



Proficon GmbH
Professionelle ImmobilienConcepte

Wir verkaufen Ihre Immobilie



„Immobilienberatung ist Kümmern!“
Mike Hübner



Ihr Immobilienmakler für Braunschweig und Wolfenbüttel



Wir sind seit 1995 im Immobilien-
geschäft tätig und kennen den Markt
im Braunschweiger Land. Unsere Kern-
geschäftsbereiche sind Braunschweig
und Wolfenbüttel.

Die Proficon Immobilien GmbH wurde
im April 2010 gegründet. In den vergan-
genen Jahren haben wir eine Vielzahl
von Immobilien in Braunschweig und
Wolfenbüttel zur Zufriedenheit unserer
Kunden verkauft und vermietet.

Dabei steht die professionelle und
unabhängige Beratung unserer
Kunden, mit Service auf höchstem
Niveau, im Mittelpunkt unseres
Unternehmens.

Mike Hübner
Geschäftsführer



Über uns

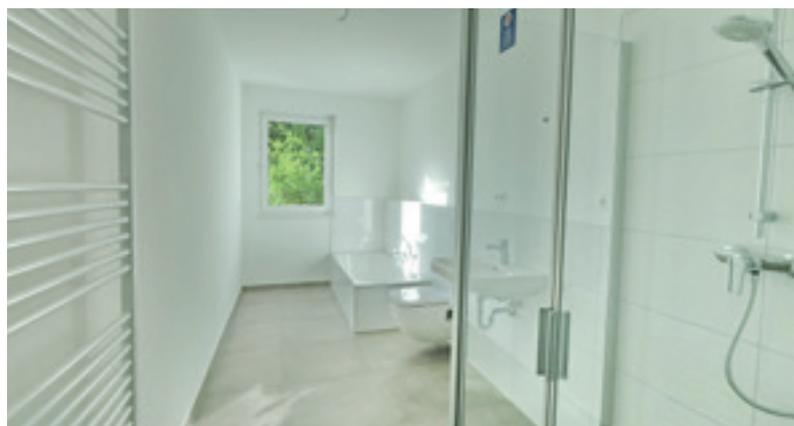
Geschäftsführer **Mike Hübner** war von 1990 bis 2010 bei namhaften Banken der Region tätig, davon viele Jahre als Leiter der jeweiligen Immobilienbereiche und Geschäftsführer diverser Immobiliengesellschaften.

Zusätzliche Qualifikationen erwarb er sich durch ein Betriebswirtschaftsstudium sowie permanente Weiterbildungen in der Immobilienwirtschaft.

Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit als Immobilienmakler in Braunschweig und Wolfenbüttel liegt in der Vermarktung hochwertiger Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser sowie ausgewählter Kapitalanlagen.



Mike Hübner
Geschäftsführer



Warum professionelles Marketing bessere Ergebnisse erzielt

Der Immobilienmarkt verändert sich, wenige Immobilien stehen vielen Käufern gegenüber, das eigene Zuhause steht als festes Wunschziel bei vielen Bürgern im Fokus ihrer Lebensplanung.

Beim Blick in gängige Immobilienportale, Tageszeitungen oder Social-Media-Kanäle bleiben aber viele Fragen offen. Kaum eine Lebensentscheidung ist so beratungsintensiv wie der Kauf und die Finanzierung einer Immobilie. Dafür sind wir da!

Marktbeobachtung

Alles beginnt mit einer permanenten Marktbeobachtung. Hierzu zählen die laufende Betrachtung der im Internet veröffentlichten Angebote sowie das Studium der Grundstücksmarktberichte des Gutachterausschusses. Erfahrene Maklerunternehmen wie wir arbeiten hier nicht nur mit allgemeinen Preisdaten, sondern sind in der Lage, Ihre Immobilie straßengenau zu bewerten.

Wertermittlung

Gerade der Preis ist ein wichtiges Element beim Immobilienverkauf. Ist er zu niedrig, wird die Immobilie verschenkt, ist der Preis aber am Anfang zu hoch, beginnt die Preisspirale

nach unten, und oft wird dann nicht mehr zum idealen Preis verkauft. Wir ermitteln einen realistischen Marktpreis, und erläutern Ihnen unsere Wertermittlung ausführlich. Lassen Sie nicht von anonymen „Preisrechnern“ im Internet täuschen, sondern vertrauen Sie besser einem Fachmann, der Ihre Immobilie richtig wertschätzt.

Aufbereitung

Ist der Vermarktungsauftrag geschlossen, beginnt die eigentliche Arbeit im Unternehmen. Neben der Zusammenstellung aller für einen erfolgreichen Verkauf wichtigen Unterlagen wird ein Fototermin abgestimmt, damit Ihre Immobilie bestmöglich dargestellt wird.



Die Erwartungshaltung an die werbliche Darstellung ist hoch, gerade in dynamischen Märkten wie Braunschweig und Wolfenbüttel, und soll Ihrer Immobilie gerecht werden. Ist die Immobilie (noch) nicht im vorzeigbaren Zustand, unterstützen wir mit Dienstleistern zur Reinigung oder kleineren Renovierungen, um interessierten Käufern eine bessere Vorstellung zu geben.

Vermarktung

Zunächst wird Ihre Immobilie im sog. „Vor-Markt“ ausgewählten Kunden aus der eigenen Kartei präsentiert. Diese Kunden sind vorqualifiziert, und verfügen über eine gesicherte Finanzierung. Danach wird die

Immobilienwerbung schrittweise zielgerichtet in verschiedenen Medien veröffentlicht, um ein Maximum an Interessenten auf verschiedenen Kanälen zu erreichen.

Mike Hübner hat sich die hierfür notwendige Erfahrung über Jahre erarbeitet, und weiß, welcher Mix aus Print- und Onlinewerbung wirklich funktioniert, und zu Ihrer Immobilie passt. Wird zuerst auf Facebook gesucht oder sind bei bestimmten Immobilien doch die regionalen Zeitungen der bessere Weg?

Vom Internet bis zum persönlichen Anschreiben ist oft das gesamte Orchester notwendig, um erfolgreich zu sein.



Ihr Immobilienmakler

für Braunschweig und Wolfenbüttel



Auf unserer Webseite erhalten Sie noch viele nützliche Informationen mehr. Scannen Sie den QR-Code und gelangen Sie direkt zur Webseite!

www.proficon-immobilien.de

Immer wichtiger wird auch das persönliche Netzwerk von Mike Hübner, der in vielen Wirtschaftsverbänden aktiv ist.

Das Ziel ist es immer, möglichst viele Interessenten anzusprechen, und damit Ihnen als Eigentümer eine Auswahl an Kunden zu präsentieren, sodass Sie sich gut entscheiden können.

Besichtigungen

Eigentümer möchten ihre Immobilie möglichst nur solchen Kunden zeigen, zu deren Suchprofil sie auch passt, und die sie sich leisten können. Interessenten möchten ebenfalls nur solche Immobilien anschauen, die wirklich „passen“.

Die Lösung – 3D Rundgänge und Videos zur Vorbereitung von Besichtigungen – erstellt Proficon professionell zu allen Immobilien. So können Besichtigungen optimal vorbereitet und Verkaufszeiträume deutlich verkürzt werden – zur Zufriedenheit aller.

Kaufvertrag und Notar

Hier geht der Service von Proficon weit über das übliche Dienstleistungsniveau hinaus. Nachdem die Finanzierung des Käufers gesichert ist, wird der Notar von uns beauftragt, und damit gewährleistet, dass alle Absprachen und Vereinbarungen im Kaufvertrag aufgenommen werden – zur Sicherheit aller.

Ziel

Wie die Immobilienmärkte haben sich erfolgreiche Maklerunternehmen durch die Vielzahl an Herausforderungen der aktuellen Zeit gewandelt.

Immer mehr Kunden geben bei ihrer Entscheidung dabei statt großen Franchiseketten inhabergeführten Maklerbüros wie Proficon den Vorzug, da diese sehr viel individueller, flexibler und persönlicher auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen.



Herausforderungen im Privatverkauf

“... hätte ich das gewusst, hätte ich es anders gemacht!”

Das wollen Sie bestimmt nicht irgendwann sagen müssen. Doch gerade bei einem komplexen Thema wie dem Verkauf Ihrer Immobilie sind Fehler schnell passiert, die unter Umständen nicht mehr rückgängig zu machen sind. Gerade zum Anfang des Verkaufsprozesses passieren die meisten Fehler.

1. Mangelnde Planung

Häufig machen sich private Immobilienverkäufer nur wenige Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess, bevor sie das eigene Haus oder die eigene Wohnung auf den Markt bringen, und es entstehen teure Fehler.

So planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie detailliert:

- Bis wann soll der Verkauf abgeschlossen sein?
- Welcher Experte soll den Angebotspreis fachgerecht ermitteln?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden?
- Wie prüfen Sie die Bonität eines Interessenten?
- Zu welchem Notar möchten Sie gehen?
- Welche Unterlagen halten Sie bereit?
- Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?

Wenn Sie diese Fragen im Vorfeld geklärt haben, dann wissen Sie schon recht genau, wie der Ablauf aussehen soll.

2. Falsche Hoffnungen wecken

Sie haben Ihre Immobilie sicherlich immer gut gepflegt.

Im Laufe der Zeit haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert und Ihr Haus oder Ihre Wohnung ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack gestaltet.

Profi-Makler schildern Ihre Immobilie neutral aber mit den „richtigen“, zielgruppenbezogenen Marketingbegriffen. Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!

3. Fehlende Unterlagen

Der Kaufinteressent möchte sich natürlich genau über Ihre Immobilie informieren bevor er sich zum Kauf entschließt.

Wichtig sind unter anderem:

- Grundbuchauszug
- Katasterkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen
- Energieausweis
- Teilungserklärung bei Wohnungen
- Abrechnungen und Protokolle der WEG

4. Falsche Preiseinschätzung

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es Privatverkäufern schwer, ihren genauen Wert zu bestimmen.

Beim Verkauf von Bestandsimmobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach dem Angebot und der Nachfrage am Markt, und dies kann zwischen verschiedenen Lagen, verschiedenen Immobilientypen und dem Zeitpunkt des Verkaufes sehr unterschiedlich sein.

Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie Kaufinteressenten.

Den richtigen Angebotspreis festzulegen ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des Immobilienverkaufes.



**Möchten auch Sie Ihre Immobilie
erfolgreich mit uns verkaufen?**

Rufen Sie uns an!

Braunschweig 📞 0531 239 28 20

Wolfenbüttel 📞 05331 9088 937





ANNO
MCCCXXVI
AVG. IX. STRISSEN
NCEPS DOMINUS FRIDERIGVS
DARIGVS HENRICIVS PLIVBERVNS
LYNEB DVX HOEANTIVV MONVMENTV
NTILITVS SPORIS ET COELLIVRIA
DIAPSVRETA VRARIE ET RETINONTO
RESTITVIT VRARIE POSTOVIANO
RECEDENTI VRBE PLIANC
SIDIONE LXXXII VERO AD XI NOVEMB
VRESSE ET TANDEM SOLVIA LA MENSE
BRITAX ET CONCORDIA HOFIACIO
BIVRAMENTI FIDE PRÆSTITO
ROPIATA ESSET IN REL PERENNEM
MEPIORIAM
NOVATUM MCCCXXVI MENS AUG

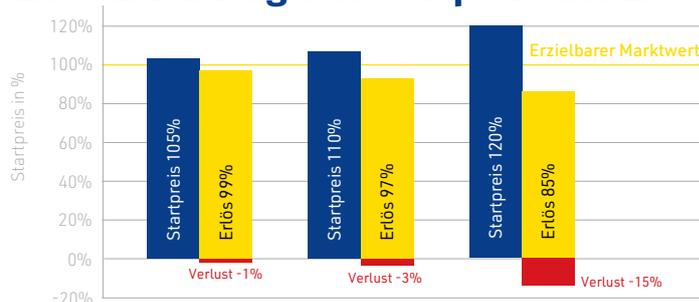


Angebotspreis, erzielter Preis und Vermarktungsdauer

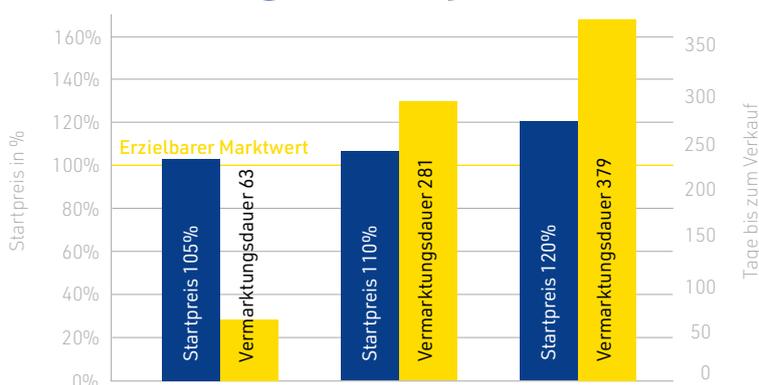
Bei einem Preisaufschlag von 20% belief sich der durchschnittliche Verkaufserlös der untersuchten Immobilienverkäufe lediglich auf nur noch 85% des Marktwertes der Immobilie. Die Vermarktungszeit lag mit dieser Vorgehensweise bei durchschnittlich 379 Tagen, also länger als 1 Jahr. Verdeutlichen wir uns das an einem Beispiel:

Angenommen der Marktwert einer Immobilie liegt bei 320.000,- Euro. Wird diese Immobilie zunächst mit einem Preisaufschlag von 20% angeboten, so würde der Angebotspreis bei 384.000,- Euro, der spätere Verkaufserlös nach über einem Jahr bei 272.000,- Euro liegen. Ein Verlust von 48.000,- Euro.

Zusammenhang von Startpreis und Erlös



Zusammenhang von Startpreis und Vermarktungsdauer



Quelle: Empirische Studie der Kreissparkasse Köln auf Grundlage von 1.000 Immobilienverkäufen

Unser Plan für Sie zum Erfolg: Die Proficon-Leistungsgarantie

Wenn wir Ihre Immobilie verkaufen, koordinieren und gestalten wir den gesamten Verkaufsverlauf für Sie. Insbesondere ...

- Beschaffung aller notwendigen Unterlagen, ggf. Zusammenstellung und / oder Aufbereitung (Digitalisierung)
- Anfertigung professioneller Fotos, 360°-Rundgang und / oder Video (optional)
- Erstellung eines aussagekräftigen Exposés
- persönliche Ansprache vorgemerakter Kunden
- Durchführung von Werbemaßnahmen (Print und / oder digital in allen gängigen Online-Portalen)
- Terminkoordination und persönliche Durchführung von Besichtigungsterminen
- Wochenberichte zu Aktivitäten
- Bonitätsprüfung von Interessenten
- Führen von Kaufpreisverhandlungen
- Abstimmung der Kaufmodalitäten
- Vorbereitung und Besprechung des Kaufvertragsentwurfes
- Persönliche Begleitung beim Notartermin
- Übergabe, Schriftverkehr mit Behörden und Ummeldungen

Und alles, was noch zu tun ist, damit Sie begeistert sind.



Braunschweig

Braunschweig ist die zweitgrößte Stadt Niedersachsens, war früher Residenz- und Kaiserstadt der Welfen und ist heute auch bekannt als Stadt „Heinrichs des Löwen“.

2007 zu Deutschlands „Stadt der Wissenschaften“ gekürt, ist Braunschweig u.a. mit Fakultäten des Helmholtz- und Thünen-Instituts mittlerweile die forschungsintensivste Region Europas, die Carolus-Wilhelmina ist die älteste technische Universität Deutschlands.

Mit über 250.000 Einwohnern ist Braunschweig ein bedeutender Wertschöpfungsfaktor in unserer Region. Namhafte Unternehmen wie VW und SIEMENS sind in der Stadt ansässig.

Die vielfältigen Museen und das Theaterleben prägen das umfangreiche kulturelle Angebot für die Bürger.

Der Fluss „Oker“ umrandet die gesamte Innenstadt. Parks und Naturlandschaften sind auch von der Innenstadt schnell zu erreichen. Stadtnahe Seen, das Braunschweiger Ringgleis als Spazierweg mit Stationen der vielfältigen, facettenreichen Stadtkultur und -geschichte und das Vogelschutzgebiet „Europareservat Riddagshausen“ sind für die Bürger attraktive Naherholungsmöglichkeiten.

Braunschweig bietet in vielen Stadtteilen attraktive Wohnmöglichkeiten. Die Infrastruktur ist gut ausgebaut und bietet eine bunte Vielfalt an Einkaufs-, Freizeit- und Sportmöglichkeiten.



Wolfenbüttel

In Wolfenbüttel, auch als Stadt der Gärten, bekannt, verbinden sich Tradition und Moderne. Prägend für die Stadt Wolfenbüttel und ihr heutiges Aussehen waren die Welfen. Über vier Jahrhunderte war die Stadt Residenz der kultur- und kunstliebenden Herzöge zu Braunschweig und Lüneburg, und ein Zentrum des Geisteslebens.

Im 17. Jahrhundert wurde Gottfried Wilhelm Leibniz Leiter der bis heute bedeutenden Bibliothek, in der u.a. der Sachsenspiegel verwahrt wird. Im 18. Jahrhundert wirkte Gotthold Ephraim Lessing als Bibliothekar in Wolfenbüttel, in dieser Zeit entstanden u. a. die Werke "Nathan der Weise" und "Emilia Galotti".

Heute ist Wolfenbüttel das Wohnzimmer der Region und bietet über 50.000 Bürgern Heimat.

Weltweit führende Unternehmen wie der Kräuterlikörhersteller „Jägermeister“ und der Profiküchenbauer „MKN“ haben ihren Sitz in der Stadt.

Die Innenstadt ist geprägt von einer Vielzahl ansehnlicher Fachwerkbauten und überwiegend inhabergeführten Geschäften.

Wolfenbüttel ist die Wohnstadt zum Wohlfühlen.

Referenzen

Auf diesen Seiten sehen Sie eine Auswahl an Immobilien, die wir zur Zufriedenheit unserer Kunden erfolgreich vermarktet haben.



Braunschweig-Broitzem

Großzügige 3-Zimmer-Eigentumswohnung mit Balkon und Kfz-Einstellplatz



Braunschweig-Weststadt

Gepflegtes Einfamilienhaus mit Garage, Keller und Kamin



Braunschweig-Innenstadt

3-Zimmer-Maisonettewohnung im historischen Spohr-Haus



Wolfenbüttel, Quartier Kleine Breite

Moderne 3-4-Zimmer-Eigentumswohnung mit Tiefgaragenstellplatz, Sonnenloggia und Einbauküche



Wolfenbüttel

Neuwertiges Einfamilienhaus mit Vollkeller, Einbauküche und Carport



Wolfenbüttel

Zweifamilienhaus mit Vollkeller, 2 Garagen, Einbauküche, Dachterrasse und Kamin



Braunschweig

Gepflegte 3-Zimmer-Dachgeschosswohnung in ansprechendem Wohnhaus mit Sonnenloggia



Wolfenbüttel Lechlumer Holz

Exklusiver Bungalow mit Garage, Teilkeller und Designer-Küche



Groß Schwülper

Elegantes Einfamilienhaus mit Komfort-Bad, Einbauküche, Kaminofen, großem Garten und Doppelcarport



Wolfenbüttel-Halchter

Neuwertiges, gepflegtes Einfamilienhaus mit Garage und umfangreicher technischer Ausstattung



Braunschweig Okerlage

3-Zimmer-Wohnung in der Bel-Etage mit Einbauküche und großzügigem Balkon zur Oker



Wolfenbüttel Juliuspark

Gepflegte Doppelhaushälfte mit Einbauküche, Wintergarten und Carport

Möchten auch Sie Ihre Immobilie erfolgreich mit uns verkaufen?

Rufen Sie uns an!

Braunschweig ☎ 0531 239 28 20

Wolfenbüttel ☎ 05331 9088 937

Proficon GmbH

Ritterbrunnen 6

38100 Braunschweig

mike.huebner@proficon-immobilien.de



Social-Media

Immobilienangelegenheiten sind oft komplex, das erleben wir in unserer täglichen Beratungspraxis. Viele Themen werden oft erst relevant, wenn es einen selbst betrifft – und dann ist guter Rat gefragt. Verschaffen Sie sich in unserem **YouTube-Kanal** einen Überblick über unsere vielfältigen Beratungsangebote.

Besuchen Sie uns auch auf **Facebook** und **Instagram**!

-  **YouTube** <https://proficon-immobilien.de/youtube>
-  **Facebook** ProficonImmobilien
-  **Instagram** proficon_immobilien

★★★★★ **Proficon Immobilien**

Auch Sie fühlen sich von uns professionell beraten und sind mit unseren Leistungen zufrieden?

Bitte teilen Sie uns gern Ihre Erfahrungen durch eine positive **Google-Bewertung** mit, sodass auch andere Kunden von Ihrer positiven Erfahrung profitieren können.

