

DER VERKAUF IHRER PFLEGEIMMOBILIE



INHALT

**Von der Idee zur Tat:
Das Pflegeheim verkaufen**

Seite 6

DER VERKAUFSPROZESS:

1

Konkret über den
Verkauf nachdenken

Seite 12

2

Das Pflegeheim
optimal vermarkten

Seite 18

3

Angebote prüfen
und verhandeln

Seite 24

4

Anwälte und Berater
hinzuziehen und den
Verkauf abwickeln

Seite 28

5

Der Vertrag und
seine Erfüllung

Seite 32

LASSEN SIE SICH VON UNS BEGLEITEN

Ein Pflegeheim zu verkaufen ist sehr viel komplexer, als „nur“ ein Haus oder eine Wohnung zu verkaufen. Auch die Beweggründe mögen gar unterschiedlich sein. Deshalb können Sie viel Stress und Ärger vermeiden, wenn Sie gut vorbereitet sind oder sich gleich an einen Experten wenden.

Christie & Co ist seit vielen Jahrzehnten auf den Verkauf von Pflegeimmobilien spezialisiert. Unsere umfangreiche Marktkenntnis und Erfahrung im mittelständischen Pflegeheimsektor sind unübertroffen. Gemeinsam mit unserem einzigartigen Netzwerk verfügen wir so über umfangreiche Informationen über den Markt und die Branche, die wir gerne auch mit Ihnen teilen. Die Erfahrung und der Enthusiasmus unserer Mitarbeiter sind dabei die Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Mit drei Standorten in Deutschland und Büros in ganz Europa, sind wir immer für Sie erreichbar, egal wo Sie sich befinden.

Ziel dieses Leitfadens ist es, Sie durch den teilweise komplexen Prozess beim Verkauf Ihres Pflegeheims zu begleiten. Wir sagen Ihnen, was Sie in jeder Phase berücksichtigen sollten, um Ihre Chancen zu maximieren und Ihr Pflegeheim zum bestmöglichen Preis zu verkaufen.

Jedes Jahr arbeiten wir mit zahlreichen Pflegeheimeigentümern partnerschaftlich zusammen und geleiten sie erfolgreich durch den Verkaufsprozess. Dieser Leitfaden enthält viele nützliche Informationen, die Ihnen dabei helfen sollen, den Verkauf Ihres Pflegeheims reibungslos und erfolgreich abzuwickeln.



Marlon Schramm

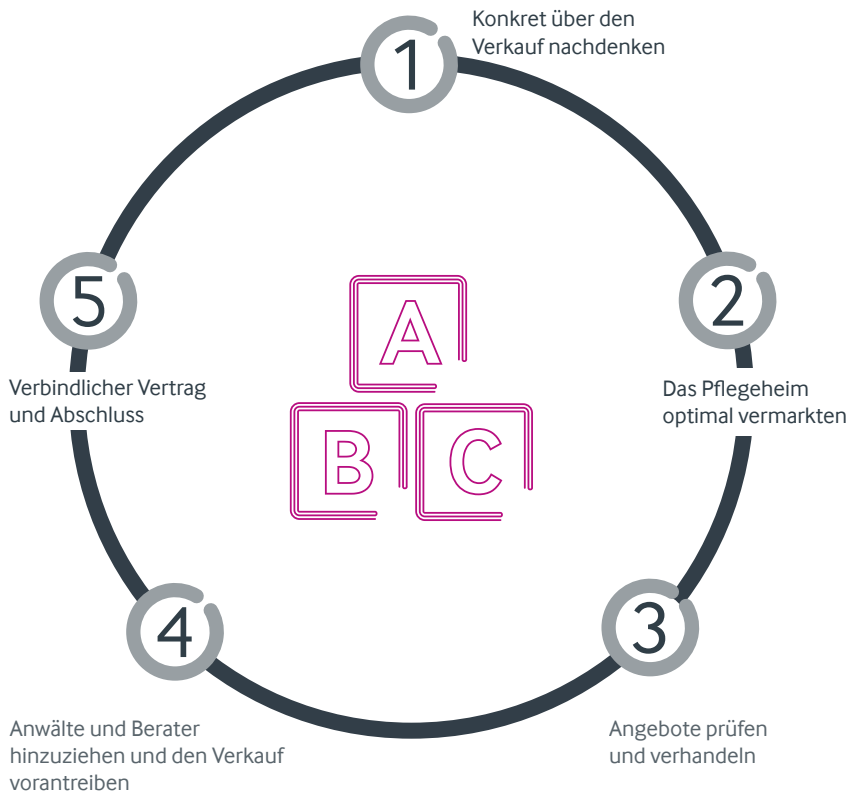
Head of Healthcare Germany
M +49 (0) 172 670 9027
E marlon.schramm@christie.com

M. Schramm



DER VERKAUFSPROZESS BEI CHRISTIE & CO

Ziel: der Verkauf



VON DER IDEE ZUR TAT: DAS PFLEGEHEIM VERKAUFEN

„Eigentlich will ich mein Pflegeheim gar nicht verkaufen, aber...“

Auch wenn Ihnen nichts ferner liegt als der Gedanke, Ihr Pflegeheim zu verkaufen, ist es ratsam stets ein Auge auf das aktuelle Marktgeschehen zu werfen und Transaktionen von vergleichbaren Pflegeheimen in der Umgebung zu beobachten. Das Wissen um diese Transaktionen hilft, das Interesse und Vorlieben von Käufern zu verstehen und zu Ihrem Vorteil zu nutzen.

Märkte permanent zu observieren und Investorenverhalten zu analysieren gehören bei Christie & Co zu den Kerntätigkeiten. Unser Wissen über lokale und internationale Märkte teilen wir gerne mit Ihnen.

Egal, ob Sie schon zum Verkauf entschlossen sind oder noch nicht, mit der richtigen Unterstützung und Sachkenntnis wird der **Weg von der Idee zur Tat** weitaus attraktiver und erfolgsversprechender.



Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

Unsere Berater sind Experten auf dem Gebiet der Pflege- und Gesundheitsimmobilien. Sie kennen Ihren Markt und Ihr Pflegeheim genau und haben Zugang zu potenziellen Käufern, sowohl im Inland als auch international. Wir verstehen den Wert Ihrer Pflegeimmobilie und wissen, wie sie am Markt positioniert werden muss, um den bestmöglichen Preis zu erzielen.

Dank unserer lokalen Büros und unseres internationalen Netzwerks haben wir die Fähigkeit, über den Tellerrand hinauszuschauen und Ihnen Zugang zu einem breiteren Spektrum an potenziellen Käufern zu bieten. Mit unserer umfassenden Erfahrung und Marktkennntnis sind wir in jeder Phase Ihres Verkaufsprozesses der ideale Partner an Ihrer Seite.



STELLEN SIE SICH FOLGENDE FRAGEN:

Alles nur eine Frage des richtigen Preises?

Auch wenn sie „eigentlich“ gar nicht verkaufen wollen, beim richtigen Angebot werden viele Eigentümer schwach. Vielleicht gibt es ja da draußen einen Käufer, der bereit ist, Ihnen das richtige Angebot zu machen?

Warum und wann verkaufen?

Es gibt viele Gründe für einen Verkauf, wie zum Beispiel der Eintritt in den Ruhestand, das Ende einer Partnerschaft, gesundheitliche Probleme oder der Wunsch nach einer Veränderung des Lebensstils. Neben den persönlichen Gründen erschweren die verschärften gesetzlichen Anforderungen, wie z.B. föderalistische Regularien, steigender Verwaltungsaufwand und der Fachkräftemangel Ihre eigentliche operative Arbeit. Kommt es also auf den richtigen Zeitpunkt an, wann Sie verkaufen? Nicht wirklich. Ein gutes Pflegeheim lässt sich immer verkaufen! Allerdings kann der Verkaufsprozess herausfordernd und langwierig sein, weshalb die Unterstützung durch erfahrene Fachleute unverzichtbar ist.

Wird ein angemessener Preis herauskommen?

Sie haben viel in den Aufbau und Betrieb Ihres Pflegeheims investiert. Jetzt möchten Sie etwas davon zurückbekommen. Es ist verständlich, dass Sie den bestmöglichen Preis erzielen möchten.

Wie geht es weiter?

Wenn Sie nicht jeden Tag ein Pflegeheim verkaufen, müssen Sie sehr schnell sehr viel dazu lernen. Etwa das: Welchen Preis würden Sie selbst für Ihr Pflegeheim ansetzen? Wie können Sie es am effektivsten verkaufen? Wie schaffen Sie das quasi nebenher, während Sie sich um Ihr Pflegeheim kümmern? Wie sieht der Zeitplan aus? Welche Informationen müssen eingeholt und vorbereitet werden?

„Pflegeheime sind als unternehmerisches Engagement sehr gefragt und beliebt, unabhängig von ihrer Größe oder Art.“



Verstehe ich die wichtigsten Punkte?

Sie sollten beginnen, Ihr Pflegeheim mit den Augen eines potentiellen Käufers zu sehen. Was sind die Vor- und Nachteile? Welche Preise werden für vergleichbare Pflegeheime bezahlt? Warum würden Sie sich für dieses Pflegeheim interessieren? Sie müssen außerdem anfangen, nach Fachleuten Ausschau zu halten, auf deren Hilfe und Kompetenz Sie sich verlassen können. Wen Sie kennen und was Sie wissen, könnte den Ausschlag geben.

„Viele Makler meinen, ein Pflegeheim zu verkaufen sei einfach und ernennen sich über Nacht zu „Spezialisten“. Wir verkaufen seit Jahrzehnten Pflegeheime wie Ihres und investieren ständig in die Qualifikation unserer Mitarbeiter und unsere technische Ausstattung, um sicherzustellen, dass unsere Kunden den besten Service und die besten Ergebnisse erhalten.“

WAS CHRISTIE & CO FÜR SIE LEISTEN KANN

Sie suchen einen Käufer?

Christie & Co hat **22 Büros in Europa, darunter drei in Deutschland**. Wir haben starke Vertriebskanäle, um Ihr Pflegeheim optimal zu vermarkten. Darunter ist auch eine Website, auf der die zum Verkauf oder zur Verpachtung stehenden Betriebe angeboten werden. Außerdem inserieren wir regelmäßig in den bestgeeigneten Medien der Branche. So erreichen wir weitgehend alle, die am Kauf eines Pflegeheims interessiert sind.

Sie brauchen Unterstützung?

Wir wissen, wie viele Fallstricke der Verkauf eines Pflegeheims beinhaltet. Deshalb begleiten wir unsere Kunden Schritt für Schritt durch den gesamten Verkaufsprozess. Wir sind mit Rat und Tat an Ihrer Seite. Sie stehen als unser Kunde im Mittelpunkt. Bevor Sie eine Verkaufsentscheidung treffen, bieten wir umfangreiche Beratungen und Besprechungen an. Unser Ziel ist es, Sie realistisch und fundiert zu beraten, statt Ihnen nur das zu sagen, was Sie hören möchten.

Sie wollen den wirklichen Wert Ihres Betriebs erfahren

Die Bewertung von Pflegeimmobilien ist unsere Spezialität und tägliche Praxis bei Christie & Co. Wir analysieren das Käuferverhalten auf lokaler, regionaler, nationaler und internationaler Ebene. Unser umfangreiches Wissen und unsere Erfahrung ermöglichen es uns, den realen Wert eines Pflegeheims im aktuellen Marktgeschehen einzuschätzen. Zudem verfügen wir über Experten für die Wertermittlung von Immobilien und Betrieben, um eine allumfassende Bewertung Ihres Pflegeheims sicherzustellen.



**Sie suchen Erfahrung?**

Wir sprechen jede Woche mit hunderten Unternehmern. Wir sind Marktführer. Wir sind seit über 80 Jahren im Geschäft. Wir sind nicht nur auf der Höhe des Marktgeschehens, wir setzen den Maßstab. Wir geben das Tempo vor.

Sie suchen Branchenkenntnis?

Es ist unser Geschäft, ein Pflegeheim, das wir verkaufen, in- und auswendig zu kennen. Wir wissen, wie man potentielle Käufer findet und wie man ihr Interesse weckt. Als Marktführer haben wir außerdem ein Netzwerk von Experten wie Steuerberatern und Anwälten, die wir Ihnen gerne empfehlen können.

COVID-19 und der Pflegeheimmarkt

Trotz der Herausforderungen durch COVID-19 kam es im Pflegeheimmarkt nicht zum Stillstand. 2022 erwies sich als Rekordjahr für Marktaktivitäten im Pflegeheimsektor, was durch den Wert der Angebote und die Anzahl der von Christie & Co verkauften Pflegeheime belegt wird.

„Sofern Sie sich ernsthaft für einen Verkauf entschieden haben, sollten Sie mit einem Spezialisten arbeiten, der Sie ebenfalls ernst nimmt.“

KONKRET ÜBER DEN VERKAUF NACHDENKEN

DER VERKAUFSPROZESS BEI
CHRISTIE & CO

1

Konkret über den
Verkauf nachdenken

2

Das Pflegeheim
optimal vermarkten

3

Angebote prüfen
und verhandeln

4

Anwälte und Berater
hinzuziehen und den
Verkauf abwickeln

5

Der Vertrag und
seine Erfüllung





**„Was kann ich beitragen,,
damit alles schneller geht?“**

**„Wie kann ich meine
Verkaufsaussichten
maximieren?“**

Wir von Christie & Co verwenden alle uns zur Verfügung stehenden Mittel, um den Erfolg des Verkaufes sicherzustellen und für Sie das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Und das ist eine gute Nachricht, wenn Sie **konkret über den Verkauf nachdenken**.

Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

Ihr **Steuerberater** wird Ihnen bei der Prüfung der Finanzunterlagen helfen und Ihr Pflegeheim für den Verkauf vorbereiten.

Ihr **Anwalt** wird für Sie einen Vertrag aufsetzen und darauf achten, alle legalen Hürden zu nehmen, die sich negativ auf den Verkauf auswirken könnten.

Ihr **Berater** von Christie & Co bringt tiefgreifende Branchenkenntnis und umfassende Erfahrung ein, um Stärken und Schwächen Ihrer Pflegeimmobilie zu analysieren und die optimale Verkaufsstrategie zu entwickeln. Unser Ziel ist es, Ihre Verkaufschancen zu maximieren und den Verkaufsprozess so effizient und profitabel wie möglich zu gestalten.

A person wearing a dark blue suit jacket over a white shirt is seated at a desk. Their hands are visible, gesturing while speaking. On the desk, there are some papers and a pen. The background is a plain, light-colored wall.

SIE DENKEN ÜBER EINEN VERKAUF NACH? UND WIE GEHT'S WEITER?

Bereiten Sie ihren Betrieb auf den Verkauf vor

Eine sorgfältige Vorbereitung Ihrer finanziellen und rechtlichen Unterlagen kann später viel Zeit sparen. Ein vollständiges und überzeugendes Zahlen- und Faktenmaterial erschwert es potenziellen Käufern, hart zu verhandeln und den Preis zu drücken. Eine gründliche Vorbereitung ist der Schlüssel zu erfolgreichen Kaufpreisverhandlungen.

Beraten Sie sich mit Fachleuten

Professionell vorbereitete Unterlagen können Ihnen helfen, einen höheren Verkaufspreis zu erzielen und die Finanzierungschancen des Käufers zu verbessern, wodurch der Verkaufsprozess insgesamt beschleunigt werden kann. Ihr Steuerberater ist unerlässlich für die Aufbereitung der wichtigsten Finanzunterlagen. Lassen Sie steuerliche Fragen nicht außer Acht und stellen Sie sicher, dass keine Verbindlichkeiten den Verkauf Ihres Betriebes erschweren oder gar unmöglich machen. Ihr Anwalt kann durch das frühzeitige Aufsetzen eines Vertragsentwurfs und die Klärung rechtlicher Fragen im Vorfeld Verzögerungen vermeiden. So wird der gesamte Prozess effizienter und reibungsloser gestaltet.



Sorgen Sie dafür, dass Ihr Pflegeheim für Käufer attraktiver wird

“Die Braut hübsch machen” - Diese Redewendung trifft auch auf den Verkauf von Pflegeheimen zu, wird aber oft vernachlässigt. Kleine, gezielte Investitionen und Verbesserungen können das Interesse an Ihrem Betrieb deutlich steigern und letztendlich zu einem höheren Verkaufspreis führen. Investitionen, die Sie heute tätigen, können sich morgen mehrfach auszahlen.

Beauftragen Sie einen erfahrenen und seriösen Immobilienberater

Lassen Sie sich nicht von geringen Honoraren oder Beratern verleiten, die Ihr Objekt unrealistisch hoch bewerten, dies würde den Prozess nur unnötig in die Länge ziehen.

Andererseits geht es auch nicht darum, Ihr Pflegeheim schnell und möglicherweise unter Wert zu verkaufen. Ein erfahrener und ehrlicher Berater wird den wahren Wert Ihres Betriebs realistisch einschätzen und Ihnen helfen, das Beste aus Ihrem Verkauf herauszuholen, aber auch zeitgleich einen verantwortungsvollen und nachhaltigen Betreiber zu finden, um Ihre Einrichtung in gewohnter Qualität fortzuführen. Integrität, Erfahrung und Ehrlichkeit sind die Schlüssel zum erfolgreichen Verkauf Ihres Pflegeheims.

WAS WIR VON CHRISTIE & CO LEISTEN

Wir analysieren Ihren Betrieb

Unsere Analyse Ihres Pflegeheims ist umfassend und detailliert. Wir betrachten alle Faktoren, die den Wert Ihres Pflegeheims aus der Sicht eines Käufers beeinflussen könnten. Aufgrund unserer ausgezeichneten Branchenkenntnisse können wir Ihr Pflegeheim im Vergleich zum Markt bewerten. Wahrscheinlich haben wir in Ihrer Gegend bereits ähnliche Pflegeheime bewertet oder verkauft. Wir nutzen unsere Erfahrung und unser Know-how, um Sie bestmöglich zu beraten.

Wir erzielen einen höheren Preis für Sie

Da Sie Ihr Pflegeheim nur einmal verkaufen können, ist es entscheidend, dass alles reibungslos verläuft. Wir bieten Ihnen eine umfassende Beratung während des gesamten Verkaufsprozesses. Dies umfasst eine Strategie, die Preisfestsetzung, die Erstellung von Käuferprofilen, eine Vermarktung und die Aufmerksamkeit für alle Details, sobald ein Käufer gefunden wurde.

„Verkaufen Sie eine Immobilie (Asset Deal) oder eine Gesellschaft (Share Deal)? Das ist bei weitem nicht dasselbe. In beiden Fällen können wir Sie optimal beraten.“

Bei Pflegeimmobilien wird der Wert oft auf Basis des EBITDAs (Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibung und Amortisation) ermittelt. Wir nutzen unsere Erfahrung und Marktkenntnis, um die erhaltenen Angebote einzuschätzen und auf Abschlusswahrscheinlichkeit zu prüfen.





Wir finden heraus, wer Ihr Pflegeheim (und warum) kaufen könnte

Wir kennen uns darin aus, ein Pflegeheim positiv zu präsentieren und sagen Ihnen, wie Sie uns dabei unterstützen können. Wir finden den potentiellen Haken, bevor ihn womöglich der Käufer finden könnte.

In unserer umfangreichen und ständig wachsenden Datenbank haben wir auch Ihren Käufer verzeichnet. Das sind nicht Pseudo-Interessenten, sondern gezielt recherchierte und ausgewählte denkbare Käufer. Meist hat unser Berater schon beim ersten Termin ein Dutzend potentielle Käufer im Kopf, die er kontaktieren wird.

Unsere Vertragsbedingungen sind kein Geheimnis

Wir legen Wert auf enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden und arbeiten exklusiv für Sie, denn dadurch erreichen wir gemeinsam mehr. Wir widmen Ihnen unsere volle Aufmerksamkeit. Durch eine strukturierte Vermarktung vermeiden Sie den Eindruck, als seien Sie noch unentschlossen oder würden gar verzweifelt nach einem Käufer suchen. Interessierte Käufer wenden sich auch deshalb an uns, weil sie wissen, dass es unsere Verkaufsmandanten ernst meinen.

**„Pflegeheime werden in der
Regel auf Grundlage des erzielten
Cashflows und Mietertrages
bewertet.“**

DAS PFLEGEHEIM OPTIMAL VERMARKTEN

DER VERKAUFSPROZESS BEI
CHRISTIE & CO

1

Konkret über den
Verkauf nachdenken

2

Das Pflegeheim
optimal vermarkten

3

Angebote prüfen
und verhandeln

4

Anwälte und Berater
hinzuziehen und den
Verkauf abwickeln

5

Der Vertrag und
seine Erfüllung





„Ich verlasse mich lieber auf eine Fachperson, die den Ablauf in- und auswendig kennt“

Wir von Christie & Co wissen, dass es für Sie ein großer Schritt ist, **Ihr Pflegeheim zu vermarkten**. Vertrauen Sie deshalb einem Partner, der Sie von Anfang bis Ende begleitet. Wir haben uns dem Verkauf von Pflegeheimen verschrieben und verfügen über effektive Instrumente, um das Interesse der richtigen Käufer zu wecken – solche, die bereit sind, den angemessenen Preis zu zahlen.

Pflegeheime zu verkaufen ist unsere Kernkompetenz. Unsere Spezialisierung und Erfahrung machen uns zu einem führenden Unternehmen in diesem Bereich. Wir laden Sie ein, Christie & Co kennenzulernen und zu erfahren, warum wir die Besten in dem sind, was wir leisten.

Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

Ihr **Berater** von Christie & Co wird Ihr Pflegeheim dem Markt zum Kauf anbieten.

Käufer werden durch unser nationales und internationales Netzwerk auf Ihr Verkaufsangebot aufmerksam gemacht.

JETZT, DA DER ERSTE SCHRITT GEMACHT IST, SIND WICHTIGE ÜBERLEGUNGEN ANZUSTELLEN.

Wie verkaufe ich meinen Betrieb optimal?

Eine **offene Vermarktung** schafft maximale Aufmerksamkeit und signalisiert, dass Ihr Pflegeheim zum Verkauf steht. Dies fördert den Wettbewerb unter potenziellen Käufern, was den Preis in die Höhe treiben kann. Offenheit ist oft der sicherste Weg zu einem erfolgreichen Abschluss und kann dazu beitragen, den optimalen Preis zu erzielen. In der Regel präsentieren wir Ihnen mehrere Interessenten für Ihr Pflegeheim.

Stille Vermarktung bedeutet, diskret nach Käufern zu suchen, ohne öffentliche Aufmerksamkeit zu erregen. Diese Methode ist besonders geeignet, wenn Sie möchten, dass Angestellte, Lieferanten und Kunden nichts von Ihren Verkaufsplänen erfahren sollen. Dies kann helfen, den Betriebsablauf ungestört zu halten, während potenzielle Käufer diskret angesprochen werden. Eine stille Vermarktung dauert in der Regel länger und kann aufgrund des geringeren Wettbewerbs Auswirkung auf den erzielten Verkaufspreis haben.

„Der Betrieb eines Pflegeheims stellt zunehmend höhere Ansprüche. Daher ist es von besonderer Bedeutung, dass Ihr Berater die Verkaufsargumente versteht, um Kaufinteressenten das Objekt schmackhaft zu machen. Unsere Berater schauen sich zuallererst an, wie Ihr Pflegeheim funktioniert.“



Wie verhalten Sie sich bei Besichtigungsterminen?

Besichtigungstermine sind eine entscheidende Phase im Verkaufsprozess. Ihr Berater von Christie & Co wird Sie in dieser Zeit unterstützen und Ihnen helfen, den Stress zu minimieren.

Vergessen Sie nicht, dass Sie im Rampenlicht stehen

Als Eigentümer und Verkäufer Ihres Pflegeheims stehen Sie nun im Mittelpunkt. Es ist wichtig, sich professionell zu präsentieren. Planen Sie ausreichend Zeit ein, um Interessenten durch Ihr Pflegeheim zu führen und sich dabei gastfreundlich und offen zu zeigen. Dies ist Ihre Chance, Ihren Betrieb im besten Licht zu präsentieren.

Seien Sie sorgfältig

Zeigen Sie den Käufern den gesamten Betrieb, einschließlich der technischen Anlagen. Alles sollte sauber und ordentlich sein. Nutzen Sie die Gelegenheit, um Fragen zu stellen und auf potenzielle Fragen der Käufer vorbereitet zu sein. Halten Sie relevante Unterlagen bereit.

Stellen Sie sich positiv dar

Betonen Sie Ihre Erfolge und präsentieren Sie Ihre Stärken. Erzählen Sie von guten Geschäftsergebnissen oder zufriedenen Kunden. Vergleichen Sie Ihre Stärken mit den Schwächen der Konkurrenz.

Seien Sie aufrichtig

Scheuen Sie sich nicht, über Probleme und über Mitbewerber zu sprechen. Erwähnen Sie sowohl die Stärken als auch die Schwächen Ihres Pflegeheims. Dadurch kann der Käufer erkennen, dass es noch Verbesserungsmöglichkeiten gibt. Je weniger erst später ans Licht kommt, desto höher sind die Chancen, wirklich zu dem Preis zu verkaufen, auf den man sich geeinigt hat.



VERMARKTUNG DURCH CHRISTIE & CO

Wir bieten Ihnen eine zielführende Vermarktung

Ganz egal wie die Vermarktungsstrategie aussieht, wir glauben, dass wir die große Mehrheit ernsthafter Käufer entweder bereits kennen oder dass wir ihr Interesse durch unsere Vermarktung wecken.

Wir wenden uns direkt an die Käufer

Dank unserer umfangreichen Käuferdatenbank, unserem Netzwerk an Büros und unserer Fachkenntnis, können wir schnell die richtigen Interessenten identifizieren. Während andere vielleicht unspezifisch vorgehen, arbeiten wir mit einer ausgefeilten, präzisen Strategie.

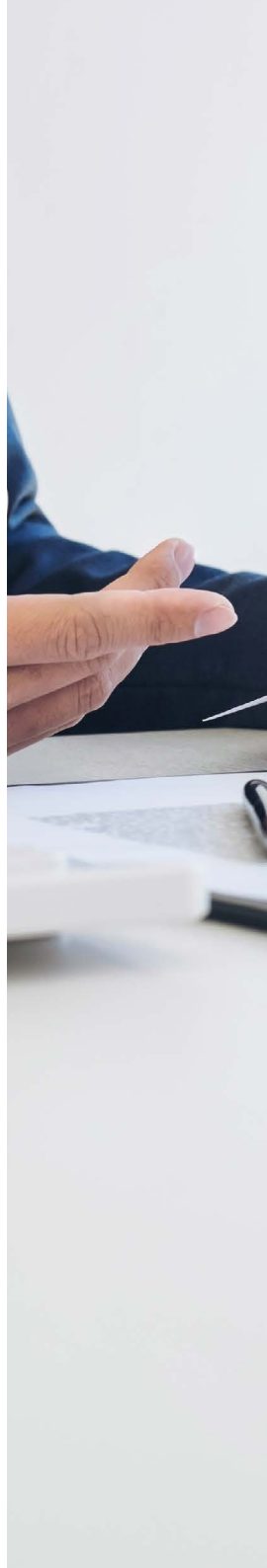
Unsere Vermarktung ist kreativ

Neben Anzeigen in großen überregionalen und regionalen Fachzeitschriften und Onlinemedien nutzen wir auch die Möglichkeiten eines sich verändernden Marktes. Deshalb liegt ein Schwerpunkt der Vermarktung auf unserer umfangreichen Website mit 47.000 registrierten Nutzern. Darüber hinaus entwickeln wir mit Hilfe unserer Designer gezielt Exposés, Direktmarketing-Maßnahmen und nutzen Mundpropaganda. Dadurch ist unsere Vermarktung flächendeckend, egal, woher der Kaufinteressent kommt.

Wir verkaufen effizient

Wir stellen sicher, dass die Beschreibung Ihres Pflegeheims vollständig und zutreffend ist. Und ganz wichtig: Wir beginnen nicht mit der Vermarktung, bevor Sie Ihr O.K. geben.

Hinzu kommt, dass wir natürlich wissen, dass Interessenten sich heutzutage zuerst im Internet über die zum Verkauf stehenden Objekte informieren. Die potentiellen Käufer haben sich oftmals also schon schlau gemacht, bevor wir an sie oder sie an uns herantreten. Wir brauchen daher jede Menge mehr Fach- und Detailwissen, um Ihr Pflegeheim noch besser verkaufen zu können.





Wir schicken Ihnen die besten Käufer zur Besichtigung

Wenn es einen „perfekten“ Käufer für Ihr Pflegeheim gibt, werden wir ihn durch unsere umfassende und zielgerichtete Vermarktung finden. Leute, die nur Ihre - und unsere - Zeit verschwenden, sprechen wir erst gar nicht an. Durch unser hauseigenes Rechercheteam lassen wir bereits die Bonität von Interessenten überprüfen, bevor wir sie zu Ihnen schicken.

Wir helfen Ihnen durch die Phase der Besichtigung

Zunächst einmal schenken wir Ihnen Zeit und ersparen Ihnen Aufwand, indem wir den Erstkontakt mit Interessenten übernehmen. Grundsätzlich sind wir bei einer Besichtigung mit anwesend und bleiben ständig in Kontakt mit Ihnen. Sie sollen wissen, dass Ihr Pflegeheim sehr wichtig für uns ist!

Wir erstatten Ihnen umgehend Bericht und halten Rücksprache mit Ihnen

Wir setzen alles daran, Ihnen nach den Besichtigungen innerhalb von 48 Stunden ein qualifiziertes Feedback zu geben. Wir überprüfen außerdem immer wieder die Vermarktung und Positionierung Ihres Pflegeheims. Bekanntlich trifft nicht immer der erste Schuss ins Schwarze. Doch unsere Möglichkeiten sind vielfältig. Es ist erfolgversprechender, regelmäßig qualifizierte und ernsthaft interessierte Käufer einzuladen, als viele unqualifizierte Interessenten durch Ihr Pflegeheim zu führen.

ANGEBOTE PRÜFEN UND VERHANDELN

DER VERKAUFSPROZESS BEI
CHRISTIE & CO

1 Konkret über den
Verkauf nachdenken

2 Das Pflegeheim
optimal vermarkten

3 Angebote prüfen
und verhandeln

4 Anwälte und Berater
hinzuziehen und den
Verkauf abwickeln

5 Der Vertrag und
seine Erfüllung



„Ob wir das Angebot annehmen sollten? Ein besseres bekommen wir vielleicht nicht.“

Als Verkäufer eines Pflegeheims ist es Ihr Ziel, ein Angebot in einen bindenden Vertrag umzuwandeln. Mit der umfangreichen Erfahrung von Christie & Co im Prüfen von Angeboten und in Verhandlungen erhöhen sich Ihre Chancen, das gewünschte Angebot zu erhalten und erfolgreich abzuschließen.

Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

Ein **Berater** von Christie & Co wird sich dafür einsetzen, den Verkaufspreis zu maximieren und jegliche Hindernisse, die einem Vertragsabschluss im Weg stehen könnten, zu beseitigen. Wir vergleichen das vorliegende Angebot mit ähnlichen Pflegeheimen, die wir bereits erfolgreich verkauft haben, und geben basierend auf diesen Daten eine fundierte Empfehlung.

DEAL OR NO DEAL?

Vom Interessenten zum Vertrag

Sie haben einen Kaufinteressenten. Jetzt müssen Sie sich nur noch handelseinig werden. Das ist für den Verkäufer gleichzeitig der leichteste als auch der schwierigste Teil. Leicht, denn in dieser Phase besteht Ihre Aufgabe lediglich darin, Angebote anzunehmen oder abzulehnen. Schwierig, weil Sie Geduld haben müssen, auf das beste Angebot warten müssen und Ihrem Berater vertrauen müssen.

Der Wert eines erfahrenen Beraters

In dieser Phase kann ein erfahrener Berater von Christie & Co für Sie besonders wertvoll sein. Unsere Berater verhandeln hart, um den bestmöglichen Preis für Sie zu erzielen. Mit dem richtigen Berater an Ihrer Seite können Sie sich entspannen und darauf vertrauen, dass Ihr Interesse bestmöglich vertreten wird.

Was der normale (durchschnittliche?) Makler eventuell für Sie erledigt

1. Ein normaler Makler wird Angebote von Kaufinteressenten entgegennehmen, wird sie aufschreiben und Ihnen mitteilen.
2. Ein normaler Makler wird Sie wahrscheinlich davon überzeugen, das erste Angebot anzunehmen, da es normalerweise das Beste sei und das Geschäft dadurch schnell zu einem Ende käme.
3. Ein normaler Makler wird Angebote entgegennehmen, ohne die dahinter stehenden Kaufmotive zu analysieren.
4. Ein normaler Makler wird sich beeilen, das Geschäft schnell zu Ende zu bringen, anstatt den für Sie besten Deal zu machen.

WAS WIR VON CHRISTIE & CO LEISTEN WERDEN

1. Anstatt sich einfach wieder bei Ihnen mit Angeboten zu melden, beginnt ein Berater von Christie & Co bereits an diesem Punkt zu verhandeln, um Kaufinteressenten davon zu überzeugen, dass Ihr Pflegeheim mehr wert ist. Hierbei verdienen wir uns unser Honorar wirklich.
2. Wir werden das Angebot - sobald es auf dem Tisch liegt - mit anderen, ähnlichen Pflegeheimen vergleichen, die Fakten gegeneinander abwägen und dann eine auf Tatsachen basierende Einschätzung abgeben, ob das Angebot ausreichend ist oder nicht.
3. Wir werden viele fundierte Fragen stellen, um herauszufinden, was hinter dem Angebot steckt. Welche anderen Objekte hat der Käufer schon besichtigt? Sind die Zahlen nicht überzeugend? Nur wer die Kompetenz hat, Angebote zu verstehen, kann eine Strategie entwerfen, mit der ein höherer Preis zu erzielen ist.
4. Unsere Loyalität gilt dem Verkäufer selbst. Wir wollen den bestmöglichen Deal für Sie machen. Sobald wir das passende Angebot schriftlich vorliegen haben, stellen wir einen exakten Zeitplan für den weiteren Ablauf auf - bis zum erfolgreichen Abschluss.

„Das erste Angebot kann das beste sein – muss es aber nicht! Woher wissen Sie, ob Sie zu schnell zum Abschluss kommen? Das höchste Angebot ist nur dann das beste, wenn der Käufer es auch finanzieren kann. Unsere Aufgabe ist es, herauszufinden, wer Ihnen die besten Konditionen bietet. So haben wir alles unter Kontrolle und können Sie bei jedem Schritt beraten.“

ANWÄLTE UND BERATER HINZUZIEHEN UND DEN VERKAUF ABWICKELN

DER VERKAUFSPROZESS BEI
CHRISTIE & CO

1 Konkret über den
Verkauf nachdenken

2 Das Pflegeheim
optimal vermarkten

3 Angebote prüfen
und verhandeln

4 Anwälte und Berater
hinzuziehen und den
Verkauf abwickeln

5 Der Vertrag und
seine Erfüllung



„Ich hoffe, Sie sprechen alle miteinander, denn mit mir scheint niemand zu sprechen.“

Koordination und Führung durch Christie & Co

Die Stärke von Christie & Co liegt darin, alle Beteiligten durch den Prozess bis zum erfolgreichen Abschluss zu führen. Wir machen das, indem wir in ständigem Kontakt zu den relevanten Personen stehen. So können wir jederzeit sicherstellen, dass alle Parteien tatsächlich das umsetzen, was von ihnen erwartet wird.

Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

Zeitplanung und Kommunikation

Ihr **Berater** von Christie & Co wird einen Zeitplan aufstellen, die Dinge am Laufen halten und er wird sicherstellen, dass alle Beteiligten stets aktuell informiert sind und ihre Aufgaben erfüllen.

Überwachung des Käufers

Wir kontrollieren den **Käufer**, um sicherzustellen, dass notwendige Schritte wie Bewertung, Due Diligence, Energieausweis und Finanzierung erledigt werden.

Kommunikation mit Anwälten und Steuerberatern

Wir kontaktieren die **Anwälte des Käufers und des Verkäufers** sowie die **Steuerberater**, damit die richtigen Überprüfungen und Nachforschungen angestellt werden und die richtigen Gespräche geführt werden.

WELCHE INFOS MÜSSEN ZUSAMMENGESTELLT WERDEN?

Man hat sich auf einen Kaufpreis geeinigt. Ist damit alles erledigt?

Leider nicht ganz. Bevor Sie das Geld auf dem Konto haben, müssen Sie noch einiges erledigen und das ist nicht ganz unkompliziert.

Wie man vorgeht - Eine To-Do Liste

1. Bereitstellung von Informationen für den Käufer

Von Ihnen als Verkäufer wird erwartet, dass Sie dem Käufer sämtliche Informationen im Zusammenhang mit dem Betrieb und der Immobilie zur Verfügung stellen (Kennzahlen, Verträge, Pläne, Mitarbeiterliste, Energieausweis, etc.). Diese sind für eine technische, rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Prüfung ("Due Diligence") notwendig.

2. Bankbewertung

Eine Bankbewertung muss vermutlich ebenfalls in Auftrag gegeben (falls noch nicht geschehen), ausgeführt und überprüft werden. Dies ist zwar nicht Aufgabe des Verkäufers, es kann aber alles in die Länge ziehen, wenn sich niemand darum kümmert.

3. Vertragsentwurf und rechtliche Formalitäten

Ihr Anwalt muss einen Vertragsentwurf an den Anwalt des Käufers schicken. Noch mehr Formalitäten, die keinen Aufschub dulden.

4. Erkundigungen des Käufers

Der Anwalt des Käufers muss alle notwendigen Erkundigungen einholen. Anwälte, Steuerberater und die übrigen Beteiligten müssen sich auf einen Zeitplan einigen.

5. Weitere Schritte

Darauf folgen weitere Gespräche, notwendige rechtliche Formalitäten werden erledigt und Dokumente erstellt.

6. Finanzierung

Die Finanzierung muss organisiert und abgesprochen werden, falls dies noch nicht geschehen ist.

7. Abschließende Überprüfung durch Steuerberater

Die Steuerberater beider Seiten müssen die Transaktion abschließend prüfen.

CHRISTIE & CO CHECKLISTE

1. Überwachung der Fortschritte der Käuferentscheidung:

Christie & Co überwacht, welche Fortschritte der Käufer macht, um Schnelligkeit und Engagement zu gewährleisten. Wir stellen Fragen - Wurde die Bewertung schon in Auftrag gegeben? Wer macht die Finanzierung?

2. Kommunikation mit allen Beteiligten:

Wir setzen uns sofort mit allen Beteiligten in Verbindung und reden mit ihnen, um den Prozess zügig voran zu bringen und die erfolgreiche Abwicklung zu gewährleisten.

3. Initiative ergreifen:

Wir übernehmen die Initiative. Das hilft, die Dinge voranzutreiben und ermöglicht es dem Verkäufer, über Christie & Co, das Feedback aller Beteiligten zu erhalten. Das erhöht die Transparenz.

4. Unterstützung bei Fragen und Formalitäten:

Wir helfen sowohl dem Verkäufer als auch dem Käufer dabei, Fragen genau und unverzüglich zu beantworten und alle Angelegenheiten, von Formalitäten bis zu komplizierteren Sachverhalten, zu beschleunigen.

5. Zusammenarbeit mit Steuerberatern:

Wir sprechen mit den Steuerberatern, um sicherzustellen, dass die detaillierte Prüfung der Finanzen vorankommt.

6. Vorbereitung aller notwendigen Informationen:

Wir verfügen über die erforderliche Erfahrung, um Ihnen bei der Vorbereitung aller Informationen zu helfen, die ein Käufer in Bezug auf seinen Kauf als nützlich erachtet.

„Führen Sie Ihr Pflegeheim bis zur endgültigen Übergabe an den Käufer weiter wie gewohnt. Es besteht immer die Möglichkeit, dass der Verkaufsprozess länger dauert als erwartet.“

DER VERTRAG UND SEINE ERFÜLLUNG

DER VERKAUFSPROZESS BEI
CHRISTIE & CO

1

Konkret über den
Verkauf nachdenken

2

Das Pflegeheim
optimal vermarkten

3

Angebote prüfen
und verhandeln

4

Anwälte und Berater
hinzuziehen und den
Verkauf abwickeln

5

Der Vertrag und
seine Erfüllung



**„Wow, es ist geschafft.
War es die Mühe wert?“**

**Stressfreier Verkaufsprozess mit
Christie & Co**

Unsere besondere Kompetenz liegt darin, den Verkauf eines Pflegeheims von Anfang bis Ende für Sie so stressfrei wie möglich zu gestalten.

Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

Fortlaufende Partnerschaft

Ein **Berater** von Christie & Co steht mit Ihnen in Verbindung und ist auch an Ihrer Seite, wenn Sie ein weiteres Pflegeheim verkaufen - oder auch kaufen - möchten.

Übergabe und Einführung des neuen Eigentümers

Es ist ratsam, eine Übergabe zu organisieren, um den neuen Eigentümer den Mitarbeitern vorzustellen und Übergabeschreiben für alle Beteiligten vorzubereiten. Dies hilft, Unsicherheiten oder Ängste in Bezug auf den Wechsel des Eigentümers zu minimieren und trägt zu einem erfolgreichen Übergang bei.

Persönlicher Kontakt als Teil der Christie & Co Familie

Bei Christie & Co legen wir Wert auf einen persönlichen Ansatz und betrachten unsere Kunden als Teil der Christie & Co Familie. Diese enge Verbindung sorgt für eine vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit.

ALLES UNTER DACH UND FACH

Erfüllung des Vertrags und Inventur

Um den Deal abzuschließen, steht nun die Erfüllung des Vertrags an. Sie und der Käufer werden gemeinsam die Inventur durchführen. Dies ist auch der Moment, um den erfolgreichen Verkauf Ihres Pflegeheims zu feiern.

Organisation der Übergabe

Es ist wichtig, eine Übergabe zu organisieren, um den neuen Eigentümer den Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten vorzustellen. Dies hilft, eventuell entstandene Ängste und Unsicherheiten zu Beginn zu zerstreuen.

Leben nach dem Verkauf

Es bereitet uns bei Christie & Co große Freude, von unseren Kunden zu hören, wie sie ihr Leben nach dem Verkauf eines Pflegeheims genießen. Ob es nun Reisen um die Welt, Zeit mit der Familie oder das Verfolgen neuer Hobbys ist – wir freuen uns über die Erfolgsgeschichten unserer Kunden.





CHRISTIE & CO HAT IHNEN VIELES ERLEICHTERT

Wir kümmern uns in jeder Phase des Verkaufs um Sie als Verkäufer eines Pflegeheims. Wir nutzen unser Fachwissen, um Hindernisse, an denen ein Verkauf womöglich scheitern könnte, bereits im Vorfeld auszuräumen und somit für Sie den besten Deal zu erzielen. Wir nehmen es persönlich, wenn ein Verkauf nicht optimal verläuft.

Jetzt, da das Geschäft abgeschlossen ist, können wir von Christie & Co nur noch dem Käufer und Verkäufer gratulieren (und vielleicht sogar gemeinsam mit Ihnen feiern).

Nicht zu vergessen: Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf. Denn wer weiß? Man sieht sich im Leben bekanntlich immer zweimal. Heute Verkäufer, morgen vielleicht Käufer, und umgekehrt. Wir bleiben mit all unseren Kunden in Kontakt. Für weitere Informationen über unsere Leistungen und Angebote besuchen Sie unsere Website: de.christie.com/branchen/pflege/uberblick/
Wenn Sie Interesse am Verkauf Ihres Pflegeheims haben, rufen Sie uns einfach an - völlig vertraulich und unverbindlich!

BÜROS IN DEUTSCHLAND & ÖSTERREICH

Christie & Co Frankfurt

Schillerstraße 12

60313 Frankfurt am Main

T +49 (0) 69 90 74 57-0

E frankfurt@christie.com

Christie & Co Berlin

Kurfürstendamm 182

10707 Berlin

T + 49 (0) 30 200 00 96-0

E berlin@christie.com

Christie & Co München

Pfisterstraße 6

80331 München

T + 49 (0) 89 200 00 07-00

E muenchen@christie.com

Christie & Co Wien

Stallburggasse 2/3a

1010 Wien

T +43 (0) 1 890 53 57-0

E wien@christie.com