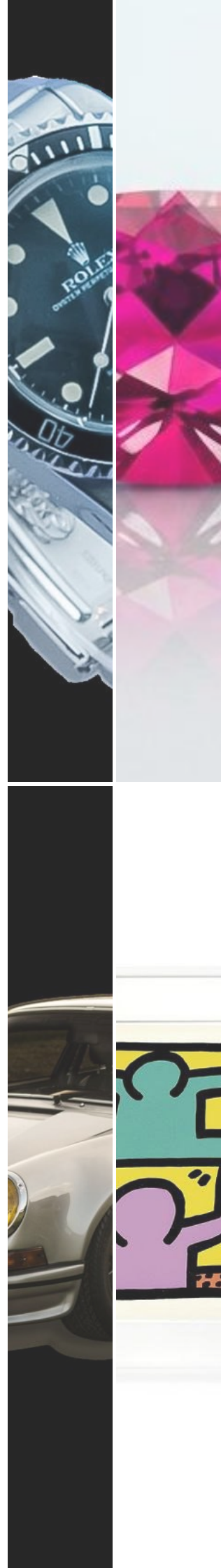


EINBLICK

Wie Sammlerobjekte verkauft werden

Der Verkauf ist ein wichtiger Faktor dafür, wie gut ein Investment war. Bei Sammlerobjekten bestimmen die Käufer den Preis. Was dabei zählt und nach welchen Regeln Collectible Invst verkaufen wird.



Was den Verkaufspreis bestimmt

Bei jeder Geldanlage ist der Verkaufspreis ein wichtiger Faktor dafür, wie gut ein Investment war. Bei Sammlerobjekten bestimmen ihn die Käufer: Sie zahlen, was ihnen Zustand, Seltenheit, Dokumentation und die aktuelle Nachfrage wert sind. Wie wir einkaufen, haben wir im ersten Einblick gezeigt. In diesem geht es um den Verkauf.

Für Anleger zählt dabei, was tatsächlich erzielt wird: Der Gewinnanteil entsteht ausschließlich aus realisierten Verkaufserlösen. Unsere Aufgabe ist es, die Faktoren, die wir beeinflussen können, vom ersten Tag an richtig zu setzen und für jedes Stück die Käufer zu finden, die es zu schätzen wissen. Dieses Wissen hat sich unser Team seit 2021 erarbeitet, mit jedem Ankauf und jedem Verkauf.

90+

abgeschlossene Verkäufe
seit 2021

50+

Spezialpartner in unserem
Netzwerk

6

Kategorien mit etablierten
Verkaufsmärkten

**vor jedem
Verkauf**

Mindestpreis festgelegt

Angaben zu Verkäufen und Partnern beziehen sich auf die bisherige Tätigkeit unseres Teams seit 2021, nicht auf Collectible Invest.

Der Verkauf beginnt beim Ankauf

VERKÄUFLICHKEIT

Gekauft wird, was sich verkaufen lässt

Wir kaufen nur in Kategorien mit internationaler Sammlernachfrage, etablierten Verkaufswegen und belegbaren Vergleichspreisen. Ob es für ein Objekt später Käufer gibt, prüfen wir vor dem Kauf, nicht danach.

DOKUMENTATION

Was wir heute festhalten, überzeugt morgen

Zustandsberichte, Fotos, Zertifikate und Herkunftsnachweise halten wir vom ersten Tag an fest. Beim Verkauf sind sie die Grundlage, auf der ein Käufer entscheidet, oft ohne das Objekt je gesehen zu haben.

MARKTKENNTNIS

Den Markt kennen, bevor man verkauft

Dieselben Daten und dasselbe Bewertungsmodell, mit denen wir einkaufen, zeigen uns beim Verkauf, wo ein Objekt am Markt steht und wann die Nachfrage günstig ist.

Wie wir den Weg wählen

1

Wer kauft?

Sammler, Händler, Juweliere oder Institutionen: Wir gehen dorthin, wo die stärkste Nachfrage sitzt.

2

Wie entsteht der Preis?

In der Verhandlung mit gezielt angesprochenen Käufern, gestützt auf aktuelle Vergleichspreise.

3

Wann wird verkauft?

Wir planen mit einer Haltedauer von im Schnitt rund fünf Jahren je Objekt. Entscheidend ist aber der richtige Käufer zur richtigen Zeit.

4

Wie überzeugen wir den Käufer?

Mit lückenloser Dokumentation: Zustand, Papiere, Herkunft. Ein Käufer zahlt, was er prüfen kann.

Wer Sammlerobjekte kauft

Sammlerobjekte finden ihre Käufer selten über anonyme Märkte. Die meisten Verkäufe laufen über Menschen, die ein Stück suchen, es beurteilen können und dafür bezahlen. Drei Gruppen sind dabei besonders wichtig.

SAMMLER

Über Communities und unser Netzwerk

Die wichtigste Käufergruppe. Unsere Asset Manager sind in den Sammler-Communities ihrer Kategorie aktiv, und über unser Netzwerk kennen wir viele Interessenten persönlich. Oft wissen wir, wer ein Stück sucht, bevor wir es anbieten.

FACHHANDEL

Händler, die direkt ankaufen

Spezialisierte Händler kaufen Objekte ihrer Kategorie direkt an, um sie an ihre eigenen Kunden weiterzugeben. Ein verlässlicher Weg für gefragte Stücke mit klarem Marktpreis.

SPEZIALISIERTE KÄUFER

Juweliere, Galerien, Institutionen

Manche Objekte haben eigene Abnehmer: Juweliere suchen besondere Steine für eigene Stücke, Galerien Werke für ihre Sammler, Museen und Institutionen seltene Exponate.

Worauf Käufer je Kategorie achten

Ein Käufer zahlt, was er prüfen kann. Was er prüft, unterscheidet sich je nach Kategorie, und genau darauf richten wir die Dokumentation jedes Objekts aus.

Uhren	Referenz, Zustand, Box und Papiere, Servicehistorie. Für gesuchte Referenzen gibt es oft Interessenten, bevor ein Stück überhaupt angeboten wird.
Klassische Automobile	Historie, Originalität und Zustand. Käufer wollen ein Fahrzeug besichtigen und Probe fahren, deshalb zählt der persönliche Kontakt.
Kunst	Künstler, Provenienz und Echtheit. Viele bedeutende Werke wechseln diskret über Galerien, Händler und Sammler den Besitzer; für manche ist eine Auktion der passende Weg.
Wein und Spirituosen	Eine lückenlose Lagerhistorie und der Originalzustand von Flasche, Etikett und Verpackung.
Edelsteine	Das Zertifikat eines unabhängigen Labors zu Herkunft und Behandlung. Besondere Steine sind bei Juwelieren gesucht.
Seltene Sammlerstücke	Echtheit und lückenlose Dokumentation, etwa bei Fossilien, Memorabilia oder Manuskripten. Der Käuferkreis ist klein, deshalb sprechen wir ihn gezielt an.

An wen und auf welchem Weg verkauft wird, entscheiden wir für jedes Objekt einzeln.

Verkauft wird nur an Dritte

Objekte aus dem Portfolio werden nicht an die New Horizon GmbH, mit ihr verbundene Gesellschaften, Angebote auf der Timeless-Plattform oder deren Geschäftsführung verkauft. Den Preis setzt der Markt. Jeder Verkaufspreis wird dokumentiert.

Aus der Praxis: eine Uhr findet ihren Sammler

Oft ist der beste Käufer schon da: ein Sammler, der genau das Stück sucht, das wir haben. Dann kommt es darauf an, davon zu erfahren und ihm über Tausende Kilometer hinweg die Sicherheit zu geben, dass die Uhr hält, was sie verspricht.



Abbildung illustrativ.

FALLBEISPIEL

Die Ausgangslage. Im Bestand unseres Teams befand sich eine sehr seltene Uhr von A. Lange & Söhne. Uhren dieser Art kommen nur vereinzelt auf den Markt, und der Kreis ernsthafter Käufer ist klein und international.

Der Kontakt. Unsere Asset Manager sind in den Sammler-Communities ihrer Kategorie aktiv. Dort erfuhren sie, dass ein Privatsammler in Übersee gezielt nach genau diesem Modell suchte, und nahmen Kontakt mit ihm auf.

Vertrauen aus der Ferne. Der Sammler konnte die Uhr nicht in die Hand nehmen. Wir haben sie deshalb so genau dokumentiert, dass er sie dennoch beurteilen konnte: mit Detailfotos, Videos und allen Unterlagen.

Der Abschluss. Nach der Einigung über den Preis wurde die Uhr versichert verschickt und der Verkauf abgeschlossen.

1

Nachfrage erkannt

Über die Sammler-Community erfahren, wer das Modell sucht.

2

Kontakt

Direkte Ansprache des Sammlers in Übersee.

3

Dokumentation

Detailfotos, Videos und Unterlagen statt Besichtigung.

4

Einigung

Preis verhandelt, Verkauf freigegeben.

5

Versand

Versichert verschickt, Verkauf abgeschlossen.

Was das Beispiel zeigt

Netzwerk schlägt Reichweite

Für ein seltenes Stück zählt nicht die größte Bühne, sondern der eine Käufer, der genau dieses Stück sucht. Ihn findet man über Kontakte in der Szene, nicht über Anzeigen.

Dokumentation schafft Vertrauen

Dieselbe sorgfältige Dokumentation, die wir beim Ankauf und bei der Einlagerung anlegen, macht einen Verkauf über Kontinente hinweg erst möglich.

Beispiel aus der bisherigen Tätigkeit unseres Teams, nicht aus dem Portfolio von Collectible Invst. Für Collectible Invst gelten die auf der nächsten Seite beschriebenen Regeln.

Wer entscheidet und was mit dem Erlös passiert

Kein Verkauf ohne Freigabe. Jeder Verkauf durchläuft dieselben Schritte wie ein Ankauf. Diese Regeln gelten für jeden Verkauf von Collectible Invst.



PREIS

Bewertung als Grundlage

Jedes Objekt hat einen laufend fortgeschriebenen Wert. Vor jedem Verkauf kommt eine aktuelle Marktanalyse hinzu. Bewertungen sind Schätzungen; der tatsächliche Verkaufspreis kann darüber oder darunter liegen.

ERLÖS

Rückzahlung und Gewinnanteil

Aus Verkaufserlösen kann die Emittentin Kapital vorzeitig in Teilrückzahlungen zurückzahlen; sie ist dazu berechtigt, aber nicht verpflichtet. Der Gewinnanteil bemisst sich am Überschuss der Verkaufserlöse über die Kaufpreise und die Kosten. Er wird am Laufzeitende gezahlt und kann nicht negativ sein.

KONTROLLE

Unabhängig bestätigt

Jeder Verkauf wird dokumentiert. Die Jahresbewertung des Portfolios wird von einer unabhängigen Validierungsstelle überprüft und bestätigt.



„Den Preis für ein Sammlerobjekt bestimmen am Ende die Käufer. Unsere Aufgabe ist es, für jedes Stück den passenden Weg und die passenden Käufer zu finden. Dafür nehmen wir uns die Zeit, die ein gutes Stück verdient.“

Malte Häusler · Geschäftsführer der NH Collectible I GmbH

Damit schließt sich der Kreis: auswählen, verwahren, verkaufen. Alle drei Einblicke findest du auf unserer Website.

Wichtig zu wissen. Verkaufserlöse können unter den Bewertungen liegen, und Verkäufe können länger dauern als geplant. Collectible Invst ist eine nachrangige Gewinnschuldverschreibung und passt als langfristige Beimischung für Anleger, die einen Verlust bis zum Totalverlust tragen können. Maßgeblich sind allein das Basisinformationsblatt und die Anleihebedingungen, abrufbar unter <https://www.collectible-invest.com/documents>.