

Businessplan

Hausverwalter

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Hausverwalter

Inhalt

| | |
|---|----|
| Zusammenfassung..... | 3 |
| Lebenslauf des Gründers | 4 |
| Rechtsform..... | 5 |
| Standort..... | 5 |
| Standortgegebenheiten..... | 5 |
| Leistungsangebot..... | 6 |
| Zielgruppe..... | 6 |
| Kundennutzen/Angebotsstärken | 7 |
| Schwächen..... | 7 |
| Marktumfeld..... | 8 |
| Marktgröße und Wachstum (2021-2023)..... | 8 |
| Wachstumstreiber: | 8 |
| Herausforderungen: | 8 |
| Prognose (2024-2028) | 8 |
| Zukünftige Trends und Entwicklungen:..... | 9 |
| Geschäftsmodelle und Kooperationen:..... | 9 |
| Mitbewerberanalyse..... | 10 |
| Umsatzplanung..... | 11 |
| Personalplanung | 12 |
| Kostenplanung..... | 13 |
| Investitionsplanung..... | 14 |
| Liquiditätsplanung | 15 |
| Rentabilitätsplanung | 16 |
| Finanzierungsplanung..... | 17 |
| Marketing..... | 18 |
| Produktpolitik..... | 18 |
| Preispolitik..... | 18 |
| Distributionspolitik (Vertrieb) | 18 |
| Kommunikationspolitik | 19 |
| Aufbauorganisation..... | 20 |
| Rechtliche Voraussetzungen | 21 |
| Risikoanalyse..... | 21 |
| Ziele und Visionen | 21 |
| Zeitplan | 22 |

Zusammenfassung

Als Hausverwalter berate und betreue ich Immobilieneigentümer in allen Fragen der Verwaltung von Grundstücken, Häusern, Wohnungen und gewerblichen Objekten.

In Deutschland gibt es ca. 23 Millionen Mieterhaushalte. Pro Jahr rechnet der Immobilienverband Deutschland (IVD) mit etwa 260.000 genehmigten Wohneinheiten. Bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen rechnet der IVD mit rund 450.000 Verkäufen. Das Wohneigentum werde als Grundstock einer kapitalgedeckten Altersversorgung an Bedeutung gewinnen.

Zielmarkt ist der private Wohnungsmarkt. Die Zielgruppe liegt räumlich im Umkreis von max. 30 Kilometern vom Firmensitz des Existenzgründers. Zielgruppe sind Immobilieneigentümer, Architekten, Bauträger und Projektentwickler und Eigentümergemeinschaften.

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe wird der Existenzgründer bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking sowie regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind auf lange Sicht die Personalkosten. Um diese in der Startphase so gering wie möglich zu halten, wird der Gründer zu Beginn sämtliche Tätigkeiten allein erledigen. Ab dem siebten Monat wird eine Halbtagskraft für das Büro eingestellt. Auf diese Weise kann der Existenzgründer sich voll auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Das Personal wird nach Bedarf aufgestockt.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 71.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 147.000 Euro und soll dann ab dem dritten Jahr konstant bei etwa 172.000 Euro liegen.

Die Anfangsinvestitionen des Unternehmens sind mit 8.000 Euro relativ gering, da die Tätigkeit als Hausverwalter zur Erbringung der Dienstleistungen keine teuren Maschinen benötigt. Die Investitionen werden in PC, Software und Büroausstattung getätigt.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung im Immobiliensektor.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt **(tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben)** und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: **Höhe der Eigenmittel**
- Fremdkapital: **Höhe der aufgenommenen Darlehen**

Der Start des Unternehmens ist am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**

**Den vollständigen Businessplan inklusive Finanzplan
findest du auf unserer Website unter folgendem
Link:**

<https://gruenderplan.de/index.php/businessplanvorlagen/dienstleistung/hausverwalter>



www.gruenderplan.de