

Ihre STÜTZE bei IMMOBILIEN

OFFIZIELLER NEWSLETTER VON
IMMOBILIEN STÜTZ



DIESE WOCHE NEU:

Blick hinter die Kulissen SEITE 2

Blick hinter die Kulissen SEITE 3

Anekdoten

Vorschau - neue Objekte SEITE 4

2000 Stockerau: Neu saniertes Einfamilienhaus auf 2 Wohnebenen mit Vollkeller und Garage

OBJEKT DES MONATS

**MIETE: EINFAMILIENHAUS NEU SANIERT
5 RÄUME AUF 2 WOHNEBENEN, VOLLKELLER, GARAGE
IN RUHIGER, GRÜNER SIEDLUNGSLAGE
IN 2000 STOCKERAU, RICHTUNG WIESEN**

Wenige Autominuten von der Autobahn Stockerau Ost, Richtung Wiesen, entfernt, befindet sich in herrlich, grüner Ruhelage dieses neu sanierte Einfamilienhaus mit geräumigen Zimmern.

Modern ausgestattet, Arbeitserleichterung durch Mähroboter, Staufläche für Räder und Freizeitzubehör im Vorbau/Eingangsbereich

Eckdaten:

Ca. 199 m² Wohnfläche: Wohnzimmer mit Wintergarten,
4 geräumige Schlafzimmer, Bad mit Wanne, 2 WCs,
geräumiges Vorzimmer
Vollkeller mit sehr viel Stellfläche
Garage für 1 PKW
Befristung: 5 Jahre
Bezug: sofort

Gesamtmiete: Euro 1.700,--

WAS GIBT ES NEUES?

Liebe Leserin, lieber Leser,

in diesem Newsletter möchten wir damit beginnen, Sie hinter die Kulissen sehen zu lassen, wie schwierig es oft ist, an einen Auftrag zu kommen, wie lange es dauern kann, wie viel Aufwand damit verbunden ist und was wir bis zur Auftragserteilung so alles erleben. Nachträglich relativiert sich dann die Höhe der Provision, da der Arbeitsaufwand im Vorhinein nicht absehbar ist.

Erst kürzlich hatte ich eine zufriedene Kundin bei mir im Büro, die mich gefragt hat, ob die Provision alle meine Spesen und Aufwand gedeckt haben, weil sich das ganze seit Erstkontakt über 3 Jahre gezogen hat und letztlich unvorhergesehene Schwierigkeiten aufgetreten sind, die vor Verkauf behoben werden mußten. Dazu kamen noch Streitereien zwischen den Verkäufern im Zuge ihres Scheidungsdramas, wo ich teilweise als Mediatorin fungierte.

Letztlich haben wir dies gemeinsam - hier muß ich auch den zuständigen Notar mit einschließen - sehr gut gemeistert und alle Beteiligten sind sehr zufrieden, was

letztlich das Wichtigste ist!

Durch die Digitalisierung hat sich der Arbeitsaufwand verschoben. Früher riefen die Kunden an und wollten eine Immobilie besichtigen, heute wird sehr viel Arbeit in die richtige Auf- und Vorbereitung einer Immobilie gesetzt, Newsletter und Blogs werden geschrieben, Videos angefertigt, Facebook und Instagram sind ebenfalls notwendig, um alle Kunden anzusprechen.

Durch 360° Rundgänge bekommt der Immobilieninteressent schon einen sehr guten Eindruck, über Google Earth kann die genaue Lage sowie eine Luftaufnahme der Immobilie angesehen werden, was beiden Seiten sehr viel Zeit erspart.

Der Immobilienmakler muß somit nicht mehr nur gut im Verkauf sein, sondern auch andere zahlreiche Fähigkeiten aufweisen und ein richtiges Multitasking-Talent sein, angefangen von guten Fotos anfertigen, offen für immer wieder neue Werbemaßnahmen sein, sich in der digitalen Bewerbung gut auskennen, rechtlich immer am neuesten Stand sein,

Werbeanzeigen gestalten können (grafisch ein Gespür haben), sich vor der Videokamera für YouTube bewegen können, etc.

Natürlich kann man jeden Bereich auch an einen Profi abgeben, aber der kostet so richtig viel Geld und dies bleibt dann eher den großen Firmen vorbehalten, wo oft die persönliche Empathie fehlt.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen wieder viel Vergnügen beim Lesen unseres Newsletters, ich freue mich über Ihr Feedback und Anregungen!

Ihre Stütze bei Immobilien!

Ingrid Stütz-Haunschmid



EIN BLICK HINTER DIE KULISSEN

360° Rundgänge - von der Aufnahme bis zur Fertigstellung

ENORMER ZEITAUFWAND

Was für den Kunden so einfach erscheint, ist von der Anfertigung bis Fertigstellung oft alles andere als einfach und mit viel Zeitaufwand verbunden. Diesmal möchte ich einen Einblick geben, wie die Erstellung eines 360° Rundganges funktioniert.

Wir arbeiten hier mit einem System, welches wir in Deutschland gekauft haben, dabei wurde auch die Ausstattung, also Stativ und Kamera mitverkauft. Diese Ausrüstung ist handlich verpackt in einer Umhängetasche. Trotzdem komme ich zu Erstgesprächen oft ziemlich angepackt mit Handtasche, Mappe mit den Verkaufsunterlagen, Feuchtigkeitsmessgerät, Maßband, großer Digitalkamera und 360° Ausrüstung, im Kofferraum liegt meist noch mein Verkaufsschild mit Kabelbinder zum Aufhängen.

IMMOBILIE MUSS AUFGERÄUMT SEIN

Bei einem 360° Rundgang sieht der Kunde jedes Detail einer Immobilie. Im Vorfeld weise ich den Kunden bereits darauf hin, alle persönlichen Gegenstände wegzuräumen, Fotos mit privaten Aufnahmen abzunehmen und vor allem die Wohnung/das Haus aufzuräumen.

Hier gibt es 2 Gruppen von Kunden: Bei den einen ist alles so perfekt aufgeräumt, dass es aussieht, als wenn die Immobilie erst frisch bezogen worden wäre, auf der anderen Seite gibt es Kunden, wo vor dem Fotografieren noch entsprechend umgeräumt werden muss – von einem Raum zum anderen, damit die Fotos gut aussehen. Trotzdem lässt es sich nicht vermeiden, dass Fotos nachbearbeitet werden müssen, zumal das Gegenlicht von der Sonne in einem Raum oder Regen

die Lichtverhältnisse in der Immobilie stark beeinflussen. Nachbarhäuser oder fremde Autos, oft auch private Fotos müssen verpixelt werden, damit diese nicht im Internet sichtbar sind.

AUFAHMEN

Auf dem Handy habe ich eine App, die über Wlan mit der 360° Kamera verbunden ist. Sobald dieser Kontakt hergestellt ist, was auch nicht immer einfach funktioniert, kann mit dem Fotografieren begonnen werden. Das Stativ wird in verschiedene Positionen im Zimmer aufgestellt, die Aufnahme wird über das Handy ausgelöst.

Dazu ist es notwendig, in ein anderes Zimmer zu gehen, um nicht selbst am Foto sichtbar zu sein. Im Garten ist dies oft eine Herausforderung – der Wind geht, das Stativ wackelt, kann nicht befestigt werden. Auch hierbei hat es schon manchmal Hoppalal gegeben.

ZEITAUFWENDIGE ARBEIT IM BÜRO KUNDE BESTIMMT, WAS ZUERST ANGESEHEN WIRD

Im Büro beginnt dann die langwierige Arbeit: Fotos bearbeiten, Pläne bereinigen, sodass am Plan nur mehr die Räume ohne Bemassungen und Zeichnungen sichtbar sind, sonst sind die gesetzten Punkte für den Rundgang nicht mehr sichtbar und wirken verwirrend, Beschriftung der einzelnen Fotos, damit diese dann richtig gesetzt werden können – dazu bezeichne ich auf einem Plan alle Punkte, wo ich das Stativ hingestellt habe, um später die Fotos richtig beschriften zu können. Hier muss ich berücksichtigen, dass eine 360° Aufnahme nicht so eindeutig erkennbar ist, wie ein starres Bild.

Im Programm selbst werden alle Fotos beschriftet, Punkte gesetzt, wie der Kunde das Foto zuerst sehen soll, quasi an welchem Punkt der Rundgang bei einem Raum beginnt und die Spots werden am Plan gesetzt und diesem die richtigen Fotos zugeordnet. Dadurch kann der Kunde durch den Rundgang gehen, indem er unser Logo anklickt und somit von Raum zu Raum gelangt oder auch am Grundriss die gesetzten Spots anklickt und sich die Räume zuerst ansieht, die einen interessieren.

Auch die Auswahl, wie ein Kunde sich einen Rundgang ansehen möchte, kann ich bestimmen, indem ich entweder den Rundgang generell frei gebe oder nur auf

Anfrage manuell oder eine Freischaltung durch den Kunden selbst erfolgt, indem dieser Name, Telefonnummer und Mailadresse eingibt.

Was sehr einfach aussieht, ist wie vieles sehr zeitaufwendig.

ZEITERSPARNIS

Allerdings haben sich mit den 360° Rundgängen die Besichtigungen reduziert, weil wir nur mehr besichtigen, wenn Kunden sich den Rundgang angesehen haben. Da dieser sehr aussagekräftig ist, ersparen sich beide Seiten viel Zeit, finden ohne örtliche Besichtigung heraus, ob das Objekt interessant ist.

Das heißt, unser Aufgabengebiet hat sich gegen früher in viel mehr Vorbereitung, plastische Vorstellung, etc. verschoben, sodass eine Besichtigung vor Ort nur mehr der letzte Schliff ist.

ANEKDOTEN - DIE BÜCHER FÜLLEN KÖNNTEN

Schmerzhafter Auftrag

Mit Freude stelle ich fest, dass unsere Digitalisierung Früchte trägt. Letztlich kontaktierte mich eine Kundin, die mich über YouTube mit der Videobewerbung für die Tippgeberprovision in der Höhe von Euro 1.000,- gefunden hatte und schrieb mir ein sehr nettes und ausführliches Mail. Sie wollte sich gerne die Tippgeberprovision verdienen und nannte mir ihre Faszienmasseurin, eine Chinesin in Wien, die ihre Wohnung verkaufen möchte. Interessiert an Faszienmassage wollte ich darüber mehr wissen. Vor ca. einem Jahr machte ich selbst schmerzhaft Erfahrungen mit Faszien, die ich bis dato nicht kannte. Diese Bindehautverklebungen gehören wieder aufgelockert und diese Behandlung (auch mit Faszienrollen) kann sehr schmerzhaft sein.

Da mich diese Kundin bereits der Chinesin namhaft gemacht hatte, wußte diese bei Anruf gleich Bescheid und wir vereinbarten bei dieser Gelegenheit für wenige Tage später einen Termin für eine Faszienbehandlung für mich und danach sollte ich mir ihre Wohnung ansehen.

Gleich bei Erstbegegnung waren wir beide uns sehr sympathisch, zumal die Chinesin mich musterte und meinte, welche Körperstellen sie an mir verbessern würde und endete mit „ich mach dich wieder ganz gesund und schön“. An dieser Stelle

möchte ich anmerken, dass ich immer gesund war, nie krank werde, aber leider mit dem vielen Sport und vor allem mit dem Krafttraining ev. übertrieben und dabei das Aufwärmtraining vernachlässigt habe. Das rächt sich nun, weil mich meine Faszien schmerzen.

Die Chinesin, die aufgrund eigener Krankheit zu ihrer Ausbildung gekommen ist, nannte mir im Vorhinein bereits alle Stellen, die sie behandeln würde. Dabei stellte sie fest, dass ich gesund bin, nur die Verklebungen gehören gelöst. Ich war fasziniert, weil ich ihr gar nicht sagen mußte, was meine Schwachstellen waren. „Massage“ klingt angenehm, aber eine Faszienmassage hat damit überhaupt nichts zu tun. Schwachstellen bzw. Verklebungen werden gelockert und hier genügt oft nicht nur ein Daumendruck. Es schmerzt so richtig und bei der Behandlung meines Oberarms fährt mir der Schmerz wie Elektrizität in die Finger. Na, wenn es hilft!

Ich bekomme 1,5 Stunden Spezialbehandlung, länger hätte ich vermutlich nicht mehr durchgehalten. Während dieser Zeit erhalte ich wertvolle Tipps über entsprechende Ernährung, spezielle Übungen für straffen Bauch, gerade Haltung – alle die mich kennen, werden voraussichtlich jetzt schmunzeln, zumal sie wissen, dass ich immer auf meine Figur geachtet habe und auch auf

gesunde Ernährung viel Wert lege. Ich bin aber der Meinung, dass uns die Chinesen in punkto Gesundheit sowieso einiges voraus haben.

Im Anschluß setzen wir uns noch zusammen und besprechen ihren Wohnungsverkauf. Die Wohnung durfte ich mir vor der Massage, als ich noch etwas warten mußte, allein ansehen. Ich beriet sie, welche Tätigkeiten bzw. Sanierungen vor einem Wohnungsverkauf gut wären, zumal sie im WC einen Wasserschaden hatte und ein großes klaffendes Loch an der Rückwand sichtbar war.

Fazit: Der Wohnungsverkauf dauert noch ein bißchen, aber ich bekomme den Auftrag – ein im wahrsten Sinne des Wortes – sehr schmerzhafter Weg bis dahin!

Bemerkung am Rande: Ich bin zwar am Oberarm mit grossen blauen Flecken übersät, die noch immer sehr schmerzhaft sind, aber die harten Verklebungen sind weg! Für das nächste Mal hat sie mir eine Gesichtsmaske empfohlen, die mich „verjüngen“ sollte. Bin schon gespannt! Ich kann nur jeder figurbewußten Frau empfehlen, sich solch einer Massage zu unterziehen! Wie heißt es so schön „Schönheit muß leiden“

VORSCHAU IMMOBILIEN-ANGEBOTE



Symbolfoto von kürzlich fertiggestellten Wohnungen des gleichen Bauträgers

Anlage-/Eigentumswohnungen ab Herbst im Verkauf

Neubauprojekt in 1230 Wien
Ca. 35 Wohnungen für Anleger oder für den Eigenbedarf

2-3 Zimmer-Wohnungen mit Balkon/Garten und (tlw.)
PKW-Stellplatz
Ab ca. 30 m² Wohnfläche, inkl. Küchenausstattung, Bad
und WC

Vormerkungen ab sofort möglich!

Eigentumswohnung in 1200 Wien, Durchlaufstraße

Zentrumsnah, gut frequentierte Lage, Parkplätze vor der
Tür

Besichtigungen nach Räumung möglich

Ca. **72 m² Nutzfläche**: Wohnzimmer, 2 Schlafzimmer,
möblierte Küche, Bad mit Wanne, WC, Vorzimmer
2. Liftstock

Ausstattung:

Melan- bzw. Teppichböden (zu erneuern),
Fernwärmeheizung

Bezug: in Kürze

Kaufpreis und Fotos erscheinen online, sobald die Wohnung
geräumt und neu ausgemalt ist - dann werden aktuelle Fotos
angefertigt



Hausansicht

KONTAKT

Immobilien STÜTZ - Ihre Stütze bei Immobilien

A-2011 Höbersdorf, Feldgasse 9

Tel. +43 676/31 55 460

office@immobilien-stuetz.com

www.immobilien-stuetz.com



Dieses Unternehmen wurde von Kunden bewertet
und von FINDMYHOME.AT ausgezeichnet als

QUALITÄTSMÄKLER 2019