

Erfolgreicher SMK-Anlass

# Der Weg zur professionellen Verkaufsdokumentation

Reto Brunner, Vorstandsmitglied SMK

Die SMK organisierte für ihre Mitglieder am 9. November 2006 einen Anlass zum Thema Verkaufsdokumentation. Rund 70 Teilnehmerinnen und Teilnehmer folgten der Einladung. Die beiden Referenten Thomas Graf, graf.riedi AG, und Philipp Widmer, Swiss Interactive AG, zeigten auf eindrückliche Weise, was es bei einer Verkaufsdokumentation zu beachten gilt und was alles machbar ist. Der Anlass wurde durch die Basler-Versicherung unterstützt.



Dreidimensionale Visualisierungen eröffnen neue Möglichkeiten der Präsentation.

Eine professionelle Verkaufsdokumentation ist ein wichtiger Schritt zum erfolgreichen Immobilienverkauf. Thomas Graf zeigte in seinem Referat Wissenswertes im Zusammenhang mit Verkaufsdokumentationen auf. Er empfiehlt eine objektspezifische Zielgruppendefinition vorzunehmen, bevor man mit der eigentlichen Erstellung der Dokumentation beginnt. Denn grundsätzlich gibt es für jede Immobilie einen Käufer. Jede «schlechte» Liegenschaft hat auch positive Aspekte, man muss sie nur erkennen und auf ihnen aufbauen. In der nächsten Phase sollte sicher gestellt werden, dass alle notwendigen Unterlagen vorhanden sind (Pläne, Daten, Texte, Karten, Bilder, Logos usw.).

In einer modernen Dokumentation werden mittels Bilder Emotionen vermittelt und geweckt. Bei den Bildern sollte unbedingt auf die richtige Jahreszeit geachtet werden. Die Texte sollten kurz und informativ sein. Unwörter wie «Nasszelle» sind zu vermeiden, lieber spricht man von einer Badelandschaft. Zudem lohnt es sich, eine Struktur in die Dokumentation zu bringen, die auch für andere Liegenschaften verwendet werden kann.

Thomas Graf empfiehlt, von einem Grafiker eine entsprechende Schreibvorlage gestalten zu lassen. Eine professionelle Dokumentation zeichnet sich auch durch saubere Planunterlagen aus. Gegen ein kleines Honorar sind viele Architekturbüros bereit, die Pläne aufzubereiten oder neu zu zeichnen. Tabellen können mit wenig Farbhinterlegung

und/oder Bildern/Plänen für den Leser leichter verständlich und freundlicher gemacht werden. Zu guter Letzt empfiehlt Thomas Graf in jeder Verkaufsdokumentation einen Hinweis zum Copyright und zur Verbindlichkeit der Angaben und Informationen.

## Beeindruckende Visualisierungen

Im zweiten Teil des Anlasses veranschaulichte Philipp Widmer, auf was beim Gestalten einer Dokumentation zu achten ist und was die heutigen elektronischen Möglichkeiten sind. Beim Erarbeiten einer Schreibvorlage sollten beim Layout folgende Punkte definiert werden: Die Grundvoraussetzungen, der Satzspiegel, die Spaltenanzahl und -breite, Gestaltungsraster (wo Bilder, wo Text) und das Farbkonzept. Nebst dem Layout sind auch die Typographie (Schriftart, Schriftgrade, Satzausrichtung und Hervorhebungen) sowie die Bilddaten (Datenformate, Fotografien, Visualisierungen und Grundrissaufbereitung) festzulegen. Bei den Fotografien sollte speziell auf die Beleuchtung und die Verzerrungen geachtet werden. Mit entsprechender Software kann vieles korrigiert und kaschiert werden. Zum Schluss seiner Präsentation führte Philipp Widmer die Zuhörer in die Zukunft. Mit der Maus machte er einen virtuellen Rundgang durch eine Wohnung, wechselte in Sekundenbruchteil die Farbe der Küchenfront sowie die Bodenbeläge und gestaltete so eine eigene Traumwohnung.

ANZEIGE

### Masterlizenz zum Aufbau eines Franchisesystems zu vergeben

Wir sind seit 1912 auf dem europäischen Immobilienmarkt präsent und Pioniere im Verkauf von Zweit- und Ferienwohnsitzen. Im Rahmen der Neupositionierung unserer Marken DSI, Dr. Stange + Co Nachf., EstateNet suchen wir seriöse, leistungsfähige Lizenznehmer, die unter unseren Marken langfristig und zu fairen Konditionen ein Franchisesystem für Immobilienmakler in der Schweiz aufbauen wollen.

Weitere Informationen zu uns finden Sie unter:  
[www.drstange.ch](http://www.drstange.ch)

Bewerbungen bitte an:  
L.v. Usslar, Sommerweid 1A, 6362 Stansstad, Natel: 079 658 78 94