Checkliste Pferdevermarktung:

Entscheidende Faktoren zur Preisgestaltung

Bei jedem Pferd können unterschiedliche Faktoren ausschlaggebend für seinen Wert sein: Beim Turnierpferd spielen zum Beispiel die Platzierungen eine große Rolle, bei Zuchtpferden die Qualität der Nachkommen, bei einem Schulpferd, wie oft und zuverlässig es im Unterricht gehen kann.

Wertbestimmende Faktoren, die dem Verkäufer als Anhaltspunkt für einen Preis dienen, sind (zum Beispiel für ein gutes Freizeitpferd) folgende Punkte:

» Alter

» Interieur/Charakter

» Exterieur/Gebäude

» Gesundheit

» Reiteigenschaften

» Abstammung

» Größe/Typ

» Rasse

Dabei gilt: Angebot und Nachfrage bestimmen den Wert und damit auch den Preis für ein Pferdes. Was viele Reiter suchen (zum Beispiel einen zuverlässigen, rittigen und gesunden Wallach mittlerer Größe und mittleren Alters) ist in der Regel teuer.

Sind bestimmte Rassen gerade in Mode, steigt der Wert dieser Pferde.

Wer den realistisch zu erzielenden Preis der eigenen Pferde einschätzen möchte, muss entweder selbst über sehr gute Verkaufserfahrung verfügen oder sollte sich einen loyalen, ehrlichen Experten mit Erfahrung und Marktübersicht für eine Kaufpreisermittlung zu Rate ziehen.

Corona und die Folgen für die Pferdevermarktung

Die Vermarktung läuft wieder an, Pferde werden gut verkauft. Dennoch sollte der Verkäufer je nach Situation den Faktor „Corona“ mit in seine Verkaufsüberlegungen einbeziehen. Ein Preisnachlass bis hin zu Mietkauf, Ratenkauf, Inzahlungnahme, Ausbildungsübernahme bis zu einem bestimmten Zeitpunkt, Leasing, erfolgsabhängige Bezahlung, etc. sollten nicht gänzlich ausgeschlossen werden. Voraussetzungen dafür sind Vertrauen zum Kunden und Liquidität ebenso wie ein juristisch abgesicherter Vertag zu den besonderen Vereinbarungen