

IHR IMMOBILIENVERKAUF

DAS ERGEBNIS WIRD SIE BEGEISTERN





WER WIR SIND?



Reinsbach Immobilien ist ein in Göttingen verwurzelt Maklerunternehmen mit unternehmerischem Anspruch. Geführt von Alexander Pape und Manuel Vicente Pereira verbinden wir langjährige Erfahrung in Immobilien, Marketing, Vertrieb und strategischer Positionierung mit fundierter lokaler Marktkennntnis.

Wir begleiten Eigentümer beim Verkauf von Eigentumswohnungen, Einfamilienhäusern und Mehrfamilienhäusern – strukturiert, datenbasiert und persönlich verantwortlich. Unsere Arbeit basiert auf realistischer Bewertung, klar definierten Prozessen und einer professionellen Vermarktungsstrategie.

Statt auf Wunschpreise setzen wir auf eine belastbare Marktanalyse. Statt auf Zufall auf ein systematisches Vorgehen. Von der ersten Einschätzung bis zur notariellen Abwicklung führen wir jeden Verkaufsprozess transparent, effizient und sicher.

Reinsbach Immobilien steht für Klarheit, Verlässlichkeit und Ergebnisse, die überzeugen. Von Anfang bis Übergabe.



Santiago Lopez Otalvaro
Experte für Marktanalyse & Prozesse



Alexander Pape
Experte für Immobilienberatung & Verkauf



Manuel Vicente Pereira
Experte für Objektpräsentation & Vermarktung

JETZT GEHT ES UM SIE, DENN SIE SIND DIE WICHTIGSTE PERSON!

01

Was ist Ihnen beim Verkauf am wichtigsten?

02

Warum wollen Sie verkaufen?

03

Wann soll der Kaufpreis im Idealfall auf Ihrem Konto sein?

04

Was wäre Ihnen in der Zusammenarbeit mit uns als Makler wichtig?

05

Was haben Sie für Ihre Immobilie damals bezahlt?

06

Was haben Sie noch investiert – Renovierung, Modernisierung etc.?

07

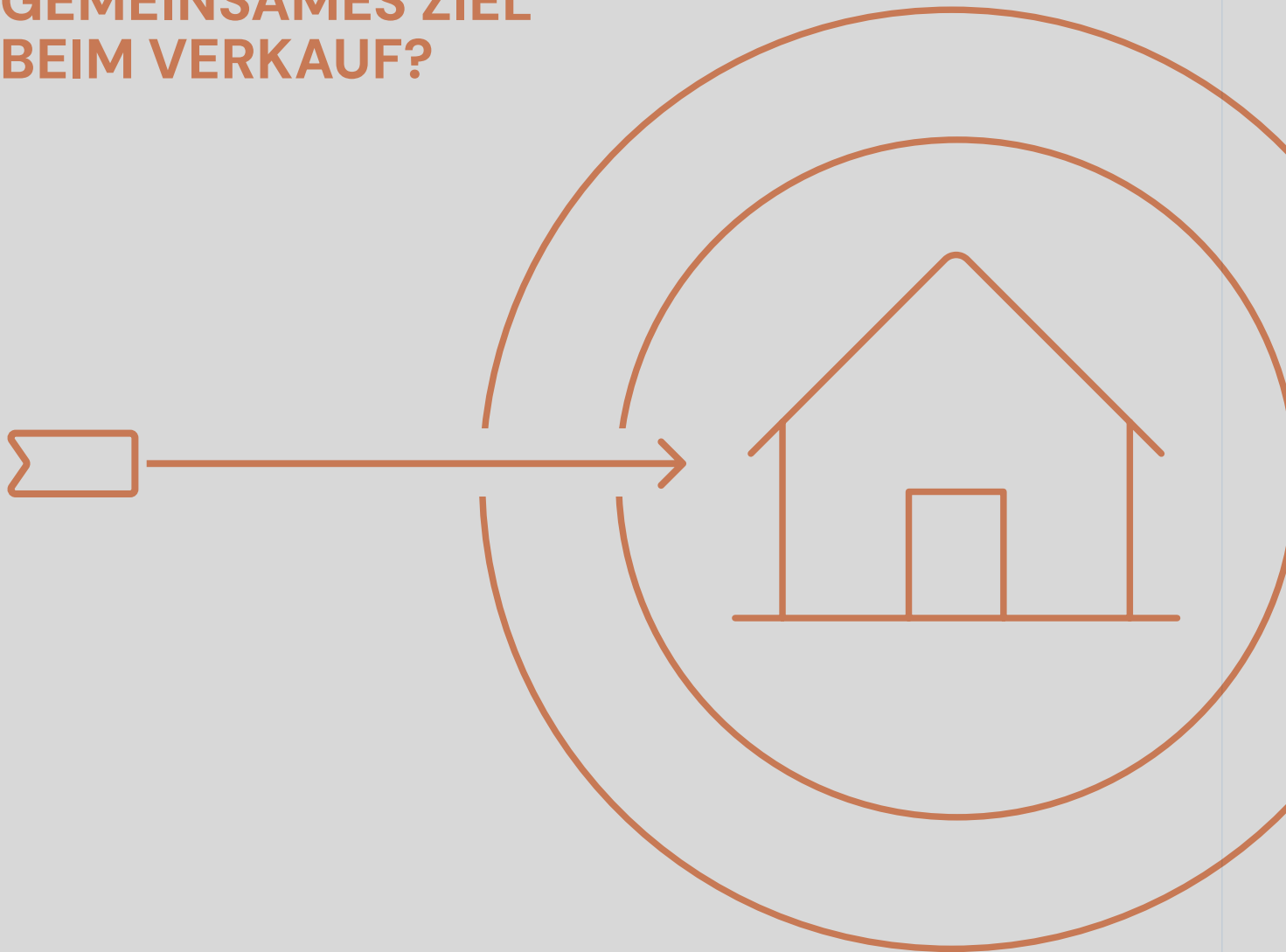
Wen stellen Sie sich als idealen Käufer für Ihre Immobilie vor?



Alexander Pape

Experte für
Immobilienberatung
& Verkauf

**WAS IST UNSER
GEMEINSAMES ZIEL
BEIM VERKAUF?**

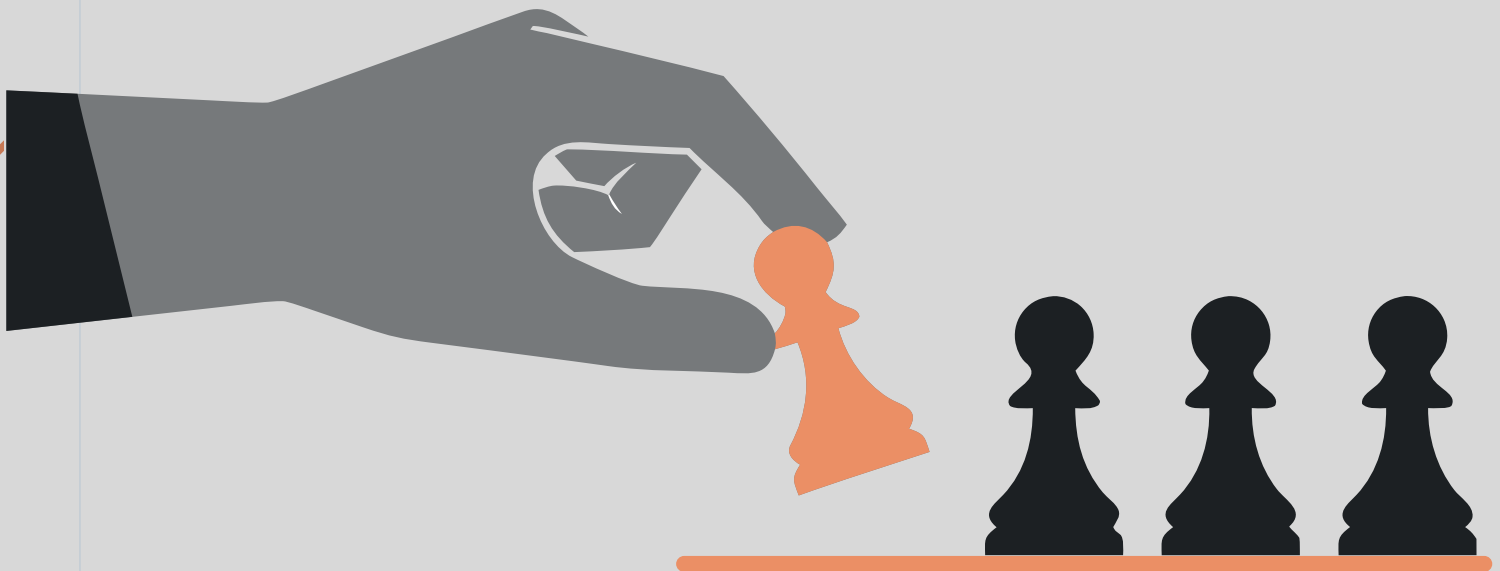


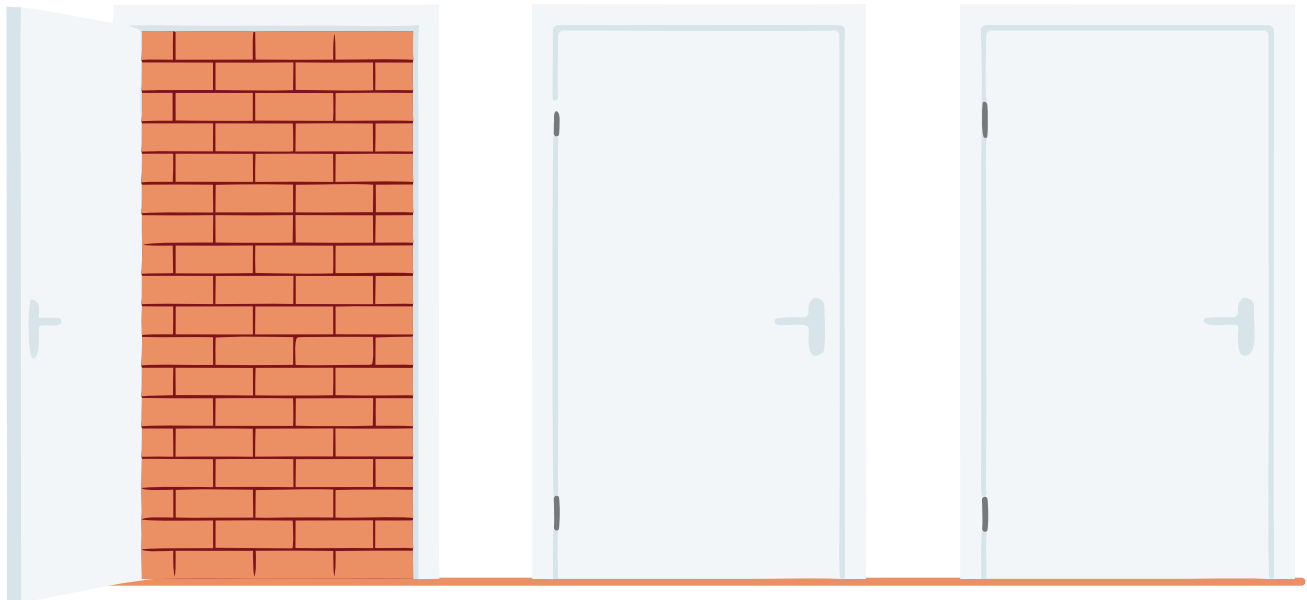
**ZIEL IST, IHRE
IMMOBILIE ZUM
BESTMÖGLICHEN
PREIS ZU
VERKAUFEN.**

WIE ERREICHEN WIR DAS?



Die Verkaufsstrategie muss in der kürzesten Zeit die höchste Anzahl an Interessenten anziehen.





DIE 3 GRÖSSTEN IRRTÜMER BEIM VERKAUF



1

ICH SETZE DEN PREIS HÖHER AN UND KANN DANN JA IMMER NOCH RUNTERGEHEN.

Hier zwei Beispiele, wie man es nicht machen sollte!

ROTE KAPSEL

Erstmals erfasst
23/02/2025

780.000€	02/09/2025
880.000€	23/02/2025

The image shows a real estate listing for a property named 'ROTE KAPSEL'. The listing interface includes a title bar with 'ROTE' and 'KAPSEL' tabs and a close button. Below the title, it states 'Erstmals erfasst' (first recorded) on '23/02/2025'. A table shows two price entries: 780.000€ on 02/09/2025 and 880.000€ on 23/02/2025. Red arrows point to the price and date columns. The background features a collage of photos: an exterior view of a house with a staircase, a kitchen with white cabinets and a brown backsplash, and a bright living room with wooden floors.

ROTE KAPSEL

Erstmals erfasst
08/01/2026

340.000€	19/01/2026
350.000€	08/01/2026

The image shows a real estate listing for a property named 'ROTE KAPSEL'. The listing interface includes a title bar with 'ROTE' and 'KAPSEL' tabs and a close button. Below the title, it states 'Erstmals erfasst' (first recorded) on '08/01/2026'. A table shows two price entries: 340.000€ on 19/01/2026 and 350.000€ on 08/01/2026. Red arrows point to the price and date columns. The background features a collage of photos: a living room with a grey sofa and a coffee table, a hallway with a tiled floor, and a kitchen with white cabinets and a tiled floor.

2

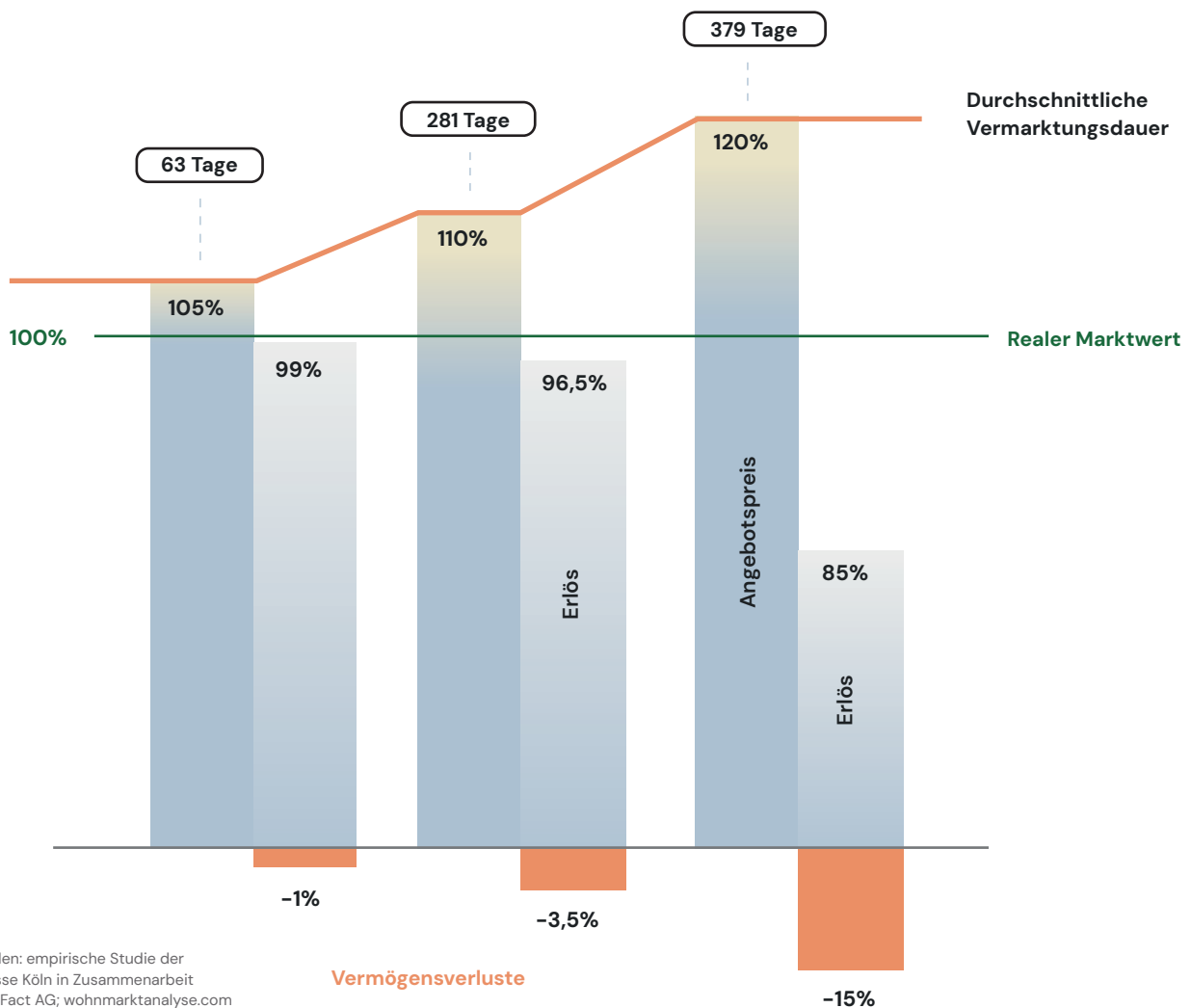
ICH HABE ZEIT UND MUSS NICHT DIREKT VERKAUFEN.



Der falsche Angebotspreis und seine Auswirkungen auf die Vermarktungsdauer

IMMOBILIENVERKAUF

Entstehende Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise*



* Quelle Zahlen: empirische Studie der Kreissparkasse Köln in Zusammenarbeit mit der FlowFact AG; wohnmarktanalyse.com
© Grafische Umsetzung: immopartner-duessedorf.de

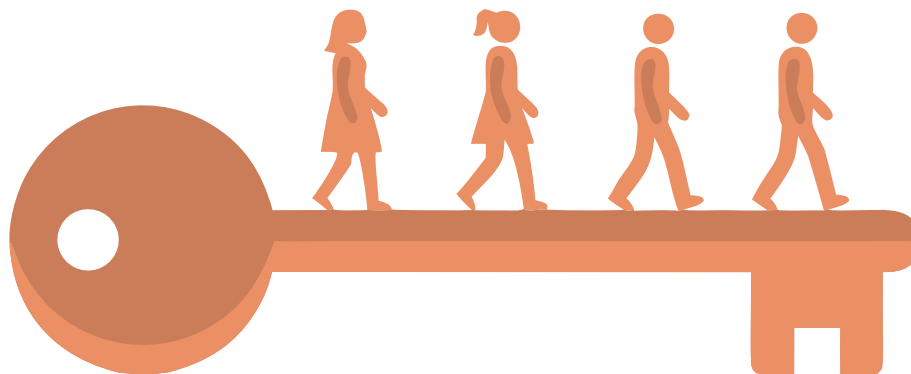
- Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise.

- Kaufinteressenten kennen den Markt und verstehen, dass Angebotspreis und realer Marktwert differieren.

- Es finden sich immer weniger Interessenten und Objekt wird zum „Ladenhüter“.

- Nach langer Vermarktungsdauer ist es nur mit Preisnachlass zu verkaufen.

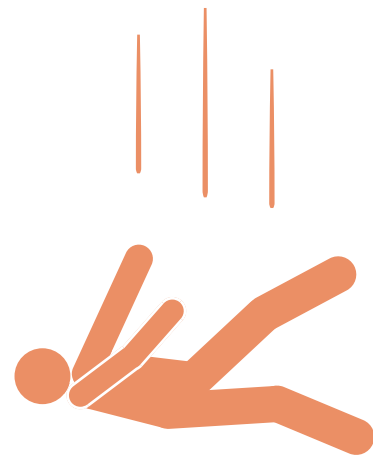
- Angebotspreis muss dem Marktwert angepasst sein. Dies zeigt die Bedeutsamkeit einer seriösen Marktwertermittlung.





WER DEN PREIS ZU HOCH ANSETZT, WIRD TIEF FALLEN!

Hier zwei Beispiele, wie man es nicht machen sollte!



ROTE KAPSEL

Erstmals erfasst
16/05/2025

498.000€ → 18/11/2025

549.000€ → 16/05/2025

Collage of photos: dining table on a balcony, exterior of a building, and a modern glass extension.

ROTE KAPSEL

Erstmals erfasst
24/08/2025

549.000€ → 13/01/2026

629.000€ → 24/08/2025

Collage of photos: exterior of a house, garden, and a covered patio area.

DIE SICHT DES KÄUFERS



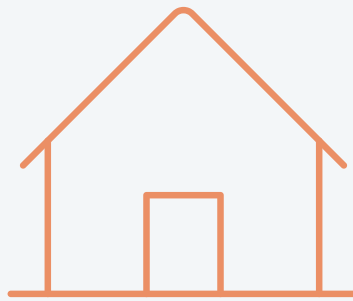
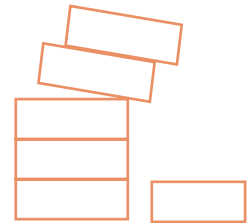
Wenn Sie durch die Brille eines Käufers schauen würden, was würden Sie denken?

Stellen Sie sich vor, Sie würden als Käufer ein und dieselbe Immobilie über einen Zeitraum von sechs Monaten beobachten und feststellen, dass der Preis mehrfach nach unten angepasst wurde. Was würden Sie denken? Da stimmt doch etwas nicht, oder?



3

ICH PROBIERE ES ERSTMAL
SELBST, ICH KANN JA
IMMER NOCH EINEN
MAKLER EINSCHALTEN.



AM ENDE ZÄHLT
NUR EINS: **DER VERKAUF!**



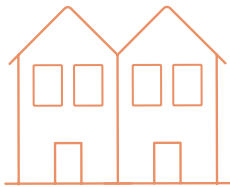
Die Preisvorstellung
war hoch, das Ergebnis
jedoch enttäuschend.



WER IST DER IDEALE KÄUFER IHRER IMMOBILIE?

KÄUFERTYPEN	KÄUFERTYP 1 Hat gerade begonnen zu suchen	KÄUFERTYP 2 Sucht seit 3 Jahren	KÄUFERTYP 3 Sucht seit 6–9 Monaten	WELCHEN TYP SUCHEN WIR?
WER KOMMT ZUR BESICHTIGUNG?	Ja	Ja	Ja	
WIRD ER KAUFEN?				

ERGEBNISSE ZÄHLEN!



ERFOLGE UNSERER ARBEIT

Verkaufsbeispiel
Doppelhaushälfte

- ✓ Anzahl der Anfragen/Interessenten: 30
- ✓ Anzahl der Besichtigungstermine: 1
- ✓ Anzahl der Besichtigungen: 21
- ✓ Angebotspreis: 1.120.000 €
- ✓ Kaufpreisangebote: 6
- ✓ Finaler Kaufpreis: 1.250.000 €
- ✓ Dauer der Vermarktung: 7 Wochen



**VERKAUFT IN
7 WOCHEN**

ERGEBNISSE ZÄHLEN!



**VERKAUFT IN
4 WOCHEN**



Verkaufsbeispiel Einfamilienhaus

-  Anzahl der Anfragen/Interessenten: 45
-  Anzahl der Besichtigungstermine: 1
-  Anzahl der Besichtigungen: 17
-  Angebotspreis: 470.000 €
-  Kaufpreisangebote: 8
-  Finaler Kaufpreis: 510.000 €
-  Dauer der Vermarktung: 4 Wochen

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN UND PARTNER



Florian Alrutz aus Göttingen



»Vom ersten Gespräch bis zur Schlüsselübergabe hätten wir uns keine bessere Begleitung wünschen können. Professionell und persönlich, genau so, wie man es sich bei einer so wichtigen Entscheidung erhofft.«



Gerardo Remus Plasencia aus Bovenden (Göttingen)



»Der Hauskauf mit Herrn Alexander Pape verlief transparent, zuverlässig und auf Augenhöhe. Die Kommunikation war jederzeit klar und verbindlich, sodass wir den Kaufprozess als sehr strukturiert und angenehm erlebt haben.«



Romina & Benjamin Wolff – Geschäftsführer HABERLAND Umzugs- & Logistikservice



»In unserer langjährigen Tätigkeit als Möbelspedition begleiten wir viele Immobilienprojekte, aber eine so strukturierte und zugleich persönliche Zusammenarbeit wie mit Reinsbach Immobilien ist selten. Man spürt, dass hier nicht einfach vermittelt wird, sondern echte Verantwortung übernommen wird.«



David Vollmer – Baufinanzierungs- & Immobilienfinanzpartner BAUF124 Göttingen



»Die Zusammenarbeit mit Reinsbach Immobilien macht einfach Spaß. Hier wird nicht nur professionell vermarktet, sondern mitgedacht – von der Aufbereitung der Unterlagen bis zur ehrlichen Einschätzung des Marktes. Für uns in der Finanzierung ist das Gold wert, weil Käufer dadurch schneller Klarheit bekommen und Entscheidungen sicher treffen können. Genau so fühlt sich partnerschaftliche Dienstleistung an.«

AUF DEN PUNKT GEBRACHT – ZUSAMMENFASSUNG



**KÖNNEN SIE
DIESEN
AUSSAGEN
ZUSTIMMEN?**



- Wir verkaufen Ihre Immobilie zeitnah und zuverlässig zu einem fairen Marktwert.
- Wir ermitteln den Wert, der als sinnvoller Angebotspreis die maximale Anzahl an Interessenten für den Verkauf anzieht.
- Ein überhöhter Startpreis kostet oft Zeit, Nachfrage und am Ende Verkaufserlös.
- Um den richtigen Käufertypen zu filtern, braucht es die maximale Anzahl an Interessenten.

KÖNNEN SIE SICH AUF DIESER BASIS EINE ZUSAMMENARBEIT MIT UNS VORSTELLEN?



Ausblick für Ihren nächsten Termin

-
- Wie sieht die ideale Vermarktung aus?

 - Wie sieht die Strategie für Ihre Immobilie aus?

 - Die nächsten Schritte zu einem starken Verkaufsergebnis.

 - Marktwertermittlung Ihrer Immobilie
-Zahlen, Daten und Fakten

 - Wie sieht die Zusammenarbeit konkret aus?



UNSER VERSPRECHEN AN SIE

Ein Immobilienverkauf ist mehr als eine Unterschrift. Er ist eine Entscheidung mit wirtschaftlicher Tragweite und persönlicher Bedeutung.

Reinsbach Immobilien begleitet Eigentümer mit klarer Struktur, fundierter Marktkenntnis und echter Verantwortung. Wir setzen auf realistische Bewertungen, überzeugende Präsentation, sorgfältige Käuferauswahl und eine sichere Vorbereitung bis zum Notartermin.

Jeder Schritt ist nachvollziehbar.
Jede Entscheidung fundiert.
Jedes Detail vorbereitet.

So entsteht Sicherheit.
Und ein Verkaufsergebnis,
das überzeugt.

KONTAKT

0551 820 71 71-0

kontakt@reinsbach.de

