

## Hotels erfolgreich verkaufen

Utl.: Ein marktgerechter Verkaufspreis und kompetente Partner als Erfolgsfaktoren für Ihren Hotel-Verkauf. =

Innsbruck/Wien (TP/OTS) - Das Thema Hotel-Verkauf fand in letzter Zeit zunehmend in Bezug auf russische Investoren Eingang in die Medien. Es scheint so, als würden Hotels an Russen quasi über Nacht verkauft werden können. Doch der Verkauf eines Hotels ist nicht nur ein emotionaler, sondern auch hoch komplexer Prozess, dessen Zeitspanne nicht zu unterschätzen ist. Erfahrungsgemäß ist von einer durchschnittlichen Dauer von 18 Monaten auszugehen - abhängig von Objekt und Kaufpreisvorstellung.

Beim Thema Kaufpreisfindung bzw. Wert des Hotels gibt es zwei diametrale Standpunkte: "Vom Eigentümer meist überschätzt - steckt doch das ganze Herzblut und Know-How im Lebenswerk - wird der Wert vom Kauf-Interessenten weit kritischer betrachtet", weiß Dr. Klaus Ennemoser. Den Verkaufsprozess mit einem marktgerechten Verkaufspreis einzuleiten, kommt daher eine wesentliche Bedeutung zu. Ein (unrealistisch) hoher Preis kann dazu führen, dass präsumtive Käufer ihr Interesse verlieren oder auf ein Sinken zuwarten und das Hotel schlussendlich unter Zeitdruck unter seinem Wert verkauft werden muss. In der Regel lassen Hotel-Verkäufer ein Verkehrswertgutachten vom Sachverständigen erstellen, welches den Wert des Unternehmens darstellt und Verkaufspreis untermauert.

Der Verkaufsprozess soll frühzeitig wohldurchdacht sein und erfordert vor allem kompetente Partner und Experten - bei der Vorbereitung des Betriebs auf den Verkauf, der Gestaltung der Verkaufsunterlagen, Suche der Kauf-Interessenten sowie Kaufabwicklung und Vertragsgestaltung. Immobilienmakler verfügen nicht nur über ein Portfolio von Verkaufsobjekten, sondern auch eine Datenbank von potenziellen Käufern, Investoren und Pacht-Interessenten.

Ennemoser Wirtschaftsberatung: Consulting-Experten für touristische Fragen seit 40 Jahren:  
Tourismusberatung-Golfberatung-Sachverständige-Investoren- & Immobilienservice. Mehr dazu unter [www.ennemoser.at](http://www.ennemoser.at).

Rückfragehinweis:

Ennemoser Wirtschaftsberatung GmbH  
Tourismus I Golf I Immobilien I Sachverständige

Dr. Klaus Ennemoser oder Gerhard Nagele

Tel.: +43-(0)512-28 18 000

Fax: +43-(0)512-28 74 40

Email: office@ennemoser.at

Web: www.ennemoser.at

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/12161/aom>

\*\*\* TP-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLIESSLICHER  
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.TOURISMUSPRESSE.AT \*\*\*

TPT0002 2015-02-20/15:44

201544 Feb 15

Link zur Aussendung:

[http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT\\_20150220\\_TPT0002](http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20150220_TPT0002)