



Estate **Connect**

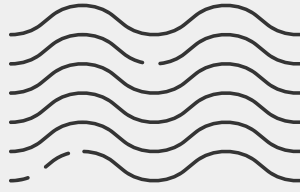
Preisvorstellung: 2.500.000 Euro

Zum Verkauf steht ein seit über 9 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.

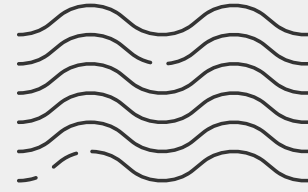


Kennzahlen & Struktur

- 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
- Eigentümernetzwerk: Umfangreiche Datenbank mit Eigentümerkontakten und ein gut automatisiertes Akquisesystem
- 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

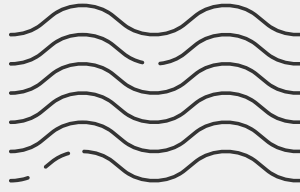
- Zwei Eigentümerlisten mit über 600 Kontakten in Köln und ca. 469 in Düsseldorf für Mehrfamilienhäuser
- ca. 1.000 Leads über online Kampagnen, davon rund 450 allein in den Jahren 2024–2025
- Hohe Empfehlungsrate sowohl für das Unternehmen als auch für die langjährige Mitarbeiterin

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 Eigentümernetzwerk, 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