



# HABITANDO IMMOBILIEN

BY ANDREAS SCHREINER



Expose

-

Immobilien perfekt präsentieren

# Vorwort

---

Liebe Haus- und Wohnungsbesitzer,  
ein altes Marketingsprichwort besagt: „Wer nicht wirbt, der stirbt.“ Da ist viel Wahres dran und das gilt natürlich auch für Ihre Immobilie. Egal ob Sie verkaufen oder vermieten möchten: Um ein gutes Exposé zu bekommen Sie nicht herum. „Doch wie fange ich überhaupt an? Gibt es einen roten Faden oder ein Patentrezept?“ fragen sich viele. Es ist aber auch nicht ganz einfach die Aufmerksamkeit der Leser auf seine Immobilie zu ziehen. Groß und bunt ist die Welt der anderen Angebote. Um hier mithalten zu können, befolgen Sie unsere Ratschläge aus dieser Checkliste und Sie sind oben mit dabei!



Ihr Andreas Schreiner  
(Inhaber Habitando Immobilien)

# Inhaltsverzeichnis

---

1.	Die erste Seite Ihres Exposés	4
2.	Die Folgeseiten Ihres Exposés	5
3.	Die Fotos Ihres Exposés	6
4.	Die letzte Seite Ihres Exposés	7

# I. Die erste Seite Ihres Exposés

---

- **Der Header oder die Überschrift**  
Sie müsse catchy klingen und das Interesse wecken. Also nicht: „Biete Haus mit Tür und Fenster“ sondern „Wunderschönes Traumhaus im Zentrum von XY Stadt mit eigenem Zugang zum Park!“
- **Das Titelfoto**  
Nehmen Sie das Foto, das stellvertretend für die ganze Immobilie steht, also nicht ein Detailfoto der Küche sondern z.B. die Jugendstil-Fassade ihres Schmuckstücks.
- **Das Infofeld**  
Platzieren Sie schon weit oben ein Textfeld, das die 3-4 wesentlichsten Daten und Fakten Ihrer Immobilie aufzeigen (z.B. Zimmer, Wohnfläche, Gesamtmiete), darunter Ihre Kontaktdaten.
- **Die Hardfacts**  
Reichen Sie Ihren Interessenten die Daten weiter, die für sie und ihre Planung wichtig sind.  
Dazu gehören bauliche Angaben wie Zimmeranzahl, Stockwerk, Raumaufteilung etc, finanzielle Details wie Kalt- und Warmmiete, Hausgeld, Kautionskosten, Garagenkosten etc., zeitliche Angaben wie Baujahr, letzte Sanierung, Einzugsdatum etc. und qualitative Aspekte wie Sanierungen, Renovierungen, Ausstattungsstandards etc.

## 2. Die Folgeseiten Ihres Exposés

---

- **Objektbeschreibung**  
Beschreiben Sie dem Leser die Immobilie von außen nach innen. Dabei sollten Sie nicht in Stichpunkten, sondern in ganzen Sätzen schreiben. Formulieren Sie stets positiv. Treffen Sie Aussagen zum Schnitt, der Raumaufteilung und der Zimmeranzahl. Was ist besonders an der Wohnung. Heben Sie es hervor! Ist sie besonders hell, gibt es einen Blick in den Park, existieren zwei Bäder? Vergessen Sie nicht, was sonst alles noch dabei ist, also Keller, Waschküche, Stellplatz etc.
- **Ausstattung**  
Erzählen Sie dem Leser, ob die Wohnung eher luxuriös oder gewöhnlich ausgestattet ist. Aus welchen Hölzern ist das Parkett, ist die Küche von einer bekannten Premium-Marke, sind die Türdrücker aus hochwertigen Materialien etc.? Trifft das nicht zu, können Begrifflichkeiten wie „praktisch“, „pflegeleicht“ oder „pfiffig“ das Manko etwas abmildern.
- **Lage**  
Erklären Sie die Lage der Immobilie, also Stadtmitte, Stadtteil, oder Stadtrand. Der Leser will wissen, was auf ihn in Sachen Wohnqualität, Nahversorgung, Bildungseinrichtungen und Verkehrsanbindung zukommt. Ist es also laut oder leise, wie kommt man am schnellsten zur Arbeit, wo kauft man ein und wo ist der nächste Arzt?

## 3. Die Fotos Ihres Exposés

---

- **Qualität der Fotos**  
Die Fotos sollten von einer guten Qualität sein. Sie brauchen keine Profi-Kamera, ein modernes Handy tut es auch. Trotzdem empfehlen wir die Fotos mit der gegebenen Sorgfalt anzufertigen und zu gestalten. Das bedeutet: Üben Sie zuhause schon einmal, wie die eine oder andere Perspektive sich auf das Bild auswirkt. Man kann die Bilder auch dezent bearbeiten, z.B. Helligkeit, Kontrast und Belichtung anpassen. Aber bitte nicht übertreiben, das vergrämt Ihre Interessenten nur, wenn sie es dann live sehen.
- **Anzahl der Fotos**  
Ein Interessent will gerne viel von der Wohnung sehen, sich dabei aber auch nicht langweilen. Wenn sie von jedem Raum 2 Fotos (Schuss und Gegenschuss) machen und bei komplexeren Räumen (z.B. Küche) 3-4 Fotos, ist das völlig ausreichend.
- **Beschreibung der Fotos**  
Es klingt banal, aber der Interessent will immer wissen, in welchem Raum er sich gerade befindet. Also sind Beschriftungen wie „Küche“, „Bad“ oder „Wohnzimmer“ immer angebracht.
- **HighTec**  
Verzichten Sie als Laie auf technische Spielereien wie Drohnenaufnahmen, 360 Grad Filme oder Surround Fotos.

## 4. Die letzte Seite Ihres Exposés

---

- **Sonstiges**  
Teilen Sie Ihren Interessenten mit, wie Sie sich das Vertragsverhältnis und seine Abwicklung vorstellen. Also, dass Sie sich z.B. Nichtraucher wünschen oder das Halten von großen, gefährlichen Tieren unerwünscht ist. Treten Sie dabei keinem auf den Schlipps und diskriminieren Sie niemanden!
- **Grundriss**  
Fügen Sie auf alle Fälle einen Grundriss bei. Aber bitte nicht in Form einer abfotografierten Schwarz-Weiß-Kopie sondern als neuer, aufbereiteter, ansprechender und farbiger Grundriss im entsprechenden Maßstab. Es gibt spezialisierte Agenturen, die das für ca. € 10,- bis € 20,- pro Grundriss perfekt erledigen.
- **Karte**  
Fügen Sie einen Kartenausschnitt bei, der zeigt, wo Ihre Immobilie (ungefähr) liegt. So können sich Interessenten ein besseres Bild machen.

# Schlusswort

---

Liebe Immobilienbesitzer,  
Sie wünschen Unterstützung in Ihrer aktuellen Situation?  
Wir nehmen uns gerne Zeit, um mit Ihnen all Ihre Wünsche  
und Fragen durchzusprechen!

Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche und  
kompetente Beratung.

Wir verfügen zudem über ein riesiges Netzwerk an  
Experten, das Ihnen keine Antwort schuldig bleiben wird.

Ein Anruf genügt!



Herzlichst  
Ihr Andreas Schreiner