

Sieben Tipps zum Immobilienverkauf

Wolfenbüttel. PROFI-Makler Mike Hübner im Interview mit dem Wolfenbütteler Schaufenster:

Redaktion: Sehr geehrter Herr Hübner, das Jahr 2020 war sicherlich auch für die Immobilienbranche „anders“. Wie haben Sie es erlebt??

Hübner: Zunächst wünscht das PROFICON-Team Ihren Lesern und Ihrer Redaktion Glück und Gesundheit zum neuen Jahr. Wir haben uns sehr schnell auf die veränderten Marktbedingungen, z. B. durch Hygienekonzepte, eingestellt und wir führen ausschließlich Einzelbesichtigungen durch. Anders als an der Börse haben wir aber noch keine nennenswerten Auswirkungen auf den Immobilienmarkt festgestellt.

Wie wird sich der zweite Lockdown auf den Immobilienmarkt in unserer Region auswirken?

Verkaufsprozesse könnten etwas länger werden, denn eine Entscheidung zum Kauf einer Immobilie will gut überlegt sein. Es wird auf ein kluges Verkaufskonzept ankommen, Massenanzeigen mancher Maklerketten dürften nicht mehr ausreichen.

Sie sprechen ein kluges Verkaufskonzept an. Woraus besteht das?

Neben vielen kleinen Details gibt es sieben Erfolgsfaktoren, die einen Verkauf ausmachen.

Bitte stellen Sie diese unseren Lesern vor!

Erfolgsfaktor 1 ist das oft mühselige Zusammensuchen der für einen Verkauf erforderlichen Unterlagen. Zahlen, Daten, Fakten müssen stimmen, und Interessenten haben viele Fragen.

Das leuchtet ein. Wie geht es dann weiter?

Erfolgsfaktor 2 ist ein realistischer Kaufpreis. Wir erleben immer wieder, dass sich Eigentümer nur im Bekanntenpreis oder der Nachbarschaft umhören, und sich von Laieneinschätzungen beeindrucken lassen. Das kann für einen Eigentümer fatale Folgen haben.

Wie meinen Sie das genau?

Ist der Kaufpreis zu niedrig angesetzt, verschenkt der Eigentümer Geld oder Interessenten werden misstrauisch. Ist der Kaufpreis

zu hoch angesetzt, wird eine Immobilie schnell zum Ladenhüter, denn im Internet können Interessenten den Markt sehr genau beobachten. Jeder Interessent wird irgendwann fragen, wie der Kaufpreis ermittelt worden ist.

Was ist noch wichtig?

Erfolgsfaktor 3 ist das Erscheinungsbild der Immobilie – der erste Eindruck zählt!

Das stimmt. Welcher Schritt folgt als nächstes?

Erfolgsfaktor 4 ist die Bewerbung der Immobilie, die heute hauptsächlich über das Internet



Mike Hübner.

Foto: privat

stattfindet, weil damit auch überregionale Interessenten erreicht werden, und es die Möglichkeit bietet, viele Bilder zu zeigen. Auch sog. 360-Grad-Rundgänge, die wir mit einer Spezialkamera aufnehmen, sind sehr wirkungsvoll, denn damit können Interessenten eine Immobilie schon vor einer eigentlichen Besichtigung erleben. Ein paar Schnappschüsse mit dem Handy taugen vielleicht als Urlaubserinnerung, um eine Immobilie wirkungsvoll zu präsentieren, sind aber mehr Mühe und eine gute technische Ausrüstung erforderlich.

Wir merken, dass Sie ein klares Konzept haben. Was gehört noch dazu?

Erfolgsfaktor 5 ist Zeitmanagement. Ständige Erreichbarkeit per Telefon ist unabdingbar, E-Mails müssen schnellstmöglich, auch am Wochenende, beantwortet und mit Interessenten Einzeltermi-

ne vereinbart werden.

Worum kümmern Sie sich noch?

Erfolgsfaktor 6 ist die Finanzierungsprüfung. Ein Interessent muss die Immobilie nicht nur haben wollen, sondern auch bezahlen können. Als ehemalige Bankier weiß ich, worauf es dabei ankommt, da trennt sich dann die Spreu vom Weizen.

Und wenn der Käufer gefunden ist, übernimmt der Notar alles Weitere, richtig?

Erfolgsfaktor 7 ist die Vorbereitung des Notarvertrages. Der Notar setzt zunächst einen Entwurf auf. Ohne Makler müssen Verkäufer und Käufer aber alle individuellen Details selbst verhandeln und beim Notar vortragen. Für unsere Kunden erledigen wir das. Entgegen einer weit verbreiteten Vermutung prüft der Notar übrigens nicht, ob der Käufer wirklich zahlungsfähig ist. Wir fahren nur mit Interessenten zum Notar, bei denen die Finanzierung bestätigt ist, das verschafft Sicherheit.

Aber nach dem Notartermin „... geht alles seinen Gang...“, oder?

Nach der Beurkundung führt der Notar den Vertrag grundbuchlich durch, und ein paar Wochen später wird der Kaufpreis gezahlt. Heutzutage erfolgt das übrigens nicht mehr über ein Notaranderkonto. Wenn der Kaufpreis gezahlt ist, muss noch die Übergabe organisiert werden. Hierzu zählen z. B. schriftliche Zählerstandsablesungen, Behördenprotokolle, Ab-, An- und Ummeldungen.

Das waren jetzt aber doch eine Menge Aspekte, die es zu beachten gilt.

Wir wissen, worauf es bei der jeweiligen Immobilie ankommt. Für unsere Kunden ist ein Verkauf sehr bequem, denn wir kümmern uns um all diese Dinge.

Die Redaktion bedankt sich bei Herrn Hübner für das Gespräch.

Falls Sie noch Fragen zu diesem Thema haben, können Sie Herrn Hübner gerne unter der Telefonnummer 05331/9088937 anrufen oder sich zunächst im Internet unter www.profiction-immobilien.de/verkauf/verkaufen/ informieren.