

Samira Dik Immobilien

Immobilienmakler · 29.06.2026-07.07.2026

Wie Samira Dik Immobilien 4 qualifizierte Verkäufer-Leads generierte

Erfolgreiche Meta Ads Kampagne zur Gewinnung von Immobilienverkäufern im Juni und Juli 2026.

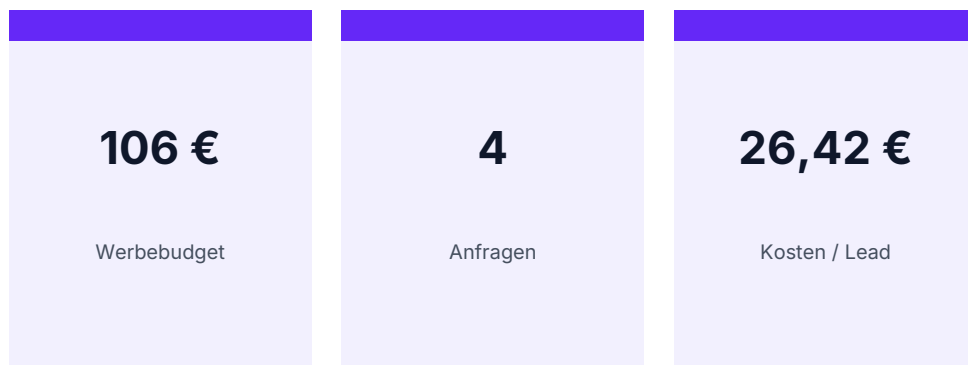
4

qualifizierte Anfragen generiert

Wie Samira Dik Immobilien 4 qualifizierte Verkäufer-Leads generierte

Erfolgreiche Meta Ads Kampagne zur Gewinnung von Immobilienverkäufern im Juni und Juli 2026.

Durch gezielte Meta Ads konnte Samira Dik Immobilien innerhalb weniger Tage 4 qualifizierte Anfragen von Immobilieneigentümern gewinnen. Mit einem optimierten Budget von 105,68 € ergaben sich effiziente Kosten von 26,42 € pro Lead.



KAMPAGNENZEITRAUM

29.06.2026-07.07.2026

Samira Dik Immobilien

Immobilienmakler

Samira Dik Immobilien ist ein etabliertes Maklerunternehmen mit dem Schwerpunkt auf die professionelle Vermarktung von Wohnimmobilien. Das Unternehmen begleitet Eigentümer von der fundierten Wertermittlung bis zum erfolgreichen Notartermin. Ziel ist es, Verkäufern einen reibungslosen Ablauf und den optimalen Verkaufswert zu garantieren.

01

KAPITEL

Die Ausgangssituation

Der Kunde stand vor der Herausforderung, planbar und effizient neue Kontaktaufnahmen von Immobilieneigentümern zu generieren. Bisherige Vertriebswege boten nicht die gewünschte Skalierbarkeit für einen kontinuierlichen Strom an qualifizierten Verkäufer-Anfragen. Ziel war es daher, einen verlässlichen digitalen Lead-Kanal aufzubauen.

02

KAPITEL

Unser Vorgehen

Wir entwickelten maßgeschneiderte Werbeanzeigen, die exakt auf die Schmerzpunkte und Bedürfnisse von Immobilieneigentümern ausgerichtet sind. Über präzise zielgerichtete Meta Ads auf Facebook und Instagram sprachen wir potenzielle Verkäufer direkt an. Durch eine kontinuierliche Optimierung der Kampagnen-Performance anhand der laufenden Kennzahlen wurde das Werbebudget effizient eingesetzt.

Die Ergebnisse im Detail

Mit Gesamtausgaben von 105,68 € konnten genau 4 qualifizierte Anfragen von potenziellen Immobilienverkäufern generiert werden. Dies entspricht stabilen Kosten von 26,42 € pro Lead. Damit beweist die Kampagne, dass sich über zielgerichtetes Social-Media-Marketing auch mit überschaubarem Budget wertvolle Eigentümer-Kontakte gewinnen lassen.

106 €

Werbudget gesamt

4

Anfragen / Leads

26,42 €

Kosten pro Lead

Verwendete Werbeanzeigen

Auswahl an gestalteten Creatives für diese Kampagne

**"Ø 40.000€ MEHR
VERKAUFSWERT DURCH
IMMOBILIENBEWERTUNG"**



- Realistische Bewertung statt Bauchgefühl
- Anerkannt von Banken, Finanzamt, Gerichten
- Persönliche Begleitung bis zum Notartermin



Samira Dik,
Geschäftsführung



Jetzt Beratung sichern!

mehr_verkaufspreis_1_1_1.png

**"Ø 40.000€ MEHR
VERKAUFSWERT DURCH
IMMOBILIENBEWERTUNG"**

- Realistische Bewertung statt Bauchgefühl
- Anerkannt von Banken, Finanzamt, Gerichten
- Persönliche Begleitung bis zum Notartermin



Samira Dik,
Geschäftsführung



Jetzt Beratung sichern!



mehr_verkaufspreis_1_9_16.png

Bereit für ähnliche Ergebnisse?

Die Kampagne zeigt, dass zielgerichtete Meta Ads für Makler messbare Resultate liefern können. Gerne unterstützen wir auch Ihr Unternehmen dabei, planbar neue Kundenanfragen zu generieren.

ÜBER PEX NETWORK

PEX NETWORK

Wir bei PEX NETWORK unterstützen Immobilienmakler dabei, über zielgerichtete Meta Ads neue Käufer und Verkäufer zu gewinnen. Mit unserem Schwerpunkt auf Immobilienmarketing kombinieren wir professionelle Objektpräsentationen direkt mit leistungsstarken Werbekampagnen aus einer Hand.

pex-network.de