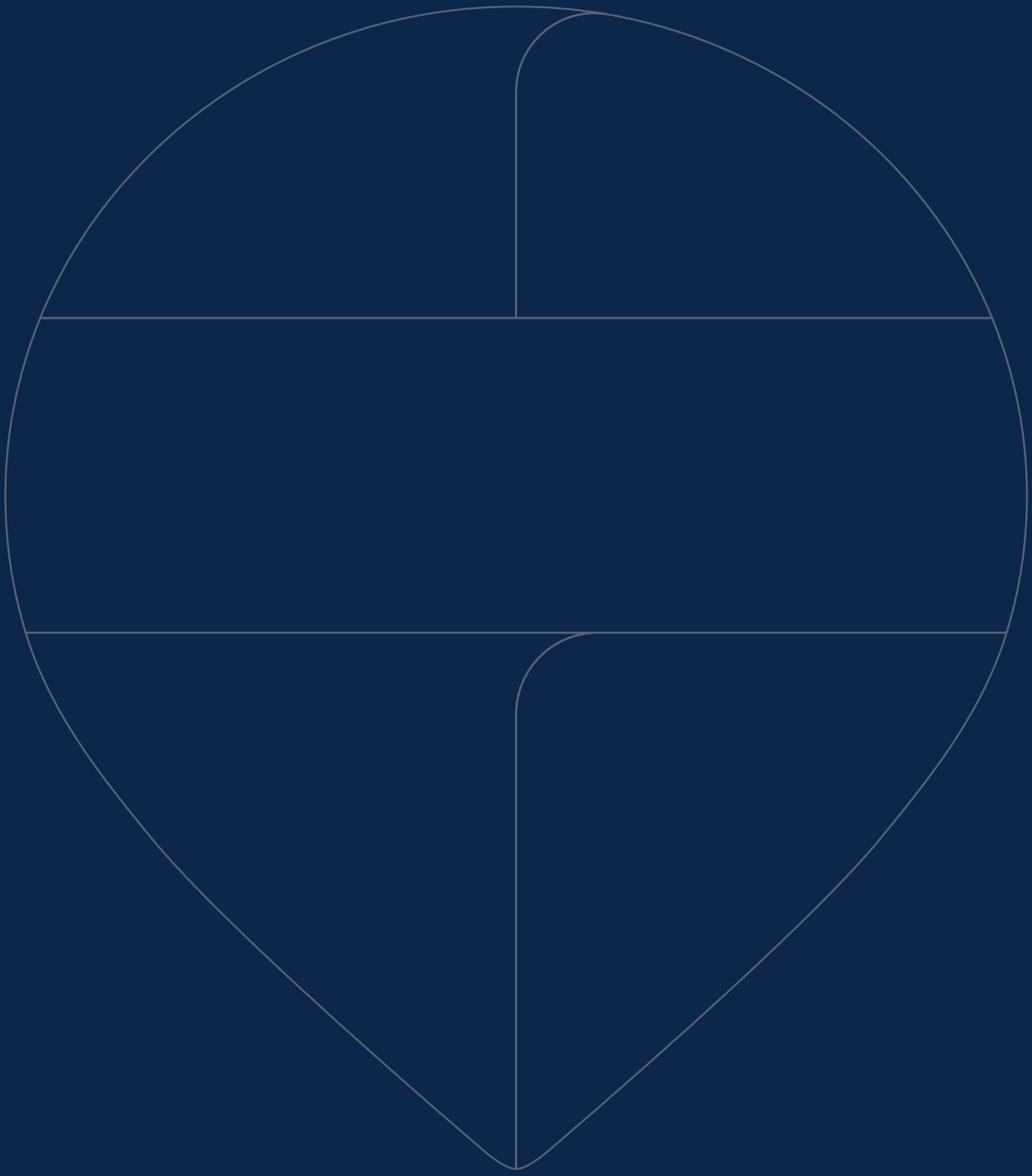


Bieterverfahren

Informationsbroschüre

RE/MAX

Freundliche Spezialisten





GEMEINSAM FÜR SIE -
ERFAHREN SIE, WAS UNS SO BESONDERS MACHT.

Bei REMAX Freundliche Spezialisten in Waldshut-Tiengen setzen wir auf Zusammenarbeit. Jeder unserer Mitarbeiter bringt sein Fachwissen ein, um Ihren Immobilienverkauf so reibungslos und angenehm wie möglich zu gestalten. Ob ausgebildete Immobilienmakler, Marketing- und Fotografie-Profis oder unser BackOffice-Team – wir arbeiten Hand in Hand für Ihr Anliegen.

Die hohe Qualität unserer Arbeit wird durch zahlreiche Referenzen, Auszeichnungen und positive Kundenbewertungen belegt.
So wurden wir von der Zeitung „Die Welt“ zum Testsieger im Landkreis Waldshut gewählt und zählen laut Focus-Magazin seit mehreren Jahren zu den besten Immobilienmaklern. Auch im REMAX-Netzwerk gehören wir konstant zu den zehn erfolgreichsten Büros in Deutschland. Wir verstehen uns als Ihre kompetenten Ansprechpartner und „Problemlöser“.

Daher bieten wir Ihnen nicht nur persönliche Beratung, sondern auch Veranstaltungen, Informationsbroschüren, Vorträge, Immobilienmessen und vieles mehr.

Als innovatives Unternehmen bringen wir kontinuierlich neue Ideen in die Region – wie beispielsweise Online-Wertermittlungen, Homestaging und das Bieterverfahren.

UNSER TEAM - Lernen Sie uns kennen



Thomas Nägele

Immobilienkaufmann, Bankfachwirt und Büroinhaber von REMAX Waldshut-Tiengen

1969 in Bad Säckingen geboren, absolvierte ich eine Ausbildung im elterlichen Bauträgerbetrieb als Immobilienkaufmann. Nach 17 Jahren als Makler und Finanzierungsberater bei einer Bank machte ich mich 2009 selbstständig und unterstütze heute als Unternehmer und Coach mein Team.



Nicole Nägele

Leitung Backoffice, Homestaging

1971 in Bad Säckingen geboren und verheiratet mit Thomas Nägele, leite ich das Backoffice und bin verantwortlich für Marketing, Fotografie, Buchhaltung und Rechnungswesen. Zudem bin ich leidenschaftlich im Homestaging tätig, um Ihre Immobilie optimal zu präsentieren.



Angela Jenne

Immobilienwirtin WAF, RE/MAX Ambassador

Ich bin 1992 in Stühlingen geboren und lebe in Lauchringen. Nach meiner Fachhochschulreife und einer Ausbildung zur Bürokauffrau bei REMAX 2011 habe ich die Weiterbildung zur Immobilienwirtin WAF abgeschlossen. 2023 habe ich zusätzlich das Seminar zum DEKRA zertifizierten Sachverständigen absolviert, um meinen Service weiter zu verbessern. Mein Ziel ist es, Ihnen bei der Immobilienvermittlung möglichst viel Arbeit abzunehmen.



Jochen Sarnow

Immobilienmakler IHK

Ich bin Jochen Sarnow, 1964 in Stühlingen geboren und Immobilienmakler im REMAX-Team. Mein Ziel ist es, meinen Kunden das ideale Objekt zu vermitteln und Sie während des gesamten Prozesses – von der Suche bis zur Übergabe oder dem Verkauf – zu begleiten.



Natalina Lai
Immobilienmaklerin IHK
Geboren 2000 in Stühlingen, lebe ich im Landkreis Waldshut. 2020 begann ich meine Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement bei REMAX und schloss sie 2022 erfolgreich ab. Parallel dazu absolvierte ich die Weiterbildung zur Immobilienmaklerin IHK. Ich freue mich, auch Sie bei Ihrer Immobilienreise begleiten zu dürfen - sei es bei einem Verkauf, einem Kauf oder einer Vermietung.

Eva-Maria Baumgärtner
Immobilienmaklerin IHK, Finanzexpertin, Bankfachwirtin
Geboren 1966 in Waldshut, lebe ich seitdem im Landkreis Waldshut. Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau 1989 und der Weiterbildung zur Bankfachwirtin 2010, machte ich mich 2017 als Finanzexpertin für Immobilienfinanzierungen selbstständig. 2024 schloss ich die Ausbildung zur Immobilienmaklerin IHK ab und bin nun parallel bei RE/MAX tätig, um Ihnen fachkundige Betreuung zu bieten.





Sina Ebner
Backoffice, Marketing, Immobilienfotografie
Ich wurde 2003 in Bad Säckingen geboren und lebe im Landkreis Waldshut. Nach meiner kaufmännischen Ausbildung 2023 trat ich im Oktober 2024 dem REMAX-Team bei, wo ich vorallem im Marketing und in der Immobilienfotografie tätig bin.

Joana Nägele
Duale Studentin, Maklerassistentin
Ich wurde 2005 in Schaffhausen geboren und lebe seitdem in Tiengen. Nach meinem Abitur 2024 verbrachte ich ein Jahr in Neuseeland im Rahmen eines Work-and-Travel-Aufenthalts. 2025 begann ich anschließend mein duales Studium zur Immobilienwirtin. Mein Ziel ist es, meine Kollegen bestmöglich zu unterstützen und möglichst viel praktische Erfahrung zu sammeln, um später selbst als Maklerin tätig zu sein.



Bieterverfahren

Immer häufiger werden Immobilienangebote nicht mit einem fixen Verkaufspreis sondern im Bieterverfahren mit einem Startpreis angeboten. Aber was genau versteckt sich dahinter?

Beim Bieterverfahren wird der endgültige Kaufpreis, wie der Name schon verrät, im Bieterverfahren gefunden. Der aufgerufene Startpreis stellt hierbei das Mindestgebot dar. Sie als Interessent haben die Möglichkeit nach der Besichtigung ein schriftliches Gebot abzugeben.



Kaufpreisangebote sind immer schriftlich einzureichen. Eine schriftliche Finanzierungs-bestätigung Ihrer Bank oder einen Eigenkapitalnachweis in voller Kaufpreishöhe sind Voraussetzung und müssen dem Kaufpreisangebot beigefügt werden. Ein bindender Vertrag kommt jedoch erst mit dem notariellen Kaufvertrag zustande.

Letztendlich bleibt der Eigentümer in seinen Entscheidungen frei. Er kann sich also für den Käufer mit dem höchsten Angebot oder einen Käufer aufgrund von Sympathie entscheiden.

Positives Kundenfeedback:

Auf diesem Wege möchten wir uns ganz herzlich beim gesamten REMAX Team für den reibungslosen Ablauf beim Open House bedanken. Auch ein Dankeschön an das BackOffice, sie haben uns die mühsame Volumenabrechnung abgenommen.
Ein besonderer Dank an Angela, die uns die große „Anfragenflut“ abgenommen hat. Diese hätten wir ohne ihre Unterstützung nicht bewältigen können. Sie stand uns jederzeit zur Seite und hat die Verkaufsabwicklung bestens durchgeführt.

T. und P. Jenne, Verkäufer

Vorteile für beide Seiten

Für Anbieter und Interessenten ist das Bieterverfahren gleichermaßen gerecht.

Kaufinteressenten haben es leichter, da sie nicht durch hohe Preise abgeschreckt werden. Aufgrund der offenen Besichtigung bleibt für jeden Interessenten die Möglichkeit zur Besichtigung.

Vorteile für den Verkäufer sind, dass wesentlich mehr potentielle Käufer erreicht werden und die Vermarktungszeit in der Regel absehbar ist. Der letztendliche Kaufpreis kommt durch die Nachfrage marktgerecht zustande.



Keine Versteigerung oder Auktion!

Das Bieterverfahren ist zwar mit einer Angebotsabgabe befristet, allerdings fällt hier kein Zuschlag wie bei einer Versteigerung. Der Verkäufer kann am Ende der Gebotsfrist entscheiden, ob er das beste Gebot annehmen oder ablehnen oder auf dessen Basis weiterverhandeln möchte.

Ohne Risiko für Sie als Verkäufer

Was aber, wenn es nicht funktioniert? Wenn keine Angebote eingehen oder die eingegangenen Kaufpreisangebote weit unter der eigentlichen Preisvorstellung liegen?

Keine Sorge – als Eigentümer entscheiden Sie, zu welchem Preis und an wen Sie verkaufen. Sollte es zu keiner Einigung kommen, wird die Immobilie auf anderem Weg neu inseriert.

Marktpreisanfrage

Beim Bieterverfahren wird der endgültige Kaufpreis im Angebotsverfahren gefunden. Hier dreht es sich vor allem um eine Frage:

„Was sind potentielle Kunden bereit für Ihre Immobilie zu bezahlen?“

Käufer sehen in Ihrer Immobilie ihr zukünftiges, neues Zuhause. Es muss Gefallen und die finanziellen Möglichkeiten müssen geprüft werden.

Hierzu ein Beispiel:



Das ist Familie Muster. Sie ist seit einem halben Jahr auf der Suche nach einem neuen Zuhause. Aufgrund von Eigenbedarf müssen Sie aus Ihrer Mietwohnung ausziehen. Sie würden eine Finanzierung in Höhe von 300‘000 € bekommen.



Familie Meister wohnt seit einigen Jahren in einer Eigentumswohnung, die Ihnen zu klein ist. Gerne möchten Sie sich vergrößern. Sie stehen zwar noch am Anfang Ihrer Suche, bekommen jedoch eine Finanzierung über 500‘000 € aufgrund der Eigentumswohnung und des Einkommens.



Das Paar Moll ist auf der Suche nach einem Haus mit Garten, da Sie zusammenziehen möchten. Zukunftsorientiert sollte es auch Platz für den geplanten Nachwuchs geben. Finanziell könnten Sie 400‘000 € ausgeben.



Im Verkauf steht ein Einfamilienhaus mit 5 Zimmern, Garten und Doppelgarage in einer familienfreundlichen Lage. Die Immobilie wird im Bieterverfahren mit einem Startpreis von 279‘000 € angeboten. Das Open House war erfolgreich, unsere Interessenten haben Interesse.



Familie Muster gibt ein Angebot in Höhe von 299‘000€ ab. Ihnen hat das Haus sehr gut gefallen, sie können jedoch finanziell nicht mehr ausgeben.



Familie Meister ist von der Lage begeistert, plant jedoch Renovierungsarbeiten in Höhe von 150‘000 € ein. Ihr Angebot liegt bei 329‘000 €.
Das Paar Moll würde am liebsten genau so einziehen und gibt daher ein Angebot in Höhe von 350‘000 € ab.

Sie sehen, ob ein Interessent kauft oder nicht, hängt von verschiedenen Faktoren ab. So sind nicht nur die finanziellen Verhältnisse unterschiedlich, sondern auch die eigenen Ansprüche und Wünsche.

Es gilt daher:

Ihre Immobilie ist genau das wert, was ein Käufer am Tag X bereit ist zu bezahlen.

Marketingmaßnahmen Ihres Immobilienmaklers beim Bieterverfahren

Neben den „Standard“-Maßnahmen wie Aufbereitung der Unterlagen, Erstellung eines Exposés, professionelle Immobilienfotos, Objektaushänge, Onlinevermarktung, Inserate in Printmedien, Social Media und vieles mehr steht folgende Maßnahme im Fokus:

Das Open House

Open House ist das englische Wort für offene Besichtigung. Bei einem Open House kann Ihre Immobilie für einen bestimmten Zeitraum von jedem potentiellen Interessenten besichtigt werden. Dabei wird jedoch nie ein Interessent unbeaufsichtigt in Ihrem Objekt sein. Dafür sind wir als Ihr Makler immer im Team für Sie vor Ort.

Interessenten sehen und spüren, dass es mehrere Kaufinteressenten gibt und geben so eher ein Kaufpreisangebot ab, da es zu einer gewissen "Konkurrenzsituation" kommt.

Neben zahlreichen Marketingmaßnahmen geben wir Ihnen wichtige Tipps zur Vorbereitung Ihrer Immobilie auf ein solches Event.

Impressionen vergangener Open House – Veranstaltungen:







Eva-Maria Baumgärtner -
unsere Spezialistin für Immobilienfinanzierungen

Finanzierung ist Vertrauenssache. Wohneigentum zu erwerben ist wohl einer der größten Schritte im Leben eines Menschen.

Es ist ihr ein Anliegen, unsere Kunden beim Erwerb von Wohneigentum, mit ihrem umfangreichen Wissen aus langjähriger Berufserfahrung, zu begleiten.

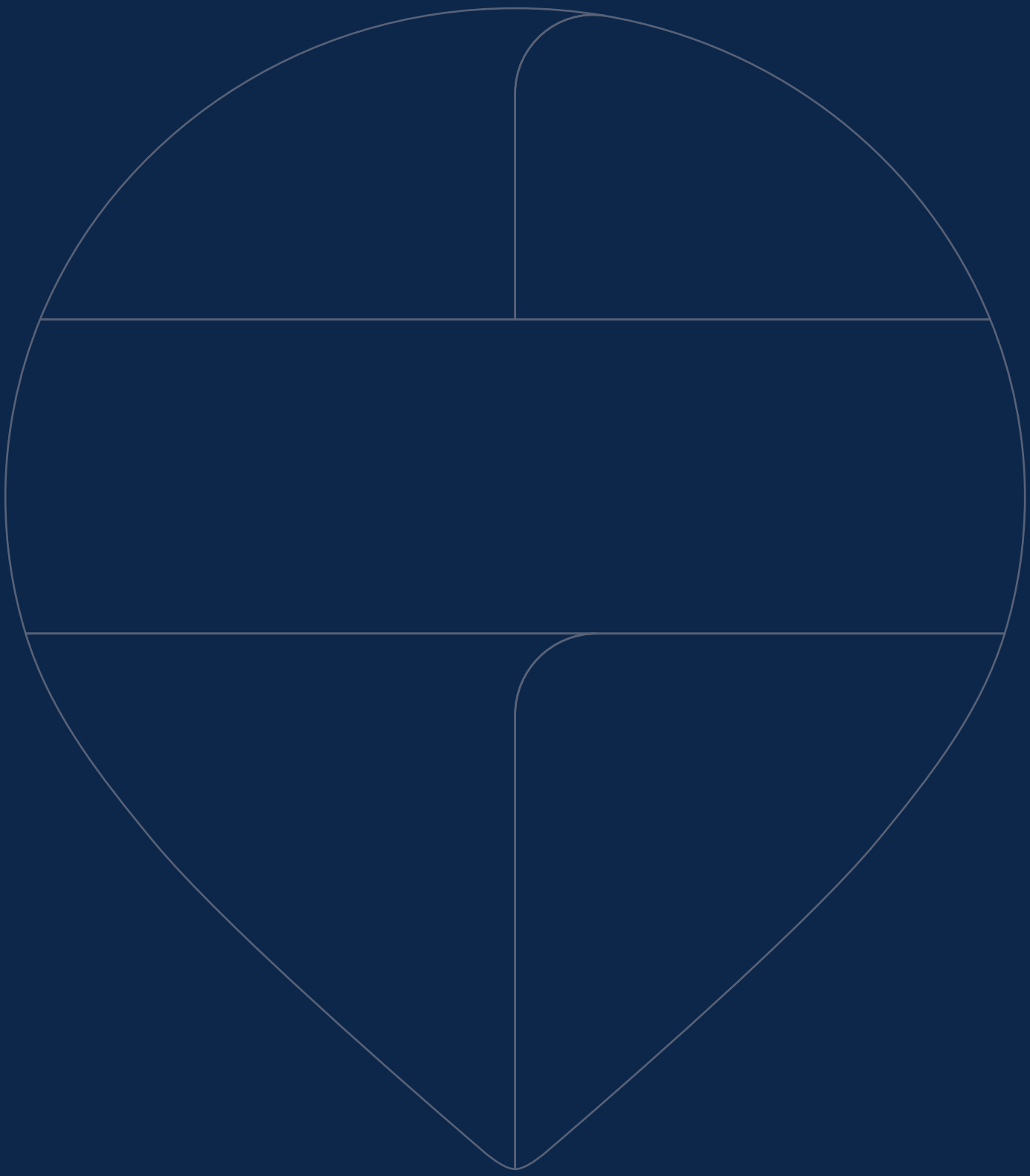
Egal wie sich der Markt bewegt; Sie erhalten eine optimal auf Sie abgestimmte Immobilienfinanzierung mit Sicherheit und Flexibilität. Sie planen gemeinsam mit ihr Ihre Finanzierung, sie bietet einen Risiko-Versicherungsschutz für Sie und Ihre Immobilie und begleitet Sie bis hin zur Anschlussfinanzierung.



Eva-Maria Baumgärtner
emb Finanzdienst
Bankfachwirtin I Immobilienmaklerin IHK

Hohlgasse 5b
79777 Ühlingen-Birkendorf

T 07743 929 093
M 0176 8233 5640
E info@emb-finanz.de
www.finanzdienstleistung.info





Ihre Immobilienmakler für Waldshut-Tiengen und Umgebung

Bei uns kümmert sich ein ganzes Team um Ihr Anliegen.

REMAX Freundliche Spezialisten
Hauptstraße 12
D-79761 Waldshut-Tiengen

E freundliche.spezialisten@remax.de
T +49 (0) 7741 5556

www.remax-waldshut.de

Jeder REMAX-Lizenznehmer und RE/MAX-Franchisenehmer ist jeweils ein rechtlich eigenständiges Unternehmen. Wir übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit der Daten und Zahlen.