

Immobilienverkauf und -vermietung: Warum Beratung jetzt noch wichtiger ist



Mike Hübner im Interview mit „Schaufenster“. Foto: privat

Zum Thema „Corona-Krise und Immobilien“ hat „Schaufenster“ ein Interview mit Mike Hübner von der PROFICON GmbH geführt:

Schaufenster: Sehr geehrter Herr Hübner, welche Änderungen haben sich in den vergangenen Wochen auf dem Immobilienmarkt ergeben?

Hübner: Auf dem Gewerbeimmobilienmarkt hatten die Leerstände bei Ladengeschäften in den Innenstädten in Braunschweig und Wolfenbüttel schon in den vorigen Monaten zugenommen, dieser Trend hat sich jetzt verstärkt, gleiches gilt für Hallen und Büroräume.

Schaufenster: Und bei Wohnimmobilien?

Hübner: Hier sollten wir differenzieren: Auf dem Vermietungsmarkt sind bisher kaum Veränderungen in der Nachfrage erkennbar, im Verkaufsmarkt ist bessere Vorbereitung und Durchführung noch wichtiger, als vor der Corona-Krise.

Schaufenster: Welche Auswirkungen erleben Sie durch die Corona-Krise?

Hübner: Jetzt ist fachkundige Beratung entscheidend. Die Situation hat viele Kunden verunsichert, daher sind die Anfragen sehr vielfältig.

Schaufenster: Welche Empfehlungen geben Sie Ihren Kunden aktuell?

Hübner: Unsere Empfehlungen sind passgenau auf die jeweilige Immobilie und individuell auf die Ziele des Verkäufers bzw. Vermieters ausgerichtet.

Schaufenster: Es beginnt mit der sorgfältigen Analyse des Immobilienmarktes im jeweiligen Stadtteil zur Ermittlung des marktgerechten Preises. Hier genügt ein Blick in die Tageszeitung oder in das Internet nicht, denn dort sind nur Angebotspreise zu sehen, im Übrigen von Objekten, die noch nicht verkauft oder vermietet sind.

Es gibt ja auch Anbieter, die jede Woche immer die gleichen Objekte inserieren. Zu welchen Preisen wirklich verkauft oder vermietet wird, ist daraus nicht erkennbar. Privatkunden, die alleine versuchen, zu vermieten oder zu verkaufen, könnten jetzt noch schneller merken, wie aufwändig das doch heutzutage ist.

Schaufenster: Was meinen Sie konkret?

Hübner: Beispielsweise die Zusammenstellung der Unterlagen. Die aktuelle Situation kann hervorragend genutzt werden, um Informationen zu der jeweiligen Immobilie zusammenzusuchen, diese auszuwerten und zu digitalisieren, um dann perfekt vorbereitet mit dem Verkauf oder der Vermietung zu beginnen. Dies ist auch für spätere Bankgespräche wichtig. Viele Ämter und Behörden haben teilweise noch geschlossen, dort haben wir aber direkte Ansprechpartner, um für unsere Kunden alles zu organisieren.

Schaufenster: Stichwort Bankgespräche: kümmern Sie sich darum auch?

Hübner: Als ehemaliger Bankier im Immobilienbereich gehört das selbstverständlich auch zu meinen Dienstleistungen. Die Finanzierungsprüfung von Kaufinteressenten ist jetzt besonders wichtig, denn ein Interessent muss die Immobilie nicht nur haben wollen, sondern auch bezahlen können. Daher unterstützen wir Kaufinteressenten bei der Finanzierung und auch bei Bankgesprächen. Bei Vermietungen holen wir seit jeher SCHUFA und andere Auskünfte selbst ein. Von diesen Dienstleistungen profitieren unsere Verkäufer und Vermieter ganz direkt.

Schaufenster: Welche Beispiele gibt es noch?

Wir machen seit über zwei Jahren ausgezeichnete Erfahrungen mit sogenannten 360°-Rundgängen. Dabei fotografieren wir die ge-

samte Immobilie mit einer speziellen Kamera, und erstellen daraus für unsere Kunden zusammen mit dem Grundriss einen Rundgang durch die Immobilie. Damit kann sich ein Interessent vorab einen viel besseren Eindruck von einer Immobilie verschaffen, als mit ein paar Handyfotos.

Schaufenster: Sind denn Besichtigungen vor Ort überhaupt noch möglich?

Hübner: Wir führen Besichtigungen unter strikter Einhaltung der Schutz- und Hygienevorschriften als Einzeltermine durch, und erleben, dass sich die Interessenten sehr vorbildlich verhalten. Wir laden allerdings nur die durch die eben angesprochenen 360°-Rundgänge vorqualifizierten Kunden ein, und erreichen damit für Verkäufer und Vermieter optimale Termine.

Schaufenster: Wie kommunizieren Sie mit Ihren Kunden?

Hübner: Unsere Arbeitsabläufe sind nahezu vollständig digitalisiert. Wir bearbeiten jeden Tag Emails und führen Telefon- und Videoberatungen durch, das kommt gut an.

Schaufenster: Wie lautet zum Abschluss Ihre jetzige Einschätzung zu der Entwicklung am Immobilienmarkt?

Hübner: Hektik war noch nie ein guter Ratgeber, gewissenhafte Beratung und sorgfältiges Vorgehen führen zum Erfolg. Die bisherigen Gegebenheiten am Markt, z.B. hohe Nachfrage nach Wohnraum in den Innenstädten bei knappem Angebot, haben sich ja nicht verändert. Der Markt macht jetzt vielleicht eine kurze Zeit Pause, mehr aber auch nicht.

Die Redaktion bedankt sich bei Mike Hübner für das Gespräch. Falls Sie noch Fragen zu diesem Thema haben, können Sie Mike Hübner gern unter 0531/2392820 anrufen oder sich zunächst unter www.profiction-immobilien.de/ratgeber/ informieren.