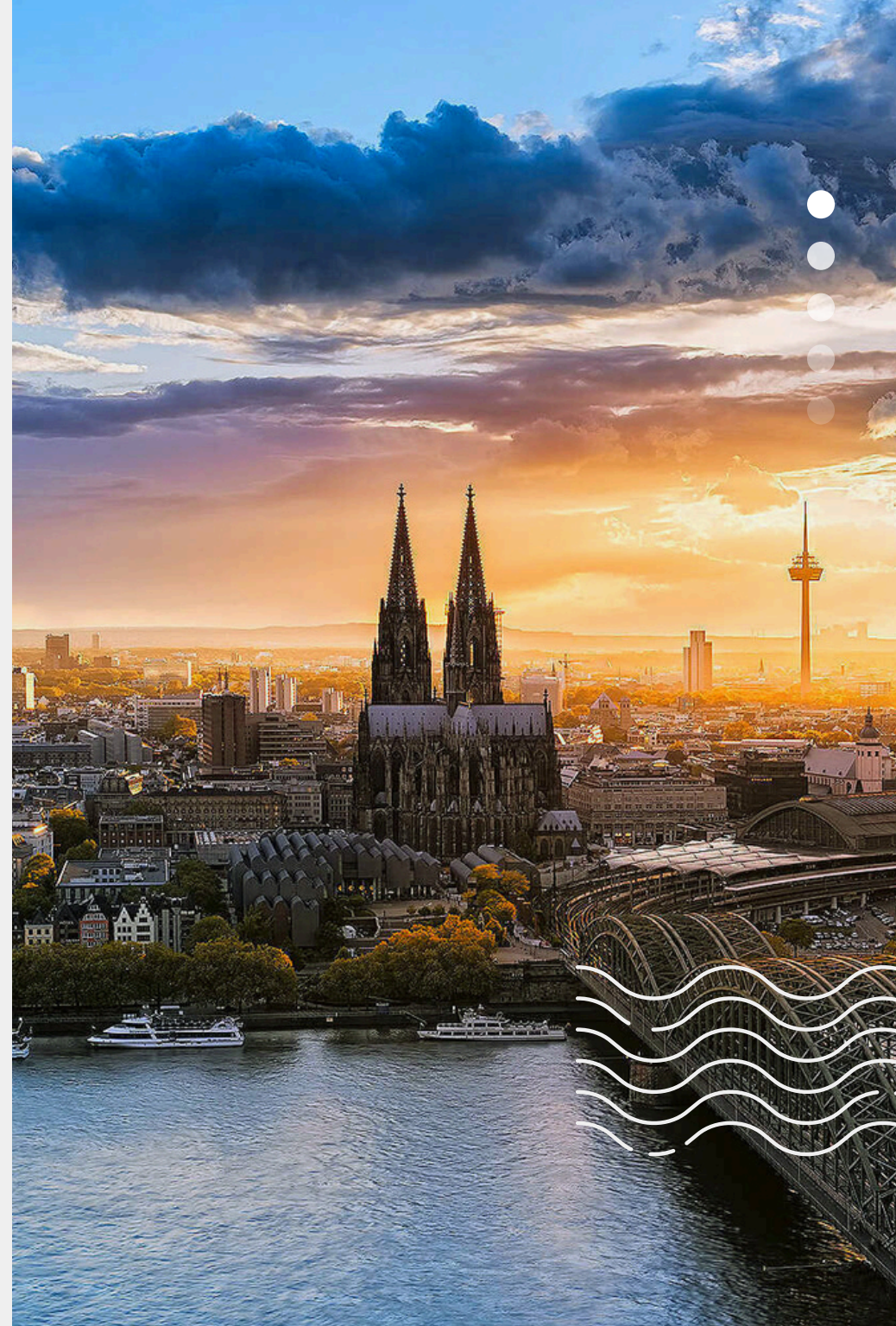




**Estate Connect**

# Erfolgreiches Maklerunternehmen in NRW mit großem Wachstumspotenzial

Zum Verkauf steht nicht nur ein operatives Geschäft: Es handelt sich um eine strukturierte, gut etablierte Plattform für die Akquise, den Verkauf und die Mitarbeitergewinnung, mit einem umfangreichen Netzwerk an Eigentümern und Käufern, einer laufenden Pipeline an Verkaufsobjekten sowie einer starken Online-Präsenz.





Estate **Connect**

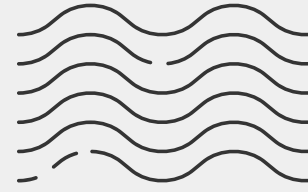
## Preisvorstellung: 595.000 Euro

Zum Verkauf steht ein seit über 8 Jahren etabliertes und äußerst erfolgreiches Maklerunternehmen mit Sitz in Köln, Nordrhein-Westfalen. Das Unternehmen ist regional bestens vernetzt und genießt einen hervorragenden Ruf in der Vermittlung hochwertiger Anlageimmobilien.



# Spezialisierung

Der Fokus liegt auf dem Verkauf von Mehrfamilienhäusern, Gewerbeimmobilien und Hotels in NRW – ein Segment mit stabiler Nachfrage und attraktiven Margen. In Köln werden auch Wohnungen und Häuser verkauft.

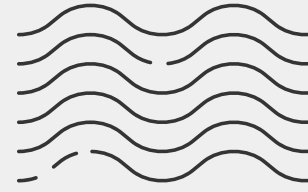


## Kennzahlen & Struktur

- Jahresumsatz: Zwischen 300.000 € und 550.000 € netto
- Gewinnmarge: Ca. 40 %
- Team: Geschäftsführer (Inhaber/Nachfolger dann), eine festangestellte Mitarbeiterin, eine Assistenz auf Minijob-Basis sowie ein externer Kooperationspartner für Social Media
- Kundenstamm: Über 13.000 gepflegte Kontakte mit Suchprofilen
- Eigentümersnetzwerk: Umfangreiche Datenbank mit Eigentümerkontakten und ein gut automatisiertes Akquisensystem
- Erlaubnisse § 34c und 34i GewO



# Objektakquise & Marketingstruktur



- Bereits entwickelte Akquisestrategien inkl. fertiger Kampagnen und Landingpages für Social Media
- Automatisiertes Bewertungstool von Sprengnetter auf der Website
- Über 100 Fünf-Sterne-Bewertungen bei Google, exzellenter Ruf in der Region
- Stark ausgebauter Instagram-Kanal mit ca. 10.000 Followern
- TikTok-Account mit rund 1.300 Followern, wachsend
- Aktives SEO-Investment: Sichtbarkeit auf Google steigt kontinuierlich, erste Verkäufe bereits generiert
- Eigener Podcast auf Spotify als Teil der Markenkommunikation
- Textvorlagen für Online-Akquise über die Immobilienportale
- Moderne, repräsentative Website mit hoher Sichtbarkeit und starker Markenpräsenz



# Eigentümersnetzwerk

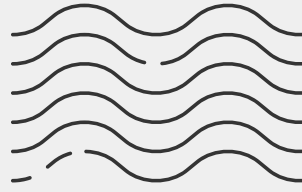
- Zwei Eigentümerlisten mit über 600 Kontakten in Köln und ca. 469 in Düsseldorf für Mehrfamilienhäuser
- ca. 1.000 Leads über online Kampagnen, davon rund 450 allein in den Jahren 2024–2025
- Hohe Empfehlungsrate sowohl für das Unternehmen als auch für die langjährige Mitarbeiterin

# Käufernetzwerk

- Über 13.000 Kontakte im CRM-System (Flowfact), ca. 50% mit detaillierten Suchprofilen
- Interner Erstversand neuer Objekte an potenzielle Käufer mit hoher Conversionrate
- Newsletter-Marketing mit einer Reichweite von ca. 11.000 Empfängern und nachweislich starken Rücklaufquoten
- Stetige Kundenanfragen über Instagram und TikTok

# Mitarbeitergewinnung

- Einarbeitungsmaterialien für neue Mitarbeiter sind vorbereitet, was einen schnellen Einstieg ermöglicht
- Anzeigen für Portale sind auch vorbereitet



## Fazit

Das Unternehmen verfügt über eine exzellente Ausgangsposition: eine funktionierende Akquisestruktur, ein aktives Käufer- und Eigentümersnetzwerk, skalierbare Prozesse und eine starke digitale Sichtbarkeit. Die Firma bietet enormes Potenzial für weiteres Wachstum – insbesondere durch den konsequenten Ausbau des bestehenden Fundaments. Mit einer Skalierungsstrategie lässt sich das Business in den sieben-achtstelligen Umsatzbereich entwickeln. Ideal für Investoren, bestehende Maklernetzwerke oder Unternehmer mit Ambitionen.



**Estate Connect**