

Immobilien Off-Market verkaufen: Eine Überlegung wert?

Properti AG Ein Geheimnis kann man nicht verkaufen. Von wegen! Mit dem Verändern des Immobilienmarktes nimmt der verborgene Basar von Ziegeln und Mörtel zu, auf dem Häuser und Wohnungen gehandelt werden, ohne in einem Verkaufsportaal aufzutreten.

Auf dem mittlerweile hart umkämpften Immobilienmarkt ist es nicht ungewöhnlich, dass für eine gelistete Immobilie mehr als ein Dutzend Angebote von motivierten Käufern eingehen, von denen schlussendlich vielleicht nur eine Handvoll in die engere Auswahl kommen. Aber ist der ganze Trübel am Ende wirklich besser, als würde man sein Objekt in aller Ruhe ausserhalb des Marktes, sprich Off-Market, verkaufen? Was bringt der Off-Market-Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung mit sich, und für wen bewährt sich dieses Vorgehen besonders?

Was bedeutet «Off-Market» in der Immobilienbranche?
Eine Off-Market-Immobilie ist eine Immobilie, die nicht auf öffent-

lichen Portalen gelistet wird. Das bedeutet, dass die Immobilie unter Ausschluss der Öffentlichkeit vermarktet wird und nur für ausgewählte Käufer zur Verfügung steht, die für den Verkauf am ehesten infrage kommen. Also ein Geschäft, welches durch bestehende Beziehungen abgewickelt wird. So können Makler, die über ein grosses Käufer-Netzwerk in verschiedenen Regionen verfügen, bereits durch ein paar Anrufe den passenden Käufer finden, ohne grosse Wellen der Aufmerksamkeit zu schlagen. Sie wissen dabei ganz genau, wer für das zum Verkauf stehende Objekt überhaupt als potentieller Käufer zur Auswahl steht.

Je nach der Gesamtstrategie und den Zielen des Eigentümers kann der Makler die Immobilie an

die bestehenden Beziehungen seines Netzwerks mit eingegrenzten Marketing-Aktivitäten vermarkten, um zu testen, ob die Immobilie konkurrenzfähige Angebote anziehen kann, bevor oder anstatt sie der breiten Masse zugänglich gemacht wird.

Wie sich «Off-Market»-Geschäfte weiterentwickeln
Früher war es eine beliebte Praxis, dass vor allem in Grossstädten Häuser und Wohnungen ausserhalb des Marktes als sogenanntes «Pocket Listing» oder «stilles Angebot» verkauft wurden. Doch mit den lukrativen Entwicklungen der Immobilienpreise für Eigentümer bewährt sich diese Methode auch immer mehr auf dem Land. Dabei handelt es sich meist um private Eigentümer, die nicht jedem neugierigen Besucher – der einen Blick in die Immobilie werfen will – nachgeben möchten. Wobei manchmal auch schlichtweg Zeit und Nerven fehlen, um etliche Besichtigungen zu koordinieren. Stattdessen soll der Makler die Liegenschaft einer ausgewählten Gruppe von potenziellen Käufern anbieten. Für Käufer und diejenigen, die in Immobilien investieren wollen, sind Immobiliengeschäfte ausserhalb des Marktes die versteckten Juwelen auf einem hart umkämpften Markt.

Warum eine Immobilie Off-Market verkaufen?

«Vielen unserer Off-Market-Verkäufer geht es um die Einfachheit des Prozesses. Für die Mehrheit der Eigentümer steht die Diskretion und Zeitersparnis klar im Vordergrund. Dabei geht es ihnen nicht einmal zwingend darum, den besten Preis zu erzielen. Obwohl Letzteres, unserer Meinung nach, in der Pflicht eines jeden Maklers steht», so Adrian Künzi, Chief Sales Officer der Properti AG.

Wer beispielsweise aufgrund von Erbteilungen oder eines Scheidungsprozesses einen schnellen Verkauf anstrebt und die dazugehörigen Details lieber aus der Öffentlichkeit heraushalten möchte, für



Bei Properti profitieren Eigentümer von der lokalen Expertise des Immobilienberaters und geniessen einen risikofreien, flexiblen und transparenten Service rund um Immobilien. Kosten entstehen dabei nur im Erfolgsfall.

denjenigen ist der «Verkauf unter der Hand» eine viel privatere Option als eine Anzeige auf dem freien Markt. «Auch das strategische Matching zwischen Käufer und Objekt», so Adrian Künzi, «fallen durch ein zielgenaues Zusammenbringen eines professionellen Maklernetzwerkes mit dem Eigentümer in der Regel erfolgreicher aus als viele anfänglich annehmen.»

Der Verkauf ausserhalb des Marktes kann für Verkäufer, je nach privater Situation, also äusserst sinnvoll sein und Diskretion, ein qualitatives Matching und die gewünschte Zeitersparnis liefern.

Top-Empfehlungen auf Google

«Unsere Erfahrungen mit der Firma Properti AG war sehr perfekt, sehr empfehlenswert. Alles ging sehr schnell und war zu unserer vollsten Zufriedenheit. Ein Immobilienkauf- oder -verkauf ist Vertrauenssache und diese hatten wir vom ersten Kontakt an.»

Reto G.

«Dieses Unternehmen ist sehr kundenorientiert und engagiert. Es wurde ein intensiver Mailverkehr gehalten und das zu flexiblen Zeiten. Der Makler hat einen guten Ton und Gespür für seine Arbeit. Er hat den Wohnungsverkauf in sehr kurzer Zeit zum Abschluss gebracht.»

Peter S.

4.6 von 286 Rezensionen

Auszug der Properti-Unternehmensbewertung auf Google mit Sterneskala zur Kundenzufriedenheit.

Die Vor- und Nachteile eines Off-Market-Verkaufs

Vorteile:

- Der Eigentümer behält die Kontrolle, die Vertraulichkeit und seine Privatsphäre. Diese Diskretion kann sowohl für anspruchsvolle Verkäufer als auch für Menschen mit sensiblen persönlichen Angelegenheiten wie einer Scheidung attraktiv sein. Der logistische Aufwand für die Inszenierung und die Besichtigungen entfällt, was den Trübel um die Liegenschaft und den Koordinationsstress reduziert.
- Der Verkauf wird schneller abgewickelt. Bei einem Off-Market-Verkauf haben die Interessenten ihre finanziellen Verhältnisse bereits überprüft und diese mit

den Banken abgesprochen. Heisst im Klartext: Die Käuferschaft ist zügig für einen Kauf bereit. Dadurch, dass professionelle Makler nur solvente Interessenten in ihre Datenbank aufnehmen und genau wissen, wer über welches Budget verfügt, wird auch bei diesem Schritt ein schnellerer Vertragsabschluss gewährleistet.

Nachteile:

- Weniger Publicity für die Immobilie. Wer seine Liegenschaft nicht auf dem öffentlichen Markt inseriert, riskiert, dass das Objekt von potenziellen KäuferInnen und Käufern weniger wahrgenommen

wird. Eine Insertion auf verschiedenen Immobilienportalen durch einen Makler inklusive Marketingmassnahmen erhöhen die Sichtbarkeit des zum Verkauf stehenden Objekt enorm.

- Den richtigen Makler finden, der sich für einen einsetzt. Ein Makler, der mit Off-Market-Angeboten keine Erfahrung hat, wird nicht proaktiv vorgehen und schon gar nicht über das nötige regionale Netzwerk verfügen. Ein erfahrener Makler kann Wege aufzeigen, die nicht nur die Privatsphäre schützen oder den Immobilienwert kennen, sondern auch den ganzen Stress rund um den Verkauf mindern.

Erfolgreiche Off-Market-Deals mit Properti

01 Mehr Flexibilität, weniger Druck

Unser Off-Market-Auftrag schätzt die bestehende Nachfrage für die Immobilie ein und führt diese mit Interessenten aus unserer internen Datenbank, dem Netzwerk aller regionalen Immobilienberater und Partnern im Ökosystem Wohnen zusammen. Für mehr Flexibilität und weniger Druck während dem Vermarktungsprozess.

02 Künstliche Intelligenz für „Perfect Match“

Mit der Nutzung von künstlicher Intelligenz, einer klassifizierten Interessentendatenbank sowie proaktiv bewirtschafteten Suchabonnements sorgen wir innert kürzester Zeit für den sogenannten «Perfect Match» und führen Verkäufer, Immobilien und potenzielle Käufer zusammen.

03 Optimale Rendite

Properti führt Verkäufer und Käufer diskret und ohne Umwege erfolgreich zusammen, begleitet diese persönlich von A bis Z und erzielt durch intelligente Systeme und der hohen Abwicklungssicherheit eine deutliche höhere Rendite für das Verkaufsobjekt.

Wer einmal eine Immobilie verkauft hat, weiss, wie aufwendig und zeitintensiv sich dieser Prozess gestaltet. Beim Off-Market-Verkauf mit Properti lässt sich Zeit, Geld und Nerven sparen.

Mit Provision! Dafür professionell, transparent und ohne finanzielles Risiko.

	properti	klassischer Makler
Schweizweit	Ja	Nein
Exklusivvertrag	Nein	Ja
Aufschaltgebühr	Nein	Ja
Monatliche Kosten	Nein	Ja
Flexibilität	Ja	Nein
Kündigung	Jederzeit	30 Tage
Verkaufsprovision	2%	2.5%

Als modernes Propertech-Unternehmen erbringt die Properti AG hochwertige und transparente Dienstleistungen rund um die Vermarktung von privaten und gewerblichen Immobilien.

properti

Properti AG
Flurstrasse 48
8048 Zürich
Tel. 044 244 32 00
info@properti.ch
porperti.ch

Ihr Partner rund um Immobilien. Transparent. Flexibel. Risikofrei.

Ihre Meinung ist gefragt!
Bestimmen Sie das Thema unseres nächsten Beitrags!



Für den spannendsten Themenvorschlag verlosen wir einen Galaxus-Gutschein im Wert von 200.- Franken!

Der erste Grundstückgewinnsteuer-Rechner für die ganze Schweiz! Jetzt unverbindlich testen.



Einfach QR-Code scannen und los geht's!