Transparenz, Bequemlichkeit und Fairness in den Vordergrund stellt. Durch dieses Verfahren wird der Kaufprozess nicht nur digitalisiert, sondern auch optimiert. Der Makler initiiert das Verfahren und lädt persönlich ausgewählte Kaufinteressenten ein. Diese Einladungen werden in Form von Links versendet, die per E-Mail und SMS an die Interessenten gehen. Ein besonderes Merkmal dieses Verfahrens ist das offene Format, bei dem Interessenten stets die Höhe der bereits abgegebenen Kaufangebote einsehen können. Dies gibt ihnen die Flexibilität, zu entscheiden, ob sie ein Angebot abgeben oder ihr bestehendes Angebot erhöhen möchten, basierend auf den aktuellen Marktbedingungen und dem Wettbewerb.

ABLAUF DES DIGITALEN ANGEBOTSVERFAHRENS

Nachdem ein potenzieller Käufer die Wunschimmobilie in Begleitung des Maklers besichtigt hat, folgt ein persönliches Beratungsgespräch. In diesem Gespräch werden alle relevanten Informationen zur Immobilie und zum Angebotsverfahren detailliert besprochen. Die eigentliche Angebotsabgabe verlagert sich von traditionellen Papierformularen auf eine bequeme Online-Plattform. Es gibt zwei Hauptarten von Angebotsverfahren:

Offenes Angebotsverfahren: Dieses Verfahren zeichnet sich durch seine Transparenz aus.

Kaufinteressenten können Gebote ab einem festgelegten Startpreis abgeben und diese bei Bedarf erhöhen. Ein wesentliches Merkmal dieses Verfahrens ist die offene Sichtbarkeit des Gebotsverlaufs. Obwohl die Namen der Bieter anonymisiert sind, können alle Interessenten die Höhe der Gebote sehen. Ein weiterer Vorteil ist die automatische Verlängerung der Angebotsfrist. Wenn in den letzten 15 Minuten vor Ablauf ein neues Gebot eingeht, wird die Frist um weitere 15 Minuten verlängert. Dies stellt sicher, dass alle Interessenten eine faire Chance haben, ihr bestes Angebot abzugeben.

Geschlossenes Angebotsverfahren: Im Gegensatz zum offenen Verfahren können Interessenten hier nur ein einziges Gebot abgeben. Die Gebote bleiben bis zum Ende der Frist verdeckt, wodurch ein Element der Überraschung und Spannung erhalten bleibt. Nach Ablauf der Frist werden alle Gebote dem Verkäufer präsentiert, der dann eine Entscheidung trifft.

In beiden Fällen obliegt die endgültige Entscheidung über die Annahme eines Kaufangebots dem Verkäufer. Dies betont die Autonomie und Entscheidungsfreiheit des Verkäufers im gesamten Prozess.

VORTEILE FÜR KÄUFER

Das digitale Angebotsverfahren bietet Käufern eine Reihe von Vorteilen, die über den traditionellen Immobilienkauf hinausgehen:

- **Faire Preisfindung:** Das Verfahren stellt sicher, dass der Preis einer Immobilie auf echtem Interesse und echten Angeboten basiert, wodurch Spekulationen und überhöhte Preise vermieden werden.
- **Transparente Preisentwicklung:** Käufer können den Verlauf der Gebote verfolgen, was ihnen hilft, eine informierte Entscheidung zu treffen und das Risiko des Überzahlens zu minimieren.
- **Strukturierter Ablauf:** Das Verfahren ist klar strukturiert und standardisiert, wodurch Unsicherheiten und Unklarheiten vermieden werden.
- **Bequemlichkeit:** Die Möglichkeit, Angebote von zu Hause oder unterwegs abzugeben, bietet den Käufern Flexibilität und Komfort.
- **Automatische Benachrichtigungen:** Durch E-Mail- und SMS-Benachrichtigungen sind Käufer stets auf dem neuesten Stand und können schnell auf Marktveränderungen reagieren.
- **Kostenfreiheit:** Das Verfahren ist für Käufer kostenfrei, was die finanzielle Belastung reduziert und den Prozess attraktiver macht.

ABSCHLUSS DES DIGITALEN ANGEBOTSVERFAHRENS

Nach Ende der Angebotsfrist werden alle Gebote dem Verkäufer vorgelegt. Trotz der Transparenz des Verfahrens liegt die finale Entscheidung über die Annahme eines Angebots beim Verkäufer. Dieser kann neben dem Preis auch andere Kriterien berücksichtigen. Nach Annahme eines Angebots werden alle Teilnehmer informiert und der Verkaufsprozess geht in die nächste Phase über.

KONTAKT BEI FRAGEN

Sollten Sie Fragen oder Anliegen zum digitalen Angebotsverfahren haben, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren:

- MPW Immobilien
- E-Mail: info@mpw-immobilien.de
- Telefon: 030 65 66 020

Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung!