

Gesetzmäßigkeiten für die Präsentation von Immobilienangeboten

Die objektive Beurteilung eines Immobilienangebots (Wohnobjekt) durch Kaufinteressenten ist ein Ding der Unmöglichkeit.

Selbst unter Fachleuten gibt es unterschiedliche Meinungen über Wohnphilosophie, Bauweisen, Bauausführungen usw. Im Regelfall sind Kaufinteressenten keine Fachleute, Kaufentscheidungen werden überwiegend emotional getroffen.

Zur Kaufentscheidung tragen dazu neben objektspezifischen Merkmalen persönliche Erwartungshaltungen, Zukunftsperspektiven für die Zinsentwicklung, die private Altersvorsorge, oder z.B. die zu erwartende Inflationsrate bei. Sichere Langfristprognosen dazu fehlen aber.

**In den Augen eines Interessenten ist der Wert einer Immobilie
nur so gut, wie sie ihm präsentiert wird.**

Deshalb ist die optimale Präsentation aller Teilelemente eines Immobilienangebotes erforderlich

- **Grundriss-Darstellungen**

Grundriss-Darstellungen überfordern oftmals das abstrakte Vorstellungsvermögen des Kaufinteressenten

Der gewählte Maßstab 1:100 verkleinert optisch die angebotene Wohnfläche, das DIN A 4-Format reicht bei freistehenden Häusern und größeren Wohnungen aber nicht aus.

Maßangaben bei Innen-/Außenwänden führen zu Fehlurteilen

- **Makler-Exposé**

Ziel des "Verkaufsprospektes" Immobilien-Exposé ist nicht der Verkauf der Immobilie, sondern die Entscheidungshilfe für eine Besichtigung. In der Praxis bewirken die meisten Exposés das Gegenteil.

Entscheidungsbeeinflussende Sachinformationen dienen zur Abklärung des sachlichen Immobilienbedarfs.

Zur Erzeugung einer Reizwirkung ("Besichtigungs-Stimmulanz") sind zusätzliche, emotionale Faktoren entscheidend. Neben dem visuellen Eindruck (Gesamtqualität der Angebotsunterlagen) zählen hier die Hinweise auf besonders positive Angebotsmerkmale.

Die richtige Argumentation ist hier Erfolgs entscheidend, natürlich sollte sie nachvollziehbar sein

Argumente für Bestandsobjekte

- Gartenanlage
 - in der Regel größere Grundstücke mit Pflanzenbestand,
 - keine großen Investitionen in Außenanlagen)
- Umfeld kann beurteilt/eingeschätzt werden, kaum Bautätigkeiten im Umfeld
- preiswerter als Neubau
- vielfältiges Angebot
- großzügige Grundrisse, oft mehr Wohnfläche (Zimmergröße), oft höher Decken
- eignet sich für Heimwerker
- Bauweisen und liebevolle Ausführungen sind heute nicht mehr mach- bzw. bezahlbar (Fassade, Treppenhäuser, Stuck)

Argumente für ländliche Lagen

- preiswert, größere Grundstücke bei kleineren Preisen
- großzügige Bebauung (Bauplatz, Aussicht, Begrünung)
- Erholungswert
 - verkehrsberuhigte Lage, gute Luft, hoher Freizeitwert
- kinderfreundliche Umgebung
- ruhiges Wohnen
- schöne Aussicht, evtl. unverbaubarer Blick
- naturnahes Wohnen im Grünen
- Kleintierhaltung oft problemlos möglich
- Naherholungsgebiete im nahen Umfeld
- bessere Parkmöglichkeiten

Argumente für zentrumsnahe Citylagen

- großes Kommunikations- und Kulturangebot (Theater, Kino, Restaurants, Bistros, Clubs)
- attraktive Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel
- gute Verkehrsverbindungen in alle Richtungen
- kurze Wege zum Arbeitsplatz, größeres Arbeitsplatzangebot
- großes Angebot für Aus- und Fortbildung (Schulen, Universitäten, Ausbildungsplätze)
- oft bessere Einkaufsmöglichkeiten
- oft günstigere Immobilienpreise (Wohneigentum)
- Wertbeständigkeit (Wiederverwertung durch Verkauf bzw. Vermietung eher gesichert)
- anonymes Wohnen

Argumente für größere Wohnanlagen

- Hausmeister- / Wartungsservice
- zentrale, leistungsfähige Haustechnik (Heizung, Kommunikationstechnik, Breitbandverkabelung)
- niedrigere Energiekosten
- kein Winterdienst / keine Kehrwoche
- bequemes Wohnen auf einer Etage
- jede Wohnung mit Balkon, Loggia oder Terrasse
- barrierefreies Wohnen (Aufzug)
- anonym
- in oberen Wohngeschossen größere Sicherheit
- gute Aussicht in den oberen Geschossen
- oft gute Infrastruktur in unmittelbarer Nähe
- urlaubsfreundlich, keine "Anwesenheitspflicht"
- größere Wohnungseigentümergeinschaft zur Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums

Argumente für weniger attraktive Wohnlagen

- preisgünstig, evtl. sogar billig
- kurze Wege zum Arbeitsplatz
- zentrale Lage, stadtnah
- keine Abhängigkeit von Pkw / Zweitwagen
- Vermietbarkeit / Mietrendite (für Anleger)
- adäquate Einzelhandelsstruktur (günstige Einkaufsmöglichkeiten)
- ausreichende Pkw-Abstellplätze auf dem Grundstück, oft Tiefgarage
- durch öffentliche Verkehrsmittel gut zu erreichen
- Attraktivität der Städte zunehmend
- lebendige Atmosphäre

Michael Kurz

Fotografie für erfolgreiches Immobilienmarketing

www.maklerfotografie.de

Tannenstrasse 10

71554 Weissach im Tal

Festnetz: 07191 1872679

Mobilnetz: 0175 9309024