

DAVE 2.0 – Übersicht neuer Funktionalitäten

Um sowohl die Herausforderungen der aktuellen Marktsituation zu meistern als auch die Chancen optimal zu nutzen, wurde DAVE 2.0 gemeinsam mit führenden Büros und Maklern entwickelt und ausgiebig getestet. Das Ergebnis: Viele neue DAVE-Funktionen, die Euch noch besser im Tagesgeschäft und beim erfolgreichen Einholen von Angeboten und dem Abschluss von Verkäufen unterstützen. Es gibt zwei große Neuerungen: (i) Das offene **DAVE mit flexiblen Bietmöglichkeiten** und (ii) das neue **kostenlose „digitale Kaufangebot“** als Standardprozess für alle Immobilien – auch die, mit wenig Nachfrage.

| <div style="text-align: right; font-size: small;">NEU</div> Offenes Angebotsverfahren mit flexiblem Bieten | Geschlossenes Angebotsverfahren mit versteckten Angeboten | <div style="text-align: right; font-size: small;">NEU & KOSTENLOS</div> Digitales Kaufangebot KOSTENLOS |
|---|--|--|
| <p>So funktioniert's:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Offene Gebote ab Startpreis ▪ Mehrfaches Bieten möglich ▪ Automatische Verlängerung bei Last-Minute Geboten <p>Neue flexible Bietmöglichkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Möglichkeit, Gebote <u>unter Startpreis</u> zuzulassen ▪ Gebotshöhe <u>frei wählbar</u> (oberhalb von Mindestpreis) ▪ Nur Gebote über Startpreis werden angezeigt ▪ Fester Start- und Endtermin <p>Wann wird es genutzt: Wie normales „offenes“ Angebotsverfahren aber auch wenn:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Geringere Nachfrage ▪ Preissensible Kunden ▪ Startpreis weniger attraktiv ▪ Preissteigerung unklar ▪ Kunden mehr Flexibilität geben | <p>So funktioniert's:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Richtpreis kein Mindestpreis ▪ Gebotshöhe <u>frei wählbar</u> ▪ Jeder Kunde kann nur <u>ein</u> Anbot abgeben ▪ Bieter und Gebote <u>verdeckt</u> ▪ Fester Endtermin ▪ <u>Keine</u> automatische Verlängerung bei Last-Minute Geboten <p>Wann wird es genutzt:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Geringe/unklare Nachfrage ▪ Marktfeedback einholen ▪ Vertrauliche Verkäufe, öffentliche Hand ▪ Objekt schwer einwertbar | <p>So funktioniert's:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einfache digitale Angebotsabgabe ▪ Listingpreis = Referenz ▪ Angebotspreis <u>frei</u> wählbar ▪ Kunde kann nur <u>ein</u> Angebot abgeben ▪ Keine Information zu möglichen anderen Interessenten ▪ Kein fester Endtermin ▪ Möglichkeit, flexibel ins DAVE zu wechseln, wenn mehrere Kunden Anbote abgeben <p>Wann wird es genutzt:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wenig Interessenten ▪ Langer Verkaufsprozess ▪ Kaufbereitschaft testen ▪ Möglichkeit, Angebot unter Vorbehalt abzugeben |

Hier die verschiedenen neuen Funktionen im Detail:

1. Flexible Bietmöglichkeiten im „offenen“ DAVE

Insbesondere in der aktuellen Marktlage mit erheblich längeren Vermarktungszeiträumen, weit weniger Interessenten, erschwerten Finanzierungsbedingungen und z.T. noch überhöhten Preisvorstellungen der Verkäuferseite war das offene Angebotsverfahren oft nur eingeschränkt nutzbar. Aus diesem Grund gibt es nun (i) eine Trennung zwischen „**Vorbereitungsphase**“ und „**Angebotsfrist**“, sowie (ii) die folgenden **flexiblen Bietmöglichkeiten**, die Ihr beim Aufsetzen des DAVE optional auswählen könnt:

1.1. Separate „Vorbereitungsphase“ und „Angebotsphase“

Runde bearbeiten

Verfahrenstyp

Offenes Angebotsverfahren

| | |
|-------------------------------|---------|
| Start des Angebotsverfahrens | Uhrzeit |
| Do. 6. Juli 2023 | 17:00 |
| Ende des Angebotsverfahrens * | Uhrzeit |
| So. 9. Juli 2023 | 17:00 |

(i) Das Ende der Angebotsfrist wird automatisch um 15 Minuten verlängert, wenn innerhalb der letzten 15 Minuten vor Ende ein neues Angebot eingeht. Diese Verlängerung wiederholt sich solange, bis 15 Minuten lang kein weiteres Angebot mehr abgegeben wird.

Gültigkeit der Kaufangebote (Befristung) *

Uhrzeit

Fr. 28. Juli 2023 20:00

Ihr könnt nun neben dem Enddatum (Ende der Bietzeit) auch explizit ein **Startdatum** festlegen. D.h. die Zeit bis zum Startdatum ist nun die neue „Vorbereitungsphase“. In dieser Vorbereitungsphase könnt Ihr Interessenten einladen und diese können bereits auf der DAVE-Plattform alle relevanten Unterlagen einsehen und Ihre persönlichen Daten eintragen und Ihr Kaufangebot vorbereiten – aber noch kein Angebot formell abgegeben. Die Kaufangebotsabgabe kann erst nach Start der nachfolgenden Angebotsfrist erfolgen. Dies hat den Vorteil, dass man vor Start mehr Zeit hat, genügend Interessenten zu finden und diese ausreichend zu qualifizieren. Die Bietphase selbst kann dann wesentlich kürzer sein, was mehr Dynamik schafft und bessere Ergebnisse erzielt.

1.2. Flexible Bietmöglichkeiten im offenen DAVE

| | |
|--|---------|
| Gültigkeit der Kaufangebote (Befristung) * | Uhrzeit |
| Mi. 20. Dez. 2023 | 12:00 |
| <input checked="" type="checkbox"/> Anzahl der Interessenten anzeigen (i) | |
| Startpreis (i) | |
| CHF 1'300'000 | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Gebote unter Höchstgebot zulassen (i) | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Andere Angebote erst nach eigener Angebotsabgabe anzeigen (i) | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Angebote unter Startpreis zulassen (i) | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Gebote unterhalb des Startpreises anzeigen | |
| Mindestpreis (i) | |
| CHF 1'250'000 | |
| Mindestbietschritt (i) | |
| CHF 10'000 | |

Hinter den jeweiligen (i) Info-Buttons findet Ihr weitere Tipps und Informationen

a) Gebote unter Höchstgebot zulassen

Im offenen Verfahren müssen Interessenten normalerweise mit jedem neuen Angebot immer auch ein neues Höchstgebot abgeben, was dazu führen kann, dass einzelne Interessenten frühzeitig aussteigen oder vielleicht sogar gar nicht erst mitbieten. Mit Auswahl dieser flexiblen Biet-Option hat der Interessent die Möglichkeit ein Angebot auch unterhalb des aktuellen Höchstgebotes abzugeben. Das neue Gebot muss allerdings mindestens einen Bietschritt über dem vorigen Gebotspreis des entsprechenden Kunden liegen, sollte dieser bereits ein Angebot abgegeben haben. Vorteil dieser Biet-Option ist es, dass dadurch einzelne Interessenten häufiger bieten und ein stärkeres Mittelfeld entsteht, da Bieter nicht vorzeitig aussteigen. Dies kann die Verkaufschancen erheblich erhöhen. Darüber hinaus bietet dies Kunden mit guter Bonität auch die Möglichkeit ein leicht geringeres Angebot abzugeben, was zusätzliche Sicherheit für den Verkäufer schafft.

b) Andere Angebote erst nach eigener Angebotsabgabe anzeigen (*Angebotsverlauf verbergen - nur verfügbar, wenn a) ausgewählt*)

Aus Gründen der Transparenz werden normalerweise im offenen Verfahren das aktuelle Höchstgebot, sowie alle abgegebenen Kaufangebote, allen Eingeladenen von vornherein im „Gebotsverlauf“ angezeigt – auch, bevor sie selbst ein Angebot abgegeben haben. Dies kann in Einzelfällen dazu führen, dass einige Interessenten, abgeschreckt durch bereits sehr hohe Gebotspreise, erst gar kein Angebot abgeben, obwohl sie gerne ein Angebot abgegeben hätten. Um dies zu vermeiden und jeden Kaufwilligen zu motivieren ebenfalls ein Kaufangebot abzugeben, kann diese Biet-Option hilfreich sein. D.h. der einzelne Interessent sieht die Preise der anderen Gebote erst, wenn er selbst sein Angebot abgegeben hat – nicht aber vorher. Dies kann sowohl die Anzahl der Angebote als auch die Verkaufschancen des Verkäufers erhöhen.

c) Angebote unter Startpreis zulassen/anzeigen (*nur verfügbar, wenn a) ausgewählt*)

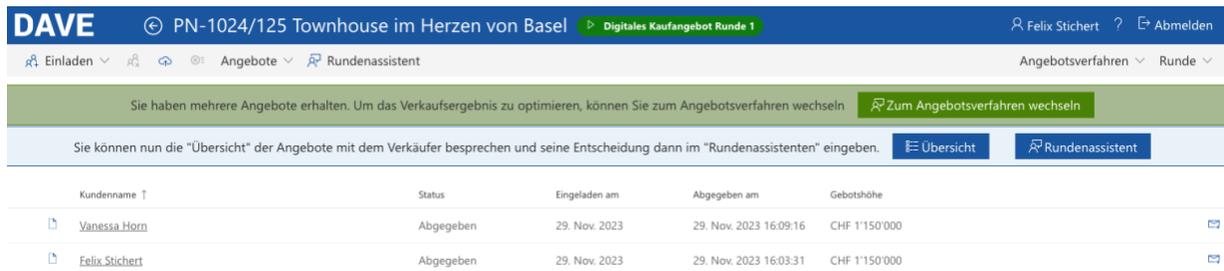
Im offenen Verfahren können Interessenten normalerweise erst ab Startpreis bieten, was dazu führen kann, dass preissensiblere Kunden gar nicht erst mitbieten. Mit dieser Option bieten Sie Interessenten die Möglichkeit, ein Angebot auch unterhalb des Startpreises abzugeben – aber oberhalb des vom Makler festgelegten (verdeckten) **Mindestpreises**. Dies hat den Vorteil, dass jeder Interessent ein Angebot legen kann, auch dann, wenn der Startpreis überhöht erscheint – was dem Makler zusätzliche Argumente bei der nachfolgenden Preisverhandlung mit dem Verkäufer gibt. Dies schafft ein breiteres Bieterfeld und kann dadurch die Verkaufschancen erhöhen. Alle Angebote unterhalb des Startpreises sind für andere Interessenten optional verdeckt oder offengelegt, um ein Bietergefecht unterhalb des Startpreises zu haben, ist es empfehlenswert diese auch anzuzeigen.

d) Anzahl Interessenten (nicht) anzeigen

Aus Gründen der Transparenz wurde bisher im offenen Verfahren die Anzahl der eingeladenen Interessenten anderen Teilnehmern immer angezeigt. Die Kenntnis über die Anzahl der Interessenten kann allerdings im Einzelfall einen möglichen negativen Effekt auf das Bietverhalten einzelner Teilnehmer haben, da es vermeintlich „zu viele“ Teilnehmer sind (und man somit selbst keine Chance hat) oder „zu wenig“ Interessierte gibt (und daher die Immobilie wohl irgendeinen Haken haben muss...). Um dies zu vermeiden, kann der Makler nun selbst entscheiden, ob er die Anzahl der eingeladenen Interessenten allen anzeigen möchte oder nicht. Sobald ein Interessent allerdings ein Angebot abgegeben hat, ist er natürlich anonymisiert im Gebotsverlauf ersichtlich.

2. Digitales Kaufangebot – neues kostenfreies Format als „Standardprozess“

Das digitale Kaufangebot bietet Euch einen neuen „Standardprozess“, über den Ihr **jede Immobilie einfach und bequem vermarkten könnt** – ohne jegliches Risiko und zusätzliche Kosten! Die aktuelle Marktsituation hat vor allem eine Herausforderung: zu wenig Interessenten und noch weniger Angebote. Um die vielen Vorteile von DAVE (Zeitersparnis, bequeme Online-Angebotsabgabe, transparenter Prozessablauf, etc.) dennoch nutzen zu können – haben wir nun gemeinsam das neue „digitale Kaufangebot“ entwickelt, insb. auch für Immobilien mit unklarer oder sehr geringer Nachfrage. Die Nutzung ist komplett **kostenfrei** – d.h. Ihr ladet einfach Eure Kunden nach und nach ein. Der einzelne eingeladene Interessent kann über seinen persönlichen Link zu seiner persönlichen Angebotsseite gelangen und dort bequem sein Angebot erstellen und abgeben. Es gibt allerdings keinerlei Information zu möglicherweise anderen eingeladenen Interessenten und/oder bereits abgegeben Kaufangeboten. Es gibt auch kein festgelegtes Ende, bis wann der Interessent sein Angebot abgeben muss/kann. Der Makler kann mehrere Interessenten einladen. Sollte ein Angebot eingehen, so kann der Prozess jederzeit vom Makler über den „Rundenassistenten“ beendet werden. Sollten mehrere Interessenten ein Angebot abgeben, so kann der Makler bequem per Klick („Zum Angebotsverfahren wechseln“) alle relevanten Interessenten und Kaufangebote ins **klassische (offene oder geschlossene) DAVE überführen** (via Rundenassistent) und dadurch dann das **Verkaufsergebnis** in einem transparenten Angebotsverfahren **optimieren**.



DAVE PN-1024/125 Townhouse im Herzen von Basel ▶ Digitales Kaufangebot Runde 1 Felix Stichert ? Abmelden

Einladen Angebote Rundenassistent Angebotsverfahren Runde

Sie haben mehrere Angebote erhalten. Um das Verkaufsergebnis zu optimieren, können Sie zum Angebotsverfahren wechseln Zum Angebotsverfahren wechseln

Sie können nun die "Übersicht" der Angebote mit dem Verkäufer besprechen und seine Entscheidung dann im "Rundenassistenten" eingeben. Übersicht Rundenassistent

| Kundenname ↑ | Status | Eingeladen am | Abgegeben am | Gebotshöhe |
|----------------|-----------|---------------|------------------------|---------------|
| Vanessa Horn | Abgegeben | 29. Nov. 2023 | 29. Nov. 2023 16:09:16 | CHF 1'150'000 |
| Felix Stichert | Abgegeben | 29. Nov. 2023 | 29. Nov. 2023 16:03:31 | CHF 1'150'000 |

Darüber hinaus bietet das „digitale Kaufangebot“ auch weitere flexible Möglichkeiten, die Kaufwillige zur Abgabe eines Angebotes motivieren können:

- Jeder Interessent sieht den offiziellen Exposé-Preis, kann aber sein Angebot auch unterhalb des Exposé-Preises abgeben. Dies gibt dem Makler einen zusätzlichen Informationspunkt, wo einzelne Interessenten preisseitig stehen und wie der Exposé-Preis ggf. im Marktvergleich zu sehen ist – was Argumente für ein mögliches Gespräch mit dem Verkäufer liefert, um Preise ggf. anzupassen.
- Außerdem wird der Finanzierungsstatus des einzelnen Interessenten abgefragt (s.u.) – was für den Makler (und damit auch Verkäufer) ein weiterer wichtiger Informationspunkt ist.

Benötigen Sie eine Finanzierung für den Kauf? Ja Nein

Ist Ihre Finanzierung bereits gesichert? Ja Nein

Damit bietet das neue kostenlose „digitale Kaufangebot“ maximale Flexibilität und sollte für jeden Makler und jedes Objekt unkompliziert nutzbar sein – insb. auch dann, wenn es nur wenige Interessenten gibt und das Kaufinteresse noch unklar erscheint. Mit der Hilfe der zusätzlichen Abfrage nach dem „Finanzierungsstatus“ kann dieses neue Format als Informationsgrundlage sogar sehr hilfreich sein, verhaltene Interessenten dennoch zur Abgabe eines Angebots zu bewegen, wo sie ansonsten vielleicht keines abgegeben hätten. Somit mehr Chancen, Kaufangebote zu erhalten – und damit am Ende auch erfolgreich zu verkaufen!

- 3. „Verkäufer einladen – so kann der Verkäufer die Preisentwicklung mitverfolgen“**
DAVE 2.0 bietet euch die Möglichkeit den Verkäufer über das Menü „Angebotsverfahren“ als Zuschauer in das offene Angebotsverfahren einzuladen. So kann dieser die Angebotsabgabe Live mitverfolgen und die Ergebnisse sind für ihn einfacher nachvollziehbar.

DAVE PN-1024/125 Townhouse im Herzen von Basel

Angebotsverfahren endet am
 30. November 2023 um 19:30

Preissteigerung
CHF 130'000 (+11.3%)

| | | |
|---------------------------|----------------------|--------------------|
| Interessenten 2 | Angebote 2 | Gebote 3 |
|---------------------------|----------------------|--------------------|

| | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| Startpreis CHF 1'150'000 | Höchstgebot CHF 1'280'000 |
|------------------------------------|-------------------------------------|

[ÜBERSICHT ALLER KAUFANGEBOTE](#)
[STATUS ALLER INTERESSENTEN](#)

| Kunde | Abgegeben am | Angebotspreis |
|------------|----------------------|---------------|
| Kunde 1 | 29. Nov. 2023, 16:17 | CHF 1'280'000 |
| Kunde 2 | 29. Nov. 2023, 16:16 | CHF 1'250'000 |
| Kunde 1 | 29. Nov. 2023, 16:16 | CHF 1'200'000 |
| Startpreis | | CHF 1'150'000 |

Bei Fragen oder Feedback könnt ihr uns jederzeit kontaktieren unter sales@propnow.com

Wir freuen uns auf viele neue und vor allem erfolgreiche Angebotsverfahren!

Euer PropNow-Team

+49 (0)30 95 999 2510