



## Was ist ein Bieterverfahren und für wen lohnt es sich?

*Immopartner-Geschäftsführer Stefan Sagraloff aus Nürnberg weiß mehr zum Thema*

Eigentümer, die eine besondere Immobilie veräußern möchten, können vom sogenannten Bieterverfahren profitieren. "Durch diese Verkaufsstrategie lassen sich für begehrte Immobilien in der Regel sehr gute Verkaufserlöse erzielen", sagt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer vom Nürnberger Maklerunternehmen Immopartner, "und auch Käufer mit besonderem Interesse sind manchmal bereit dazu, überdurchschnittliche Preise für Liebhaberimmobilien zu zahlen". Er und seine Mitarbeiter unterstützen Eigentümer bei diesem doch eher seltenen Verfahren, bei dem die Preisbildung von den Kaufinteressenten abhängt.

Die Immobilie wird auf den Social-Media-Kanälen von Immopartner beworben, auf der Homepage präsentiert und mit einem attraktiven Exposé inklusive ansprechender Objektfotos bei großen Immobilienportalen angepriesen - insoweit unterscheidet sich beim Bieterverfahren erst einmal nichts von einem normalen Verkaufsprozess.

Dennoch müssen Eigentümer einiges zu diesem Verfahren wissen: "Im Rahmen des Bieterverfahrens legen wir für die Immobilie gleich zu Beginn den ermittelten Marktwert fest", so Stefan Sagraloff, "das kann man im Übrigen machen, muss es aber nicht". Theoretisch könne man mit einem Mindestgebot von nur einem Euro an den Markt gehen. "Das weckt bei Kaufinteressenten allerdings oft übertriebene Erwartungen. Durch die Festlegung des aktuellen Marktpreises verhindern wir das", so der Nürnberger Immobilienmakler.

Kaufinteressenten, die mit dem Angebotspreis einverstanden sind, können sich bei den Immopartner-Mitarbeitern melden. Sie werden dann vorab auf ihre Bonität geprüft. Danach werden geeignete Kandidaten zu Besichtigungsterminen eingeladen. Sagt ihnen die Immobilie zu, können sie - bis zu einem festgesetzten Stichtag - ein Gebot einreichen. "Bis zu diesem Stichtag werden sie von uns auch auf dem Laufenden darüber gehalten, wie das aktuelle Höchstgebot ist", erklärt der Geschäftsführer, "so haben sie die Möglichkeit, noch einmal nachzuziehen". Der Makler empfiehlt den Kaufinteressenten, in 1.000er-Schritten zu handeln. Für die Kaufinteressenten hat dieses Vorgehen den Vorteil, dass sie den Preis der Immobilie in gewissem Maße selbst bestimmen. Und für Eigentümer, die eine Liebhaber-Immobilie veräußern möchten, lohnt sich das Bieterverfahren häufig, da sich die Bietenden oft übertrumpfen - besonders in Großstädten.

Ist der Stichtag gekommen, legen die Immopartner-Mitarbeiter dem Eigentümer alle Gebote vor. Dieser kann sich nicht nur für den Höchstbietenden entscheiden, sondern auch einen anderen Kandidaten bevorzugen.

Eigentümer, die sich für den Verkauf mit Bieterverfahren interessieren, erhalten unter (0911) 47 77 60 13 weitere Informationen. Darüber hinaus können sie einen kostenlosen Termin für die Immobiliensprechstunde mit Stefan Sagraloff vereinbaren.

Weitere Informationen zum Thema sowie zu [Immobilienwert berechnen](#), [Immobilie online bewerten](#), [Immobilienwert berechnen online gratis](#) und mehr finden Interessierte auch auf <https://www.immopartner.de>

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Maren Tönisen  
Josefstraße 10  
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>  
[info@wavepoint.de](mailto:info@wavepoint.de)

## Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff  
Färberstr. 5  
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>  
[info@immopartner.de](mailto: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.