

Hausverwaltungs-Firma in Leipzig mit 2.300 Wohnungen zu verkaufen

In der Region Leipzig wird eine Hausverwaltungs-Firma mit einem Verwaltungsbestand von ca. 2.300 Wohnungen verkauft. Das Unternehmen besteht seit über 25 Jahren und verwaltet überwiegend Wohnungseigentümergeinschaften nach dem WEG-Gesetz, betreut Mietobjekte für Miethausbesitzer und erbringt Leistungen als Sondereigentums-Verwalter. Zusätzlich besteht ein eigenständiges Makler-Unternehmen, das sich mit dem Verkauf und der Vermietung von Immobilien in der Region Leipzig beschäftigt. Die Aufträge dieses Unternehmens kommen vorwiegend aus der Hausverwaltungs-Firma.

Der Inhaber beabsichtigt den Firmenverkauf, da er in den Ruhestand treten möchte. Im Hausverwaltungs-Unternehmen arbeiten derzeit neben dem Inhaber noch 12 Mitarbeiter in der Objektbetreuung und Buchhaltung (Voll- und Teilzeitkräfte). Das Büro ist ausreichend groß und verfügt über einen Versammlungsraum für Eigentümersammlungen sowie Archivflächen im Keller. Im separaten Immobilien-Makler-Unternehmen arbeiten drei Vollzeitkräfte.

Gearbeitet wird mit einer weit verbreiteten Branchensoftware sowie weiteren EDV-Programmen auf einem Inhouse-Server. Das Unternehmen ist modern aufgestellt und arbeitet erfolgreich vorwiegend digital, was von Mitarbeitern und Kunden geschätzt wird.

Die Hausverwaltungs-GmbH betreut ca. 1.250 Wohnungen in ca. 70 Wohnungseigentümergeinschaften. Daneben werden in der Mietverwaltung und in der Sondereigentumsverwaltung ca. 1.050 weitere Wohnungen betreut. Insgesamt verwaltet das Unternehmen also 2.300 Wohnungen. Diese Objekte werden teilweise schon seit mehr als zwanzig Jahren betreut, es besteht eine sehr hohe Kundenzufriedenheit und dadurch eine enge Kundenbindung.

Mit diesem Objektbestand erwirtschaftet die Hausverwaltungs-GmbH im Jahr 2022 einen Umsatz in Höhe von voraussichtlich 750.000 Euro netto. In der eigenständigen Makler-GmbH, die an einem anderen Standort sitzt, werden durchschnittliche Jahresumsätze von 420.000 Euro netto erwirtschaftet. Die meisten der Maklerkunden kommen aus dem Hausverwaltungsbereich, so dass beide Firmen voneinander profitieren. Hier leitet ein angestellter Geschäftsführer die Geschäfte, der bei Verkauf ebenfalls seine berufliche Laufbahn beenden wird und in Rente geht.

Der Inhaber entnimmt sich bisher jährlich eine Geschäftsführervergütung aus der Hausverwaltungs-Firma in Höhe von 70.000 Euro, fährt einen Firmenwagen und es verbleibt ein Gewinn vor Steuern und Abschreibungen in Höhe von voraussichtlich 58.000 Euro im Unternehmen. In der Maklerfirma entstehen hohe Gewinne: Nach Abzug aller Kosten und der Geschäftsführervergütung von 90.000 Euro bleibt dort ein Gewinn in Höhe von voraussichtlich 150.000 Euro vor Steuern und Abschreibungen. Zusammen erwirtschaften die beiden Unternehmen also verlässlich Jahresumsätze von 1,1 Millionen Euro und ein EBITDA von 208.000 Euro.

Die Hausverwaltung kümmert sich engagiert um ihre Kunden. Deshalb ist das Unternehmen in seiner Region ein positiv bekannter Marktteilnehmer. Durch die Kundenzufriedenheit verzeichnet das Unternehmen eine sehr hohe Kundentreue. Der Verwaltungsbestand ist gepflegt und die Verwalterbestellungen werden üblicherweise problemlos verlängert. Die meisten Objekte liegen im Umkreis von 15 Kilometern um das Büro herum. Der Inhaber führt bisher einen Großteil der Eigentümerversammlungen selbst durch. Da zahlreiche der betreuten Objekte Kapitalanlegern aus den westlichen Bundesländern gehören, ist die persönliche Teilnahmequote der Eigentümer an den Versammlungen eher unterdurchschnittlich.

Das Unternehmen erwirtschaftet seit Jahren sehr verlässliche Umsätze sowohl in der Hausverwaltungs-GmbH wie auch in der Maklerfirma. Das Geschäftsfeld ist äußerst stabil, Mitarbeiter sind ausreichend vorhanden, die EDV sowie die Arbeitsmethoden entsprechen modernen Ansprüchen.

Gesucht wird ein kompetenter Nachfolger mit mehrjähriger Praxiserfahrung aus dem Hausverwaltungs-Bereich und/oder Immobilienmakler-Bereich, der diesen Betrieb übernimmt und fortführt. Zu beachten ist jedoch, dass nach dem Verkauf und der Übergabe zwei Führungskräfte das Unternehmen verlassen.

Der Inhaber und der angestellte Geschäftsführer stehen beide für eine intensive Einarbeitung des Käufers zur Verfügung.

Der Kaufpreis für dieses etablierte und schuldenfreie Hausverwaltungs-Unternehmen sowie das Makler-Unternehmen beträgt zusammen 525.000 Euro zuzüglich des Ausgleichs vorhandener Barmittel.

Bei erfolgreichem Kauf des Unternehmens durch Sie berechnen wir Ihnen ein Vermittlungshonorar in Höhe von 3% des Kaufpreises zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Sofern Sie Interesse an der Übernahme dieses Unternehmens haben, melden Sie sich bitte per E-Mail bei Petra Rother unter rother@piwi-ka.de

Nennen Sie uns Ihre kompletten Kontaktdaten (Adresse, Telefon, Mobilnummer, E-Mail), wir nehmen dann mit Ihnen Kontakt auf.

Region	Leipzig
Mitarbeiter	Inhaber + 16 Mitarbeiter
Wohnungen	ca. 2.300
Umsatz	ca. 750.000 Euro HV plus 420.000 Euro Maklerbereich
Gewinn	ca. 208.000 Euro vor Steuer, Zinsen und Abschreibungen
Kaufpreis	525.000 Euro zzgl. liquide Mittel
Vermittlungshonorar	3% zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer aus dem Kaufpreis

PIWI Privates Institut der Immobilienwirtschaft GmbH
Im Hinteracker 11 · 76307 Karlsbad
Telefon 0721 783 66 98-0 · Telefax 0721 783 66 98-9
info@piwi-ka.de · www.piwi-ka.de
