

p9 Immobilien

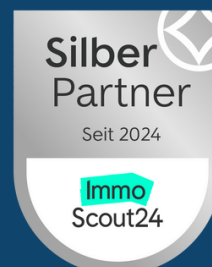


CAROLIN GLOMB PRÄSENTIERT:

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

BONUS:

+ INSIDER-TIPPS AUS
DEM MAKLERGESCHÄFT!



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:

„Der 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-Erlebnis zu bieten, das wirklich begeistert.



Warum dieser Report für Sie unverzichtbar ist!



Expertenwissen auf einen Blick

Profitieren Sie von geballtem Know-how: Der Report vereint Praxiserfahrung und wertvolle Einblicke aus dem Immobilienmarkt. Komplizierte Themen werden verständlich erklärt und auf Ihre Bedürfnisse als Eigentümer zugeschnitten, sodass Sie fundierte Entscheidungen treffen können.



Fehler vermeiden, Geld sparen

Viele Eigentümer verlieren beim Immobilienverkauf Zeit und Geld, weil sie gängige Fallstricke übersehen. Dieser Report deckt die häufigsten Fehler auf – von unrealistischen Preisvorstellungen bis hin zu unzureichender Vermarktung – und zeigt Ihnen, wie Sie diese elegant vermeiden können. So schützen Sie sich vor finanziellen Einbußen und unnötigem Stress.



Stressfrei verkaufen

Eine gut geplante Strategie ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Verkauf. Der Report zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Immobilie optimal präsentieren, den besten Käufer finden und den maximalen Verkaufspreis erzielen. Sie erhalten klare Handlungsempfehlungen, um Ihre Verkaufschancen zu steigern.



Exklusive Insider-Tipps

Erfahren Sie, was in der Praxis wirklich funktioniert. Der Report enthält wertvolle Insider-Tipps, die sonst nur erfahrenen Maklern bekannt sind. Diese helfen Ihnen dabei, potenzielle Käufer zu überzeugen, Vertrauen aufzubauen und professionelle Verhandlungen zu führen.

Meine Dienstleistungen auf einen Blick:

4

Ich unterstütze Sie bei der stressfreien und erfolgreichen Vermarktung Ihrer Immobilie – mit einem Rundum-Service, der perfekt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Mein Ziel ist es, Ihnen den gesamten Verkaufsprozess zu erleichtern und dabei erstklassige Ergebnisse zu erzielen.



Individuelle Betreuung:

Persönliche Beratung für Wohnhäuser, Kapitalanlagen und Nachlassimmobilien. Ich finde die beste Lösung für Ihre Ziele.



Spezialexpertise:

Unterstützung bei Abriss, Neubau, Sanierung und Erbrechtsfällen. Ich begleite auch anspruchsvolle Projekte zuverlässig.



Hochwertige Vermarktung:

Professionelle Exposés und gezieltes Marketing für maximale Ergebnisse. So erreichen wir die passenden Käufer.



Rundum-Service:

Vollständige Betreuung bis zum Notartermin. Ich kümmere mich um alles, damit Sie stressfrei verkaufen.



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 Fehler auf einen Blick:

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



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.”



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!”

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: 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. 3: 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. Vermeiden Sie Handyfotos – ein erfahrener Fotograf ist jeden Cent wert!

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:

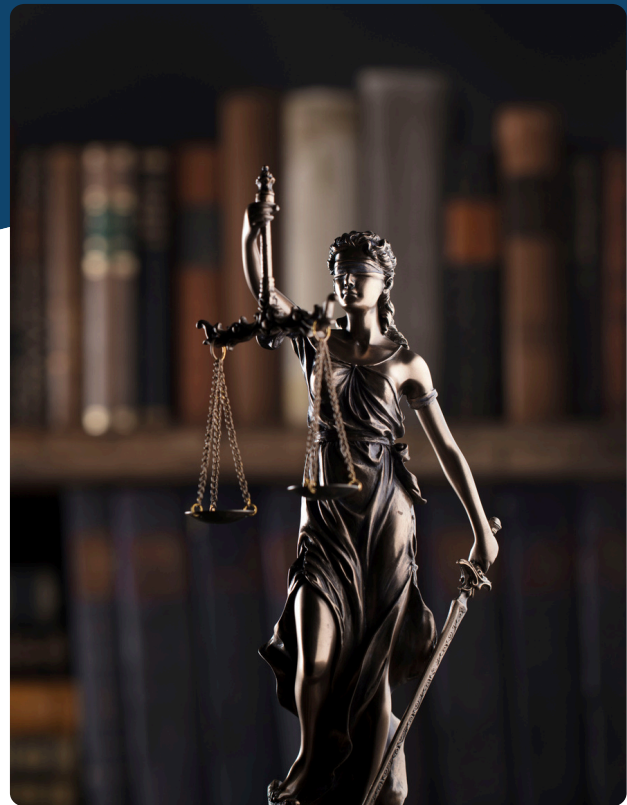
Interessenten verlieren das Vertrauen, wenn wichtige Details nicht verfügbar sind.

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: Fehlerhafte Einschätzung der Rechtslage

Rechtliche Fehler gehören zu den häufigsten Problemen beim Immobilienverkauf und können erhebliche finanzielle und rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen. Oft fehlen Verkäufern die Kenntnisse über gesetzliche Anforderungen, wie z. B. Energieausweis-Pflicht, Rechte von Käufern oder Vertragsdetails. Solche Fehler können nicht nur zu Verzögerungen führen, sondern auch rechtliche Streitigkeiten auslösen.



Die rechtliche Fallstricke:

Rechtliche Fehler können beim Immobilienverkauf teuer werden.

Ein fehlender Energieausweis, der gesetzlich vorgeschrieben ist, kann Bußgelder von bis zu 15.000 Euro nach sich ziehen. Fehlerhafte Kaufverträge oder unzureichende Offenlegung von Mängeln führen häufig zu Streitigkeiten oder Schadensersatzforderungen. Laut Immobilienscout24 haben 70 % der privaten Verkäufer Schwierigkeiten mit rechtlichen Vorgaben, und 56 % der Käufer springen wegen Unsicherheiten im Kaufprozess ab. (Quelle: Statista).

Fehler Nr. 6: Unzureichende Objektinformationen

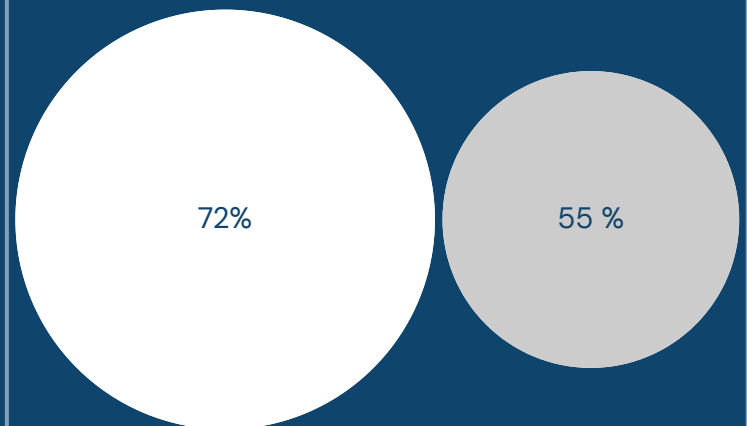
Unvollständige oder ungenaue Angaben zur Immobilie sind einer der Hauptgründe, warum Kaufinteressenten abspringen. Käufer erwarten detaillierte Informationen über den Zustand, die Ausstattung und die Historie der Immobilie, um eine fundierte Entscheidung treffen zu können. Fehlen diese Angaben oder sind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



Mein Tipp:

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

Das sagen Kaufinteressenten über fehlende Objektinformationen:

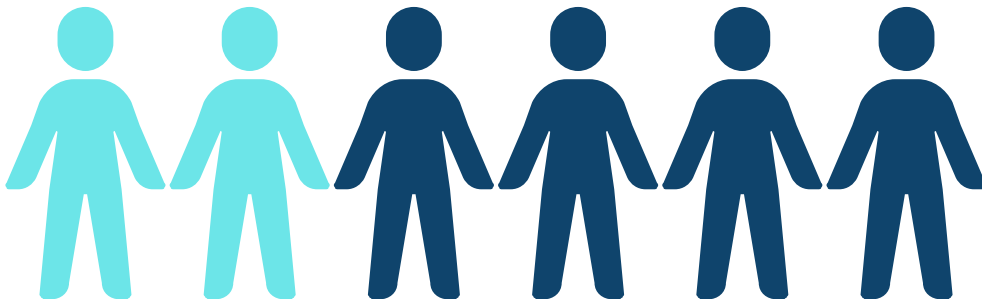


- 72 % der Kaufinteressenten bemängeln unzureichende Informationen
- 55 % brechen den Kontakt ab, wenn wichtige Informationen fehlen

(Quelle: Immoscout24)

Fehler Nr. 7: Unterschätzung des Aufwands

Viele Eigentümer unterschätzen, wie zeit- und arbeitsintensiv der Verkauf einer Immobilie tatsächlich ist. Von der Erstellung eines ansprechenden Exposés über die Koordination von Besichtigungen bis hin zur Verhandlungsführung und 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)

Wieso machen sie das?

- ➔ Viele Eigentümer unterschätzen den Aufwand und die Komplexität des Verkaufs, was schnell zu Verzögerungen und abgeschreckten Käufern führt.



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.



Brauchen Sie professionelle Hilfe beim Immobilienverkauf?

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

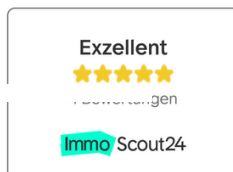
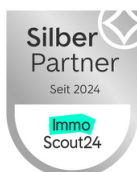
 p9immobilien.de

 info@p9immobilien.de

 +49 1774645189



p9 Immobilien



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.

