FI

FRANCHOIS

IMMOBILIEN

Nicht *unter Wert.*

Die 7 häufigsten Fehler,
die Eigentümer beim Immobilienverkauf teuer bezahlen.

VON

PHILOMENA FRANCHOIS

IMMOBILIENBERATERIN

KOSTENFREIE ABGABE · 1. AUFLAGE

FI

FRANCHOIS IMMOBILIEN

HOME STAGING
DESIGN
PREMIUM VERMARKTUNG

Liebe Eigentümerin,
lieber Eigentümer,

vielen Dank für Ihr Interesse an diesem kleinen Taschenbuch.

In meiner täglichen Arbeit erlebe ich immer wieder, dass Menschen beim Verkauf ihrer Immobilie oft viel Geld verschenken, ohne es zu bemerken. Nicht aus Unwissenheit, sondern weil ihnen niemand zeigt, worauf Käufer wirklich achten.

Die folgenden Seiten sollen Ihnen helfen, typische Fehler zu vermeiden und den Wert Ihrer Immobilie sichtbar zu machen.

Ich wünsche Ihnen viele hilfreiche Erkenntnisse – und vielleicht den einen oder anderen Gedanken, der für Ihre Immobilie den entscheidenden Unterschied macht.

Herzlichst

Philomena Franchois

IMMOBILIENBERATERIN & HOME-STAGING-EXPERTIN

> *„Stilvoll präsentieren. Wertvoll verkaufen."*

FI

FRANCHOIS IMMOBILIEN

HOME STAGING
DESIGN
PREMIUM VERMARKTUNG

Herausgeberin & inhaltlich verantwortliche

Philomena Franchois · FRANCHOIS Immobilien

Gottlieb-Manz-Straße 12 · 70794 Filderstadt-Bernhausen

+49 151 · 73 07 1970 · info@franchois.de · franchois.de

Verantwortlich i. S. d. Presserechts: Philomena Franchois, Anschrift wie oben.
Urheberrecht: Alle Inhalte sind urheberrechtlich geschützt; Vervielfältigung und Weitergabe – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Zustimmung.
Bildnachweis: Fotos FRANCHOIS Immobilien. Stand: 1. Auflage · Kostenfreie Abgabe.

KURZ ERKLÄRT · ENGLISCHE BEGRIFFE*

Real Estate – Immobilien. **Home Staging** – „Wohnraum in Szene setzen": eine Immobilie gezielt für den Verkauf herrichten, damit sie im besten Licht wirkt. **Design** – Gestaltung von Raum, Farbe und Material. **Living** – Wohnen. **BankReady** – „bank-fertig": Ihre Immobilie ist so vorbereitet, dass auch die Bank des Käufers den Wert nachvollziehen und die Finanzierung bewilligen kann.



„Eine Immobilie wird nicht besichtigt.
Sie wird erlebt."

PHILOMENA FRANCHOIS

Die meisten verschenken einen *fünfstelligen Betrag.*

Und sie merken es nie. Weil niemand ihnen sagt, woran es lag.

Ein Interessent kommt zur Besichtigung, schaut sich um, sagt höflich „Wir melden uns" – und meldet sich nicht. Oder er meldet sich, aber mit einem Angebot, das weh tut.

Was in diesen Minuten passiert, entscheidet über Zehntausende Euro. Und es passiert fast immer aus denselben sieben Gründen.

VERSPRECHEN

Sie lesen dieses Taschenbuch in zwanzig Minuten. Danach wissen Sie, was Käufer wirklich sehen.

Sieben Punkte.

1 Die ersten sieben Sekunden 6

2 Licht – der günstigste Wertsteigerer 8

3 Weniger ist mehr Geld 10

4 Jeder Raum braucht eine Aufgabe 12

5 Farbe steuert das Gefühl 14

6 Die Bank schaut anders hin 16

7 Der Preis ist eine Geschichte 18

01 · DER ERSTE EINDRUCK

Die ersten *sieben Sekunden.*

Bevor ein Interessent den Flur betreten hat, ist die Entscheidung emotional bereits gefallen. Alles danach ist nur noch Begründung.

Das klingt hart, ist aber eine gute Nachricht: Diese sieben Sekunden können Sie gestalten. Sie kosten fast nichts – und sie entscheiden darüber, ob jemand mit offenen oder mit verschränkten Armen weitergeht.

PUNKT 1 · CHECKLISTE

- [ ] Hausnummer, Klingel und Briefkasten sauber und lesbar
- [ ] Der Weg zur Tür frei – kein Gerümpel, kein Laub
- [ ] Im Flur: Licht an, Schuhe weg, ein klarer, frischer Duft
- [ ] Von der Tür aus kein Blick in unaufgeräumte Räume
- [ ] Die Haustür selbst: geputzt, Griff poliert

> *Der Eingang verkauft das Haus.*
> *Der Rest bestätigt es nur.*

02 · LICHT

Der günstigste *Wertsteigerer.*

Nichts verändert die Wahrnehmung eines Raumes so stark – und so billig – wie Licht. Dunkle Räume wirken kleiner, älter und feuchter, als sie sind.

Ein Termin bei Tageslicht ist Pflicht. Aber verlassen Sie sich nicht darauf: Auch mittags entsteht Wärme erst durch eingeschaltete Lampen.

PUNKT 2 · CHECKLISTE

- [ ] Alle Lampen an – auch bei Sonnenschein
- [ ] Einheitliche Lichtfarbe: warmweiß, 2700–3000 Kelvin
- [ ] Defekte Leuchtmittel vorher tauschen
- [ ] Vorhänge weit auf, Fenster geputzt
- [ ] Dunkle Ecken mit einer Stehlampe auflösen

> *Ein Raum ist so groß,*
> *wie er hell ist.*

03 · REDUKTION

Weniger ist *mehr Geld.*

Ihre Erinnerungen sind wertvoll – aber sie sind nicht verkäuflich. Familienfotos, Sammlungen, Magnete am Kühlschrank: All das zwingt den Käufer, Ihr Leben zu sehen statt seines.

Er muss sich einziehen können. Im Kopf. Sofort. Und dafür brauchen seine Gedanken Platz.

PUNKT 3 · CHECKLISTE

- [ ] Persönliche Fotos und Dokumente weg
- [ ] Rund ein Drittel der Möbel entfernen – das schafft Weite
- [ ] Arbeitsflächen und Fensterbänke komplett frei
- [ ] Schränke aufräumen – es wird hineingeschaut
- [ ] Kein Blick auf Wäscheständer, Katzenklo, Kabelsalat

> *Der Käufer kauft nicht Ihr Zuhause.*
> *Er kauft sein zukünftiges.*

04 · FUNKTION

Jeder Raum braucht eine *Aufgabe.*

Das Zimmer, in dem Bügelbrett, Hometrainer und der alte Schrank stehen, ist für den Käufer kein Zimmer. Es ist ein Problem – und Probleme drücken den Preis.

Ein völlig leerer Raum wirkt übrigens genauso ratlos. Beides kostet Geld.

PUNKT 4 · CHECKLISTE

- [ ] Jedem Raum genau eine klare Nutzung geben
- [ ] Das Gästezimmer ist ein Gästezimmer – keine Abstellkammer
- [ ] Kleine Räume als Arbeitsplatz oder Kinderzimmer zeigen
- [ ] Flur und Diele bewusst inszenieren, nicht nur durchlaufen
- [ ] Auch Keller und Garage brauchen Ordnung

> *Was der Käufer nicht benennen kann, kann er auch nicht bezahlen.*

05 · FARBE

Farbe steuert *das Gefühl.*

Farbe ist keine Geschmacksfrage, sondern ein Werkzeug. Sie entscheidet, ob ein Raum atmet oder drückt – und ob eine Wohnung zusammenhängt oder in Einzelteile zerfällt.

Eine ruhige, warme Basis lässt Räume größer und wertiger wirken. Akzente setzen Sie dosiert – dort, wo der Blick landen soll.



SAND SCHOKOBRAUN TERRAKOTTA MESSING

Eine ruhige, warme Farbwelt schafft Vertrauen, Wohnlichkeit und Wertigkeit.

PUNKT 5 · CHECKLISTE

- [ ] Sehr kräftige oder persönliche Wandfarben neutralisieren
- [ ] Warme, helle Basis statt kaltem Reinweiß
- [ ] Akzente über Textilien und Deko, nicht über die Wand
- [ ] Ein durchgehender Farbton verbindet die Räume
- [ ] Türen und Rahmen nicht vergessen – sie rahmen alles

> *Neutral heißt nicht langweilig.*
> *Neutral heißt: Platz für den Käufer.*

06 · BANKREADY*

Die Bank schaut *anders hin.*

Ihr Käufer entscheidet emotional. Seine Bank entscheidet nüchtern. Und sie kann den Verkauf noch platzen lassen, wenn Zustand, Unterlagen oder Preis nicht plausibel sind.

BankReady* heißt: Ihre Immobilie überzeugt beide – das Herz und den Rechner.

PUNKT 6 · CHECKLISTE

- [ ] Energieausweis, Grundrisse, Wohnflächenberechnung vollständig
- [ ] Bei Eigentumswohnungen: Protokolle und Rücklagen bereithalten
- [ ] Sichtbare Mängel beheben – sie werden sonst doppelt abgezogen
- [ ] Modernisierungen nachweisen, nicht nur behaupten
- [ ] Der Preis muss sich aus dem Objekt begründen lassen

> *Was die Bank nicht belegen kann,*
> *finanziert sie nicht.*

BankReady* = „bank-fertig": so vorbereitet, dass auch die Bank des Käufers den Wert nachvollziehen und die Finanzierung bewilligen kann.

07 · POSITIONIERUNG

Der Preis ist *eine Geschichte.*

Ein Preis, der sich nicht erklären lässt, wird verhandelt. Ein Preis, der sich aus dem Objekt heraus begründet, wird akzeptiert.

Und der teuerste Fehler von allen: zu hoch starten. Eine Immobilie, die monatelang steht, wird nicht wertvoller. Sie wird verdächtig.

PUNKT 7 · CHECKLISTE

- [ ] Preis aus Lage, Zustand und Präsentation herleiten
- [ ] Keine „Luft zum Verhandeln" einpreisen – das schreckt ab
- [ ] Die ersten drei Wochen sind die wertvollsten. Nutzen Sie sie.
- [ ] Erst inszenieren, dann inserieren – nie umgekehrt
- [ ] Professionelle Fotos erst nach dem Staging*

> *Wer zu spät beraten wird,*
> *verliert.*

Staging* = Kurzform von Home Staging: das Vorbereiten und Herrichten der Immobilie für den Verkauf.

UND JETZT?

Sie müssen das *nicht allein tun.*

Sieben Punkte klingen nach viel. In der Praxis sind es bei Ihrer Immobilie meist zwei oder drei, die den Unterschied machen – und die sieht man von außen schneller als von innen.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Der BankReady*-Check.

Ich schaue mir Ihre Immobilie an und sage Ihnen offen, was noch fehlt, damit Ihr Preis am Markt auch ankommt. Ohne Verpflichtung, ohne Verkaufsdruck. Ein erstes Gespräch kostet Sie nichts außer zwanzig Minuten.

KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH

+49 151 · 73 07 1970 · info@franchois.de · franchois.de

IHRE NOTIZEN

Was fällt Ihnen bei sich *auf?*

RECHTLICHE HINWEISE

Keine Beratung im Einzelfall. Dieses Werk dient der allgemeinen Information und ersetzt keine individuelle Beratung. Die Inhalte stellen insbesondere keine Rechts-, Steuer-, Finanz- oder Anlageberatung dar. Für Entscheidungen im Einzelfall ziehen Sie bitte fachkundigen Rat hinzu.

Keine Zusage von Ergebnissen. Genannte Wirkungen und Beispiele beruhen auf Erfahrungswerten. Sie sind Orientierungswerte und stellen keine Zusicherung eines bestimmten Verkaufspreises oder Verkaufserfolgs dar. Ergebnisse hängen von Objekt, Lage und Marktlage ab.

Haftung. Die Inhalte wurden mit Sorgfalt erstellt. Für Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität wird keine Gewähr übernommen. Eine Haftung für Schäden aus der Nutzung ist ausgeschlossen, soweit gesetzlich zulässig.

Datenschutz. Informationen zur Verarbeitung Ihrer Daten – auch im Rahmen des Newsletters – finden Sie unter franchois.de/datenschutz. Sie können den Newsletter jederzeit über den Link in jeder E-Mail abbestellen.

Urheberrecht. © Philomena Franchois. Alle Rechte vorbehalten. Kein Weiterverkauf.

GUTSCHEIN

Kostenloser *BankReady™-Check*

im Wert von 250 €

Ich prüfe mit Ihnen:

- ☐ Verkaufsfähigkeit Ihrer Immobilie
- ☐ Unterlagen-Check
- ☐ Marktauftritt aus Käufersicht
- ☐ Mögliche Wertbremsen vor der Vermarktung

Kostenfrei und unverbindlich.

Entscheiden Sie sich danach für eines unserer Pakete, rechnen wir die 250 € voll auf den Paketpreis an.

BankReady™-Check jetzt sichern

QR-Code scannen & Termin anfragen.

AKTIONSCODE

NICHT-UNTER-WERT

EINZULÖSEN BEI

Philomena Franchois · FRANCHOIS Immobilien

+49 151 · 73 07 1970 · info@franchois.de · franchois.de

FI

FRANCHOIS IMMOBILIEN

HOME STAGING

DESIGN

PREMIUM VERMARKTUNG

Stilvoll präsentieren.
Wertvoll verkaufen.

+49 151 · 73 07 1970 · info@franchois.de

Gottlieb-Manz-Straße 12 · 70794 Filderstadt-Bernhausen · franchois.de