

## Wert einer Hausverwaltungs-Firma richtig ermitteln

Wertermittlung einer Hausverwaltungs-Firma ist ein komplexes Thema - Fachexperte Andreas Schmeh erklärt die ersten Grundsätze



*PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH*

"Die Wertermittlung einer Hausverwaltung ist ein komplexes Thema!". Das sagt Andreas Schmeh, bundesweit bekannter Fachexperte für den Verkauf von Hausverwaltungsfirmen. Dabei sitzen viele Hausverwalter/innen, die sich mit dem Kauf einer Hausverwaltung oder dem Verkauf der eigenen Hausverwaltungs-Firma beschäftigen, oftmals einem Irrglauben auf.

Hausverwaltungs-Firmen gibt es viele in Deutschland. Nach Meinung von Andreas Schmeh, Mitarbeiter von PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH, mehr als 18.000 Stück in Deutschland. "Die meisten der Firmen sind kleine Firmen unter 10 Mitarbeitern." Hausverwaltungen verwalten zumeist im lokalen oder regionalen Umfeld Immobilien, vorwiegend Wohnungs-Eigentümergeinschaften und Mietobjekte. Und bei dieser großen Zahl von Firmen finden jedes Jahr auch Unternehmensnachfolgen statt, da der/die Besitzer(in) in Ruhestand geht, krank geworden ist oder einen neuen Lebensweg beschreitet. Andreas Schmeh schätzt die Zahl der Unternehmensnachfolgen bei Hausverwaltern auf knapp 600 im Jahr. "Ich behaupte immer scherzhaft, dass jeden Tag fast zwei Hausverwaltungen den Besitzer wechseln" schmunzelt der Experte.

Dabei sitzen viele Verkäufer, aber auch Käufer einer Hausverwaltungs-Firma einem Irrglauben auf: der Wert der Unternehmung bemesse sich nach dem Umsatz. Diese "alte Weisheit", dass eine Hausverwaltung einen Jahresumsatz

wert sei, höre er jede Woche. "Aber das ist eben nicht so" plaudert er aus seinem Erfahrungsschatz.

Er geht das Thema ganz anders an: Wenn er eine Wertermittlung für einen Verkäufer einer Hausverwaltung erstellt, kommt es darauf an, zuerst zu ermitteln, was konkret verkauft wird. Also: Rechtsform, Größe der Objekte, Vergütung der Objekte, Inhalt der Verwalterverträge, Laufzeit der Verwalterbestellungen. EDV, Fach-Software, IT und die Konsistenz der Daten werden ebenso betrachtet und bewertet wie die Zahl, Erfahrung und Alter der Mitarbeiter. Büroausstattung, Logo, Außenauftritt, die "Marke" ebenso wie Arbeitsabläufe, Ordner- und EDV-Ordnung. "Und etwas 100 weitere Punkte, die zu bewerten sind" sagt Andreas Schmeh.

Und dann kommt die eigentliche Arbeit: eine "Bereinigung" des Zahlenwerks. "Eine G+V oder Steuerbilanz allein hat nicht allzu viel Aussagekraft" behauptet der Fachmann für Verkäufe von Hausverwaltungs-Firmen. Denn zunächst müssten eher betriebsferne oder betriebsfremde Ausgaben herausgerechnet werden, zu hohe Geschäftsführergehalt nach unten oder zu niedrige nach oben angepasst werden. Und dann eine Vorausschau für die nächsten drei Jahre erstellt werden.

Ist das alles notiert, festgehalten und bewertet, ist der aktuelle Verkehrswert schnell zu ermitteln. Dabei wird dann über drei verschiedene Berechnungsmethoden ein Mittelwert gebildet. Die drei Berechnungsmethoden sind das Ertragswertverfahren, die Faktormethode und eine Umsatzbewertungs-Methode, bei deren Gewichtung zuvor jedoch die Inhalte von über 100 Wertfaktoren bewertet wurden.

Und dieser Mittelwert ist dann zumeist schon recht nah am aktuellen Marktwert, behauptet Andreas Schmeh. Er gleicht sein ermitteltes Ergebnis dann noch mit einer Datenbank ab, in der sich die Kennziffern hunderter vergangener Unternehmensverkäufe befinden.

Nach Meinung von Herr Schmeh ist das Ermitteln eines vernünftigen Wertes einer Hausverwaltungs-Firma eine Grundvoraussetzung, bevor überhaupt ein Verkäufer seine Verkaufsbemühungen starten soll. "Nur wer weiß, was sein Unternehmen konkret wert ist, wie dies ermittelt wurde und der das dann erklären kann, wird ein unkomplizierter Verkauf gelingen" behauptet der Karlsruher Fachmann. Alles andere sei eine Gestichere im Nebel, das unnötige, zahlreiche stundenlange Gespräche und Verhandlungen erfordere und letztlich nur in einem Geschachere ende. "Das hat mit einer seriösen Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs dann nichts zu tun" sagt der Beratungsleiter von PIWI.

Er rät allen Verkäufern, die den Verkauf des eigenen Hausverwaltungs-Unternehmens die nächsten Jahre beabsichtigen, zunächst eine klare Ist-Analyse vorzunehmen und daraus dann die Wertermittlung zu erstellen. "Dann kennt jeder Verkäufer die Stellschrauben, mit denen er noch Dinge optimieren kann. Und das macht sich später beim Verkauf im Preis bemerkbar." Für eine professionelle Wertermittlung von Hausverwaltungs-Firmen und allen Vorbereitungen für den Verkauf des Unternehmens steht Andreas Schmeh mit seinem Wissen und seiner Erfahrung zur Verfügung.

PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft ist die Spezial-Unternehmensberatung nur für Hausverwalterinnen und Hausverwalter. Die Karlsruher Fachexperten beraten Hausverwaltungs-Firmen in zahlreichen betrieblichen Fragestellungen und veranstalten jährlich etwa 60 Fachsemine für Hausverwaltungs-Mitarbeiter.

#### Kontakt

PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH

Birgit Schmeh

Haid-und-Neu-Straße 7

76131 Karlsruhe

Tel.: 0721 783 66 98-0

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

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