

## **as Sie wissen müssen!**

Wir werden oft gefragt was die Vor- oder Nachteile sind, wenn man seine Weine an einer Auktion versteigern lässt oder an einen Broker verkauft. Hier deshalb ein paar wichtige Informationen

### **Verkauf via Broker**

Ein Broker kommt, nimmt die Weine mit und bezahlt meist vor Ort. Dabei zahlt er für die gesuchten Weine einen adäquaten, sicherlich fairen Marktpreis. Für die weniger gesuchten Weine offeriert er einen Liquidationspreis. Die schwierig zu verkaufenden Weine würde er am liebsten stehen lassen und macht das nicht selten auch. Ein Broker arbeitet mit einer Marge von ca. 25 % und somit ergibt sich für den Verkäufer ein zu errechnender Nettobetrag.

### **Verkauf via Weinbörse**

Wir schätzen die Weine mit einem garantierten Mindestpreis (jeweils links im Katalog) und einem zu erwartenden Zuschlagpreis an der öffentlichen Auktion (rechts im Katalog) seriös ein. Während der Auktion sitzen private Weinliebhaber, Restaurateure, Weinhändler und . auch Broker . im Saal und bieten praktisch bis zum aktuellen Welthandelspreis.

Für die gesuchten Weine erhält man in der Regel gleich viel wie bei einem Broker. Hingegen bekommt man für weniger gesuchte Weine einen wesentlich besseren Preis. Zudem arbeiten wir nur mit 12 % Kommission für den Einlieferer. Also ist mit dieser Variante ein besseres Ergebnis zu erwarten. Zudem hat man nie das Gefühl, zu wenig bekommen zu haben.