

Immotipp der Woche (337)

Diskreter Immobilien- verkauf (2)

Im letzten Immotipp habe ich einen durchgeführten diskreten Immobilienverkauf beschrieben, bei dem aufgrund eines erst später möglichen Bezugs die Vorgehensweise im Interesse des Kunden war. Doch wie geht man in einem solchen Fall mit dem Angebot um? Dieser Vorgang beschreibt es sehr schön:

Da das Objekt auf dem Markt nicht bekannt war und vorerst auch nicht bekannt gemacht werden sollte, konnte es nur Interessenten angeboten werden, die wir kannten, bzw. die schon einmal wegen einer anderen Immobilie mit uns in Kontakt standen. So auch in diesem Fall. Nachdem eine ähnlich gelagerte Immobilie in näherer Umgebung mehrere Kaufwillige ergeben hatte, haben wir allen übrig gebliebenen Interessenten dieses Objekt als nicht bekannte Alternative vorgeschlagen. Zum Schluss haben sich durch unsere Kenntnis der Interessenten auch für dieses Haus mehrere mögliche Käufer ergeben, sodass der ursprünglich mit dem Eigentümer vereinbarte Kaufpreis sogar übertroffen werden konnte.

Aus dieser Beschreibung lassen sich die Vor- und Nachteile der diskreten Vermarktung sehr gut ableiten: Der unumstrittene Vorteil ist, dass der Preis des Objektes nicht öffentlich bekannt wird und die Immobilie somit am Markt durch eine längere Vermarktungsdauer nicht „verbrannt“ wird. Der größte Nachteil ist, dass durch die nicht vorhandene Öffentlichkeit mögliche Kaufinteressenten verloren gehen.

Resümee: Eine diskrete Vermarktung ist nicht in jedem Fall sinnvoll und kann nur dann mit gutem Ergebnis erfolgreich gelingen, wenn der Anbieter eine Vielzahl gleichartiger Immobilien verkauft oder verkauft hat, sonst verschenkt man schnell sehr viel Geld.



Mit freundlicher Empfehlung
Peter Vierheilig

Verkauf oder Vermietung? Wir beraten Sie gerne, rufen Sie an!



Vierheilig & Partner

Gesellschaft für Bank- und
Immobilienberatung mbH

Pestalozzistraße 1, 07551 Gera

☎ 0365 / 5481800

www.vierheilig-immobilien.de

