

Referenzobjekte der vergangenen Jahre:

Platanengarten, 6 Stadthäuser
Bau und VerkaufGrupa, Sanierung,
MFH mit 14 WEDichterviertel Radebeul
70 Grundstücke (Kondor
Wessels)

„Was ganz Großes“

Striesener Winkel,
Verkauf 7 DoppelhäuserSWG Radebeul Eigentums-
wohnungen im DichterviertelMöckritzer Winkel, 7 RH
Bau und Verkauf

Michael Pilz bringt seit 20 Jahren Immobilien an den Mann, die Frau – und am liebsten an komplette Familien.

Es ist schon ein paar Jahre her, da war Michael Pilz auf einem Seminar zu Verkaufsstrategien. Der Seminarleiter erklärte: „Jeder Käufer bringt ein gewisses Maß an Misstrauen mit. Wenn ihr also eine Vertrauensgrundlage schafft, dann habt ihr schon gewonnen.“ Das war Michael Pilz klar, er wunderte sich aber, für diese Erkenntnis ein Seminar besuchen zu müssen. „Ich hab zu meinem Kumpel gesagt: Das mach ich doch schon die ganze Zeit so?“

Man nimmt ihm das sofort ab. Mit Skrupeln könne er nicht leben, betont der Inhaber von Pilz Immobilien. Deshalb rate er mitunter auch einem Kaufwilligen von seinem Vorhaben ab. „Natürlich weiß ich: Wenn ich das Geschäft nicht mache, mach' s' ein anderer, der weniger Skrupel hat.“ Aber wenn nicht genug Eigenkapital beim Kunden vorhanden sei oder das Einkommen zu gering, könne man zwar nach Wegen suchen, die Finanzlage aufzubessern, etwa mit einem Darlehen von einem Verwandten. „Wenn das nicht klappt, sollt man vom Kauf Abstand nehmen.“ Ein Immobilienkauf sei schließlich was ganz Großes. „Eine Entscheidung fürs Leben.“

Immerhin: Den meisten Kunden muss er nicht abraten. Im Gegenteil: „Wer jetzt kaufen kann und nicht kauft – bei diesen niedrigen Zinsen“, der 55-Jährige macht eine kurze Pause und zieht die Schultern hoch, „da weiß ich auch nicht weiter.“ Jetzt sei eine Traumzeit für die Immobilienbranche, „die günstigen Finanzierungsbedin-

tionen, die vielen Eigentumswohnungen, die in der Stadt gebaut werden, die große Nachfrage“, zählt Michael Pilz auf. „Aber man soll es nicht beschreiben. Wer vernünftig durchs Leben geht, weiß: Es kommt auch wieder andere Zeiten.“

Der studierte Ökonom aus dem Mittleren Erzgebirge, den es nach Dresden verschlagen hatte, war nach der Wende Abteilungsleiter Immobilien bei der damaligen Kreissparkasse. Er gehörte zu den ersten Dresdnern im Ring Deutscher Makler und zu denen, die ihr erarbeitetes Wissen mit einem Studium der Immobilienwirtschaft fundamentierten. „Das war zu einer Zeit, als man im Westen als Östli noch einer von wenigen war. Er habe als einer der ersten aus ganz Ostdeutschland an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Freiburg seinen Immobilienwirt gemacht. Zurück in Sachsen sammelte er dann praktische Erfahrungen bei einem Bauträger und wagte 1995 den Sprung in die Selbstständigkeit. „Vor 20 Jahren“, macht Michael Pilz schon mal auf das anstehende Jubiläum im kommenden Jahr aufmerksam. In dieser Zeit gab es ein Auf und Ab in der Branche – was aber nicht der Grund dafür war, dass sich das Unternehmen von einst sieben Leuten auf nur zwei verkleinerte. Es agiert allerdings innerhalb eines großen Netzwerkes von hiesigen Architekten und Ingenieuren sowie Finanz- und Marketingexperten. Möglicherweise liegt der Grund darin, dass er ungern delegiert. „Ich mache die Arbeit lieber selbst“, betont Michael Pilz. Seine

einzige Mitarbeiterin ist nicht nur seine rechte Hand, sondern zugleich auch Ehefrau und engste Vertraute. „Das funktioniert wunderbar“, antwortet der Chef auf die Frage, ob diese 24-Stunden-Partnerschaft nicht auch anstrengend sei, und er räumt ein: „Ich bin ja auch viel unterwegs.“

Das Paar wohnt in Grupa, diesem „wunderschönen Ort nahe der Sächsischen Schweiz“. Das Büro liegt in Dresden, die Baustellen in der Umgebung – und doch einige Kilometer entfernt. Er fährt gern. „Im Dichterviertel nach Radebeul war er drei Jahre lang jeden Mittwoch und Sonntag, und mitunter auch zwischenrein, auf dieser Baustelle. Erst verkaufte er Grundstücke, jetzt sind es die gerade in die Höhe wachsenden Häuser mit den Eigentumswohnungen. Das Dichterviertel gehört unüberhörbar zu den Pilz'schen Lieblingsobjekten. „Familienfreundlichkeit ist einer der Hauptaspekte für das Gebiet. Die ruhigen Straßen, der schöne Spielplatz“, zählt er auf. Man habe fast die 100er-Marke erreicht. Also jene von 100 Kindern im neuen Wohngebiet. Dabei sind kaum noch Grundstücke frei. Auch der Verkauf der Eigentumswohnungen floriert. In den ersten beiden Häusern, für die Anfang Dezember Richtfest gefeiert wurde, haben über 80 Prozent der Wohnungen ihre Besitzer gefunden. Wenn er nicht so gern in Grupa wohnen würde, sagt Michael Pilz lächelnd und lässt den Satz im Halben stehen. Naja, wenn man den Job richtig macht, dann baue und verkaufe man ja ohnehin nur solche Objekte, die man selbst gern beziehe würde, sagt er und verweist auf die Zeiten, in denen er auch selbst noch im Bauträgergeschäft aktiv war, etwa mit dem Platanengarten am Beutlerpark vor sechs Jahren. Doch der Ton im Baugegeschäft sei zu rau geworden, er habe sich mehr und mehr auf Verkauf und Vermarktung zurückgezogen. „Eine sehr emotionale Sache, die ganz viel mit besagtem Vertrauen zu tun hat.“

Thessa Wolf

→ Weitere Informationen unter: www.pilz-immobilien.de

Der größte Wunsch: ein bauträgerfreies Grundstück

„Ein Hauskauf ist wie eine zweite Hochzeit“, sagt Immobilienfachmann Michael Pilz



Foto: Thessa Wolf

Sein Kerngeschäft ist die selbst genutzte Immobilie – neu und gebraucht. Anbieten kann der Immobilienmakler derzeit vor allem bereits neu gebaute oder noch entstehende Eigentumswohnungen. Manchmal vermittelt er auch eine Mietwohnung. Aber die Zeiten haben sich in der Immobilienbranche gravierend geändert, weiß Michael Pilz.

Was ist besonders begehrt bei den Kunden?

Der größte Wunsch lautet: ein bauträgerfreies Grundstück. Die meisten Kunden möchten sich den Hausanbieter dann selbst suchen. Das Ganze sollte dann möglichst zentral in Dresden, mit guter Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel und dennoch in grüner Umgebung sein.

Lassen sich solche Wünsche erfüllen?

Wie man weiß, gibt solch beehrte Grundstücke nur ganz selten. Die derzeit große Nachfrage regelt das Angebot – auch in finanzieller Hinsicht. Die Preise für Häuser und Eigentumswohnungen, besonders in begehrten Lagen, haben bestimmt zu einem Drittel angezogen. Glücklicherweise sind die Konditionen für Finanzierungen, gerade wegen der niedrigen Zinsen, recht günstig. Schöne Mietwohnungen, die ich allerdings nur selten vermittele, sind noch rarer.

Was fehlt am Markt?

Nachgefragt werden vor allem Drei- und Vier-Raum-Wohnungen. Vor kurzem habe ich eine 80 Quadratmeter große Mietwohnung in Striehlen um die Mittagszeit ins Netz gestellt. Am Abend hatte ich bereits 30 Anfragen. Da ich keine Sammelbestimmungen mache, musste ich das Wohnungsangebot gleich wieder rausnehmen. Eigentumswohnungen dieser Größe werden derzeit ja etliche gebaut, aber der Kauf einer Immobilie ist natürlich eine Entscheidung von großer Tragweite, fast eine zweite Hochzeit.

Da ist der Immobilienfachmann als guter Berater gefragt.

Das gegenseitige Vertrauen ist das A und O, das muss einfach vorhanden sein. Viele Kaufwillige sind durch die vielen, teilweise auch sich widersprechenden Informationen in den Medien oder direkt aus dem Internet sehr verunsichert. Deshalb lautet mein Grundsatz: Alles ganz in Ruhe besprechen. Ich gehe nicht mit dem Kunden zu Notar, bevor ich nicht den kompletten Vertrag mit ihm durchgesprochen habe.

Das Gespräch führte Thessa Wolf