



Ein Kaufangebot im offenen Angebotsverfahren abgeben

Das Digitale Angebotsverfahren wird von Ihrem RE/MAX Makler für die Immobilie eingerichtet und vorbereitet. Jeder Kaufinteressent, der ernsthaftes Interesse an der Immobilie bekundet erhält eine Einladung zum Angebotsverfahren. Im offenen Angebotsverfahren haben Sie jederzeit einen Überblick über die Höhe der bereits abgegebenen Kaufangebote. Aufgrund dieser Information können Sie entscheiden ob Sie selbst ein Kaufangebot abgeben, ihr bestehendes Kaufangebot erhöhen oder kein Angebot für die Immobilie machen möchten.

1. Einladungs- E-Mail/SMS:

Wenn Sie zum Digitalen Angebotsverfahren eingeladen werden, erhalten Sie einen **persönlichen Link** für Ihre verbindliche Kaufangebotsabgabe sowohl per E-Mail als auch per SMS. Sollten Sie diese E-Mail nicht erhalten, kontrollieren Sie bitte Ihren Spam-Ordner bzw. kontaktieren Sie umgehend Ihren persönlichen Makler. Nach Klick auf den Link können Sie sofort die Angebotsfrist, die Anzahl der aktuell weiteren Interessenten, die Anzahl der abgegebenen Kaufangebote sowie das aktuelle Höchstangebot sehen. Mit einem Klick auf den Button „Angebotsverlauf“ können Sie die Angebotshistorie einsehen.

2. Kaufangebot vorbereiten

Bevor Sie ein verbindliches Kaufangebot abgeben können ist es notwendig, dass Sie das Kaufangebot online vorbereiten. Erst nachdem Sie das Angebot im letzten Schritt mit einem TAN-Code bestätigen erlangt das Kaufangebot Gültigkeit. Sie haben vor Abgabe des Kaufangebotes jederzeit noch die Möglichkeit die eingegebenen Daten zu verändern.

- a. **Persönliche Daten:** Ergänzen Sie hier bitte alle fehlenden Daten wie Geburtsdatum, Adresse und Nationalität. Stellen Sie sicher, dass die Mobilnummer korrekt eingetragen wurde. Auf diese Nummer erhalten Sie den notwendigen SMS-TAN, sowie weitere wichtige Nachrichten im Zusammenhang mit dem Angebotsverfahren. Sollten mehrere Personen die Immobilie kaufen, können Sie auch einen weiteren Käufer hinzufügen. Wenn Sie mit der Eingabe fertig sind, klicken Sie bitte auf „Weiter“.
- b. **Dokumenten-Übersicht:** Nun können Sie alle von Ihrem Makler zur Verfügung gestellten Dokumente zur Immobilie nocheinmal in Ruhe ansehen oder herunterladen. Sollte es eine „Sonstige Beschreibung und wichtige Hinweise“ zum Kauf der Immobilie geben bzw. Ausnahmen von der Lastenfreiheit so werden diese hier ebenfalls angeführt. Im Anschluss bestätigen Sie bitte den Erhalt der Dokumente und klicken auf „Weiter“.
- c. **Kaufpreis & Vertragserrichter:** Nun können Sie den Kaufpreis eintragen, welchen Sie für die betreffende Immobilie anbieten möchten.



kann von Ihnen bei Bedarf angepasst werden. Im Anschluss klicken Sie bitte auf „Weiter“.

- d. Kaufangebot:** Aufgrund Ihrer eingegebenen Daten und der vom Makler hinterlegten Informationen wird nun das Kaufangebotsformular generiert. Bitte lesen Sie dieses sorgfältig durch. Dieses Dokument stellt Ihr Kaufangebot dar und beinhaltet unter anderem die Bindungsfrist, Übergabezeitpunkt und alle anderen wesentlichen Bestandteile Ihres verbindlichen Kaufangebotes. Bei Bedarf können Sie dieses Dokument auch ausdrucken. Sollten Sie mit dem Inhalt einverstanden sein klicken Sie bitte auf „TAN anfordern zur Angebotsabgabe“.
- e. Angebot abgeben:** Bevor Sie nun endgültig Ihr Kaufangebot per TAN-Eingabe bestätigen, erhalten Sie noch eine Übersicht über die Kaufnebenkosten und wichtige Hinweise zum Kaufangebot. Bitte lesen Sie diese sorgfältig durch. Geben Sie den soeben erhaltenen SMS-TAN im dafür vorgesehenen Feld ein und klicken Sie auf „Kaufangebot abgeben“. Sollten Sie keinen TAN erhalten haben klicken Sie auf „Neue TAN anfordern“. Ohne Eingabe des TAN kann Ihr Angebot nicht abgegeben werden und erlangt keine Gültigkeit!!!
- Ihr Angebot wurde nun abgegeben. Sie gelangen nun zur Angebotsübersicht und können jederzeit wieder über Ihren persönlichen Link zur Angebotsübersicht zurückkehren um den Verlauf des Angebotsverfahrens zu beobachten. Falls Sie Ihr Kaufangebot erhöhen möchten, können Sie dies mit dem Button „Kaufangebot erhöhen“ tun.

>> In der [Video-Anleitung](#) können Sie nochmals alle nötigen Schritte der Angebotsabgabe ansehen.

Wichtige Hinweise & Tipps!

▪ Einladungs-Email

Wenn Sie diese E-Mail erhalten haben, kontrollieren Sie bitte umgehend ob der Link auch funktioniert. Vereinzelt kann es vorkommen, dass aufgrund veralteter Browser ein Update Ihres Browsers notwendig ist.

▪ Geben Sie die Angebote rechtzeitig ab.

Die Zustellung der TAN-SMS zur Bestätigung Ihres Angebots kann sich aus technischen Gründen, die beim Mobilfunkanbieter liegen, etwas verzögern. Warten Sie also nicht bis zum Schluss der Angebotsfrist.

▪ Die Angebotsfrist kann sich verlängern.

Sollte in den letzten 15 Minuten vor Ablauf der Angebotsfrist noch ein Kaufangebot abgegeben werden, so verlängert sich die Angebotsfrist um weitere 15 Minuten ausgehend vom Zeitpunkt des letzten Angebotes. Dies passiert so lange, bis 15 Minuten lang kein Angebot mehr abgegeben wurde. Diese Systematik dient dazu, den anderen Interessenten noch eine faire Chance zu ermöglichen, ein neues Kaufangebot abzugeben.



▪ **Annahme eines Kaufangebotes.**

Das höchste Kaufangebot erhält NICHT automatisch den Zuschlag. Die Entscheidung ob und an wen die Immobilie verkauft wird liegt immer beim Verkäufer. Nach Ablauf des Angebotsverfahrens wird der Makler mit dem Verkäufer Kontakt aufnehmen und die Interessenten über die Entscheidung des Verkäufers informieren.

FAQ

▪ **Werde ich informiert, wenn ein höheres Angebot abgegeben wurde?**

Der Interessent mit dem Höchstangebot wird sowohl per SMS als auch per E-Mail verständigt, wenn ein höheres Kaufangebot eintrifft.

▪ **Kann ich von meinem Kaufangebot zurücktreten?**

Nein. Die Kaufangebote sind verbindlich. Stellen Sie deshalb vor Abgabe eines Kaufangebotes sicher, dass die Finanzierung für den Kauf der Immobilie gesichert ist. Wie lange Ihr Kaufangebot gültig ist, entnehmen Sie bitte dem Kaufangebot.

▪ **Handelt es sich bei dem Angebotsverfahren um eine Versteigerung?**

Nein. Im Gegensatz zur Versteigerung besteht bei DAVE für den Eigentümer kein Zwang, das Höchstangebot anzunehmen. Das Verfahren bietet Ihnen die Möglichkeit, dieses Objekt in einem transparenten und nachvollziehbaren Verfahren zum Marktpreis zu kaufen. Der Verkäufer braucht aber auch die Sicherheit, ein Höchstangebot ablehnen zu können, um nicht in jedem Fall zu jedem Preis verkaufen zu müssen.