



Der „Shadow Broker“ Max Seil: Zwischen Kapital und deutschen Mehrfamilienhäusern

(DPS, Wiesbaden, Dezember 2025) – Der gebürtige Wiesbadener Maximilian Seil taucht selten öffentlich auf. Und doch fällt sein Name fast immer dann, wenn es um großvolumige Immobilienverkäufe in Deutschland geht – insbesondere dort, wo kein internationaler Maklergigant mehr weiterkommt. Milliarden schweres Transaktionsvolumen, mehrere Tausend verkaufte Einheiten und ein Netzwerk, das tiefer reicht als jede Plattform: Der Gründer der Seil Group gilt als einer der präzisesten und einflussreichsten Dealmaker im deutschen Wohnimmobilienmarkt.

Vom Nischenakteur zum strategischen Taktgeber

Bekannt wurde Seil einst als Spezialist für Zinshäuser – heute ist er weit mehr als das. Der Abverkauf ganzer Wohnportfolios ist zur Kernkompetenz seines Hauses geworden. Wo andere noch nach Mandaten suchen, erhält Seil Zugriff auf Hunderte, teils Tausende Objekte – direkt, exklusiv, ohne Umwege über öffentliche Kanäle. Große institutionelle Eigentümer vertrauen ihm, wenn es darum geht, komplexe Bestände in marktfähige Einzelverkäufe zu zerlegen und für private sowie semiprofessionelle Anleger zugänglich zu machen. „Wir bewegen uns dort, wo Transaktionen strukturiert werden müssen, nicht nur vermittelt“, sagt ein langjähriger Geschäftspartner. „Seil versteht den Markt in Echtzeit, er weiß, was sich verkaufen lässt und an welchen Käufer – oft Wochen bevor die Konkurrenz davon erfährt.“

Seils Laufbahn unterscheidet sich deutlich von der vieler Branchenkollegen. Nach Stationen am Eliteinternat Lyceum Alpinum Zuoz in der Schweiz und an der renommierten Bloxham School in England führte ihn sein Weg über Sal. Oppenheim, Hauck & Aufhäuser und den damaligen Branchengiganten IVG Immobilien AG in die Selbstständigkeit. Dort legte er den Grundstein für das, was heute als Seil Group firmiert – ein Verbund aus spezialisierten Gesellschaften in den Bereichen Real Estate, Investment, Wealth Advisory und Technology.

Boutique statt Mainstream – Strategie statt Sichtbarkeit

Ob das ikonische KURECK-Projekt in Wiesbaden, die historische Hoesch-Zentrale in Dortmund oder das „Rote Hochhaus“ – Seil steht für Transaktionen, die über eine gewöhnliche Maklertätigkeit hinausgehen. Sein Ansatz: Boutiquestruktur statt Massenvermittlung, Qualität vor Reichweite. Seine Klientel besteht aus Family Offices, institutionellen Eigentümern, internationalen Investoren und Unternehmerpersönlichkeiten – Mandanten, die Diskretion schätzen, eine Betreuung auf Augenhöhe erwarten und nach Deals suchen, die man nicht auf Immobilienportalen findet.



Maximilian Seil, Gründer und CEO der Seil Group



Hoesch-Zentrale, Dortmund



Das „Rote Hochhaus“ im Schelmengraben, Wiesbaden



Das „Rote Hochhaus“ umfasst mit seinen Nebengebäuden fast 17.000 Quadratmeter

„Sichtbar unsichtbar“

In einer Branche, die oft von Lautstärke und Marketing lebt, kultiviert Seil bewusst das Gegenteil. Als „Shadow Broker“ ist er sichtbar unsichtbar – präsent, wo es zählt, und diskret, wo andere Aufmerksamkeit suchen. Er orchestriert Transaktionen, die offiziell noch gar nicht existieren, und bleibt selbst dann im Hintergrund, wenn sein Einfluss längst Wirkung zeigt. So gilt er als einer der wesentlichen Player im Hintergrund des deutschen Wohnungswesens, der auch an Standorten aktiv ist, die abseits der gängigen Big-7-Städte gelegen sind und in normalen A- oder B-Klassifikationen gar nicht erst auftauchen.

Über die Jahre hat Seil im Hintergrund mit seinem Team eine der dichtesten Off-Market-Datenbanken Deutschlands aufgebaut, gespeist aus über einem Jahrzehnt direkter Eigentümerkontakte, selektiver Mandate und institutioneller Partnerschaften. Heute werden seine Unternehmen regelmäßig von Eigentümern beauftragt, komplexe Portfolios mit mehreren Hunderten oder Tausenden von Einheiten in marktoptimierte Teilverkäufe zu überführen – präzise, diskret und datengestützt.

Technologie, Daten, Matchmaking

2026 soll nun die eigene KI-gestützte Plattform der Seil Group starten – ein exklusives Netzwerk mit Zugang zu Hunderten Wohnanlagen und Mehrfamilienhäusern in ganz Deutschland, zugänglich ausschließlich für verifizierte Käufer mit nachweisbarer Transaktionsstärke. Ziel ist es, das klassische Plattformmodell zu verlassen und ein geschlossenes, intelligentes Ökosystem für Off-Market-Investments zu schaffen – präziser, schneller und nachhaltiger als alles, was derzeit am Markt existiert. Dafür pendeln Seil und seine Partner seit Jahren zwischen Frankfurt, London und Dubai und erarbeiten ein eigenes Vehikel, ohne Rücksicht auf das, was der Markt normal findet.

Skin in the Game

Seil beteiligt sich regelmäßig selbst an Projekten, investiert gemeinsam mit Partnern und Kunden und agiert als Co-Investor für sehr vermögende Familien. Sein Grundsatz, so scheint es: Nur wer selbst investiert, kann glaubwürdig beraten. So hat sich aus dem klassischen Makler längst ein vielschichtiger Akteur entwickelt – Makler, Unternehmer, Investor, Netzwerker und Stratege zugleich. Während andere Akteure in der schwierigen Marktlage auf Sicht fahren, scheint Seil längst zwei Schritte weiter zu sein und am Steuer einer ganz neuen Bewegung zu sitzen – leise, selektiv und effektiv.



DEUTSCHER PRESSESTERN



Projekt KURECK in Wiesbaden, Taunusstraße



Augusta Anlage 15, Mannheim

Quelle

Deutscher Pressestern®
Bierstadter Straße 9a
65189 Wiesbaden, Germany
Florian Hirt
E-Mail: f.hirt@dps-news.de
Tel.: +49 611 39539-10
www.dps-news.de



DEUTSCHER PRESSESTERN