

Bieten wie die Profis! Die vier unverzichtbarsten Bietregeln!

Die Schwächen des Anderen zum eigenen Vorteil nutzen, die Nerven behalten und sich nicht aus dem Konzept bringen lassen. Darum geht es bei der Zwangsversteigerung.

● **Wichtig:** Gehen Sie vor dem eigentlichen Versteigerungstermin unbedingt zu einer Versteigerung eines Objektes, das Sie ganz sicher nicht kaufen wollen. Nur um sich an die Atmosphäre zu gewöhnen und zu beobachten, wie sich andere Bieter verhalten. Sinnvoll ist es, sich Notizen zu machen, was Ihnen auffällt, um dann später die eigene Bietstrategie zu optimieren!

Warum ein Objekt was man sicher nicht kaufen will? Ganz einfach: Es wäre doch traurig, wenn Sie nicht mitbieten könnten, wenn eine Immobilie, die Ihnen gefällt zum Schnäppchenpreis unter den Hammer kommt!

● **Auch noch wichtig:** Stellen Sie im Vorfeld sicher, dass die Finanzierung für die Immobilie steht! Bieten Sie nicht mit, wenn Sie keine konkrete Zusage der Bank haben!

Die vier wichtigsten Biet-Regeln:

Unkalkulierbar bieten: Bringen Sie Ihre Konkurrenten aus dem Konzept! Bieten Sie mal in kleinen, mal in größeren Schritten. Dadurch kann die Konkurrenz nicht mehr richtig einschätzen **wo Ihr Limit liegt** und sie werden vorsichtiger vorgehen.

Geben Sie Desinteresse vor: Behalten Sie Ihre Begeisterung für die Immobilie unbedingt für sich! Heucheln Sie ein wenig. Geben Sie zu verstehen, dass die Immobilie nur dann wirklich interessant für Sie ist, wenn Sie sie zu einem absoluten **Schnäppchenpreis** kaufen können.

Limit vorgaukeln: Tun Sie so als wäre Ihr **Limit bereits erreicht**, wenn Sie ungefähr 10% unter Ihrem wirklichen Limit liegen. Wenn Sie signalisieren, dass dies Ihr letztes Gebot wäre, werden die Bieter, die nicht kaufen, sondern nur den Preis hochtreiben wollen, automatisch ausgeschaltet.

Auf Tricks der Banken gefasst sein: Oft bietet die Gläubigerbank mit, um den Preis der Immobilie in die Höhe zu treiben. Die Strategie: Zu Beginn wird kräftig mitgeboten um die Interessenten in Bieterlaune zu bringen. Lassen Sie sich **nicht aus dem Konzept** bringen und schon gar nicht vom Bietertrubel anstecken. Bieten Sie nicht gleich von Beginn an mit und tun Sie **rechtzeitig** so, als wäre Ihr Limit erreicht.

Und nun: Viel Erfolg!