

DAS ERFOLGREICHE EXPOSÉ

▶ Block 11

HINWEIS: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich u. divers (m/w/d) verzichtet.

Notwendige Vorarbeiten

Objektbesichtigung:

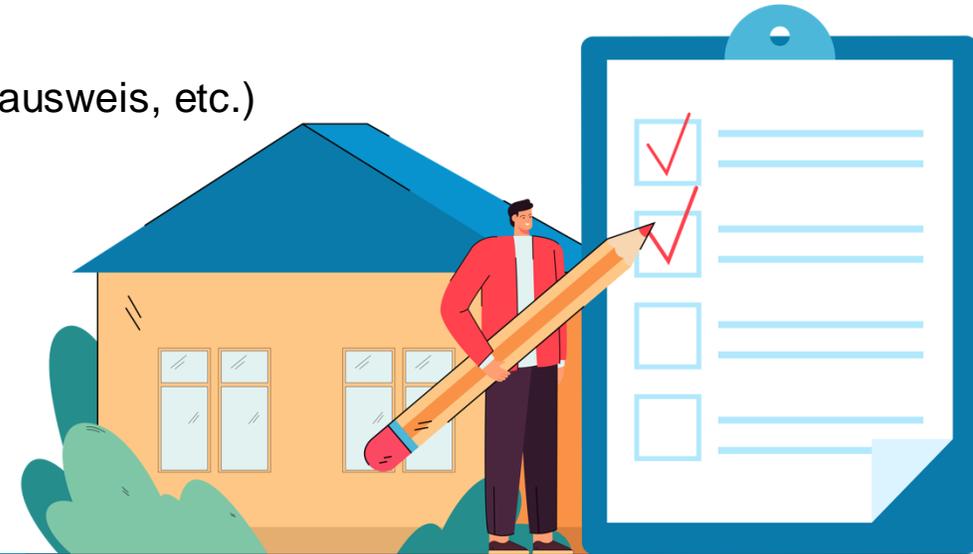
- ▶ Den Eigentümer / Bewohner „vorbereiten“ / briefen
- ▶ Notfalls selbst Hand anlegen / aufräumen
- ▶ Aufmerksam sein und auf Details achten
- ▶ Auf Schäden achten und danach fragen
- ▶ Womit besticht die Immobilie
- ▶ Was sind die „Vorzüge“, was die „Nachteile“
- ▶ Umfeld / Nachbarschaft
- ▶ Bilder mit Tageslicht



Notwendige Vorarbeiten

Objektaufnahme:

- ▶ Mikrolage / Makrolage
- ▶ Umfeld / Infrastruktur
- ▶ Entfernungen
- ▶ Sämtliche Unterlagen organisieren (Baupläne, Grundbuch, Energieausweis, etc.)



Notwendige Vorarbeiten

Notwendige / geeignete Hilfsmittel:

- ▶ Kamera mit Stativ, Weitwinkel, Fernauslöser und (gutem) Blitz
- ▶ Schirme für Belichtung
- ▶ Drohne für Luftaufnahmen
- ▶ Zubehör für 360° Besichtigungen
- ▶ Dekomaterial (evtl. Partnerfirma?)



Was ist ein Exposé?

Zunächst kommt der Makler mit dem Exposé seiner Informationspflicht nach.

Diese muss folgenden Grundsätzen entsprechen:

- ▶ Schriftlich
- ▶ Richtig
- ▶ Vollständig
- ▶ Rechtzeitig
- ▶ Inkl. rechtliche Hinweise (z.B. Energieausweis, Provision)



Definition und Zweck eines Exposés

- Ein gutes Exposé ist der **Schlüssel**, um **potenzielle Käufer** zu **begeistern** und den **Verkaufsprozess** zu **beschleunigen**. Das Exposé ist die **Visitenkarte Ihrer Immobilie** – es muss **informativ, ansprechend** und **vollständig** sein, um das **Interesse** der Käufer zu **wecken**.

Bestandteile eines Exposés:



EINLEITUNG:
Kurze, ansprechende
Einführung



OBJEKTBSCHREIBUNG:
Detaillierte Informationen zur
Immobilie



**BILDER UND
VISUALISIERUNGEN:**
Hochwertige Fotos und ggf.
Grundrisse



**RECHTLICHE
INFORMATIONEN:**
Pflichtangaben wie
Energieausweis



ZUSAMMENFASSUNG:
Kurzfassung der wichtigsten
Daten



KONTAKTINFORMATIONEN:
Daten des Ansprechpartners

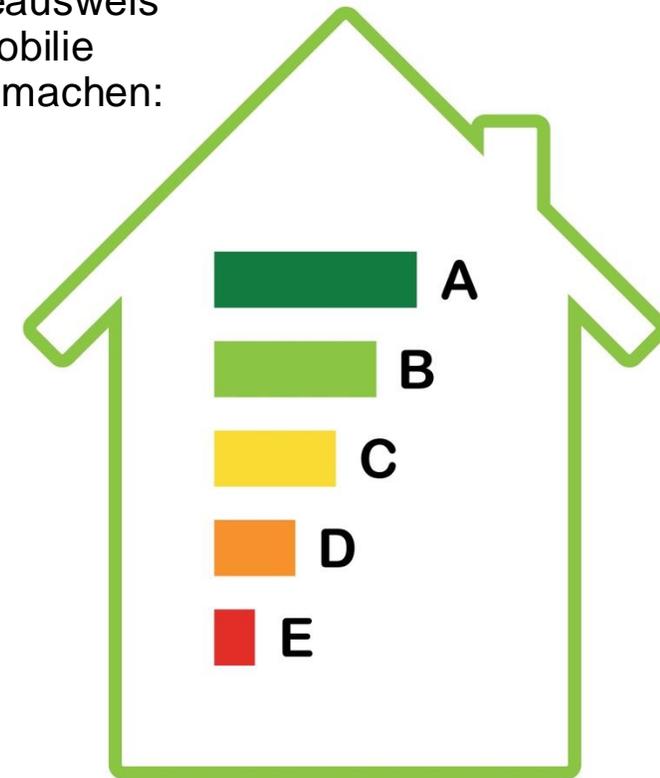


Rechtliche Hinweise beachten

Rechtliche Vorgaben:

Energieausweis: Seit 2014 ist bei Verkauf oder Vermietung von Immobilien ein Energieausweis gesetzlich vorgeschrieben. Das Exposé muss Angaben zum Energieverbrauch der Immobilie enthalten mit dem Energieausweis als Anlage. Insbesondere sind folgende Angaben zu machen:

- ▶ Art des Ausweises (Bedarfs- oder Verbrauchsausweis)
- ▶ Energiekennwert
- ▶ (mehrheitlicher) Energieträger der Heizung (Öl, Gas, etc.)
- ▶ Baujahr des Gebäudes
- ▶ Energieeffizienzklasse



Rechtliche Hinweise beachten

Rechtliche Vorgaben:

Baujahr: Gibt Aufschluss über den Zustand und die eventuell notwendige Sanierung

Größe der Wohnfläche: Muss präzise angegeben werden, da sie den Wert der Immobilie wesentlich beeinflusst

Kaufpreis: Muss klar und deutlich genannt werden

Lagebeschreibung: Muss korrekt sein und die wichtigsten Informationen zur Umgebung und Infrastruktur enthalten

Grundbuchauszug: Das Exposé sollte einen aktuellen Grundbuchauszug enthalten, um potenzielle Käufer über mögliche Belastungen, wie z.B. Grundschulden oder Wegerechte, zu informieren.



Rechtliche Vorgaben im Exposé

Rechtliche Vorgaben:

Denkmalschutz: Wenn die Immobilie unter Denkmalschutz steht, muss dies im Exposé angegeben werden. Auch eventuelle Einschränkungen bei Umbau- oder Sanierungsmaßnahmen müssen erwähnt werden.

Altlasten: Wenn die Immobilie auf einem ehemaligen Industriegelände oder in der Nähe von Altlasten liegt, muss das erwähnt werden.

Mietverhältnisse: Ist die Immobilie vermietet, ist dies anzugeben. Auch die Höhe der Miete und die Dauer des Mietverhältnisses sollten erwähnt werden.

Was passiert bei Nichteinhaltung?

- ▶ Fehlen diese Angaben oder sind sie fehlerhaft, kann das rechtliche Konsequenzen haben, wie z.B. Schadensersatzforderungen durch den Käufer oder Bußgelder.



Rechtliche Hinweise beachten

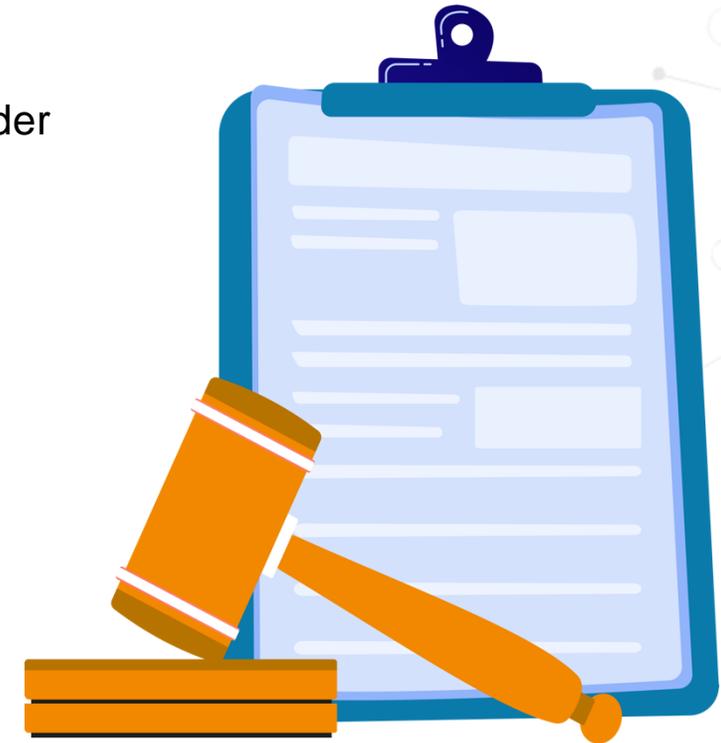


Achtung: Der Bundesgerichtshof hat in einem Urteil entschieden, dass die Angaben im Exposé rechtlich bindend sind. Die Angaben müssen also den Tatsachen entsprechen. Offensichtliche Mängel dürfen nicht verschwiegen werden.

Aber: Es muss nicht auf jeden (vermeintlichen) Nachteil hingewiesen werden; z.B. der Balkon ist auf der Nordseite. Immer objektiv bleiben.

Unrichtige oder fehlerhafte Angaben können zum Verlust des Provisionsanspruches führen.

Eine Reservierungsgebühr für den Maklerkunden ist lt. jüngstem Urteil des BGH unzulässig, da der Kunde keinen nennenswerten Vorteil erhalte, weil der Verkäufer weiterhin an einen Dritten verkaufen könne.



Optionale, aber wichtige Inhalte

Infrastruktur und Umgebung: Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, öffentliche Verkehrsmittel – diese Informationen helfen, das Umfeld positiv darzustellen.

Besonderheiten der Immobilie: Wie z.B. eine moderne Grillounge, ein großer Garten, besondere Materialien oder Designelemente.

Finanzierungsmöglichkeiten: Angaben zu potenziellen Finanzierungsangeboten oder Kooperationen mit Banken können das Exposé abrunden.

Zielgruppe beachten:

- ▶ Je nach Zielgruppe (z.B. Familien, Paare, Senioren) sollten spezifische Aspekte der Immobilie besonders hervorgehoben werden. Ein großer Garten und eine Grillounge sind z.B. besonders für Familien oder junge Paare interessant.



Design und Layout des Exposés

Professionelles Erscheinungsbild:

- **Schlicht und übersichtlich:** Ein klar strukturiertes Layout hilft, dass die Informationen leicht verständlich sind.
- **Farben und Schriften:** Nutzen Sie eine einheitliche Farbpalette und leicht lesbare Schriften, um Professionalität zu signalisieren.

Beispielhafte Layouts:

- Präsentation eines Exposés mit einem Deckblatt, das das Hauptbild der Immobilie zeigt, gefolgt von einer klaren Struktur, die die verschiedenen Elemente des Exposés hervorhebt.



Quelle: <https://www.stuberdesign.de/immobilien-expose-gestalten/>

Design und Layout des Exposés

Tools und Software:



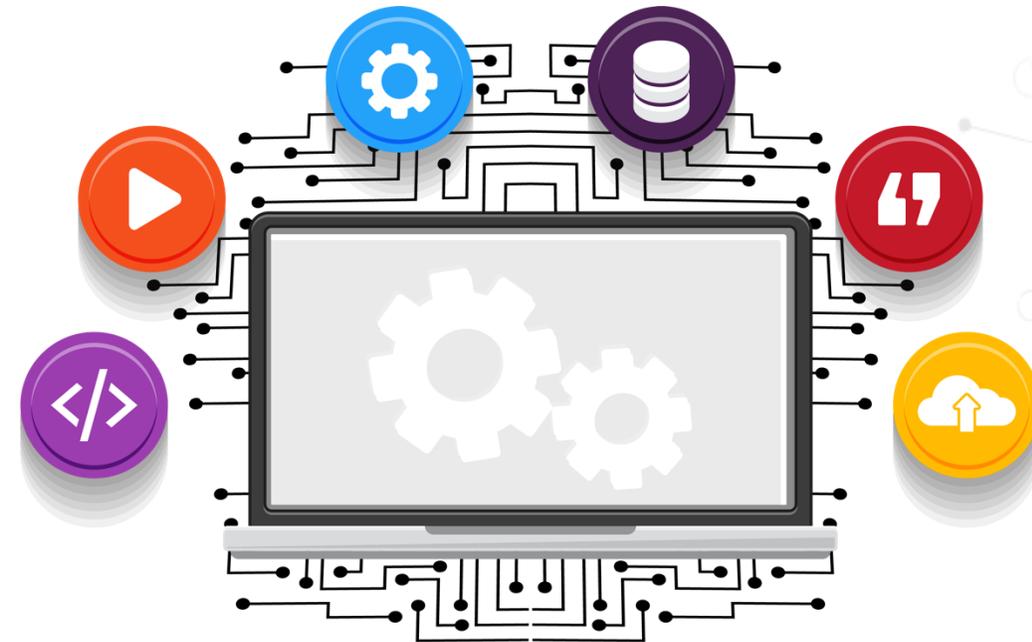
Immomio: Bietet Vorlagen und automatisierte Funktionen, um Exposés schnell und effizient zu erstellen.



FLOWFACT: Integriert CRM-Funktionen und erleichtert die Verwaltung von Exposés und Kundenkontakten.



onOffice: Eine umfassende Lösung, die speziell auf die Bedürfnisse von Immobilienmaklern zugeschnitten ist und umfangreiche Design- und Layoutoptionen bietet.



Quelle: https://www.facebook.com/onOffice.Software/?locale=en_GB, https://www.xing.com/pages/flowfactgmbh/about_us, <https://www.konii.de/unternehmen/immomio-gmbh/>

Immobilienfotos für Makler-Exposé

Ein Makler benötigt die **Einwilligung der Bewohner**, um Fotos von bewohnten Räumen für ein Exposé zu verwenden, da diese als personenbezogene Daten nach der DSGVO gelten.

Ohne Einwilligung können Schadensersatzansprüche entstehen. Im Fall eines Ehe-paars, das die gemietete Doppelhaushälfte verkaufen wollte, wies das Landgericht Frankenthal die Klage ab. Das Ehepaar hatte dem Makler stillschweigend **die Erlaubnis zur Anfertigung und Nutzung** der Fotos gegeben, indem es ihn ins Haus ließen.



Quelle: LG Frankenthal, Az. 3 O 300/23

Bilder und Visualisierungen

Die Bedeutung von hochwertigen Bildern:

- ▶ **Erster Eindruck:** Bilder sind das erste, was potenzielle Käufer sehen. Sie müssen daher von hoher Qualität und professionell aufgenommen sein.
- ▶ **Emotionale Ansprache:** Gute Bilder sprechen die Emotionen an und können entscheidend für das Interesse des Käufers sein.



Bilder und Visualisierungen

Tipps für Fotografie und Bildauswahl:

- ▶ **Tageslicht nutzen:** Fotografieren Sie bei gutem Wetter und nutzen Sie Tageslicht, um die Immobilie hell und einladend wirken zu lassen.
- ▶ **Wichtige Räume hervorheben:** Wohnzimmer, Küche, Badezimmer und Außenbereiche sollten besonders gut in Szene gesetzt werden.
- ▶ **Aufgeräumt und neutral:** Vermeiden Sie persönliche Gegenstände in den Aufnahmen, um dem Käufer zu ermöglichen, sich selbst in der Immobilie vorzustellen.

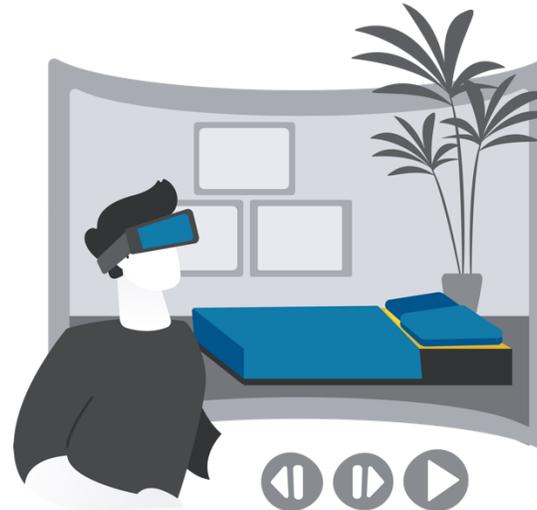


Quelle: <https://www.hausberater.de/haustechnik/beleuchtung/tageslicht-besser-nutzen-lichtkonzepte-am-bau/>

Bilder und Visualisierungen

Virtuelle Touren und 3D-Grundrisse:

- ▶ **Virtuelle Rundgänge:** Ermöglichen es den Interessenten, die Immobilie bequem von zu Hause aus zu besichtigen und einen umfassenden Eindruck zu bekommen.
- ▶ **3D-Grundrisse:** Helfen dabei, die Raumaufteilung besser zu verstehen und erhöhen das Interesse der potenziellen Käufer.



Quelle: <https://visionme.de/3d-grundriss/>

Beispieltext (AIDA)

Attention:

- ▶ „Herzlich Willkommen in Ihrem neuen Zuhause! Entdecken Sie dieses charmante Einfamilienhaus, das Ihnen und Ihrer Familie ein Leben in Harmonie und Stil bietet.“

Interest:

- ▶ „Mit einem großzügigen Garten, einer modernen Grillounge und viel Platz für individuelle Gestaltungsmöglichkeiten wird dieses Zuhause Ihr Herz höher schlagen lassen.“

Desire:

- ▶ „Stellen Sie sich vor, wie Sie laue Sommerabende mit Freunden und Familie auf der Terrasse genießen, während die Kinder im Garten spielen.“

Action:

- ▶ „Kontaktieren Sie uns noch heute für weitere Informationen oder eine Besichtigung – Ihr Traumhaus wartet auf Sie!“

A

I

D

A

Beispieltext: Objektbeschreibung

Beschreibung der Immobilie:

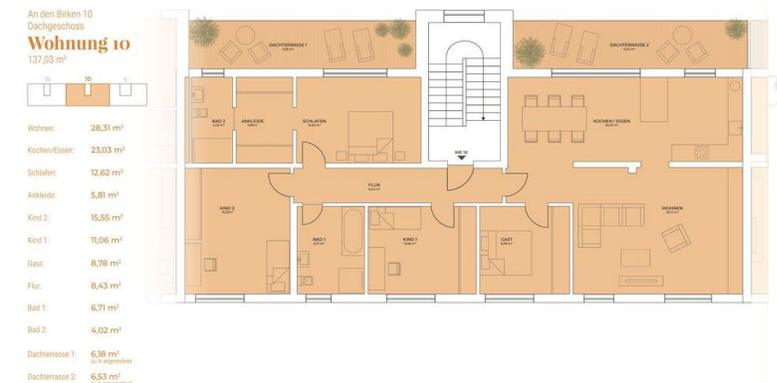
- ▶ „Dieses wunderschöne Einfamilienhaus bietet auf 150 Quadratmetern Wohnfläche alles, was das Herz begehrt. Der lichtdurchflutete Wohnbereich mit Zugang zur Terrasse bildet das Herzstück des Hauses, während der großzügige Garten mit Grillounge ein Paradies für gesellige Abende im Freien ist.“

Besonderheiten hervorheben:

- ▶ „Ein Highlight ist die hochwertige Ausstattung der Küche, die keine Wünsche offen lässt. Die drei Schlafzimmer bieten ausreichend Platz für die ganze Familie, und das modern gestaltete Badezimmer lädt zum Entspannen ein.“

Details zur Lage:

- ▶ „Das Haus befindet sich in einer ruhigen Wohngegend, nur wenige Gehminuten von Schulen, Einkaufsmöglichkeiten und öffentlichen Verkehrsmitteln entfernt.“



Beispieltext: Zusammenfassung / Call to Action

Zusammenfassung der wichtigsten Punkte:

- ▶ „Dieses Einfamilienhaus bietet eine perfekte Kombination aus Komfort, Stil und Funktionalität. Der große Garten, die moderne Grillounge und die hochwertige Ausstattung machen es zu einem einzigartigen Angebot.“

Letzter Anreiz zur Handlung:

- ▶ „Vereinbaren Sie noch heute einen Besichtigungstermin und überzeugen Sie sich selbst von diesem einzigartigen Angebot.“



WICHTIGLISTE

WICHTIGLISTE

WICHTIGLISTE