

Miriam Maronna Köln

Immobilien wechseln häufig den Besitzer, ohne dass selbst Nachbarn etwas davon mitbekommen. Denn nicht jedes Objekt wird öffentlich angeboten. Bei sogenannten Off-Market-Deals verzichtet der Makler bewusst auf eine Anzeige und kontaktiert nur ausgewählte Interessenten – gängig vor allem bei hochpreisigen Villen, Luxuswohnungen oder Wohnanlagen. Makler Bernard Homann kennt dieses Geschäft seit 47 Jahren. Rund 15 Prozent der Transaktionen seines Münsteraner Büros laufen Off-Market. „Einmal wollte eine Kundin zum Beispiel 36 Wohnungen auf einen Schlag verkaufen“, erzählt Homann. Der Verkauf sollte diskret und schnell gehen. Homann fand rasch den passenden Käufer: einen Interessenten, der dringend Wohnungen für seine Stiftung suchte. „Das passte wie die Faust aufs Auge“, sagt der Makler.

Wer seine Immobilie Off-Market verkauft, hat dafür meist gute Gründe: Häufig handelt es sich um eine prominente Person, die Diskretion wünscht. Oder der Eigentümer braucht kurzfristig Liquidität und möchte den Verkauf deshalb besonders schnell abwickeln.

Für Käufer können Immobiliengeschäfte abseits großer Portale echte Glücksfunde sein. Weil sie nicht öffentlich angeboten werden, gibt es weniger Konkurrenz – oft ohne Preistreiberei und mit deutlich schnellerer Abwicklung.

Wer eine exklusive Immobilie sucht, sollte den Kontakt zu regionalen Maklern suchen. Sie kennen den loka-

Off-Market-Deals

Diskret suchen und finden

Exklusive Immobilien erscheinen selten auf Portalen – viele Luxusobjekte wechseln abseits des Marktes den Besitzer. Wie Käufer solche Angebote dennoch finden.



Getty Images

len Markt und verfügen idealerweise über ein breites Netzwerk. Seriöse Anbieter lassen sich an Referenzen und Kundenstimmen erkennen; zudem müssen Mitglieder des Immobilienverbands Deutschland (IVD) Fachkenntnisse und Qualitätsstandards nachweisen. Bei Unsicherheiten hilft auch der Blick auf bereits verkaufte Objekte.

Bei Homann laufen Off-Market-Deals meist so ab: Zunächst erfasst er die Suchprofile potenzieller Käufer.

Unsichtbarer Markt: Makler bringen Käufer und Verkäufer exklusiver Immobilien zusammen, ohne dass das Angebot öffentlich wird.

„Ich spreche gerne selbst mit meinen Kunden, um sie kennenzulernen“, sagt Homann. „Für Off-Market-Deals ist gegenseitiges Vertrauen essenziell.“ Der Makler muss dem Käufer diskrete Informationen anvertrauen können – und umgekehrt darauf vertrauen, dass der Deal fair abgewickelt wird. In seiner Kartei stehen mehrere Tausend Interessenten, eine Matching-Software gleicht Profile und Angebote ab. Häufig hat Homann jedoch schon einen

passenden Käufer im Kopf – weil er viele seiner Kunden gut kennt.

Wer ernsthaft kaufen will, sollte sich früh vorbereiten, rät Homann. „Es ist wichtig, die Finanzierung bereits im Vorfeld zu klären.“ Denn wer erst vier Wochen braucht, um die Unterlagen vorzulegen, kommt im Zweifel zu spät.

„Meistens scheitern Deals aber an Preisdifferenzen“, sagt Homann. „Das ist der Knackpunkt, auch im Off-Market-Geschäft.“ Hinzu komme oft Zeitdruck – etwa weil Verkäufer die Transaktion schnell abschließen wollen, um Preisdiskussionen zu vermeiden oder kurzfristig liquide zu werden.

Das wirkt sich vor allem auf die Due Diligence aus, also die Prüfung des Objekts, sagt Sebastian Hauptmann, Rechtsanwalt und Notar bei Aulinger Rechtsanwälte in Bochum. Käufer und ihre Berater analysieren dabei Unterlagen, um Risiken auszuschließen und eine solide Basis für Preisverhandlungen zu schaffen. Grundbuchauszüge, Mietverträge, mögliche Schwarzbauten, Altlasten oder rechtliche Streitpunkte – all das sollten Verkäufer transparent offenlegen. Doch das geschehe oft nicht ausreichend, ob bewusst oder unbewusst.

Käufer sollten sich daher eng mit ihrem Anwalt abstimmen, sagt Hauptmann: „Letztlich bleibt immer die Frage: Haben wir genug Zeit, um das Objekt im Detail zu prüfen, oder beschränken wir die Due Diligence auf die absoluten Dealbreaker?“ Weil die Zeit dafür oft nicht reicht, braucht es bei Off-Market-Deals Vertrauen auf allen Seiten.

EXKLUSIVES WOHNEN

Informationen zur Anzeigenschaltung:
Kathrin Skorning, hb-immobilien@handelsblattgroup.com



gartana

Das Garten Office für den kurzen Weg zur Arbeit

Mit dem isolierten Mikrohaus haben Sie nur wenige Schritte ins Büro. Das Office Home für Ihr Büro auf dem eigenen Grundstück. Ein abgeschlossener Raum für ruhiges Arbeiten, maßgeschneidert und nach Ihren Wünschen ausgestattet.

www.gartana.de
Tel +49 (0)228 - 4334 2450

Schweiz: Baugrund für Luxusvilla am Zürichberg

In Zürichs exklusivster Gegend – am Zürichberg:

Baugrund für die Errichtung einer Traumvilla. Das Grundstück bietet die einmalige Gelegenheit, eine Villa von zeitloser Eleganz mit Spa, großen Terrassen und Tiefgarage zu bauen – eine Kombination aus Luxus, Natur und Stadtleben Grundstück ca. 1.800 m²
Wohnfläche ca. 600 bis 1.070 m² möglich
Preis auf Anfrage
Kontakt Likero | Tel. +41 417 68 11 67 | info@likero.ch | www.likero.ch

Schweiz: Exklusives Einfamilienhaus in Galgenen – Gestalten Sie Ihr Zuhause

Diese Villa in Galgenen (Schwyz) vereint individuelle Gestaltungsfreiheit mit einem steuergünstigen Standort, nur wenige Minuten vom Zürichsee und der Autobahn entfernt. Highlights: beheizbarer Außenpool (baubewilligt aber optional), lichtdurchfluteter Wintergarten, private Loggien, Lift, nachhaltige Holz-Hybrid-Bauweise, Komfortlüftung und gekühlte Fussbodenheizung. Fertigstellung Mitte 2026. **Verkaufspreis: CHF 5.5 Mio.**

Kontakt Likero | Tel. +41 417 68 11 67 | info@likero.ch | www.likero.ch



Tegernsee:
Einzigtages Baugrundstück mit spektakulärem Seeblick

In exponierter Hanglage oberhalb des Tegernsees liegt dieses ca. 800 m² große Grundstück, das in Lage, Aussicht und Ausrichtung nicht zu übertreffen ist. Genehmigter Vorbescheid für den Bau eines großzügigen Wohnhauses. Kaufpreis auf Anfrage
Kontakt: info@mack-immobilien.de

Hier ist Platz für die schönsten Ihrer vier Wände.

Jetzt Werbefläche buchen.
M: hb-immobilien@handelsblattgroup.com

Handelsblatt

INKL. PRIVATEM SEEZUGANG & BADEHAUS

EIGENTUMSWOHNUNGEN in Velden am Wörthersee

www.riedergarten.at