

Von Preis und Wert- Sachwertanlage verstehen



Ein Zyniker ist ein Mensch, der von jedem Ding den Preis und von keinem den Wert kennt.
Oscar Wilde

Das Verständnis von Wert ist für Anleger essentiell. Doch nur die wenigsten Menschen schauen hinter den Schleier des Preises. Wert und Preis sind zwei grundverschiedene Dinge. Ein Ehering mag beispielweise 1000 Euro gekostet haben, der Wert liegt für Träger und Partner aber viel höher. In diesem Beispiel würde der Besitzer auch einen höheren Preis zahlen um genau diesen Ring nach einem Verlust wieder zu bekommen. Die Summe die man ihm bieten müsste um den Ring zu kaufen (falls er überhaupt verkäuflich wäre), müsste ein Vielfaches über dem ursprünglichen Preis liegen. Finden Sie diesen Ring auf der Straße und bringen ihn zu einem Juwelier, würden Sie allerdings weit weniger als den ursprünglichen Preis von 1000 Euro erhalten, meist jedoch nur noch den geringen Materialwert.

Dieses Paradoxon entscheidet wesentlich über ihren persönlichen Anlageerfolg. Wir leben bereits heute in einer Welt mit extremer Preistransparenz. Produkte können sekundenschnell im Internet verglichen und eventuelle Preisunterschiede sichtbar gemacht werden. Mit diesem Trend hat insbesondere der Einzelhandel schwer zu kämpfen. Durch den enormen Preisdruck, Innovationen und immer günstigere Fertigungsverfahren verlieren allerdings auch viele Produkte sehr schnell an Wert. Ein besonders starker Preisverfall kann beispielweise bei Elektroartikeln aller Art, Autos, Möbeln und Kleidung beobachtet werden. Wertstabile Produkte werden immer seltener und vor allem immer teurer. Bei der Sachwertanlage muss daher darauf geachtet werden, dass ein möglichst breiter Käuferkreis bereit ist einen bestimmten Preis für die Ware zu bezahlen. Und zwar nicht nur in drei Monaten, sondern evtl. sogar erst in 30 Jahren. Hier ein geeignetes Wertobjekt zu finden ist wahrlich nicht einfach, gilt es doch nahezu unvorhersehbare Faktoren, wie technologischer Fortschritt und menschliche Wertvorstellungen zu berücksichtigen.

Wenn Sie einen heutigen Gegenstand in 30 Jahren möglichst gewinnbringend, bzw. verlustminimierend verkaufen müssten, welchen würden Sie wählen? Ein Hugo Boss Jeans? Ein iPhone? Eine neue Mercedes-Benz E-Klasse? Wohl eher nicht. Sie würden sich für einen Gegenstand entscheiden, der möglichst selten aber dennoch bekannt

und begehrt wäre. Vielleicht ein Edelstein oder ein seltenes Technologiemetall. Ein alter, besonderer Wein oder eine Antiquität von Ludwig XIV.

Wer erfolgreich in Sachwerte investieren möchte muss sich daher besonders mit den Wertvorstellungen der Menschen beschäftigen. Unser Konzept der Sachwertanlage basiert daher hauptsächlich auf den Komponenten:

- Schönheit, Besonderheit, Begehrtheit, Luxus, Seltenheit, Bedeutung, Ausstrahlung, Wertschätzung, steigender Bedarf, begrenzt und schwer zu erwerben

Das wichtigste ist: Irgendjemand muss bereit sein einen angemessenen Preis für mein Objekt zu bezahlen. Wenn es einigen der eben genannten Eigenschaften besitzt, stehen die Chancen gut ein ordentliches Geschäft zu machen. Bei bleibende-werte.ch beschäftigen wir uns daher mit besonders begehrten aber sehr seltenen Sachwerten.

*Die Veröffentlichungen auf dieser Seite (www.bleibende-werte.ch) stellen keine individuelle Wertpapier-, Vermögens- und Anlageberatung und auch keine Empfehlung zum Erwerb, Kauf bzw. zur Zeichnung des betreffenden Wertpapiers oder sonstiger Finanzinstrumente dar. Es gelten die Bestimmungen unseres Risikohinweises.

Copyright 2017 - bleibende-werte.ch