

Keine Frage: Herrschaftlich!



Dieter Grau
Portalbetreiber
bieterverfahren24.de

Erwerbsmöglichkeit: Im Bieterverfahren

Diese wirklich „besondere Immobilie“ muss erlebt werden. Ein kleines Schloss in einer großen, gepflegten Parkanlage. Erbaut im Jahr 1904. Der Architekt, der dieses Kleinod im Stil der vorletzten Jahrhundertwende plante, mag vorausgesehen haben, dass sein Bauwerk einst das anerkannt schönste Gebäude in Melle sein würde (Melle, Landkr. Osnabrück in Niedersachsen).



Der optimale Standort innerhalb des von Grün umgebenen Areals, die liebevoll gestaltete Fassade auf optimale Belichtung ausgerichtet, zeigt dieser Bau wahre Wirkung: „Man“ kennt das „Schloss von Melle“, weiß um seine Geschichte und wartet nun, nachdem die Eigentümer, eine alteingesessene Meller Fabrikantenfamilie entschieden hat es zu veräußern, gespannt auf die weitere Entwicklung.

Von der rein privaten oder gewerblichen Nutzung als repräsentativem Firmensitz oder als Tagungszentrum (zusätzliche Bebauung des Parkgrundstücks u. U. möglich) ist vieles denkbar.

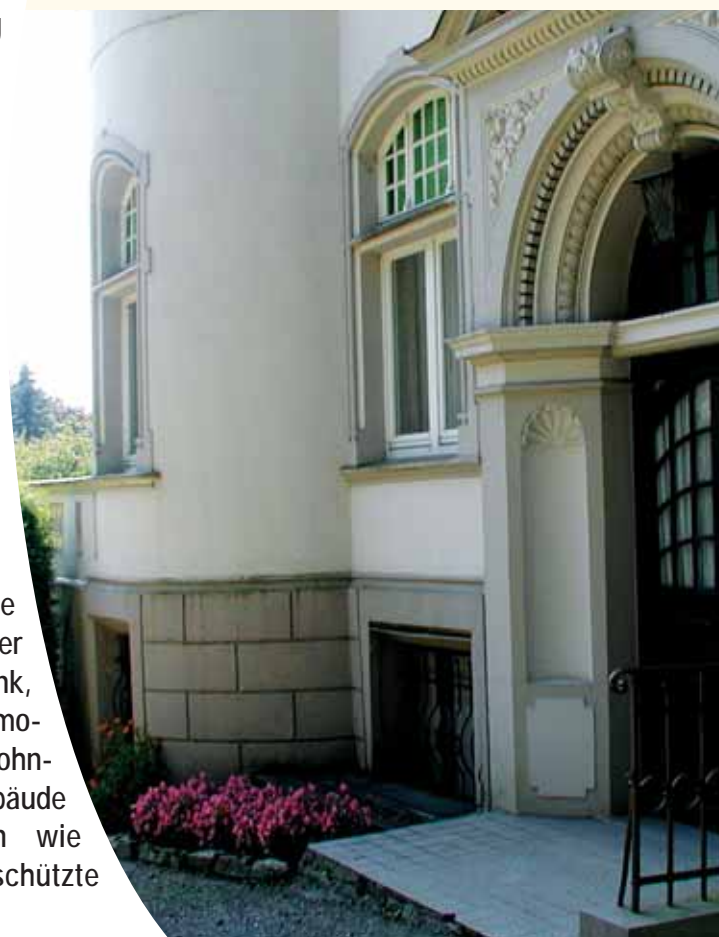
Der Verkauf erfolgt im Bieterverfahren. Eine ausführliche Beschreibung der Immobilie, weitere Fotos und alle Details finden Sie im Internet unter www.bieterverfahren24.de.

Die an den Besichtigungstermin anschließende Bietzeit ist ebenfalls bei [bieterverfahren24](http://bieterverfahren24.de) terminiert, Gebote können selbstverständlich auch online abgegeben werden.

Das erst vor kurzem an den Start gegangene Immobilienportal „[bieterverfahren24](http://bieterverfahren24.de)“ verfügt über eine differenzierte und gut strukturierte Datenbank, die ihre Schwerpunkte u. a. auf „besondere Immobilien“ legt. Neben den „normalen“ Rubriken für Wohn- und Gewerbeimmobilien finden z. B. sakrale Gebäude wie Kirchen und Klöster, spezielle Bauten wie Wassertürme, Windmühlen und denkmalgeschützte

Das Bieterverfahren wird durchgeführt von dem bekannten Meller Immobilienunternehmen Knabe Immobilien GmbH, Ansprechpartnerin ist Frau Sabine Knabe-Vieler.

Der einzig vorgesehene Termin zur Besichtigung ist Donnerstag, der 2. November 2006, um 11 Uhr.



Die Aussage mag stimmen. Zumindest das verstärkte Kundeninteresse lässt darauf schließen: „Es vergeht kein Tag, an dem nicht mehrfach per E-Mail oder telefonisch angefragt wird, warum bestimmte Objekte noch nicht in der bieterverfahren24-Datenbank zu finden sind.“, so Grau. Nach knapp drei Monaten Online-Aktivität mag man dafür Verständnis aufbringen.

Um das in Deutschland bei Einzelverkäufen noch nicht so häufig angewandte Bieterverfahren weiter zu etablieren, bietet Grau gewerblichen Immobilienanbietern wie Maklerunternehmen und den Immobilienabteilungen von Banken und Bausparkassen etc. firmeninterne Informationsveranstaltungen in Form von Workshops an. Die Einzelthemen sind unter www.bieterverfahren24.de, Seminare, nachzulesen. Das Honorar für seine Workshops lässt Grau konsequenter Weise durch die Interessenten festlegen: per Bieterverfahren.

Man vermeidet den immer wiederkehrenden Preispoker, der beim traditionellen Angebot oftmals für ein förmliches „über den Markt schleifen“ mit immer niedrigeren Preisen von Immobilien verantwortlich ist. Das tut der Wertigkeit der Objekte nicht gut.

Wenn Grau von der „wahren Seriosität“ der Vertriebsform „Bieterverfahren“ spricht, betont er ganz besonders, dass gerade diese offene Annäherung von Bieter und Anbieter bei der Preisfindung zu Zufriedenheit und durchweg realistischen Geboten führt. ■

Mehr Infos: www.bieterverfahren24.de

Sie haben Fragen? redaktion@property-magazine.eu



Industrieanlagen ihren eigenen Platz. Und wer schon lange sein ehemaliges Gefängnis oder ein Parkhaus veräußern wollte: Bei bieterverfahren24 kann er sein Angebot gezielt veröffentlichen.

Portalentwickler und -betreiber ist Dieter Grau, selbst Marketingfachmann für Immobilien mit mehr als zwanzigjähriger Erfahrung und von der Angebotsform „im Bieterverfahren“ hundertprozentig überzeugt: „Es eignet sich für fast alle Immobilien – und Preisvorstellungen zu benennen ist ja auch bei Bieterverfahren nicht ausgeschlossen. Grundsätzlich ist es jedoch für Bieter wie Anbieter angenehmer und der Wertigkeit der Immobilie zuträglicher, statt eine oft überzogene Preisforderung nach allen Regeln der Kunst zu demontieren, den Preis von unten nach oben zu entwickeln.“