

## Hausverwaltung verkaufen in 5 Monaten mit Expertenhilfe



*PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH*

„Der Verkauf einer Hausverwaltungs-Firma dauert üblicherweise 5 Monate“. Das sagt Andreas Schmeh, Nachfolge-Navigator für Hausverwalter und ein ausgewiesener Fachexperte auf diesem Gebiet. Innerhalb dieser Spanne könne ein Unternehmen ausgeschrieben werden, Interessenten gewonnen, daraus dann die passenden Käufer gefunden und ein notarieller Kaufvertrag geschlossen werden.

Andreas Schmeh aus Karlsruhe ist ein erfahrener Mann in Sachen Verkauf einer Hausverwaltungs-Firma. Seit vielen Jahren begleitet er professionell Verkäufer bei der Nachfolgesuche. Da er selbst seit 34 Jahren Hausverwalter ist und die letzten 9 Jahren davon professionell Hausverwaltungen berät, ist er ein praxiserfahrener Begleiter bei der Nachfolgesuche. Regelmäßig organisiert er und sein qualifiziertes Team den reibungslosen Übergang bei Hausverwaltungs-Firmen.

„Zu Beginn jeder Verkaufsaktivität stellen wir erst mal Klarheit her: über die Firma und alle hierfür relevanten Informationen. Über die Objekte, die Bestellaufzeiten, die Software, die benutzten Hausverwalterverträge und vieles mehr“ erklärt der Nachfolge-Fachmann von PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH. Danach werde das Zahlenwerk gemeinsam mit dem Verkäufer erörtert, verschiedene Hinzu- und Herausrechnungen vorgenommen und das Zahlenwerk erklärbar aufbereitet. „Und daraus können wir dann mit dem Besitzer gemeinsam in kurzer Zeit eine nachvollziehbare Wertermittlung vornehmen“ erzählt Herr Schmeh. Denn das sei seiner Meinung nach sehr wichtig, dass man den Kaufpreis klar und nachvollziehbar erklären kann.

Dabei sei es wichtig, nicht nur nackte Zahlen in die Wertermittlung miteinzubeziehen, sondern es werden zahlreiche Faktoren berücksichtigt. Andreas Schmeh spricht von über 40 Punkten, die bei der Wertermittlung mitberücksichtigt werden sollten. Ist die Wertermittlung erstellt, wird gemeinsam mit dem Verkäufer ein zeitlicher Fahrplan abgesteckt sowie ein Unternehmensexposee erstellt. Dann erarbeitet Schmeh mit dem Inhaber noch einen Aktivitätenplan, was im Unternehmen gegebenenfalls noch optimiert oder verändert werden sollte und welche Unterlagen vorbereitet benötigt werden. „Mit diesem ganzen Wissen und Know-How kann dann theoretisch ein Verkäufer sich dann selbst einen Nachfolger suchen“ sagt Andreas Schmeh.

Auf Wunsch kümmert er sich mit seinem Team um den Verkauf. Dabei gehe er in einem 3-Stufen-Verfahren vor, berichtet er. Die Stufen seien die gezielte Interessenteneinwerbung,

eine systematische Qualifizierung aller für diese spezielle Nachfolge in Betracht kommender Interessenten und dann ein klar strukturiertes Auswahl- und Verhandlungsverfahren. „Auf diese Art und Weise bekommen wir üblicherweise einen Betrieb in 5 Monaten erfolgreich an einen kompetenten Nachfolger verkauft“ freut sich der Karlsruher Nachfolge-Navigator für Hausverwaltungs-Firmen. Wichtig sei dabei ein klar strukturiertes Vorgehen, das Aussieben der Kandidaten nach fachlicher Eignung und auch ob die „Story“ des Interessenten mit den Vorstellungen des Verkäufers in Einklang zu bringen sind. „Nachfolgesuche ist eine sehr komplexe Sache“ schmunzelt der Fachmann, viele würden den dafür entstehenden Zeitaufwand vollkommen unterschätzen. Wichtig sei, eine klare Vorstellung zu haben: über den Kaufpreis und wie er sich zusammensetzt, über den zeitlichen Horizont, über das konkrete Übergabeprozedere, über die Kaufvertragsmodalitäten und über die konkrete Verhandlungsführung. Da dies viele Hausverwalterinnen und Hausverwalter zeitlich überfordere, übernimmt er uns sein erfahrenes Fachteam die ganze Arbeit und entlastet damit Verkäuferinnen und Verkäufer von Hausverwaltungs-Firmen von diesen Tätigkeiten.

Schmeh warnt auch ausdrücklich davor, das Thema Verkauf des eigenen Unternehmens zu unterschätzen: „Da machen viele Inhaber aus Unkenntnis haarsträubende Fehler, die sich nervlich und finanziell sehr negativ auswirken können!“ Um den Verkauf des eigenen Unternehmens professionell anzugehen, steht er für ein erstes Gespräch nach Terminvereinbarung zur Verfügung. „Schreiben Sie mir eine E-Mail an [schmeh@piwi-ka.de](mailto:schmeh@piwi-ka.de) und dann können wir direkt einen Telefontermin vereinbaren“ rät der Nachfolgeexperte für Hausverwaltungs-Firmen. Alternativ empfiehlt er den Besuch der Internetseite [www.piwi-ka.de/verkauf/](http://www.piwi-ka.de/verkauf/).

Verkauf Hausverwaltung, Verkauf Immobilienverwaltung, Unternehmenswert  
Hausverwaltung, Nachfolge Hausverwaltung

PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH ist die spezialisierte Unternehmensberatung für Hausverwaltungs-Firmen jeder Größe in Deutschland. Dabei helfen die Spezialisten beim Verkauf oder Kauf einer Hausverwaltung oder beim Aufbau einer gut organisierten Hausverwaltungs-Firma.

### **Kontakt**

PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH

Birgit Krämer

Haid-und-Neu-Straße 7

76131 Karlsruhe

0721 783 66 98-0

[info@piwi-ka.de](mailto:info@piwi-ka.de)

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

Tags: [Andreas Schmeh](#), [Nachfolge Hausverwaltung](#), [Nachfolgesuche Hausverwaltung](#), [PIWI Karlsruhe](#), [Unternehmenswert Hausverwaltung](#), [Verkauf Hausverwaltung](#), [Verkauf Immobilienverwaltung](#)