



SAX Business Consult GmbH

Unternehmensnachfolge | Finanzierung
Strategie- und Vertriebsentwicklung

Unternehmensexposé kurz

Projektnummer	SAX-2018.001
Ansprechpartner bei der SAX	Ralf Riedel
Region	Sachsen, Regierungsbezirk Dresden
Branche	Immobilienmakler
Rechtsform	Einzelunternehmen
Gesellschafter	1
Mitarbeiter aktuell	2
Gründungsjahr	1990
Verkaufsgrund	Altersnachfolge
Verkauf als	Unternehmen im Ganzen
Immobilien im Unternehmen	Ja, Teilflächen
Verkauf der Immobilie vorgesehen	Bei Wunsch des Käufers möglich; komplettes Wohn- und Geschäftshaus
Kaufpreis	verhandelbar
Datenstand	05.02.2018

Hinweis:

Die dargestellten Informationen und Kennzahlen resultieren aus dem Material, welches uns der Mandant zur Verfügung gestellt hat. Wir übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der gemachten Angaben. Der Interessent (Investor/Käufer) bekommt im Rahmen der Verhandlungen Einblick in die betrieblichen Unterlagen.

Kurzprofil:

Immobilienmaklerunternehmen



Unternehmenstyp:

Einzelunternehmen

Branche:

Immobilien

Chronologie:

1990 Gründung als Einzelunternehmen
Eines der TOP-Maklerbüros in Deutschland.

2014	2015	2016	2017
320 T€	319 T€	365 T€	389 T€

Das Unternehmen agiert in den Bereichen Verkauf von Immobilien und Vermietung von Immobilien.

Im Jahresdurchschnitt werden nach Angaben des Verkäufers 17 EH, 4 MFH, 9 ETW's und 2 Baugrundstücke verkauft und ca. 50 Wohnungen vermietet.

Umsatzentwicklung:

	% Anteil am Gesamtumsatz	Davon	
		Wohnwirtschaftlich	Gewerblich
Vermietung	20%	90%	10%
Verkauf	80%	95%	5%

Standort:

In Dresden, Stadtrandlage
Sehr gute Erreichbarkeit mit Auto (Autobahnanschlüsse A4, A17, A13)
Gute Parksituation, vor Ort – Beratung beim Kunden

Geschäftsräume:

Die Büroräume umfassen 2 Zimmer und sind im EG (Laden) gelegen.
Aktuell im eigenen WuG Haus. Geplant ist eine Vermietung der Räume. Die Mietfläche kann auf 70 m² bis über 200 m² ausgedehnt werden.
Kauf der gesamten Immobilie im Zuge der Unternehmensübernahme ist nicht ausgeschlossen.

Personal:

2 Mitarbeiter/Innen; über Jahre im Unternehmen und sehr gut eingearbeitet.

Leistungsangebot:

- **Verkauf**
Häuser (EFH und MFH) / Grundstücke / Eigentumswohnungen / Gewerbeobjekte / ...
- **Vermietung**
Wohnungen / Häuser / Gewerbeobjekte
- **Investmentberatung**
Wohn- und Geschäftshäuser / Eigentumswohnungen / Gewerbe

Kundenstruktur:

Privatkunden; Firmenkunden / Gewerbetreibende
Viele der Kunden sind bereits seit mehreren Generationen dem Unternehmen treu. Das Kundennetz ist weitreichend und bundesweit ausgebaut.



Besonderheiten:

Das Unternehmen zählt zu den Top Immobilienmaklern Deutschlands und erscheint oft wiederholt in der Rangliste der „1000 besten Makler in Deutschland“. Einen sehr guten Stellenwert auf dem Markt bringt auch die bereits seit 1990 existierende Mitgliedschaft im VDM (heute IVD). Außerdem ist das über Jahrzehnte gewachsene Empfehlungsnetzwerk sehr gut.

Im Unternehmen hat das Arbeiten über Empfehlungsgebung einen sehr hohen Stellenwert und sorgt über diese Schiene Jahr für Jahr für sehr gute Umsätze. Aktuell wird an der noch besseren Optimierung der Homepage gearbeitet. Smartphone-freundlich ist sie bereits. An einer App wird derzeit gearbeitet.

Marktsituation:

Die Marktsituation ist beständig und stabil.

Konkurrenz:

Auch wenn Dresden und die unmittelbare Region eine Vielzahl an Immobilienmaklern vorweist, so ist die Marktpräsenz des Unternehmens beispielhaft. In der Tat ist das der immer wieder angepassten Marktsituation geschuldet und sorgt somit für eine gute Marktstabilität.

Anforderung an Nachfolger:

- Das Unternehmen eignet sich gut für einen Nachfolger, der u.a.
- die entsprechende fachliche Ausbildung (z.B. Immobilienfachwirt) hat und schon über Berufserfahrungen in anderen Unternehmen der Branche verfügt
 - bereits die Erlaubnis nach §34c GewO besitzt oder die Voraussetzungen dafür mitbringt
 - sich selbst und sein Team ständig weiterbildet und entwickelt
 - Leitungsfähigkeiten und Empathie besitzt
 - gut netzwerken kann und über eigene, nachhaltige Netzwerke verfügt
 - innovativ ist
 - sich aber dennoch in gewissem Maße mit der bisherigen Firmenphilosophie und die Arbeitsweise identifizieren kann (was nicht heißt, dass nicht ausreichend Platz für eigene Ideen und neue Wege ist)
 - die gut im Markt eingeführte Marke sollte sinnvollerweise fortgeführt werden
 - technik- und internetaffin ist
 - über die notwendige Bonität verfügt, die zur Kaufpreiszahlung notwendig ist

Ziele:

Das Unternehmen sollte unter dem bisherigen Namen, mit den aktuellen Mitarbeitern und sinnvollerweise in den bisherigen Räumen fortgeführt werden.

Zeitplanung:

Es ist geplant das Unternehmen zum 01.01.2019 zu übergeben. Eine Einarbeitung (1-2 Jahre) und Stammkundenüberleitung ist vorgesehen.