



## Der Ratgeber für kluge Eigentümer

*Das perfekte Exposé – Wie Sie Ihre  
Immobilie mit Worten und Bildern verkaufen,  
nicht nur mit Zahlen.*





# Warum das Exposé der „erste Makler“ Ihrer Immobilie ist

Bevor jemand Ihr Haus betritt, hat er es bereits im Kopf gesehen. Ein Exposé ist kein Datenblatt – es ist Ihr **digitaler Verkaufsraum**, Ihr **Storytelling-Dokument** und Ihre **emotionale Visitenkarte**. Die besten Exposés *verkaufen keine Flächen* – sie verkaufen *ein Lebensgefühl*.

## 1 Emotion schlägt Information:

Käufer treffen Entscheidungen zu 80 % emotional, aber sie begründen sie rational.

Deshalb braucht ein gutes Exposé zwei Ebenen:

Ebene	Ziel	Beispiel
<b>Emotional</b>	Begeisterung wecken	„Ein Ort, an dem Kinder barfuß durch den Garten laufen.“
<b>Rational</b>	Sicherheit schaffen	„2018 kernsaniert, neue Heiztechnik, Energieeffizienzklasse B.“

💡 **Tipp:** Beginnen Sie Ihr Exposé mit einer *Erlebnisüberschrift*: „Willkommen in Ihrem neuen Rückzugsort über den Dächern von Stuttgart.“ So entsteht sofort ein Bild im Kopf.



## 2 Die drei Säulen eines starken Exposés:

## 1. Klarheit in den Fakten

- Baujahr, Bauweise, Sanierungen, Flächenangaben
  - Ausstattung, Grundriss, laufende Kosten
  - Energieausweis, Lagebeschreibung

Diese Fakten geben Käufern Orientierung und Vertrauen.

Doch allein reichen sie nicht aus.

## 2. Charakter durch Storytelling

Ihre Immobilie hat eine Geschichte – erzählen Sie sie:

- Warum wurde hier gerne gewohnt?
  - Was macht den Ort besonders?
  - Welches Lebensgefühl vermittelt der Blick vom Balkon, der Garten, das Licht am Morgen?

## Beispiel:

„Das Haus wurde 1974 erbaut und in den letzten zehn Jahren liebevoll modernisiert – mit dem Ziel, den Charme der 70er zu bewahren und gleichzeitig modernen Komfort zu bieten.“

So entsteht Identifikation – der Interessent *fühlt sich gemeint*.

### 3. Atmosphäre durch Bilder

Ein gutes Foto verkauft Raum – ein großartiges Foto verkauft Stimmung.

## Praxis-Tipps:

- Nutzen Sie Tageslicht – vermeiden Sie Blitzlicht.
  - Fotografieren Sie mit Weitwinkel, aber nie verzerrt.
  - Räumen Sie vor jedem Foto auf – weniger ist mehr.
  - Zeigen Sie *Emotionen*: eine brennende Kerze, frische Blumen, eine geöffnete Terrassentür.

 **Profi-Trick:** Fügen Sie *Menschen indirekt ein* (z. B. einen Kaffebecher, ein Buch auf dem Tisch). So entsteht Wärme, ohne zu personalisieren.



### 3 Der „Exposé-Faktor“ – wie Sie sich vom Durchschnitt abheben:

Die meisten Exposés sehen gleich aus:  
gleiche Texte, gleiche Fotos, gleiche Sätze wie „helle Räume“ oder  
„zentrale Lage“. Wer auffallen will, muss anders schreiben –  
**authentisch, klar, visuell.**

Standard	Besser
„Helle, freundliche Wohnung“	„Große Fensterfronten lassen den Nachmittag in goldenem Licht erstrahlen.“
„Gute Verkehrsanbindung“	„Von der Haustür zum Hauptbahnhof in genau 12 Minuten – ohne Umsteigen.“
„Ruhige Lage“	„Am Ende einer Anwohnerstraße, wo man das Zwitschern der Vögel noch hört.“

 **Merksatz:** „Zeigen, nicht sagen.“

Statt Eigenschaften zu behaupten, lassen Sie sie den Leser *erleben*.

## 4 Struktur eines Premium-Exposés:

- 1. Titelblatt:** aussagekräftiges Leitmotiv + ein emotionaler Satz
  - 2. Einstieg:** kurze Story oder Atmosphäre
  - 3. Hauptteil:** Faktenblöcke in klarer Struktur (Lage, Ausstattung, Energie, Preis)
  - 4. Bildstrecken:** thematisch sortiert (Wohnen, Außenbereich, Umgebung)
  - 5. Zusatzinfos:** Grundriss, Energieausweis, Kosten
  - 6. Abschluss:** Call-to-Action – sympathisch, aber verbindlich

## Beispielabschluss:

„Diese Immobilie erzählt Geschichten – lassen Sie uns gemeinsam Ihre beginnen. Vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin.“



## 5 Bonus: Die Psychologie des Exposés:

Ein starkes Exposé aktiviert fünf Schlüsselfaktoren im Kopf des Käufers:

Faktor	Emotion	Wirkung
<b>Vertrautheit</b>	„Hier fühle ich mich wohl.“	Verknüpft Objekt mit positiven Gefühlen
<b>Verknappung</b>	„So etwas finde ich selten.“	Erhöht Kaufdrang
<b>Kompetenz</b>	„Das ist professionell aufbereitet.“	Schafft Vertrauen
<b>Visualisierung</b>	„Ich sehe mich schon hier leben.“	Löst Entscheidung aus
<b>Sicherheit</b>	„Alles ist dokumentiert.“	Reduziert Risikoempfinden

## 6 Fazit:

Ein gutes Exposé informiert.

Ein außergewöhnliches Exposé überzeugt.

Ein brillantes Exposé verliebt Käufer in Ihre Immobilie.

Machen Sie Ihr Exposé zu einer Einladung – nicht zu einer Aufzählung.

## Extra-Tipp für Eigentümer:

Lassen Sie Ihr Exposé von einer neutralen Person lesen.

Wenn sie sagt: „Ich hatte sofort Lust, das Objekt zu besichtigen“, dann haben Sie alles richtig gemacht.



# Exposé-Checkliste:

## **Baujahr, Bauweise, evtl. Sanierungen und An- und Umbauten**

Geben Sie die Kennzahlen Ihrer Immobilie an, wie z.B. wie alt diese ist und wann sie zuletzt renoviert oder umgebaut wurde.

## **Größe der Wohn- und Nutzfläche (sowie des Grundstücks)**

Geben Sie an, wie groß Ihre Immobilie ist und wie viel Fläche dem zukünftigen Inhaber zur Verfügung steht.

## **Anzahl der Zimmer**

Die Anzahl aller Zimmer zeigt dem Interessenten weiß, ob die Immobilie seinen Bedürfnissen und Wünschen entspricht.

## **Ausstattung**

Welche Ausstattung hat Ihre Immobilie? Gibt es eine Küche, (mehrere) Bäder, Balkon/Terrasse, Garage/Stellplatz? Welche Art Fußboden ist verlegt?

## **Angaben zur Lage**

Für viele Interessenten ist es entscheidend, ob das Objekt in einer ruhigen Nachbarschaft oder mitten im Stadtleben liegt.

## **Infrastruktur und Verkehrsanbindung**

Wie gut ist die Immobilie angeschlossen an z. B. Schule, Krankenhaus, Einkaufsgeschäfte etc.?

## **Angebotspreis**

Wählen Sie ihn nicht zu hoch und nicht zu niedrig, um keine Interessenten abzuschrecken und das Optimale herauszuholen.

## **Laufende Kosten**

Welche laufenden Fixkosten kommen auf den Käufer zu? Diese Information ist für einen finanziellen Überblick wichtig.



# Sie haben Fragen?

*Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin! Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.*



**Erik Porthun**

*Geschäftsführer*

**PORТИMMO GmbH**

Rotebühlplatz 15  
70178 Stuttgart

Telefon: 0172 4504645  
E-Mail: [info@portimmo.de](mailto:info@portimmo.de)  
[www.portimmo.de](http://www.portimmo.de)