

**Pressemitteilung 1/2016, 11.02.2016**

**Stiller Verkauf hat Vorteile für Immobilieneigentümer**

**Hust & Herbold verkauft hochwertige Immobilien mit größtmöglicher Diskretion**

Besitzer hochwertiger Immobilien und Luxus-Immobilien legen häufig Wert darauf, dass ein Verkauf ihrer Villa, ihrer Penthouse-Wohnung oder ihres Mehrfamilienhauses ohne großes Aufsehen vonstatten geht. Denn nicht jeder Immobilieneigentümer möchte die Veräußerung seiner Immobilie in aller Öffentlichkeit bekannt machen – besonders nicht in dieser exquisiten Preisklasse.

Das Karlsruher Immobilienunternehmen Hust & Herbold hat jedes Jahr einige Objekte im Repertoire, die auf diese Weise verkauft werden. „Die Vorgehensweise beim ‚silent sale‘ unterscheidet sich von der ansonsten bei Wohnimmobilien üblichen Strategie“, erklärt Christian Müller, Mitglied der Geschäftsführung bei Hust & Herbold. „Bei einem stillen Verkauf ist es von großer Bedeutung, eine hohe Diskretion am Markt walten zu lassen“.

**Kundendatei hilft beim stillen Verkauf**

So findet zum Beispiel in vielen Fällen keine Online-Werbung in den verschiedenen Immobilien-Portalen statt. Auch Anzeigen in Printmedien sind oftmals nicht Bestandteil des Vermarktungsprozesses.

Dagegen ist es wichtig, dass der Makler über eine große Kundendatei mit qualitativ hochwertigen potenziellen Käufern verfügt, denen er die Luxus-Immobilie direkt anbieten kann. Auch ein umfangreiches persönliches Netzwerk kann sich beim stillen Verkauf einer Immobilie auszahlen“, betont Müller und verweist darüber hinaus auf die Partnerschaften mit der Volksbank Karlsruhe eG und der PSD Bank Karlsruhe-Neustadt eG, die für Hust & Herbold beim „silent sale“ von großem Vorteil sind.

**Verkäufer trifft nur auf hochqualifizierte Interessenten**

Für den Verkäufer hat ein stiller Verkauf einige Vorteile. Zum einen trifft er unmittelbar auf motivierte und qualifizierte Kaufinteressenten. Zum anderen können aufwändige und zeitintensive Marketing- und Werbemaßnahmen sowie ein extremer Ansturm auf die Immobilie vermieden werden.

**Über Hust & Herbold**

Seit 1992 beraten die Maklerprofis von Hust & Herbold ihre Kunden in allen Fragen rund um Immobilien und Finanzierung. Mehr als 6.500 Käufer und Verkäufer haben auf

diese Weise schon zusammengefunden. Über den reinen Verkauf und die Vermietung hinaus bietet das Unternehmen eine Vielzahl von Diensten an, etwa Informationen über öffentliche Fördergelder, die Vermittlung von Gutachtern oder den Kontakt zu kompetenten Sanierungs- und Umzugsfirmen. Ferner berät Hust & Herbold seine Kunden zu allen Aspekten der Finanzierung in Kooperation mit seinen Partnern Volksbank Karlsruhe und PSD Bank Karlsruhe-Neustadt.

Pressekontakt:

**Sascha Schuler**

**Online-Marketing/PR**

Ludwig-Erhard-Allee 1a

76131 Karlsruhe

Tel. 0721 98749-23

Fax 0721 98749-19

[s.schuler@hust-herbold.de](mailto:s.schuler@hust-herbold.de)