



Tipps für Bieter bei Zwangsversteigerungen

Online Zwangsversteigerungs-Guide von Lott Immobilien bietet informativen Extra-Service

Wer davon träumt, künftig eine eigene Immobilie zu besitzen, kann mit einem Bieterangebot bei einer Zwangsversteigerung auf schnellem Wege Besitzer eines Hauses, einer Wohnung oder eines Grundstücks werden. Klarer Vorteil: Ein günstiger Preis. Doch bevor Kaufinteressierte eine Immobilie per Hammerschlag erwerben, sollten sie wissen, worauf es bei einer Zwangsversteigerung ankommt. Die Immobilienexperten von Lott Immobilien aus Apen - Augustfehn bieten Kaufinteressierten einen Informationsservice zu diesem Thema an.

"Mit unserem Zwangsversteigerungs-Guide möchten wir Kaufinteressenten über den Ablauf und die Vor- und Nachteile eines Immobilienkaufs bei einer Zwangsversteigerung informieren. Dank unserer mehr als 65-jährigen Erfahrung auf dem Immobilienmarkt kennen wir uns mit allen Themen des Immobilienmarktes aus. Dieses Wissen möchten wir gerne mit unseren Kunden und allen Immobilieninteressierten teilen", sagt Hermann Lott, Geschäftsführer von Lott Immobilien.

Damit ein Immobilienkauf im Rahmen einer Zwangsversteigerung ein Erfolg wird, sollten Kaufinteressenten nicht nur einen sicheren Finanzierungsplan haben, sondern auch wissen, was sich hinter den Termini Verkehrswert, Sicherheitsleistung und Verteilungstermin verbirgt. "Wer eine Immobilie bei einer Zwangsversteigerung erwerben möchte, sollte vorab eine Auktion besuchen, um sich mit dem Ablauf und der Stimmung vertraut zu machen", rät der Immobilienexperte. Denn eine gute inhaltliche Vorbereitung eines Versteigerungstermins ist genauso wichtig, wie die Bieterstrategie und die Finanzierung. Deshalb definieren die Experten von Lott Immobilien in ihrem Guide wichtige Begrifflichkeiten einer Zwangsversteigerung und erklären beispielsweise den Unterschied zwischen Verkehrswert und Mindestgebot.

Eine Zwangsversteigerung ist ein transparenter und demokratischer Vorgang. Ein vom Gericht bestellter Sachgutachter bestimmt den Verkehrswert der Immobilie und stellt das Gutachten allen Bietinteressenten zur Einsicht bereit. Darin werden wichtige Informationen zum Grundstück und zur Immobilie sowie bereits vorhandene Verbindlichkeiten und Lasten aufgelistet. Vor Beginn der Auktion erläutert das Gericht die Versteigerungsbedingungen und verkündet das Mindestgebot der Immobilie, das sich aus den Verfahrenskosten und den bestehenbleibenden Rechten, die im Grundbuch eingetragen sind, zusammensetzt. Dieses liegt meist deutlich unter dem Verkehrswert und muss von den Bietenden mindestens erreicht werden, damit ein Zuschlag gegeben werden kann.

In der anschließenden mindestens 30-minütigen Bietungszeit werden Gebote abgegeben und überboten. Ob das individuelle Höchstgebot direkt zu Beginn der Versteigerung oder im letzten Teil der Auktion abgegeben wird, hängt von der jeweiligen Bieterstrategie ab. Fest steht, dass nach Abgabe des ersten Gebots die Bieter eine Sicherheitsleistung über zehn Prozent des Verkehrswertes leisten müssen, die in Form von Bundesbank- oder Verrechnungsschecks oder Bankbürgschaften deutscher Kreditinstitute erfolgen kann. Damit Kaufinteressierte wissen, wie es nach dem Erwerb der Immobilie weiter geht, welche Kosten zu welchem Zeitpunkt beglichen werden müssen und wann die Immobilie bezogen werden kann, informieren Hermann Lott und sein Team mit ihrem Zwangsversteigerungs-Guide ausführlich auf ihrer Internetseite.

Interessenten finden weitere Informationen zu diesem Thema sowie auch zu Immobilien Edewecht , Haus verkaufen Oldenburg , Immobilien Bad Zwischenahn und mehr auf der Homepage <https://www.lott-seit1952.de>.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Alexandra Hajok
Josefstraße 10
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Lott Immobilien - seit 1952

Herr Hermann Lott
Mühlenstraße 15
26689 Apen-Augustfehn

<https://lott-seit1952.de>
info@lott-seit1952.de

Seit 1952 macht Lott Immobilien zwischen Leer und Oldenburg Wohnträume wahr. Das inhabergeführte Maklerunternehmen hat sich auf den Verkauf und die Vermietung von Wohn- und Anlageimmobilien spezialisiert. Das dynamische Unternehmen setzt dabei auf eine moderne Immobilienvermarktung und geht in der Beratung sowie Vermarktung stets neue Wege. Ein individueller Service sowie eine fundierte, lokale Marktkenntnis runden das Profil von Lott Immobilien ab. Das Ziel der engagierten Mitarbeiter ist es seit mehr als 65 Jahren, für Verkäufer, Vermieter, Käufer und Mieter stets das beste Ergebnis zu erreichen.