

Sie denken über den Verkauf Ihrer Hausverwaltung nach?

Ihre Checkliste

Hausverwaltung verkaufen – Bin ich gut auf eine erfolgreiche Nachfolge vorbereitet?

Der Verkauf einer Hausverwaltung ist weit mehr als eine wirtschaftliche Entscheidung. Sie übergeben ein Unternehmen, das Sie über viele Jahre aufgebaut haben – mit Mitarbeitern, Kundenbeziehungen und einer eigenen Unternehmenskultur.

Diese Checkliste hilft Ihnen dabei, Ihre aktuelle Ausgangssituation einzuschätzen und frühzeitig wichtige Themen zu erkennen.

Hinweis: Sie müssen nicht jeden Punkt bereits erfüllen. Die Checkliste dient als Orientierung und zeigt Ihnen, welche Bereiche bei einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge eine wichtige Rolle spielen.

1. Persönliche Vorbereitung

Meine Ziele

- ☐ Ich habe mir Gedanken gemacht, wann ich mein Unternehmen übergeben möchte.
- ☐ Ich weiß, ob ich kurzfristig verkaufen oder die Nachfolge langfristig vorbereiten möchte.
- ☐ Ich habe eine Vorstellung davon, wie meine Rolle nach der Übergabe aussehen soll.
- ☐ Mir ist klar, was mir wichtiger ist:
 - höchstmöglicher Verkaufspreis
 - Erhalt meines Lebenswerks
 - Sicherheit meiner Mitarbeiter
 - Fortführung der Unternehmenskultur
 - langfristige Kundenbeziehungen
- ☐ Ich habe bereits mit meiner Familie oder wichtigen Vertrauenspersonen über meine Nachfolge gesprochen.

2. Mein Unternehmen

Ausgangssituation

- ☐ Ich kenne die aktuelle Größe meiner Hausverwaltung.
 - ☐ Ich weiß, wie sich mein Verwaltungsbestand in den letzten Jahren entwickelt hat.
 - ☐ Unsere Kundenstruktur ist stabil.
 - ☐ Es bestehen langfristige Kundenbeziehungen.
 - ☐ Unsere Verträge sind aktuell und gut dokumentiert.
 - ☐ Ich kenne die wirtschaftliche Entwicklung meines Unternehmens.
 - ☐ Ich weiß, welche Stärken mein Unternehmen für einen Käufer besonders interessant machen.
-

3. Mitarbeiter und Organisation

Zukunftsfähigkeit

- ☐ Wichtige Aufgaben sind auf mehrere Personen verteilt.
 - ☐ Es gibt Führungskräfte oder Mitarbeiter mit Verantwortung.
 - ☐ Arbeitsabläufe sind dokumentiert.
 - ☐ Vertretungsregelungen sind vorhanden.
 - ☐ Das Unternehmen funktioniert nicht ausschließlich über mich.
 - ☐ Ich weiß, welche Mitarbeiter für die Zukunft besonders wichtig sind.
 - ☐ Es gibt bereits Mitarbeiter mit Entwicklungspotenzial.
-

4. Unternehmenswert

Bewertung

- ☐ Ich habe mich bereits mit dem Wert meiner Hausverwaltung beschäftigt.
- ☐ Ich kenne die wichtigsten Einflussfaktoren auf den Unternehmenswert.
- ☐ Mir ist bewusst, dass nicht nur die Anzahl der verwalteten Einheiten zählt.
- ☐ Ich weiß, welche Faktoren den Wert erhöhen können.

- ☐ Ich kenne mögliche Risiken, die den Verkauf erschweren könnten.
 - ☐ Ich habe bereits wichtige Unternehmensunterlagen geordnet.
-

5. Nachfolge

Der passende Käufer

- ☐ Ich weiß, welche Art von Käufer zu meinem Unternehmen passen könnte.
 - ☐ Ich habe klare Vorstellungen davon, wem ich mein Unternehmen anvertrauen möchte.
 - ☐ Mir ist wichtig, wie Mitarbeiter und Kunden übernommen werden.
 - ☐ Ich weiß, welche Anforderungen ein Käufer erfüllen sollte.
 - ☐ Ich habe mich bereits mit unterschiedlichen Nachfolgemöglichkeiten beschäftigt.
-

6. Vorbereitung auf den Verkaufsprozess

Organisation

- ☐ Ich weiß, welche Unterlagen im Verkaufsprozess benötigt werden.
 - ☐ Ich kenne die wichtigsten Schritte einer Unternehmensnachfolge.
 - ☐ Ich weiß, wann Mitarbeiter informiert werden sollten.
 - ☐ Ich weiß, wann Kunden eingebunden werden sollten.
 - ☐ Ich kenne typische Fehler, die den Verkaufsprozess erschweren können.
 - ☐ Ich habe einen realistischen Zeitrahmen für die Nachfolge im Blick.
-

Meine persönliche Einschätzung

Wie viele Aussagen konnten Sie mit „Ja“ beantworten?

☐ 0–10 Punkte

Es ist ein guter Zeitpunkt, sich erstmals strukturiert mit dem Thema Unternehmensnachfolge zu beschäftigen.

☐ 11–20 Punkte

Sie haben bereits wichtige Grundlagen geschaffen. Nun lohnt es sich, die nächsten Schritte gezielt zu planen.

☐ 21–30 Punkte

Ihre Hausverwaltung scheint bereits gut vorbereitet zu sein. Eine individuelle Einschätzung kann helfen, Potenziale zu erkennen und den optimalen Zeitpunkt für die Nachfolge zu bestimmen.

Unser Tipp

Jede Hausverwaltung ist anders. Deshalb gibt es keine Standardlösung für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge.

In einem unverbindlichen Erstgespräch analysieren wir gemeinsam Ihre Ausgangssituation, beantworten Ihre Fragen und zeigen Ihnen auf, welche Möglichkeiten zu Ihren persönlichen Zielen passen.

Persönlich. Vertraulich. Unverbindlich.

Ihr Ansprechpartner für die Verwalternachfolge

Die Nachfolge einer Hausverwaltung wirft viele Fragen auf – und nicht jede davon lässt sich durch einen Leitfaden beantworten.

Deshalb bieten wir Ihnen ein unverbindliches Erstgespräch an.

Gemeinsam besprechen wir Ihre aktuelle Situation, Ihre Ziele und mögliche Wege für die Zukunft Ihres Unternehmens. Dabei geht es zunächst nicht um Verträge oder Verkaufsentscheidungen, sondern darum, Orientierung zu schaffen und Ihre individuellen Möglichkeiten aufzuzeigen.

Ganz gleich, ob Sie bereits konkrete Nachfolgepläne haben oder sich erstmals mit dem Thema beschäftigen: Wir nehmen uns Zeit für Ihre Fragen.



Ich bin Pascal Forstreuter

M&A Director | Verwalternachfolge & Unternehmensvermittlung

Ich begleite Eigentümer von Hausverwaltungen bei allen Fragen rund um Unternehmensnachfolge, Verkauf und Nachfolgersuche. Dabei betrachte ich nicht nur die wirtschaftliche Seite, sondern auch die Menschen, Strukturen und Werte, die ein Unternehmen erfolgreich gemacht haben.

Vereinbaren Sie jetzt Ihr unverbindliches Erstgespräch

- Persönlich und vertraulich
- Individuelle Einschätzung Ihrer Situation
- Erste Orientierung zu Nachfolge, Verkauf oder Unternehmenswert
- Ohne Verpflichtungen und ohne Verkaufsdruck

Telefon: +49 211 33999-200

E-Mail: pascal.forstreuter@imovion.de

Adresse: imovion GmbH, Ernst-Gnoß-Straße 24, 40219 Düsseldorf