



Der beste Preis gewinnt

Bieterverfahren - eine innovative Strategie für den Immobilienverkauf

Wer eine Immobilie verkaufen möchte, steht schnell vor der schwierigen Frage, zu welchem Preis die Wohnung oder das Haus angeboten werden soll. Das Bieterverfahren ist eine moderne Strategie, bei der die Preisbildung den Kaufinteressenten obliegt. In einer Wettbewerbssituation mit anderen Bietern geben diese ein Gebot ab. Makler wie Stefan Sagraloff aus Nürnberg initiieren und begleiten diesen Prozess und erteilen in der Regel dem Höchstbietenden den Zuschlag.

"Wir setzen zunehmend auf das Bieterverfahren, denn das kann sich für die Eigentümer richtig lohnen. Die Chancen stehen nämlich gut, schneller zu verkaufen und einen höheren Preis als mit einem herkömmlichen Verkauf zu erzielen", erklärt Stefan Sagraloff, der Inhaber von Immopartner. "Hierbei bilden sich die Preise über den Markt, der von den Geboten der Interessenten bestimmt wird." Das Bieterverfahren ähnelt somit einer Versteigerung oder Auktion. Allerdings gibt es in diesem Fall einen größeren Spielraum, so dass der Verkäufer sich nicht zwingend für den Meistbietenden als Käufer entscheiden muss und die Gebote nur bedingt bindend sind.

Ursprünglich wurde das Bieterverfahren für schwerverkäufliche Objekte eingesetzt. "Besonders lohnenswert ist dieses Verfahren aber auch für nachfragestarke Gebiete - sogenannte Verkäufermärkte. Die hohe Anzahl an Interessenten bei einem Sammelbesichtigungstermin lässt das Objekt attraktiver erscheinen und dies beschleunigt den gesamten Verkaufsprozess. Außerdem entfallen langwierige Preisverhandlungen. Ist die Frist abgelaufen, dann steht auch nach kurzer Zeit der neue Käufer fest", so Stefan Sagraloff. Er fügt hinzu: "Ist beispielsweise an einem Haus etwas richtig toll und außergewöhnlich, so treibt das häufig ebenfalls den Preis weit nach oben. Auch bei sanierungsbedürftigen Immobilien in guter Lage lohnt sich aus unserer Erfahrung diese moderne Verkaufsstrategie."

Immopartner legt bei einem Bieterverfahren speziellen Wert auf die Vermarktung der Immobilie und nutzt dabei Kanäle wie Social Media, die Homepage, alle einschlägigen Portale oder die große Kundenkartei. Das Exposé wird besonders ausführlich gestaltet und präsentiert das Objekt werbewirksam. Immopartner möchte somit möglichst viele Kaufinteressenten ansprechen und zur Gebotsabgabe animieren. In den Online- und Print-Anzeigen wird auch auf das Bieterverfahren hingewiesen sowie ein fester Besichtigungstermin angegeben. Beim Bieterverfahren wird oftmals keine fixe Preisangabe gemacht. Immopartner setzt allerdings auf einen Mindestpreis, der nahe dem Marktpreis liegt.

Von einem Bieterverfahren profitieren in der Regel alle Beteiligten. Die für viele Menschen unangenehmen Preisverhandlungen entfallen, der Verkaufsprozess läuft schneller ab und der Preis ist in jedem Fall marktgerecht.

Weitere Informationen wie zu [Immobilie verkaufen Nürnberg](#), [Nürnberg Immobilien](#) und mehr gibt es auf <https://www.immopartner.de>.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

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

Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff
Färberstr. 5
90402 Nürnberg

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

IMMOPARTNER hat sich seit der Gründung im Jahr 2003 als Immobilienmakler in Nürnberg mit Sitz im Herzen der Altstadt bei seinen Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch seine kompetente Beratungsleistung und die fundierte Marktkenntnis gehört das Familienunternehmen, das von Geschäftsführer Stefan Sagraloff geleitet wird, zu den führenden Maklern für Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Region Nürnberg, Fürth und Erlangen. Bei der Maklertätigkeit legt das junge und dynamische Unternehmen besonderen Wert auf hohes Sorgfaltsbewusstsein und den regionalen Fokus. Das Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.