

Hausverwaltung - Kauf / Verkauf eines Unternehmens

05.06.2008, 12:59 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *HausLehrer - Ideen + Marketing für die Wohnungswirtschaft*



Michael Friedrich

In den nächsten Jahren werden mehr als 2000 Hausverwaltungs-Unternehmen den Inhaber wechseln. Und meist kommen die Nachfolger nicht aus dem eigenen Unternehmen oder der Familie.

Der Verkauf eines Hausverwaltungs-Unternehmens ist sehr viel schwieriger als zum Beispiel der eines Produktionsbetriebs, da für die Hausverwaltungs-Branche leider keine Standards vorhanden sind, nach denen man sich weder als Käufer noch als Verkäufer richten kann.

Zudem tritt beim Kauf / Verkauf in erster Linie die Frage nach der Feststellung des Unternehmenswerts auf.

Wie berechne ich diesen?

Gibt es Standardwerte, die branchenüblich sind?

Welche Daten, Zahlen und Fakten sollten ermittelt und hinterfragt werden?

Welche Entscheidungsebenen sind zu berücksichtigen?

Sind am Markt Fachleute vorhanden, die den Verkaufsprozess aus wohnungswirtschaftlicher Sicht begleiten können?

Wie sichern sich Käufer und Verkäufer im Rahmen des notariellen Kaufvertrags ab?

Und vieles mehr.....!

Es existieren zwar viele Unternehmensbörsen, in denen man nach einem geeigneten Unternehmen suchen oder sein eigenes zum Kauf anbieten kann, jedoch berücksichtigen diese Börsen die branchenspezifischen Verhältnisse nicht.

Diskretion, Anonymität und Sicherheit in der Verhandlungsphase sind extrem wichtig für den Verkäufer, der den Spagat zwischen Informationstransfer der Unternehmensdaten und der Geheimhaltung seiner Verkaufsabsicht schaffen muß.

Sinnvoll ist es dann – gerade als Verkäufer – sich eines Fachmanns zu bedienen, der erstens die Branche und seine Eigenheiten kennt und zudem als Gewährsmann zwischen beiden Verhandlungspartnern fungiert. Dieser wird nicht nur die Informationen aufbereiten, sondern auch aus- und bewerten, so dass Risiken erkannt und Fehler auf beiden Seiten vermieden werden können.

Zudem hat ein solcher Gewährsmann oder Unternehmensvermittler Kontakte zu vielen Kauf- und Verkaufsinteressenten und kann bei Übereinstimmung der Kriterien direkte Kaufverhandlungen vermitteln.

Dieser Weg stellt auch die Sicherheit gegen die sogenannten „Bestandsjäger“ dar, die in der Branche unterwegs sind und scheinbar Kaufverhandlungen aufnehmen, letztlich aber nur an den Daten der Verwaltungsbestände interessiert sind.

Letztlich ist jeder Unternehmenskauf oder –verkauf ein meist langwieriges und schwieriges Vorhaben, dass mit der größtmöglichen Sorgfalt und Planung in Angriff genommen werden sollte.

Portrait

Kurz-Vita Michael Friedrich

- 44 Jahre, geschieden, zwei Kinder (13 + 20 J.)
- Fachhochschulabschluss
- Ausbildung zum Bürokaufmann / Fachrichtung Hausverwaltung
- Sieben Jahre als Angestellter im Bereich Verwaltung/Makler
- 9 Jahre selbständiger Immobilienverwalter/-makler
- seit 10 Jahren freiberuflicher Berater
- ehem. IHK- und VHS-Dozent/ Ausbildung von Immobilienkaufleuten
- Schulungsleiter Software im Bereich Immoverwaltung
- Entwicklung und Angebot eigener Seminare + Workshops

Kurz-Vita HausLehrer Unternehmensberatung

Im Jahr 1998 - damals noch als zweites Standbein neben der aktiven Tätigkeit als Verwalter und Makler – gegründet. Die

fachlich qualifizierte und auf Themen der Unternehmensentwicklung spezialisierte Beratung der Immobilienverwaltung stand und steht im Focus.

Beispiele von durchgeführten Projekten:

- Aufbau einer Vertriebsstruktur Immobilienmakler für eine namhafte genossenschaftliche Bank in NRW
 - Entwicklung und Umsetzung eines Expansionskonzept für eine große Immobilienverwaltung
 - Marketingstrategie für die Immobilienkunden einer namhaften Tageszeitung
 - Optimierung des Akquisitionsprozesses für eine Immobilienverwaltung / Steigerung der Erfolgsquote um 50 %
 - Seminare, Workshops, Coaching zu diversen Themen der Immobilienverwaltung
 - Erstellung von professionellen, individuellen Verwalter-Bewerbung für die Neukundenakquise / Kundensicherung
-

News-ID: 216955 • Views: 2765 (Stand: 17.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/216955/Hausverwaltung-Kauf-Verkauf-eines-Unternehmens.html>