

19. NOVEMBER 2020

**McMakler GmbH**

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

## Makler-Umfrage: Bieterverfahren nehmen auch in den Speckgürteln der B-Städte zu

- 61 Prozent der Makler berichten, dass Bieterverfahren im Umland der 14 B-Städte zum Einsatz kommen
- Bieterverfahren sorgen in 24 Prozent der Fälle für einen erhöhten Verkaufspreis um fünf Prozent, in 34 Prozent der Verkäufe sogar für einen Preiszuwachs um zehn Prozent
- Im Umland der B-Städte wird immer häufiger auf Bieterverfahren zurückgegriffen, jeder zehnte Makler berichtet, dass die Anzahl der auktionsähnlichen Verfahren um 30 Prozent ansteigt

**Berlin, 19. NOVEMBER 2020** – B-Städte sind keine C-Ware, das zeigt die steigende Nachfrage nach Wohnimmobilien in den 14 B-Städten Bochum, Bonn, Bremen, Dortmund, Dresden, Duisburg, Essen, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Mannheim, Münster, Nürnberg und Wiesbaden und deren Speckgürteln. Im Vergleich zu den A-Städten locken hier häufig günstigere Immobilienpreise. Wer nun glaubt, dass es in einer B-Stadt einfacher ist, eine Immobilie zu erwerben, liegt falsch. Denn auch in diesen Orten wird zunehmend um Immobilien gefeilscht. Die Online-Umfrage<sup>[1]</sup> des Full-Service Immobiliendienstleisters McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) zeigt deutlich, dass Bieterverfahren in den Speckgürteln der B-Städte zunehmen.

Mit 61 Prozent bestätigen demnach deutlich mehr als die Hälfte der befragten Makler, dass es im Umland der B-Städte zu Bieterverfahren kommt. Kaum verwunderlich, sind Städte wie beispielsweise Bochum, Bonn, Dortmund, Duisburg, Essen und Wiesbaden wegen ihrer Nähe zu größeren Ballungsgebieten oder Metropolen äußerst attraktiv für Kaufinteressenten.

Kommt es im Umland der B-Städte zu einem Bieterverfahren?

**McMakler**

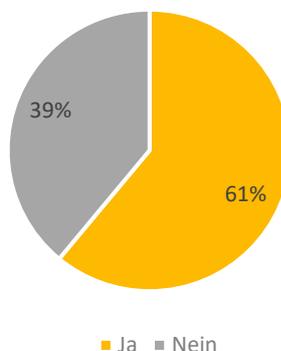


Abb. 1 – Quelle: McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) – Stand Oktober 2020

Interessant sind Bieterverfahren besonders für Verkäufer. Wurde das auktionsähnliche Verfahren eigentlich eingeführt, um die Preisbildung bei

schwer einschätzbaren Immobilien zu vereinfachen, kommt es immer öfter auch bei normalen Verkaufsobjekten zum Einsatz. Die Preissteigerungen, die durch Bieterverfahren erzielt werden, können dabei deutlich ausfallen. Immerhin 24 Prozent der Makler bestätigen, dass der ursprünglich angesetzte Verkaufspreis um fünf Prozent überboten wird. Satte 34 Prozent der Befragten berichten von erhöhten Verkaufspreisen um zehn Prozent. Weitere 24 Prozent der Makler teilen die Erfahrung, dass die Verkaufserlöse bei Bieterverfahren um 15 Prozent zulegen, während 18 Prozent der befragten Makler Preissteigerungen von mehr als 20 Prozent erleben.

Matthias Klausner, Chief Revenue Officer bei McMakler, sieht diese Entwicklung für Immobilienverkäufer positiv. „Käufer sind durchaus willens, mehr Geld in die Hand zu nehmen, um ihre Traumimmobilie zu erwerben. Gerade die aktuelle Krisensituation durch Corona befeuert die Nachfrage nach Wohneigentum, besonders in den Speckgürteln. Das sind gute Nachrichten für Verkäufer in den B-Städten, da sie durch Bieterverfahren nennenswerte Beträge beim Immobilienverkauf erzielen können.“

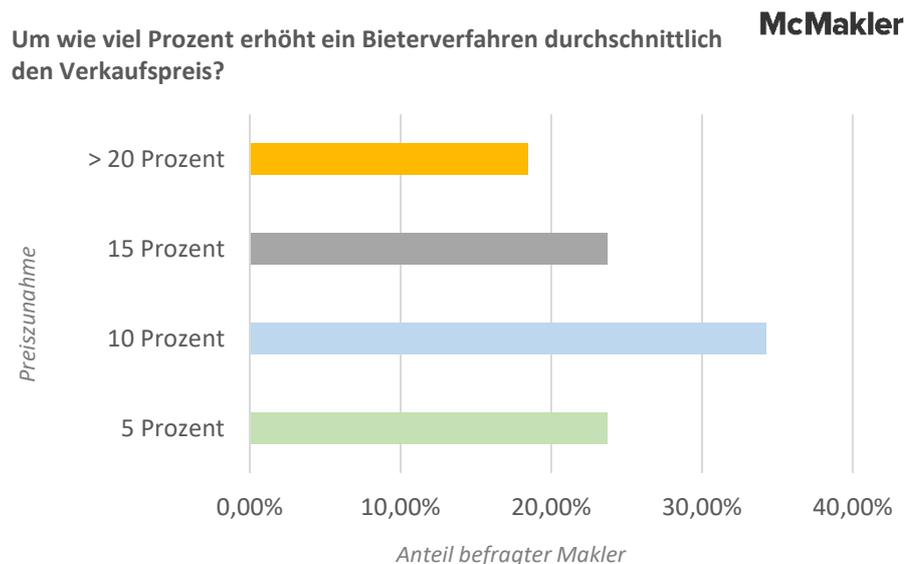


Abb. 2 – Quelle: McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) – Stand Oktober 2020

Auffällig ist auch, dass in den Speckgürteln immer häufiger auf Bieterverfahren gesetzt wird. Etwa elf Prozent der Makler, die von Immobilienverkäufen durch das auktionenähnliche Verfahrens berichten, sagen, dass die Anzahl dieser Verfahren um mehr als 30 Prozent zulegt. Immerhin 18 Prozent der Befragten stellen eine Zunahme um 20 Prozent fest. Weitere 71 Prozent verzeichnen einen Anstieg um zehn Prozent.

„Eines liegt auf der Hand, die Nachfrage nach Wohnimmobilien in den B-Städten und deren Umland steigt stärker als das verfügbare Angebot. Besonders Eigentümer attraktiver Immobilien können daher von Bieterverfahren profitieren. In jedem Fall sollten sie aber für eine professionelle Unterstützung durch Immobilienexperten oder Makler sorgen,

um das Verfahren seriös und transparent durchzuführen. Das schafft auch Vertrauen bei den Kaufinteressenten“, rät Klauser von McMakler.

**Um wie viel Prozent ist die Anzahl der Bieterverfahren bei Verkäufen im Speckgürtel in den letzten 12 Monaten gestiegen?** **McMakler**

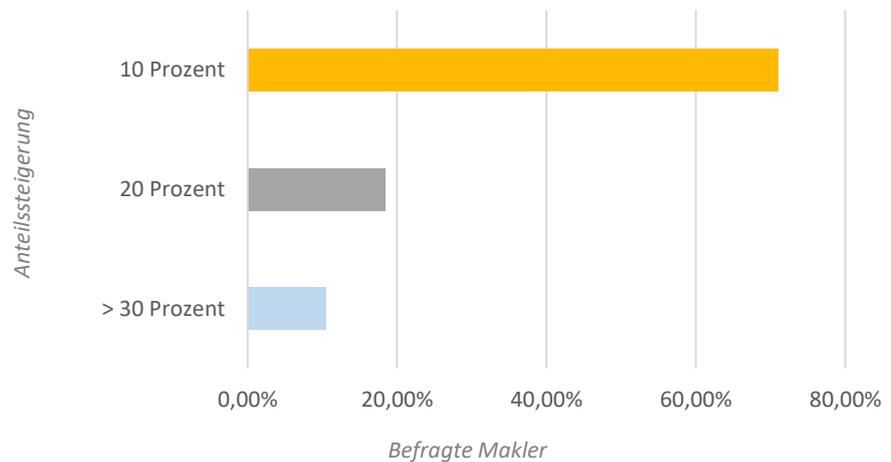


Abb. 3 – Quelle: McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) – Stand Oktober 2020

[1] Die Online-Umfrage wurde von McMakler im Oktober 2020 unter 247 Maklern des Unternehmens durchgeführt.

Alle Daten und Grafiken dürfen von Drittparteien mit einem Verweis auf die Quelle „McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de))“ benutzt und veröffentlicht werden.

**Über McMakler**

McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 300 eigene Immobilienmakler an über 20 Standorten, die sich hervorragend mit den regionalen Gegebenheiten auskennen. Sie werden unterstützt durch knapp 300 Mitarbeiter in der Zentrale in Berlin, in der unter anderem die Analyse- und Vermarktungstechnologie von McMakler entwickelt wird. McMakler ist mit über 40 Prozent gestützter Markenbekanntheit das bekannteste Immobilienmaklerunternehmen Deutschlands und der am schnellsten wachsende Hybridmakler Deutschlands. Das Unternehmen zeichnet sich durch hohe Professionalität, umfangreiche Technologie und einen schnellen, sicheren Verkauf aus. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion.