

p9 Immobilien



CAROLIN GLOMB PRÄSENTIERT:

Die 7 größten Fehler beim Immobilienverkauf und wie Sie sie vermeiden!



BONUS:

+ INSIDER-TIPPS AUS
DEM MAKLERGESCHÄFT!



dz. media
Specialist

Silber
Partner

Seit 2024

Immo
Scout24

immo welt

immowelt
Partner

Hey, ich bin Carolin Glomb!

Seit 2006 lebe und arbeite ich in München, wo ich p9 Immobilien gegründet habe. Mit meiner Erfahrung als zertifizierte Immobilienmaklerin (IHK) und Betriebswirtin (RWTH Aachen) unterstütze ich meine Kunden dabei, ihre Immobilienziele zu erreichen – ob kaufen, verkaufen oder vermieten.

Mein Motto lautet:

“Ich finde für Sie den Schlüssel zum ganz persönlichen Glück”

Ich verstehe mich nicht als gewöhnliche Maklerin, sondern als Partnerin, die durch hohe Qualität, Leidenschaft und persönliche Beratung überzeugt. Meine Arbeit unterscheidet sich durch den Anspruch, Ihnen ein Rundum-sorglos-Paket zu bieten, das wirklich begeistert.



Meine Dienstleistungen:

4

Um Ihnen den Verkaufsprozess zu erleichtern und bestmögliche Ergebnisse zu erzielen, biete ich Ihnen folgende Leistungen an:



Objektanalyse

Persönliche Besichtigung, Erfassung aller relevanten Daten und Dokumentation für die Verkaufsstrategie.



Fundierte Bewertung

Präzise Ermittlung des marktgerechten Preises durch professionelle Analyse.



Empfehlung eines Vermarktungskonzepts

Ausarbeitung eines individuellen Konzepts zur Vermarktung Ihrer Immobilie. Dies umfasst bei Hausgrundstücken bspw. die Entscheidung über Abriss oder Erhalt des Gebäudes ggf. unter Hinzuziehung von Architekten, Baurägern oder Projektentwicklern.



Vermarktung

Gezielte Vermarktungsstrategie um geeignete Käuferschichten und den bestmöglichen Kaufpreis zu erreichen.

Abhängig von den Merkmalen der zu vermarktenden Immobilie kann bspw. eine Vermarktung ohne Angabe des Kaufpreises, ein konkretes Kaufpreisangebot oder die Durchführung eines Bieterverfahrens mit oder ohne Mindestkaufpreis empfehlenswert sein. Dabei werden jeweils die geeigneten Vermarktungsportale, Kundenkarteien, oder sonstige Vertriebsstrukturen nutzbar gemacht.



Notartermin + Übergabe

Begleitung bei allen finalen Schritten, inklusive Vertragsabschluss und reibungsloser Übergabe an den neuen Eigentümer.

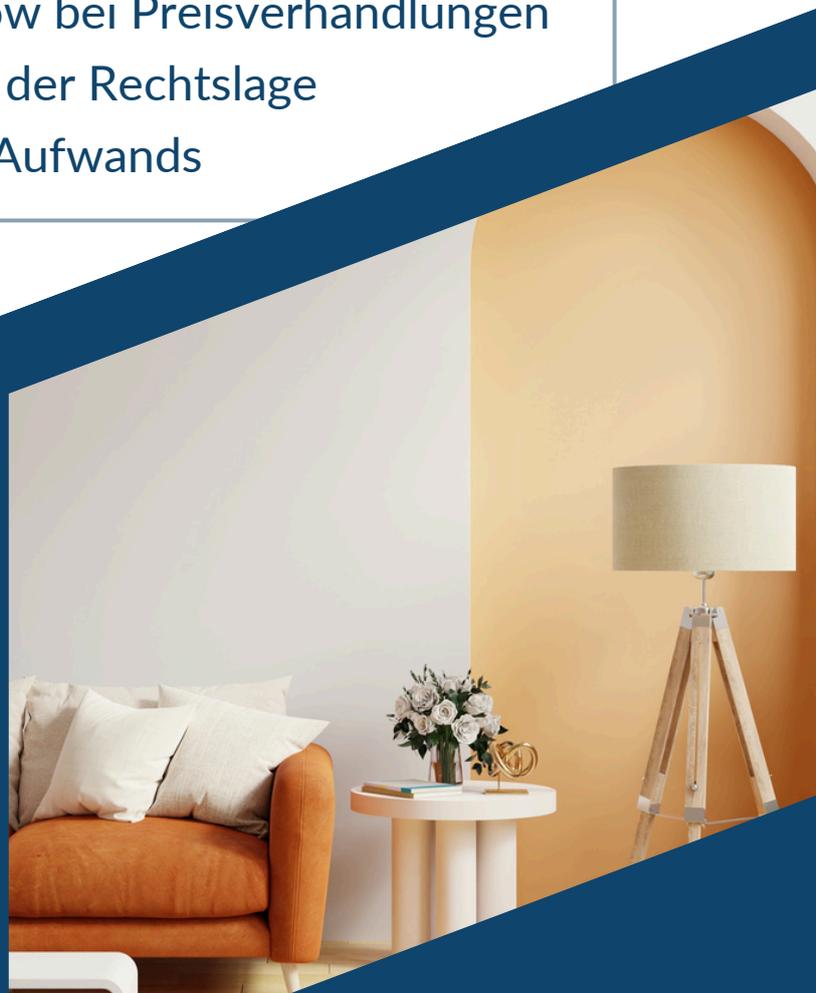


Was erwartet Sie in diesem Report?

In diesem Report erfahren Sie, welche typischen Fehler beim Immobilienverkauf häufig gemacht werden – und wie Sie diese gezielt vermeiden können. Von der richtigen Preisfindung über professionelle Vermarktung bis hin zu den entscheidenden Verhandlungsschritten: Wir zeigen Ihnen die häufigsten Stolperfallen und geben Ihnen praktische Tipps, damit Ihr Immobilienverkauf stressfrei und erfolgreich abläuft.

➔ Die 7 Fehler auf einen Blick:

1. Unrealistische Preisvorstellungen
2. Unprofessionelle Präsentation der Immobilie
3. Unzureichende Objektinformationen
4. Fehlende oder unvollständige Unterlagen
5. Fehlendes Know-How bei Preisverhandlungen
6. Mangelnde Kenntnis der Rechtslage
7. Unterschätzung des Aufwands



Fehler Nr. 1: Unrealistische Preisvorstellungen

Eine der größten Herausforderungen beim Immobilienverkauf ist die Festlegung eines realistischen Verkaufspreises. Viele Eigentümer neigen dazu, den Wert ihrer Immobilie emotional zu überschätzen, was den Verkaufsprozess erheblich erschwert. Ein zu hoher Angebotspreis schreckt potenzielle Käufer ab, verlängert die Verkaufsdauer und führt letztlich oft zu finanziellen Verlusten.



Mein Tipp:

Verlassen Sie sich bei der Preisgestaltung nicht auf Vermutungen oder emotionale Bindungen – eine fundierte Bewertung und Beratung kann Ihnen Zeit und Geld sparen.

Ganze 15% unter Marktwert!

Laut Studien führt ein überhöhter Angebotspreis dazu, dass die Verkaufsdauer sich versiebenfacht und die Immobilie durchschnittlich 15 % unter dem ursprünglich angestrebten Preis verkauft wird.

Unrealistische Preisvorstellungen entstehen oft, weil viele Verkäufer den emotionalen Wert ihrer Immobilie überschätzen oder sich auf falsche Vergleichswerte stützen. Um dies zu vermeiden, hilft es, eine professionelle Bewertung durchführen zu lassen und sich an aktuellen Marktdaten zu orientieren. So können Sie sicherstellen, dass der Angebotspreis realistisch ist und potenzielle Käufer anspricht.



Fehler Nr. 2: Unprofessionelle Präsentation der Immobilie

Unprofessionelle Fotos, unvollständige Beschreibungen oder eine schlecht durchdachte Präsentation können den Eindruck Ihrer Immobilie stark beeinträchtigen. Studien zeigen, dass Immobilien mit hochwertigen Bildern und aussagekräftigen Exposés bis zu **32 %** schneller verkauft werden. Käufer entscheiden oft innerhalb weniger Sekunden, ob sie Interesse haben – eine ansprechende Präsentation ist daher entscheidend.

(Quelle: Immoscout24)

➔ Erster Eindruck zählt:

- Unprofessionelle Fotos oder leere Beschreibungen schrecken potenzielle Käufer ab.

➔ Vertrauensverlust:

- Fehlende Professionalität beim Exposé vermittelt den Eindruck, dass die Immobilie oder der Verkauf unwichtig ist.

➔ Weniger Nachfrage:

- Ohne starke Präsentation fällt Ihre Immobilie hinter der Konkurrenz zurück.



Mein Tipp:

Ein überzeugendes Exposé sollte sowohl emotional ansprechen als auch alle wichtigen Details enthalten. Setzen Sie auf klare und professionelle Beschreibungen, kombiniert mit Fotos, die Ihre Immobilie im besten Licht zeigen.

Fehler Nr. 3: Unzureichende Objektinformationen

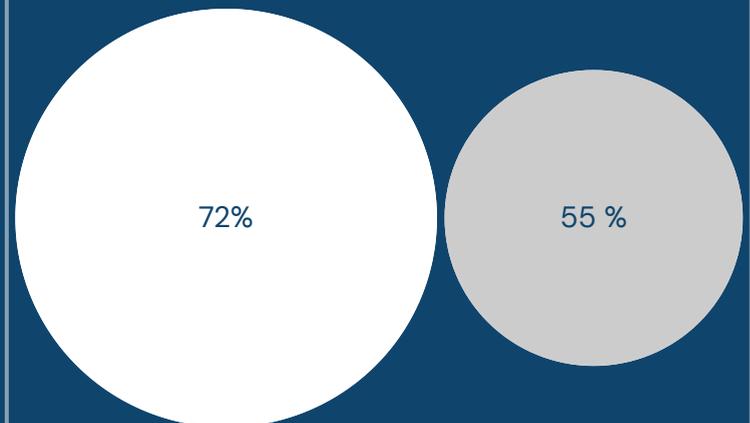
Unvollständige oder ungenaue Angaben zur Immobilie sind einer der Hauptgründe, warum Kaufinteressenten abspringen. Käufer erwarten detaillierte Informationen über den Zustand, die Ausstattung und die Historie der Immobilie, um eine fundierte Entscheidung treffen zu können. Fehlen diese Angaben oder sind sie fehlerhaft, wird das Vertrauen der Interessenten geschwächt und die Verkaufschancen sinken erheblich.



Mein Tipp:

Ein vollständiges Exposé mit klaren und genauen Fakten schafft Vertrauen und verkürzt die Verkaufszeit. Transparenz ist der Schlüssel zu einem reibungslosen Verkaufsprozess.

Das sagen Kaufinteressenten über fehlende Objektinformationen:



- 72 % der Kaufinteressenten bemängeln unzureichende Informationen
- 55 % brechen den Kontakt ab, wenn wichtige Informationen fehlen

(Quelle: Immoscout24)

Fehler Nr. 4: Fehlende oder unvollständige Unterlagen

Unvollständige Unterlagen können den Verkaufsprozess erheblich verzögern oder sogar potenzielle Käufer abschrecken. Fehlen wichtige Dokumente wie Grundbuchauszüge, Energieausweise oder Baupläne, wirkt der Verkäufer unvorbereitet – und das kann Zweifel an der Seriosität wecken. Laut einer Studie von Statista gaben **68 %** der Immobilienkäufer an, dass unvollständige Unterlagen ein Grund für den Abbruch von Verkaufsverhandlungen waren.

(Quelle: Statista)

➔ Zeitverlust:

Fehlende Unterlagen bedeuten Nacharbeit und Verzögerungen im Verkaufsprozess.

➔ Rechtliche Risiken:

Unvollständige Informationen können rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen.

➔ Käufer-abwanderung:

Interessenten verlieren das Vertrauen, wenn wichtige Details nicht verfügbar sind.



Mein Tipp:

Gehen Sie vor dem Verkaufsstart mit einer Checkliste alle erforderlichen Unterlagen durch. Ein vollständiges und korrektes Dokumentenpaket erhöht die Chance auf einen schnellen Abschluss und stärkt das Vertrauen potenzieller Käufer erheblich.

Fehler Nr. 5: Fehlendes Know-how bei Preisverhandlungen

Fehlendes Know-how in Preisverhandlungen ist ein häufiger Fehler, der Eigentümer teuer zu stehen kommen kann.

Ohne klare Strategien und Markterfahrung riskieren viele, den Verkaufspreis unnötig zu senken oder Interessenten zu verlieren.

Professionelle Unterstützung und gezielte Vorbereitung sind der Schlüssel, um finanzielle Verluste zu vermeiden.

➔ **67%**
Der Verkäufer

haben Schwierigkeiten
bei Preisverhandlungen.
(Quelle: Statista)

➔ **5–10%**
des Angebotspreises

gehen bei schlechter
Verhandlungsführung häufig verloren.
(Quelle: Immobilienscout24)



Mein Tipp:

Bereiten Sie sich gut auf die Preisverhandlungen vor, indem Sie die aktuellen Marktpreise und Vergleichsobjekte genau kennen. Bleiben Sie sachlich und vermeiden Sie emotionale Entscheidungen. Überlegen Sie vorab, welche Verhandlungsspielräume Sie haben, und setzen Sie klare Grenzen. Wenn Sie unsicher sind, holen Sie sich Unterstützung von einem erfahrenen Makler, der die Verhandlung professionell führen kann.



Fehler Nr. 6: Mangelnde Kenntnis der Rechtslage

Eine unzureichende Kenntnis der Rechtslage gehört zu den häufigsten Problemen beim Immobilienverkauf. Dies kann finanzielle, rechtliche und zeitliche Konsequenzen nach sich ziehen. Oft fehlt Verkäufern das Wissen über die Bedeutung und Tragweite wichtiger Grundbucheinträge, wie beispielsweise Dienstbarkeiten, Reallasten, Nacherbschaftsrechte, Vorkaufsrechte, Grundschulden oder Testamentsvollstreckung! Solche Wissenslücken können nicht nur zu erheblichen Verzögerungen führen, sondern auch rechtliche Streitigkeiten auslösen.



Die rechtliche Fallstricke:

12

Rechtliche Fehler können beim Immobilienverkauf teuer werden.

➔ **70%**

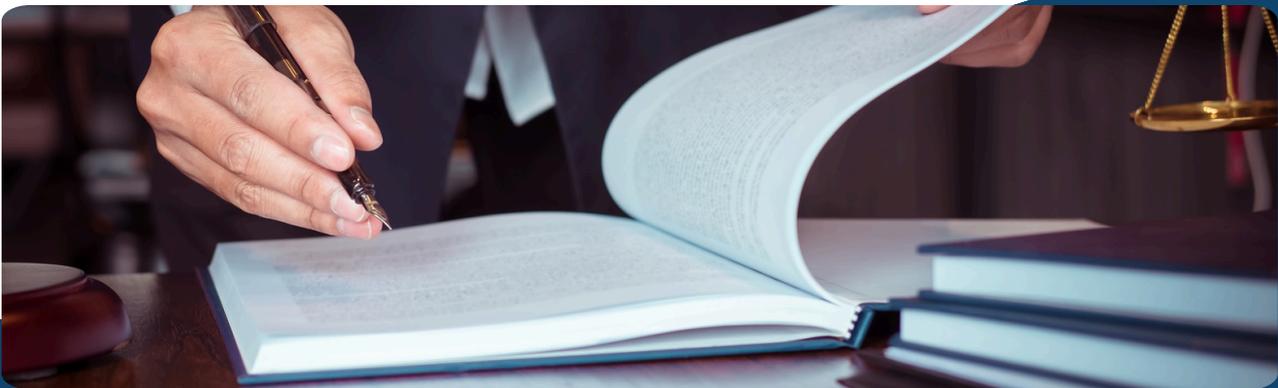
der privaten Verkäufer

haben Schwierigkeiten mit rechtlichen Vorgaben (Quelle: Immobilienscout24)

➔ **56%**

der Käufer

springen wegen rechtlichen Unsicherheiten im Kaufprozess ab (Quelle: Immobilienscout24)



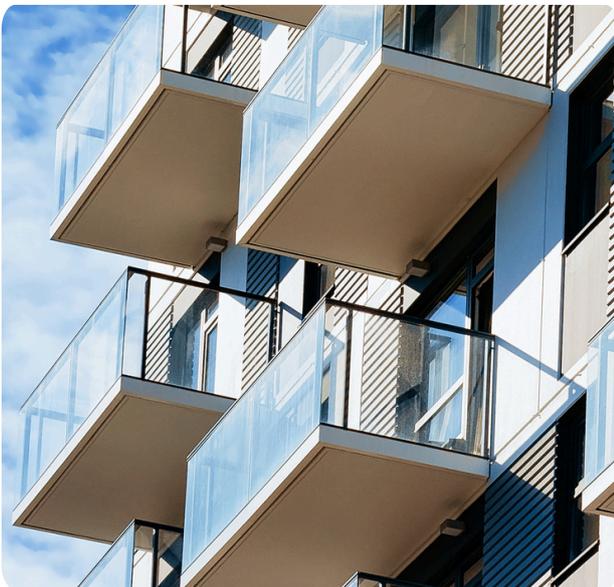
Meine Tipps:

Prüfen Sie genau die bestehenden Eintragungen im Grundbuch. Ist beispielsweise eine Grundschuld zu Gunsten einer Bank eingetragen, ist zu deren Löschung nicht nur die Löschungsbewilligung der Bank, sondern auch der Grundschuldbrief im Original dem Grundbuchamt vorzulegen. Ist dieser nicht auffindbar oder verlustig, ist beim zuständigen Amtsgericht ein Aufgebotsverfahren zur Kraftloserklärung des Grundschuldbriefs einzuleiten. Wegen der Verfahrensdauer von mindestens sechs Monaten ist der Verkäufer frühzeitig auf diesen Umstand hinzuweisen.

Achten Sie auch auf klare Formulierungen im Kaufvertrag bspw. darauf, dass sämtliche Sach- und Rechtsmängel (bspw. Baumängel etc.) ausreichend offengelegt werden. Werden trotz Kenntnis des Verkäufers Sach- und Rechtsmängel arglistig verschwiegen kann dies Rechtsstreitigkeiten mit dem Ziel einer Kaufpreisanpassung oder der Leistung von Schadensersatzansprüchen nach sich ziehen.

Fehler Nr. 7: Unterschätzung des Aufwands

Viele Eigentümer unterschätzen wie zeit- und arbeitsintensiv der Verkauf einer Immobilie tatsächlich ist. Von der aufwendigen Marktanalyse und individuellen Bewertung der Immobilie, der Kommunikation mit Ämtern und Behörden im Rahmen der Beschaffung der erforderlichen Unterlagen über die Erstellung eines ansprechenden Exposés bis hin zu den Besichtigungen und Verkaufsverhandlungen sowie der Vertragsabwicklung – all diese Aufgaben erfordern nicht nur Zeit, sondern auch Fachkenntnisse.



Laut einer Studie von ImmobilienScout24 würden die Mehrheit der privaten Eigentümer für den Verkauf Ihrer Immobilie eher einen Makler beauftragen, als sie selbst zu vermarkten. (Quelle: ImmoScout24)



Mein Tipp:

Die detaillierte Kenntnis des regionalen Immobilienmarktes sowie die Fachkenntnis des Verkaufsprozesses sind unentbehrlich! Lassen Sie sich deswegen frühzeitig von Experten beraten. Nur wer den Verkaufsprozess mit allen Fallstricken kennt, kann den Aufwand und die erforderlichen Schritte im Rahmen der Vermarktung richtig einschätzen und für Sie wirtschaftlich das beste Ergebnis bei gleichzeitig kurzer Vermarktungsdauer erzielen.

Fazit:

Sie wissen nun, welche Fehler beim Immobilienverkauf am häufigsten auftreten und wie Sie diese vermeiden können. Wenn Sie Ihre Immobilie professionell, effizient und mit den richtigen Strategien vermarkten möchten, setzen Sie auf Fachkenntnis und Erfahrung. Ein erfolgreicher Verkauf beginnt mit der richtigen Planung – und endet mit einem glücklichen Käufer und Verkäufer.



Jetzt kommt auch mein letzter Tipp an Sie:

Achten Sie bei der Wahl eines Maklers darauf, dass er alle diese Punkte berücksichtigt. Denn wie in jedem Markt gibt es auch in der Maklerschaft schwarze Schafe. Mit einem guten Makler an Ihrer Seite können Sie sicherstellen, dass diese Fehler vermieden werden und Ihr Verkauf ein voller Erfolg wird.



Das sagen meine Kunden über mich:



Anita Landstorfer
(Eigentümerin/ Verkäufer)

“Frau Glomb hat den Verkauf meiner Wohnung professionell, effizient und in Rekordzeit abgewickelt!
Ich würde sie zu 100 % weiterempfehlen!”



Michael Förster
(Käufer)

“Die Zusammenarbeit mit Frau Glomb war persönlich, zuverlässig und durch ihre professionelle Beratung und Vermarktung absolut überzeugend.
Es lief alles wie am Schnürchen!”



Michael Schneider
(Käufer)

“Frau Glomb hat mich beim Kauf meiner ersten Immobilie großartig unterstützt. Sie war immer ansprechbar, hat alle wichtigen Unterlagen schnell bereitgestellt und den gesamten Prozess reibungslos organisiert. Ich habe mich bestens aufgehoben gefühlt und empfehle sie gerne weiter.”



**Alexander Friedel &
Matthias Friedrich**
(Käufer)

“Vielen Dank für die hervorragende Zusammenarbeit! Ihre Kompetenz, Verlässlichkeit und freundliche Art haben den Wohnungskauf angenehm und unkompliziert gemacht. Die fairen Kosten und Transparenz haben wir besonders geschätzt. Wir empfehlen Sie gerne weiter!”



DISCLAIMER:

Dieser Report dient ausschließlich zu Informations- und Marketingzwecken und enthält allgemeine Empfehlungen und Informationen, die auf öffentlich zugänglichen Quellen sowie Erfahrungen basieren. Die enthaltenen Studien und Statistiken (z. B. von Statista, Immobilienscout24) dienen lediglich der Veranschaulichung. Trotz sorgfältiger Recherche kann keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte übernommen werden.

Benötigen Sie Unterstützung beim Immobilienverkauf?

Kontaktieren Sie mich noch heute und profitieren Sie von meiner Expertise als Immobilienmaklerin. Gemeinsam erzielen wir das beste Ergebnis für Ihre Immobilie!



p9immobilien.de



info@p9immobilien.de



+49 1774645189



p9 Immobilien

