

Antiquitäten schätzen lassen: neun Fragen, die über das Ergebnis entscheiden

Lesezeit: ca. 6 Minuten

Wer **Antiquitäten oder einen ganzen Nachlass schätzen lassen** will, findet leicht jemanden, der eine Zahl nennt. Das Problem: Jeder nennt eine andere – und hinter jeder Zahl steht ein anderes Interesse. Der Online-Ankäufer, das Auktionshaus, der Händler um die Ecke bewerten alle, aber keiner meint dasselbe, und die wenigsten meinen nur Ihren Vorteil.

Ob nach einem Erbfall, in einer Scheidung, vor der Auswanderung oder beim Verkleinern im Alter: Die Vorbereitung entscheidet über das Ergebnis. Wer unvorbereitet in den Termin geht, nimmt die erstbeste Zahl mit und baut darauf Versicherung, Steuer oder Verkauf auf. Diese neun Fragen klären Sie deshalb besser vorher.

Zuerst die unbequeme Frage: Brauchen Sie überhaupt ein Gutachten?

Nicht jedes Stück verdient eins. Bei erkennbaren Werten unter etwa 1.000 Euro, bei Massenware mit klaren Preisreihen oder wenn Sie ohnehin weder verkaufen noch versichern noch etwas erklären müssen, genügt eine kurze Auktionshaus-Anfrage oder ein Online-Check. Ein förmliches Wertgutachten kostet Zeit und Geld – geben Sie es nur aus, wenn eine echte Entscheidung davon abhängt. Wer Ihnen das nicht sagt, sondern sofort begutachten will: erste Warnung.

1. Wofür brauche ich die Zahl – und welche Zahl ist das?

Ein Objekt hat nicht *einen* Wert, sondern mehrere. Für den Verkauf zählt der **Verkehrswert**, für die Police der meist höhere **Versicherungswert**, fürs Finanzamt der **steuerliche Wert** (in Deutschland am gemeinen Wert orientiert), und für den einen Sammler, der es unbedingt will, der **Liebhaberwert**. „Was ist das wert?“ bringt Ihnen irgendeine Zahl. „Was ist der Verkehrswert für unsere Erbteilung?“ bringt Ihnen eine, mit der Sie arbeiten können. Nennen Sie den Zweck zuerst.

2. Wer verdient an meiner Entscheidung mit?

Wer bewertet, kauft in diesem Markt oft auch an oder vermittelt weiter. Das muss kein Problem sein – aber Sie sollten es wissen. Drei Fragen bringen es auf den Punkt: Verkaufen Sie selbst aus eigenem Bestand? Fließt eine Provision, wenn ich bei einem bestimmten Haus einliefere?

Und: Zahle am Ende ich Sie – oder die Gegenseite? Wer klar antwortet, ist unabhängig genug. Wer druckst, hat einen Grund dafür.

Unsere Antwort – schwarz auf weiß

Wir kaufen Ihnen nichts ab. Ihre Sachen bleiben bis zum Verkauf Ihr Eigentum; wir handeln in Ihrem Auftrag, nicht auf eigene Rechnung. Beahlt werden wir von Ihnen, nicht von den Auktionshäusern – über Honorar plus Erfolgsprovision, die *mit* Ihrem Erlös steigt. Und ein förmliches Gutachten erstellt bei uns ein unabhängiger, öffentlich bestellter Sachverständiger, nicht wir selbst. Damit fallen die drei Konflikte von oben weg.

3. Ist das überhaupt der richtige Fachmann für mein Objekt?

Neutralität ist das eine, Fachkenntnis das andere. Asiatisches Porzellan, Silber, Uhren, Gemälde, Design – das sind eigene Welten mit eigenen Spezialisten. Fragen Sie, ob der **Sachverständige** genau für Ihre Objektgruppe steht und wie seine Qualifikation aussieht. Das stärkste Signal ist ein **öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger**; dessen Gutachten haben vor Finanzamt, Versicherung und Gericht das größte Gewicht. Ein Allrounder, der alles bewertet, ist bei Spezialstücken selten die beste Wahl.

4. Reicht ein Foto – oder muss das Stück in die Hand?

Zum ersten Sortieren reicht ein Foto: hochladen, ein paar Tage warten, grobe Richtung. Für alles, worauf eine Entscheidung folgt, reicht es nicht. Haarrisse, ergänztes Furnier, alte Restaurierungen, eine unsichere Zuschreibung, Provenienzbelege in der Schublade – das sieht man nicht am Bildschirm, das muss jemand vor Ort prüfen. Für Erbteilung, Verkauf oder Finanzamt gilt: Vor-Ort-Sichtung, ohne Kompromiss.

5. Bekomme ich ein Gutachten – oder eine Zahl mit Stempel?

Ein belastbares Wertgutachten steht auf mehr als einer Seite. Es beschreibt das Objekt mit Maßen und Marken, dokumentiert es in Fotos, ordnet die Provenienz ein, benennt den Zustand samt Restaurierungen, vergleicht mit echten Marktergebnissen, nennt die Wertart mit Stichdatum und begründet die Zahl nachvollziehbar – unterschrieben, idealerweise von einem öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen. Drei Zeilen auf einer halben Seite sind eine Notiz. Vor Versicherer, Finanzamt oder Notar fällt sie durch, und Sie zahlen später ein zweites Mal.

6. Was kostet eine Antiquitäten-Schätzung – und warum ist „kostenlos“ oft am teuersten?

Üblich sind drei Modelle: Stundensatz (grob 150 bis 350 Euro), Pauschale pro Objekt oder eine Konvolut-Pauschale für ganze Nachlässe, bei der der Preis je Stück sinkt. Und die kostenlose Schätzung? Die gibt es nie umsonst. Sie ist der Köder für Ankauf, Einlieferung oder Vermittlung. Wenn Sie wirklich nur die Zahl wollen und nicht gleich den Verkauf hinterher, ist die bezahlte Schätzung meist die ehrlichere – und am Ende günstigere.

7. Wer erfährt davon?

Bei wertvollen Beständen ist Diskretion oft wichtiger als der letzte Euro. Fragen Sie konkret: Tauchen Ihre Stücke in Katalogen oder auf Plattformen auf? Werden Mandate als Referenz vermarktet? „Wir behandeln alles vertraulich“ ist keine Antwort. Weil wir unter Vollmacht in Ihrem Namen handeln, muss Ihr Name im gesamten Prozess nach außen gar nicht auftauchen – gerade wenn mehrere Erben beteiligt sind.

8. Und wenn verkauft werden soll – Auktion, privat oder Ankauf?

Ein Gutachten ist der Anfang einer Entscheidung, nicht das Ende. Manchmal heißt sie: behalten und richtig versichern. Oft aber: verkaufen – und dann hängt der Erlös am Weg. Die **Auktion** bringt Reichweite und Wettbewerb, kostet aber Provision und Diskretion. Der **Privatverkauf** über ein echtes Käufernetzwerk ist diskreter und bei Spitzenstücken oft ertragsstärker. Der schnelle **Ankauf** bringt sofort Liquidität, aber selten den Höchstpreis. Welcher Weg der richtige ist, entscheidet das Objekt – nicht die Bequemlichkeit dessen, der bewertet. Ein guter Berater legt Ihnen alle drei offen und rechnet sie gegen Ihre Situation.

9. Was passiert mit dem Rest des Haushalts?

Nach einem Erbfall oder vor einem Umzug geht es fast nie nur um die zwei, drei Highlights. Der eigentliche Aufwand steckt im Rest: der komplette Hausstand, vom guten Stück über die verkäufliche Mittelklasse bis zu dem, was am Ende nur noch geräumt werden muss. Genau hier setzen wir an – eine **Haushaltsauflösung aus einer Hand**: ein Ansprechpartner, ein Ablauf, jeder Wert am passenden Kanal, sauber dokumentiert, am Ende besenrein. Statt fünf Dienstleister zu koordinieren, führen Sie ein Gespräch. Wo es um Steuer oder Struktur geht, sitzen Steuerberater und Notare aus unserem Netzwerk mit am Tisch.

Der erste Schritt kostet nichts – und verpflichtet zu nichts

Ein vertrauliches Erstgespräch ist etwas anderes als eine „kostenlose Schätzung“ (siehe Frage 6): Wir klären, welche Zahl Sie brauchen, ob jemand vorbeikommen muss und in welchem Rahmen das Mandat liegt – ohne Verkaufsdruck, weil wir Ihnen ja nichts abkaufen.

Bühne & Fawier koordiniert die Verwertung von Sachwerten als neutraler Partner: in Ihrem Auftrag, mit unabhängigen Sachverständigen, jeder Wert am richtigen Kanal, auf Wunsch als Komplettabwicklung. Tätig in der Rhein-Main-Schiene (Düsseldorf–Köln–Frankfurt) und im Bodenseeraum rund um Ravensburg.

[Leistungen] · [Komplettabwicklung] · [Kontakt]

<!-- ===== SEO / META – NICHT VERÖFFENTLICHEN =====

Meta-Titel (≈ 57 Zeichen): Antiquitäten schätzen lassen: 9 Fragen vor dem Termin
Meta-Description (≈ 155 Zeichen): Antiquitäten oder Nachlass schätzen lassen? Diese 9 Fragen klären Sie vorher – von der richtigen Wertart bis zur Haushaltsauflösung. Neutral, ohne Ankauf.

URL-Slug: /antiquitaeten-schaetzen-lassen

Primär-Keyword: Antiquitäten schätzen lassen
Sekundär-Keywords (natürlich im Text verteilt): Nachlass schätzen lassen · Wertgutachten Antiquitäten · Verkehrswert · Versicherungswert · Sachverständiger für Antiquitäten · öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger · Antiquitäten verkaufen · Nachlassauflösung · Haushaltsauflösung · Erbteilung

Empfehlungen für Auffindbarkeit durch Suchmaschinen & KI:

1. FAQ-Schema (FAQPage, schema.org) auf die 9 Frage-Überschriften legen – erhöht die Chance, in Google-Snippets und KI-Antworten direkt zitiert zu werden.

2. Erste Satz jeder Frage ist bewusst als direkte Antwort formuliert (gut für AI Overviews).

3. Bilder mit sprechenden Alt-Texten versehen, z. B. „Sachverständiger begutachtet antike Kommode vor Ort“.

4. Interne Verlinkung auf Leistungs- und Kontaktseite (Platzhalter oben ersetzen).

5. H1 nur einmal verwenden; die 9 Fragen als H2 belassen.

=====

===== -->