

Verfasser

Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)
Harald Schüller Investorenvermittlung
Else-Lasker-Schüler-Ring 26
42781 Haan

Telefon: +49 (0) 21 29 - 56 78 35
Telefax: +49 (0) 21 29 - 56 78 36
Mobil: +49 (0) 151 - 15 32 55 86

E-Mail: harald.schueller@investorenvermittlung.de
Internet: www.investorenvermittlung.de

Stand: August 2020

Inhalt

1. Die Visitenkarte Ihres Mehrfamilienhauses
2. Grundlagen
 - 2.1 Erstellung hochwertiger Fotos
 - 2.2 Aufbereitung von Plänen
 - 2.3 Erstellung und Aufbereitung von Karten und Luftbildaufnahmen
 - 2.4 Empfehlungen zur Exposé-Erstellung
 - 2.5 Exkurs: Videos und Drohnenaufnahmen
3. Was gehört ins Verkaufsexposé?
4. Fazit

1. Die Visitenkarte Ihres Mehrfamilienhauses

Ein professionell erstelltes Verkaufsexposé weckt auch bei rational agierenden Investoren deutlich mehr Interesse als ein lückenhaftes und mäßig präsentiertes Wirrwarr an Informationen. Es sollte deshalb aussagekräftig und repräsentativ gestaltet werden.

Bei der direkten Investorenansprache ist ein Verkaufsexposé selbstverständlich obligatorisch.

Wir empfehlen aber auch im Falle der Internetvermarktung ein separat erstelltes Verkaufsexposé anstatt nur auf die in den Immobilienportalen hinterlegten Online-Exposés zurückzugreifen.

Damit kann Ihr Mehrfamilienhaus ohne irgendwelche Einschränkungen (z.B. hinsichtlich Layout und Formatierung) ansprechend präsentiert werden. Und umgekehrt kann schließlich das Verkaufsexposé als Grundlage für die Online-Exposés genutzt werden.

2. Grundlagen

Bevor mit der eigentlichen Exposé-Erstellung begonnen werden kann, sind noch diverse Grafikmaterialien vorzubereiten. Das dafür erforderliche Grundmaterial ergibt sich zu einem großen Teil aus der Zusammenstellung gemäß unserer „Unterlagen-Checkliste“.

2.1 Erstellung hochwertiger Fotos

Für die Erstellung von Fotos lassen sich folgende Empfehlungen geben:

- Fotos sollten idealerweise erst dann gemacht werden, wenn die optischen Maßnahmen aus unserem Artikel „*Möglichkeiten der Wertsteigerung*“ umgesetzt wurden.
- Fotos sollten bei guter Wetterlage gemacht werden. Ein blauer Himmel lässt Ihr Mehrfamilienhaus in einem völlig anderen Licht erscheinen als bei tristem Wetter. Dies gilt auch für Innenfotos von Räumen, die von Tageslicht durchflutet werden.
- Das Mehrfamilienhaus sollte aus unterschiedlichsten Perspektiven fotografiert werden, sowohl außen als auch innen. Anmerkung: Für Innenfotos vermieteter Wohnungen ist die Zustimmung des Mieters erforderlich.
- Damit das Umfeld und die Einbettung Ihres Mehrfamilienhauses erkennbar ist, sind Fotos entlang der Straße hilfreich.

- Es sollten lieber mehr als weniger Fotos gemacht werden, damit hinterher eine gute Auswahl besteht.
- Die Fotos sollten in sehr hoher Auflösung gemacht werden. Verkleinern kann man die Bilder später immer noch.
- Falls erforderlich, müssen die Fotos noch nachbearbeitet werden.
- Einzelne Fotos können ggf. durch Einzeichnungen oder Markierungen ergänzt werden. So kann z.B. beim Foto entlang der Straße Ihr Mehrfamilienhaus markiert werden.
- Aus Datenschutzgründen sollte darauf geachtet werden, dass Gesichter von dritten Personen oder Kfz-Kennzeichen auf Fotos unkenntlich gemacht werden. Ersteres gilt insbesondere auch für Innenfotos vermieteter Wohnungen.
- Nutzen Sie für die Fotos das Dateiformat JPG.

2.2 Aufbereitung von Plänen

Dazu gehören der Lageplan, die Flurkarte, Grundrisse, Ansichten und evtl. noch Schnitte. Dazu folgende Tipps:

- Die Pläne für das Verkaufsexposé sollten dahingehend bearbeitet werden, dass überflüssige Informationen entfernt werden.
- Im Lageplan und in der Flurkarte sollte ggf. eine farbliche Umrandung des Grundstücks ergänzt werden.
- Wenn die vorliegenden Grundrisse in ihrer Darstellung veraltet sind, sollte ggf. auf eine entsprechende Software zur Grundrissbearbeitung oder auf einen Grundriss-Service zurückgegriffen werden.
- Es sollten alle Grundrisse vom Unter- bis zum Dachgeschoss berücksichtigt werden.
- Als Dateiformat ist auch hier JPG empfehlenswert.

2.3 Erstellung und Aufbereitung von Karten und Luftbildaufnahmen

Karten und Luftbildaufnahmen werden im Exposé zur Darstellung des Makro- und Mikrostandortes und zur Einbettung Ihres Mehrfamilienhauses in die Umgebung benötigt. Dazu folgende Tipps:

- Es empfiehlt sich die Nutzung eines Online-Kartenservice und die Erstellung in unterschiedlichen Maßstäben. Luftbildaufnahmen können alternativ auch per Drohne erstellt werden.
- Es ist darauf zu achten, ob bzw. unter welchen Voraussetzungen die Lizenzbedingungen des Kartenservice die Verwendung erlauben.
- Karten und Luftbildaufnahmen sollten dahingehend bearbeitet werden, dass z.B. Standort, Gebäude oder Grundstück per Pfeil, Kreis oder Umrandung markiert werden.
- Als Dateiformat empfehlen wir JPG.

2.4 Empfehlungen zur Exposé-Erstellung

Nach unseren Erfahrungen haben sich folgende Dinge bei der Exposé-Erstellung bewährt:

- Das Verkaufsexposé kann mit Word, Powerpoint oder auch Excel erstellt werden. Wir empfehlen Powerpoint, da dieses Programm speziell auf Präsentationen ausgerichtet ist.
- Ob das Verkaufsexposé im Quer- oder Hochformat erstellt wird, ist Geschmackssache. Wir haben gute Erfahrungen mit dem Querformat, da Fotos, Pläne und Karten sich hier meist besser einfügen.
- Das Layout sollte hinsichtlich Farben und Struktur eher schlicht und nicht verspielt wirken.
- Wir empfehlen folgende Struktur des Exposés: Deckblatt, Inhaltsverzeichnis, Übersichtsdarstellung (Fact-Sheet), ausführliche Inhalte, Kontaktdaten. Nach unseren Erfahrungen sollte die Übersichtsdarstellung mit allen relevanten Eckdaten nicht fehlen, da Investoren sich hiermit einen ersten Überblick verschaffen.
- Texte werden kurz, prägnant und aussagekräftig verfasst.
- Stärken Ihres Mehrfamilienhauses sollten herausgestellt werden. Wichtig ist dabei, realistisch zu bleiben und Übertreibungen zu vermeiden.
- Besondere Merkmale, die für die primäre Investorenzielgruppe wichtig sind, sollten herausgestellt werden.
- Das geeignete Dateiformat für den späteren Austausch ist PDF.
- Bei Bedarf sollten auch Ausdrücke auf hochwertigem Papier in ansprechenden Mappen überreicht werden können.

2.5 Exkurs: Videos und Drohnenaufnahmen

Der Präsentation von Immobilien sind heute technisch kaum noch Grenzen gesetzt. Von Videoaufnahmen ohne oder mit begleitender Vertonung bis hin zu Drohnenaufnahmen ist alles möglich.

Wir erwähnen diese Präsentationsmöglichkeit, auch wenn sie bei der direkten Investorenansprache nicht in das eigentliche Verkaufsexposé (PDF- oder Druckformat) integriert werden kann. Videos oder Drohnenaufnahmen können jedoch zusammen mit dem Verkaufsexposé per Mail an Investoren versandt werden.

Im Falle der Internetvermarktung können sie direkt in den Online-Inseraten an den dafür vorgesehenen Positionen integriert werden. Interessant und kostengünstig zugleich ist jedoch die Möglichkeit einiger Immobilienportale, die eingestellten Bilder automatisch zusätzlich als bewegten Videoclip darzustellen.

Wir empfehlen, diese Maßnahmen in Relation zur Immobilie zu sehen. Aus unserer Sicht sind sie jedoch nicht unbedingt erforderlich und führen bei Mehrfamilienhäusern in der Regel auch nicht zu besseren Vermarktungsergebnissen.

Sollten Videos oder Drohnenaufnahmen aber zufällig Ihr Hobby oder das eines Familienmitglieds sein, spricht nichts dagegen.

3. Was gehört ins Verkaufsexposé?

Die nachfolgende Auflistung stellt die Exposé-Bestandteile dar, die wir nach unseren Erfahrungen für sinnvoll erachten:

- Deckblatt
- Inhaltsverzeichnis
- Übersichtsdarstellung (Fact Sheet)
- Makrostandort
- Mikrostandort
- Luftbildaufnahme
- Infrastruktur
- Lageplan
- Flurkarte und Grundbuchdaten
- Objektbeschreibung
- Ausstattungsmerkmale
- Energetische Angaben / Auszug Energieausweis
- Flächen- und Kubaturberechnung
- Vermietungssituation
- Grundrisse
- Ansichten
- Schnitte
- Impressionen außen
- Impressionen innen
- Erschließungssituation, Belastungen und Beschränkungen
- Potenziale (sofern vorhanden)
- Kontaktdaten

Überlegenswert ist alternativ auch, die Übersichtsdarstellung (Fact Sheet) zu separieren und eigenständig zu gestalten. Somit kann diese dann allein für die erste Ansprache genutzt werden. Bei weitergehendem Interesse kann dann die ausführliche Version nachgereicht werden.

Verschaffen Sie sich auch anhand unseres Muster-Exposé-Rasters als PDF- und Powerpoint-Download einen Überblick, wie Ihr Verkaufsexposé gestaltet werden könnte. Dies kann selbstverständlich bei Bedarf dem individuellen Geschmack hinsichtlich des Layouts oder der Reihenfolge der Inhalte angepasst werden kann.

PDF-Download:
Muster-Exposé-Raster Mehrfamilienhaus-Verkauf

Powerpoint-Download:
Muster-Exposé-Raster Mehrfamilienhaus-Verkauf

4. Fazit

Die Erfahrung zeigt, dass aussagekräftige und repräsentative Verkaufsexposés bei potenziellen Investoren deutlich mehr Beachtung finden. Somit steigen damit auch die Vermarktungschancen.

Falls Sie die Beauftragung eines Maklers in Erwägung ziehen, nimmt er Ihnen die Erstellung komplett ab, sodass sich Ihre Aufgaben auf ein paar Abstimmungen und die finale Freigabe beschränken.

Wir hoffen, dass wir Sie mit diesem Artikel dahingehend sensibilisieren konnten, was bei der Erstellung eines professionellen Verkaufsexposés zu beachten ist.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.investorenvermittlung.de/mehrfamilienhaus-verkauf/>

Gern verkaufen wir auch Ihr Mehrfamilienhaus professionell, zuverlässig und engagiert. Für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf wünschen wir Ihnen in jedem Fall viel Erfolg.

Über Ihre Kontaktaufnahme würden wir uns sehr freuen.

Herzliche Grüße

Ihr Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)

