

I'm not a robot



Cpa practice for sale

The Easiest Way to Buy or Sell an Accounting Practice If you're looking to buy an existing practice or firm, CPAdirectory is here to help. Whether you want to grow your practice through acquisition, or kickstart a new practice by purchasing an established firm, CPAdirectory is the easiest way to find prequalified listings from serious sellers. Our brokers can help you find the right practice for sale, one that meets your size, location, services offered, client type, and practice area requirements. Search our existing accounting practice listings below for free to find the right practice. Submit your contact information, and one of our brokers will respond with more details. The firm is paperless. Staff has non-compete/non-solicitation agreements in place. All staff would be expected to stay with the buyer. The owner would be willing... Financing available to qualified applicants. Various programs available. Income Tax: Individuals: 445 Avg Fee: \$ 725 Total: \$322,000 Businesses: 84 Avg Fee: \$1,430 Total: \$120,000. Lots of Qualified Buyers... Initially, I was overwhelmed by the number of qualified respondents within 2-3 days of listing with APS. After receiving and accepting one of the Full Price offers, it was less than 60 days to closing!...Douglas M., Salt Lake City, Utah Virtual practice listings shown. Return to region selection Filter with Advanced Search 120 listings found. Results 1 through 20 shown: Results 1 through 20 shown.Tap a listing to show more information: NewVIRTUAL Atlanta Area Tax & Accounting PracticeNewVirtual Central New Jersey CPA PracticeTypeCPA TAX BOOKKEEPING COMPILATION NewVirtual Southeast Michigan CPA FirmTypeCPA TAX AUDIT REVIEW BOOKKEEPING PAYROLL NewVirtual Covina CPA PracticeTypeCPA TAX BOOKKEEPING PAYROLL NewCharlotte Area VIRTUAL Tax and Accounting PracticeAvailableVirtual San Francisco Bay Area CPA Tax PracticeSale PendingColorado Virtual NFP Attest PracticeSale PendingVirtual Bookkeeping & Payroll Practice Lake Havasu CitySale PendingSt Lucie / Palm Beach / Broward County, Florida CPA Practice for SaleSale PendingVirtual Bookkeeping and Payroll practice for saleSale PendingHenderson CTEC PracticeSale PendingVirtual Lake Oswego LTC Tax & Bookkeeping PracticeSale PendingVirtual Phoenix CPA Practice - Specialty in Cost Seg., R&D, 179DSale PendingSan Diego Virtual CPA Book of BusinessOn HoldVirtual Accounting PracticeSOLDSemi-Virtual CPA Practice for Sale (Tallahassee, FL Based)SOLDVIRTUAL Accounting and Tax Practice (NY Based)SOLDVIRTUAL Tax Practice (Northern VA Based)SOLDVirtual CPA Practice Based in SW Dallas CountySOLDVirtual Beverly Hills CPA Practice We are here to assist with any questions you may have. Professional Accounting Sales . . . selling CPA and EA firms for over 40 years. No other organization in the U.S. represents as many accounting practice sales as PAS, with over 50,000 registered buyers nationwide, and hundreds of satisfied sellers coast to coast. Many of our offices are headed by a CPA or EA with practical experience in the accounting and tax profession, having owned our own firms in the past. We have been established longer than any other accounting merger-acquisition firm, with real offices serving you. Not part-timers working from home. We offer financing assistance of up to 100% of the purchase price to all qualified buyers on every accounting practice for sale listed with PAS. We have special private equity funding partners, who understand the practice acquisition market. This allows the buyer to pay for an accounting practice over a longer period, generally 7 to 10 years, and allows the seller to basically cash out at the closing. No one else offers such a comprehensive program. Your confidentiality is always assured with our staff. And remember, we only get paid for producing results! The Accounting Practice Exchange hosts an extensive range of cpa firms for sale, which you can find on our listings section – including all the essential buyer's information you need to know before purchasing a business. You can head over there now and use the filter to find a cpa accounting practice for sale in your local area – or find a listed business located further afield. The Accounting Practice Exchange has the most complete list you'll find anywhere in the US. This site also provides more in-depth buyer's guide that offers impartial advice to entrepreneurs in the accounting industry contemplating buying their own practice – be it a CPA firm, smaller bookkeeping business or virtual cpa firm. Similarly, this page takes a look at some of the essential questions to need to ask yourself when you're on the other side of the table, i.e. selling your business. For example, how to prepare your cpa firm for sale before putting it on the market, how to understand the complete sales process from start to finish (including the best time to sell), and we also take a look at some of the advantages and disadvantages of buying rather than building up from scratch. For whatever reason you are selling you CPA practice, to ensure the smooth transition – and that you get a fair price for your business that you've spent so long building up - you need a plan of action to apply both before and during the process. Unfortunately, it's not simply a case of signing the purchase agreement and letting the buyer take it from there. Preparing yourself - and your CPA firm for sale Even if you're not planning on selling your business for another three or four years, this really is the time to start making the first preparations. If you only give yourself a few months to sort everything out before selling, the chances are – just like anything else that is rushed in business – you'll get a poor price and find the whole acquisition a lot more complicated than it needs to be. If you're reaching retirement age in a few years, or just contemplating selling up shop to further another ambition or venture, now is the time to start defining your exit timeframe. For this, you'll need dates, i.e. when do you want to put your practice up for sale, and when would you be your ideal closing date? Once you have a reasonably concrete deadline, this gives you room for clear planning (and none of the last minute panic). Some things to bear in mind when considering these dates in relation to cpa audit practice for sale: at what point in time would you have a comfortable retirement fund? Would your business be worth more or less than it is now? How many more years do you actually want to carry on working? Does the date coincide with the expiry of an expensive office leasehold? What will the situation of close family members be? Narrow down the optimum time to sell Once you have decided on a longer-term plan (i.e. the year you plan to sell), it's also worth considering the month or relevant 'season' to sell. To enhance the attractiveness of a potential deal, try to sell your business at the very start or during the time of year when the majority of your business is rolling in. For example, this may coincide with the end of the tax year or be dependent on the type of business clients are engaged in (e.g. Tourism which is in the summer months). This way, the buyer won't have to wait several months before things get busy. Prepare and spend time getting your business ready prior to the sale Just like selling a house, the first decisions you have to make are whether (a) you actually want to sell, and (b) when you want to sell. Having explained these above, the next step is to start preparing your house (or in this case, your business) – even if that selling date is years away. Similar to a house, prospective buyers are going to want to come in and inspect everything; after all, they are not just interested in buying the bricks and mortar, but everything else that comes along with it. This means that you, as the seller, need to act now in order to get your business in order. One of the first and simplest things to do is sort out all important documentation and make sure it is in full and complete order ready for inspection. These papers include essential business account information, tax records, legal history, business licenses, log books and any other relevant documents that will be required to be presented later down the road. The owners of cpa practices for sale, if beginning these preparations well in advance, are in effect buying themselves time to get their business looking and running in better shape. First, look at the key strengths, weaknesses and opportunities of your firm. The next couple of years is your chance to iron out the problems, enhance those strengths, and capitalize on those opportunities – all in an effort to make your firm as profitable and efficient as possible. A sleek looking and smoothly running firm that has just delivered two or three years of solid profitability is always going to attract more attention from the buyers' market, as well as secure a higher overall price. Cpa firm sales also rely on business owners organizing the way in which the firm or practice carries out work with each client. This can easily be presented to potential buyers by formulating a firm workflow, which sets out how the business manages each job. From this set of documents, buyers will be able to tell for themselves whether the firm is (a) working efficiently, and (b) whether the way in which it works and carries the workflow is in line with what fits their own capabilities as certified public accountants. When buyers conduct due diligence on cpa audit firms for sale, it's normal for them to be looking in detail at your existing client base. They'll be wanting to find out who your biggest accounts are, what sectors they are in, and also whether the firm has any weak clients – i.e. excess baggage that is weighing the firm down with late payments or over-the-top requests demanding more time than is necessary. A simple step to take in order to avoid this pitfall (when it comes to the buyer's due diligence) is to cut ties with those troublesome clients. When looking at 'how to value a cpa firm', other areas worth exploring as both a seller and buyer would be to look at a firm's cash flow (i.e. the period of time between when work is completed, invoiced and finally paid by the client in full) and a firm's charge out rates. High charge out rates together with a short average cash flow rates are both factors that can boost the final value of cpa and tax practices for sale. Again, this goes back to our first point concerning time: if you plan well ahead, these KPIs can easily be turned around in your favour in the short-to-medium term. Starting a cpa practice vs buying Simply put, entrepreneurs choose to purchase cpa practices rather than set up their own new businesses because the advantages outweigh the negatives. Or perhaps better rephrased: the risks associated with purchasing an already up and running firm with an existing client base are far less than the risks associated with starting from scratch. Whether it's a buyer starting a cpa firm from home or a larger firm wanting to acquire a small practice, the main benefit is that revenue will be rolling in from day 1, whereas startups with no clients often have to wait months to catch their first big break – and then possibly years to turn a profit. Also, the act of acquiring an accounting or tax firm is not just buying a business, it's actually acquiring a valuable client list and potentially a team of talented employees and financial specialists. This is why so many larger firms tend to shop around for smaller cpas, looking to snap up lucrative clients that would otherwise be impossible to have. We hope the information on this page had been useful. Please seek legal advice for any business acquisition. For a directory of cpa practice for sale by owner – please head over to our homepage, or browse through other informational resources and articles on buying and selling businesses. Buyers About APS FAQs Testimonials Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 2 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 3 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 4 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 5 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 6 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 7 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 8 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 9 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 10 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 11 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. Page 12 Directeure Régionale - Québec Randi a débuté sa carrière en assurance puis dans le domaine bancaire. Elle a, par la suite, occupé plusieurs postes de direction dans une importante entreprise canadienne de produits de consommation, en plus de jouer un rôle actif dans le processus de transition lors de l'acquisition de l'entreprise par un conglomérat international. Elle a ensuite démarré sa propre entreprise dans le domaine des produits de luxe, en mettant à profit son savoir-faire entrepreneurial, depuis la conception originale des produits jusqu'à la mise en marché, et ce, en dirigeant l'ensemble des opérations. Analytique et rigoureuse, elle utilise une vision 360, soit une juste analyse de la globalité et des spécificités de chaque entreprise et de ses intervenants. L'approche de Randi est d'adopter un rôle de facilitatrice de transaction. Elle sait être à l'écoute des besoins de chaque partie et intervenir de façon intégrée et nuancée afin que le processus soit le plus harmonieux possible et se conclue à la satisfaction de tous. Toujours à l'affût de nouvelles connaissances, Randi rédige actuellement sa thèse de doctorat sur les processus novateurs en comptabilité. banner-1 We screen candidates, arrange financing, and negotiate deals - confidentially and professionally banner-1 Buying a practice?New to practice ownership or looking to grow? Our financing and transition experience can get you into the right firm. banner-1 Change is good.Informed change produces results. Learn about market trends, gain insights, and learn proven approaches from our business transition resources. W whether you want to sell an accounting practice, buy an accounting practice, grow your CPA or EA firm, start up a new practice, or are looking to develop your firm or your succession plan – our first conversation with you starts with what is on your horizon. ProHorizons is a West Coast brokerage and consulting company focusing on tax and accounting practice sales, acquisitions of existing firms, and practice development services since 1995. We aim to understand you, your practice, and your goals. Seasoned ProHorizons representatives from our team then tailor a relevant, practical solution for your situation. We commit to professionalism, objectivity, confidentiality, and candor in all of our client relationships. The result is a proven track record of working with thousands of qualified buyers, as well as accounting professionals and firms of all types and sizes, and at any stage on their business horizon.