

# Verkauf einer Hausverwaltung gelingt gut geplant

**Risiken, Ärger und finanzielle Verluste können vermieden werden.**

"Nur wer den Verkauf seiner Hausverwaltungs-Firma gut plant und umsetzt, wird erfolgreich und vor allem zur Zufriedenheit aller Beteiligten dieses schwere Vorhaben in die Tat umsetzen!". Das behauptet Andreas Schmeh, Fachmann für die Begleitung von Verkäufen in der Hausverwaltungs-Branche. Regelmäßig sehe er unprofessionell geplante und durchgeführte Unternehmensverkäufe, die oftmals im Chaos, im Streit oder mit viel Ärger enden. Dabei ließe sich seiner Meinung nach der ganze Stress und Ärger vermeiden.

Andreas Schmeh ist ein erfahrener Mann in der Hausverwaltungs-Branche: Seit mehr als 31 Jahre arbeitet er als Hausverwalter, seit einigen Jahren als Berater für seine Verwalterkolleginnen und Kollegen. Dabei hat er umfangreiche eigene Erfahrungen mit dem Kauf und dem Verkauf von Hausverwaltungen gesammelt. Und von dieser Expertise profitieren seine Beratungskunden, denen er beim Verkauf der Hausverwaltungs-Firma Schritt für Schritt zur Seite steht.

"Das A und O ist eine klare, nachvollziehbare, auf den individuellen Fall passende Planung!" behauptet der Experte. Jeder Betrieb, vor allem aber jede(r) Unternehmensinhaber(in) sei einzigartig. Am Beginn eines vernünftig geplanten Verkaufs einer Hausverwaltungsfirma stehe eine klare Bestandsaufnahme: Was wird konkret verkauft? Wie lange laufen die Verwalterbestellungen? Wie hoch ist die Kundenzufriedenheit? Wie ist der Betrieb organisiert? Welche Rückstände oder Schwierigkeiten bestehen? Was ändert sich konkret durch den Weggang des bisherigen Inhabers? Wie kann das konkret aufgefangen werden? Wie muss der "Ideal-Nachfolger" aussehen? "All diese Fragen und noch viele mehr müssen zuerst beantwortet werden" schmunzelt der Beratungsleiter von PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH aus Karlsruhe. Die Unternehmensberatung für Hausverwalter empfiehlt, ein aussagekräftiges Kurzexposé zu erstellen. "Da müssen alle Fakten rein" berichtet er. Zusätzlich regt er an, einen "Übergabeordner" zu erstellen, in dem alle notwendigen Dokumente zusammengeführt werden. Bilanzen, BWA, Objektlisten, Personalverträge und vieles mehr müssen schnell zugreifbar vorliegen, rät er. Dass dies zusätzlich in digitaler Form geschehe, sei heute Standard.

Schmeh empfiehlt, ein klares zeitliches Szenario zu entwerfen. Wann kommt der Nachfolger? Wie lange kann ihn der Verkäufer einarbeiten? Wann werden die Mitarbeiter, die Kunden und andere Dienstleister informiert? Und wie? Wie wird der Nachfolger konkret eingearbeitet?

All dies sollte vorab geklärt sein und nicht dem Zufall überlassen werden. Öfters bekomme er Anfragen, bei denen sich Käufer und Verkäufer ungeplant in ein Abenteuer gestürzt haben, den Betrieb gegen die Wand gefahren haben und am Schluss vor Gericht miteinander gestritten haben. "Denen ist nicht mehr zu helfen" schmunzelt er. Wer sich nicht von vorneherein fachkundig beraten lasse, müsse sich nicht wundern, wenn er am Ende Ärger und finanzielle Verluste habe. "Bei einer solch wichtigen Lebensentscheidung ist seriöse Fachberatung von erfahrenen Experten wichtig!" betont Andreas Schmeh.

Für ihn ist klar: "Nur gut geplant gelingt seriös ein Verkauf einer Hausverwaltung."

---

## **Unternehmensinformation / Kurzprofil:**

PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH ist die Unternehmensberatung für Hausverwalter, Besitzgesellschaften und Baugenossenschaften. Die Spezialisten helfen bei allen Fragen zum Thema Nachfolge, Organisation, Marketing und Strategie bei Hausverwaltern.

---

## **Weitere Infos zur Pressemeldung:**

<http://www.piwi-ka.de>

---

**Diese Seite kommt von**

<http://www.firmenpresse.de>

**Die URL für diese Seite ist:**

<http://www.firmenpresse.de/pressinfo1364386.html>