

Unternehmensexposé

Kurzbeschreibung

Langjährig und erfolgreich am Markt etablierter Immobilienmakler in Berlin sucht altersbedingt Nachfolger für die Weiterführung eines sehr umfangreichen regionalen Kundenstammes

Unternehmenskonzept

Das Unternehmen beschäftigt sich mit Immobiliengeschäften und zwar konkret mit Immobilienberatung, Immobilienbewertung und Immobilienverkauf.

Standort

Der Firmensitz des Unternehmens liegt an einem strategisch gut positionierten Standort im Osten von Berlin.

Kunden

Zielkunden sind in erster Linie Privatpersonen, welche einen Immobilienverkauf anstreben. Der Kundenstamm umfasst insgesamt ca. 5.500 Eigentümeradressen.

Unternehmenszahlen:

In den zurückliegenden Geschäftsjahren wurde ein branchenüblicher Umsatz in der Zielregion erzielt. Das Unternehmen generiert Provisionseinnahmen aus dem Verkauf von Immobilien.

Mitarbeiter

Das Unternehmen beschäftigt inkl. des Firmeninhabers 5 Angestellte, davon sind 2 Personen teilzeitbeschäftigt und 1 Person auf 450 € Basis vergütet.

Tätigkeitsfelder der Mitarbeiter:

2 Fachmakler

1 Teamassistentin

1 Assistenz für Buchhaltung und Hausverwaltungen (Vergütung auf 450 € Basis)

Zielregion

Die Zielregion umfasst auf lokaler Ausrichtung in erster Linie die Stadtteile im Umkreis von 3 km des Büros.

Alleinstellungsmerkmal in der Region

Der wirtschaftliche Erfolg liegt hauptsächlich im jahrelangen Aufbau und der Pflege von Kundenbeziehungen. Das Unternehmen veröffentlicht regelmäßig Marktberichte und Ratgeber rund um das Thema Immobilien.

Chancen/Zukunftsaussichten der Branche und des Unternehmens

Die Nachfrage nach Immobilien wird in Berlin weiterhin hoch sein. Im Umfeld des Flughafens BER und Gigafactory werden in den nächsten Jahren schätzungsweise 30.000 neue Arbeitsplätze im Südosten von Berlin entstehen und somit die Nachfrage nach Immobilien steigern. Für die kommenden Jahre wird ein weiterer Anstieg der Kaufpreise für Eigentumswohnungen,

Wohnhäusern, Baugrundstücken und Investmentimmobilien erwartet. Die COVID 19-Pandemie hat sich zunächst negativ auf die gesamte Branche ausgewirkt.

Die Planzahlen des Unternehmens und die Preisvorstellungen des Verkäufers beinhalten bereits den zu erwartenden Einfluss auf den Geschäftserfolg.

Veräußerungsgrund

Der jetzige Inhaber möchte aus Altersgründen sein Unternehmen an einen Nachfolger übergeben.

Preisvorstellung

Als Grundlage für die Preisfindung wurde das Ertragswertverfahren angewandt. Wertsteigernd wirken sich der Aufbau des äußerst umfangreichen Kundenstammes und die intensive Pflege der Kundenbeziehungen aus. Auf Wunsch des Käufers kann der am Markt etablierte Name des Unternehmens und die DOMAIN übernommen werden. Die vorab genannten Punkte fließen in die persönlichen Preisvorstellungen des Verkäufers ein und bilden die Grundlage für konkrete Kaufpreisverhandlungen.

Anforderungen an Qualifikation Käufer

Der Kaufinteressent sollte mit der Branche und dem Immobilienmarkt in Berlin vertraut sein und entsprechende Erfahrung mitbringen.

Übergabemodalitäten

Geplant ist ein Komplettverkauf des Unternehmens unter Berücksichtigung der üblichen Rahmenbedingungen bei einem Verkauf von Firmen in der Rechtsform eines Einzelunternehmens. Der jetzige Inhaber ist auf Wunsch des Käufers gerne bereit für eine noch im Detail abzustimmende Zeitperiode den reibungslosen Übergang der Kundenbeziehungen für den Käufer zu begleiten und aktiv mitzugestalten.

