

” EMOTIONEN spielen

Immobilienmakler
Harald Robiné



bei uns eine
immens wichtige Rolle



Harald Robiné ist ein weitgereister Mann, der an vielen Orten der Welt sein Zuhause hatte. Seit 30 Jahren betreibt er das Immobilienunternehmen Robiné Projektmanagement GmbH & Co. KG in Düsseldorf. Im Interview mit dem Top Magazin erzählt er, was ihn an seiner Aufgabe begeistert und warum die Rheinmetropole so spannend für Investoren ist.

Top Magazin: Was fasziniert Sie an der Immobilienbranche?

Harald Robiné: Ich liebe den Kontakt zu Menschen sowie schöne Wohnungen und Häuser. Diese Affinität hilft mir bei meiner Arbeit. In der Immobilienbranche spielen Emotionen bei der Kaufentscheidung eine immens wichtige Rolle. Der Verkäufer hat eine enge Bindung an das langjährige Zuhause. Der Käufer hat oft andere Vorstellungen in Bezug auf sein neues Heim. Das Gespür, sich im richtigen Moment auf die unterschiedlichsten Menschen und Situationen einzustellen, ist die tägliche Herausforderung, die ich mit Leidenschaft angehe. Ich sehe mich ausdrücklich mehr als ‚Dienstleister‘ denn als bloßer ‚Vermittler‘ exklusiver Liegenschaften.

Apropos Emotionen. Erweckt das viel diskutierte Bestellerprinzip für den Verkauf Emotionen bei Ihnen?

Eher nicht. Für mich ist es aber in der Tat schwierig, das Bestellerprinzip nur auf den Eigentümer zu fokussieren. Wir haben sehr viele Kunden, darunter etliche bekannte Persönlichkeiten, für die wir diskret eine Immobilie suchen. Sie haben uns quasi beauftragt und müssten die ganze Provision tragen. Von der Politik ist aber eindeutig die Provisionspflicht des Eigentümers gewollt. Deshalb halte ich die Teilung der Provision von Verkäufer und Käufer, wie wir es momentan in NRW haben, für eine bessere Lösung. Im Bereich der Premiumimmobilien müssen wir mit beiden Seiten enorm eng zusammenarbeiten, um einen reibungslosen Ablauf und eine gute Beratung zu gewährleisten.

Wird immer ein Makler benötigt? Was sagen Sie Verkäufern, die ihre Immobilie in Eigenregie veräußern möchten?

Ich wünsche ihnen viel Erfolg und Spaß – und das meine ich ernst. Der Verkauf bringt viel Freude mit sich. Aber es gibt auch Situationen, in denen die Beratung

und Aufsicht einer erfahrenen Person oder eines Unternehmens vonnöten sind. Ich denke da in Richtung Wertermittlung der Immobilie, Bonitätsprüfung des Käufers, Prüfung und rechtliche Beratung in Sachen Kaufvertrag. Im Hochpreissegment ist es von großer Bedeutung, wenn man als Interessenten in sein Zuhause holt. Diesbezüglich haben wir viel Erfahrung. Wer einen Makler einschaltet, hat mit der kompletten Abwicklung normalerweise nichts zu tun.

Was gehört zur kompletten Abwicklung?

Dazu gehören beispielsweise Bauakten, Grundbuch, Wertermittlung, Fotos, Exposé, Homestaging, Werbung, Kundenansprache, Kundenprüfung, Besichtigungen, Kaufpreisverhandlungen, Kontakt zu Finanziers, Steuerberatern, Rechtsanwälten, Kaufvertragsvorbereitung und -prüfung mit Notar, Übergabe Objekt, After-Sales-Service. Für viele Kunden ist der Verkauf eines Hauses etwas Einzigartiges und, um nochmals auf den Anfang zurückzukommen: eine stark emotionsgeladene Erfahrung.

Sie werden im Premiumsegment sehr positiv gesehen. Warum?

Ich bin fasziniert von Immobilien! Eine neue Immobilie in die Vermarktung aufzunehmen, ist für mich nach all den Jahren noch aufregend. Hinzu kommt mein gutes Netzwerk, sowohl zu Kunden, Notaren, Banken, Steuerberatern und Rechtsanwälten. Es erhöht die Erfolgsaussicht, am Markt positiv wahrgenommen zu werden und Empfehlungen zu erhalten. Fleiß gehört ebenfalls dazu – an sieben Tagen der Woche. Ich versuche, jedem Kunden das Gefühl zu geben, er wäre der einzige Klient.

Wer mich oder mein Büro anruft, wird noch am gleichen Tag zurückgerufen, sollte ich gerade in Terminen sein. Das können Sie testen. Wenn man etwas mit Leidenschaft, Hingabe und Freude betreibt, so ist einem nichts mühsam oder unlieb. Habe ich einen Käufer gefunden, der später die vorherigen Eigentümer zu einem Essen in ihrem früheren Zuhause einlädt, weiß ich, dass ich alles richtig gemacht habe. Nicht zu vergessen ist, dass die Diskretion im Hochpreissegment einen sehr hohen Stellenwert besitzt.

Was zeichnet ein zukunftsorientiert arbeitendes Maklerunternehmen aus?

Wie jede andere Branche unterliegt auch das Maklergeschäft einem stetigen Wandel und muss mit der technischen Entwicklung der Neuen Medien mithalten. Die Bewerbung unserer Immobilien erfolgt vorwiegend auf Internetportalen oder der Homepage – ausgenommen die Objekte, die diskret vermarktet werden. Das hat dem Markt Schwung gegeben und insbesondere internationale Kunden haben nun eine einfache Möglichkeit, länderübergreifend auf Immobiliensuche zu gehen.

Wie sind Ihre Erfahrungen mit ausländischen Interessenten?

Gerade aus dem asiatischen Raum haben wir momentan eine hohe Nachfrage. Wir haben komplette Exposés ins Chinesische oder Arabische übersetzen lassen. Man merkt, dass nach Berlin Düsseldorf immer interessanter für ausländische Kunden wird. Sie interessieren sich vordergründig für Neubauwohnungen oder freistehende Einfamilienhäuser.

Wie sehen Sie den augenblicklichen Immobilienmarkt in Düsseldorf?

Die Stadt steht für Wachstum und modernes Leben in einer Großstadt. In Düsseldorf leben und arbeiten ist die Devise. Die Stadt ist Regierungssitz des Bundeslandes, hat eine sehr gute Infrastruktur und Verkehrsanbindung, viele Messen und bedeutende Unternehmen sowie ein unvergleichliches kulturelles Angebot. Durch all dies ist Düsseldorf eine sehr lebenswerte Stadt, deren Wohnraum knapp ist. Die Preise für Immobilien befinden sich dementsprechend auf einem hohen Level und steigen noch weiter an. Suchkunden weichen inzwischen schon in die Umgebung aus. HM ■