



Bilder: Frank Ungrad/shutterstock

Optimierte Grundrisse

# Wie aus technischen Zeichnungen emotionale Wohnwelten werden

Technische Zeichnungen enthalten auf engem Raum oft Informationen wie Fenster- und Brüstungshöhen, Materialbeschreibungen, übereinanderliegende Maßketten oder Abkürzungen, die den Laien mehr verwirren als aufklären. Solche Pläne haben in Exposés natürlich nichts zu suchen, denn ein schlechter, unlesbarer Plan kann alle anderweitigen Bemühungen hinsichtlich Beschreibung und fotografischer Darstellung der Immobilie mit einem Klick zunichtemachen. Es gilt also einerseits, zu vereinfachen und die Informationen auf das Wesentliche zu reduzieren, und andererseits, den Grundriss mit Attributen auszustatten, die den Plan aus der Zwei- in die Dreidimensionalität und von der technischen auf die emotionale Ebene führen.

„Der Plan soll das Kino im Kopf des Betrachters anlaufen lassen. In der Fantasie soll der Interessent schon in die neue Wohnung einziehen, sie mit seinem Möbeln ausstatten und sich die Frage beantworten, ob er hier so leben

kann, wie er sich das vorstellt“, beschreibt Rolf Kaulard von ImmoGrafik die Wirkungsweise emotional gestalteter Grundrisse. Mit seinem Unternehmen überträgt er das Konzept, das sich große Modelabels, Fahrzeughersteller und Konsumgüterproduzenten schon längst zunutze machen, auf die Immobilienvermarktung: die verkaufpsychologischen Erkenntnisse über die Lebenswelten verschiedener Zielgruppen.

**Drei Nachfrager-Gruppen, drei Grundriss-Typen**

Der Geschäftsführer von ImmoGrafik geht dabei von drei Nachfragergruppen aus: die klassische-traditionelle Käuferschicht, die allem Neuen gegenüber eher kritisch gegenübersteht und demzufolge traditionelle Möblierung und gedeckte Farben bevorzugt.

Den modernen innovativen Käufer zeichnet eine ausgeprägte Aufgeschlossenheit gegenüber allem Neuen aus, was sich

nicht zuletzt in seiner Experimentierfreude bei der Ausstattung seiner Wohnung widerspiegelt.

Die derzeit größte Zielgruppe sieht Kaulard in den so genannten gegenwartsorientierten Nachfragern, die ein sehr gefühvolles, auf Harmonie ausgerichtetes Verhältnis zum Wohnen haben. Sie mögen mediterrane Farben und natürliche Materialien.

Je nachdem, wie der Makler die Zielgruppe für die zu vermarktende Immobilie eingrenzt, kann ein entsprechend designer Grundriss erstellt werden: traditionell, progressiv oder gegenwartsbezogen.

**Grundrisse im Corporate Design**

Mit Emotionalisierung, aber ohne Typisierung arbeitet der Grundriss-Anbieter primb.de. „Für jedes Objekt und jede dazu passende Zielgruppe muss individuell entschieden werden, was den Inte-

ressenten, der zum Kunden werden soll, emotional anspricht“, erklärt Frank Praßler, Geschäftsführer von primb.de. „Sind es mit Bedacht kolorierte Grundriss-Zeichnungen in warmen Pastelltönen oder cool wirkende und zurückhaltende Blautöne, oder sind es zweifarbige Grundriss-Darstellungen?“ Für weit wichtiger hält Praßler aber, dass Grundriss-Darstellungen mit dem Firmenlogo des Maklers versehen sind und zu den Firmenfarben passen. Mit Grundriss-Zeichnungen im Corporate Design des Maklers werde nicht nur der Grundriss-Klauf erheblich erschwert, sondern der Kundenbindungs- und Wiedererkennungseffekt werde durch Grundrisse, die sich harmonisch in das Angebot und den Auftritt des Maklers einfügen, erheblich erhöht. Auf jeden Fall zeige der Makler durch optimierte Grundrisse gegenüber dem Interessenten sein Verständnis von Qualität. Praßler weist in diesem Zusammenhang auf die Gefahr abmahnfähiger Angaben und Darstellungen hin, die häufig auch in Grundrissen vorkommen: „Immer wieder finden wir falsche Darstellungen der Wohnfläche in Grundrissen. Ein guter Grundriss-Optimierer hat deshalb Kenntnisse im Immobilienrecht, um den Auftraggeber vor Abmahnungen zu schützen.“

### Was gehört nicht in einen Exposé-Grundriss?

Gefragt, was in einen optimierten Grundriss gehört, zählt der primb.de-Geschäftsführer auf: das Firmenlogo/der Name des Maklers, Wände, Türen, Fenster, Balkone, Garagen, Raumnamen sowie Möbel und Accessoires im richtigen Verhältnis zu den Räumen. „Durch eine Möblierung können Laien Aufteilung und Größe von Räumen oft wesentlich besser erfassen als durch Maßketten und Quadratmeterangaben“, bestätigt auch Carsten Kögel von der 1000hands AG in Berlin. Rolf Kaulard von ImmoGrafik empfiehlt, dass die Pläne zwar gut verständlich und emotional ansprechend gestaltet werden, gleichzeitig aber ausreichend offen bleiben. „Unsere Grundrisse haben – außer auf ausdrücklichen Wunsch – zum Bei-

spiel keine Bodenbeläge in den Wohnräumen. Eichendielen rustikal, ein bunt gemusterter Teppich oder andere sehr dem persönlichen Geschmack unterworfenen Details führen bei manchen Interessenten sofort zu einer emotionalen Sperre. Das darf nicht sein.“ Ebenfalls nicht in den Exposé-Grundriss gehören Kaulard zufolge die exakte Lage von Anschlüssen oder der Ort der Wasseruhr, die korrekte Bemaßung bis in den letzten Millimeter oder die genaue Mauerstärke.



Ein optimierter Grundriss macht es dem Betrachter leicht, sich vorzustellen, ob diese Wohnung auch für seine Zwecke funktionieren könnte.

Grundlage für einen optimierten Grundriss ist in der Regel eine vorhandene Bauzeichnung. Sollte so ein Plan nicht zur Verfügung stehen, reichen auch Handzeichnungen. Der Makler muss nur mit einem Laser- oder Ultraschall-Messgerät die Immobilien vermessen und alle wichtigen Werte aufschreiben. Dazu gehören Länge und Breite der Räume, Lage und Größe der Fenster und Türen sowie die Funktion der Räume.

### Kosten und Nutzen

Und was kostet das Ganze? „Das kostet wirklich nicht die Welt“, sagt Kaulard.

„Im Vergleich zu den Gesamtvermarktungskosten, vor allem zu den Anzeigen in Zeitungen und Online-Portalen, können Sie die Kosten für einen optimierten Plan vernachlässigen.“ Etwas konkreter werden die Mitbewerber: Carsten Kögel von 1000hands beziffert die Kosten für Wohnungsgrundrisse auf 10 bis 18 Euro – abhängig von den gewünschten Optionen und Layouts. Bei primb.de kostet ein individueller 2D-Grundriss inklusive Firmenlogo 15,95 Euro netto. Bei der 3D-Variante erhalten die Kun-

den einen 2D-Grundriss und zwei bis drei Bilder der Immobilie in 3D. Der 3D-Grundriss für eine Eigentumswohnung kostet 19,95 Euro.

### Und was kann der Grundriss noch?

Der Fantasie auf die Sprünge helfen – das vermag ein ansprechend und verständlich gestalteter Grundriss in jedem Fall. Selbst oder gerade bei Immobilien, die in ihrem aktuellen Zustand nicht vorzeigbar oder grundsätzlich verbaut sind. Der Makler kann eine Zukunftsvision dieser Wohnung entwerfen und schon geht es los – das Kino im Kopf des Interessenten. 