



Presseaussendung 11-2018

Wie erzielt man für ein Ferienhotel einen bestmöglichen Verkaufspreis?

Der jüngst durch die Ennemoser Wirtschaftsberatung GmbH erfolgreich begleitete Transaktionsprozess eines Ferienhotels in Obertauern hat für alle Beteiligten eine Win-Win-Situation geschaffen und großes Echo in der Branche ausgelöst. Mehrere verkaufswillige Hoteliers blicken nun etwas hoffnungsvoller in die Zukunft, wie mehrere Anfragen belegen.

Die Ennemoser Wirtschaftsberatung ist die Spezialistin rund um die touristische Immobilie mit Focus auf die Bewertung und Vermittlung von Hotels und Gastronomieobjekten. Seit über 40 Jahren am Markt, begleitet das Tiroler Beratungsunternehmen Kunden auch durch komplexe Transaktionsprozesse, seien es Asset Deals oder Share Deals. Im Mittelpunkt steht immer ein marktkonformer Preis.

Angesprochen auf den Verkauf des Hotels in Obertauern, plaudert Dr. Klaus Ennemoser aus dem Nähkästchen: „Wir sind stolz darauf, einen seriösen und international erfolgreichen Touristikonzern als Käufer gefunden zu haben. Die ganzen Verhandlungen waren geprägt durch ein Klima des Vertrauens und Handschlagqualität der Käufer.“

Im Gegensatz zu Stadthotels ist der Markt für Ferienhotels derzeit eher schwierig. Der Verkaufsprozess kann durchaus einen langen

Zeitraum in Anspruch nehmen. Aber er kann auch dafür genutzt werden, das Hotel „verkaufsfähig“ zu machen und Prozesse und die Wirtschaftlichkeit zu optimieren. Gerade für Hotels, die nicht das volle Potential entfaltet haben, empfiehlt sich sogar diese Vorgangsweise.

Am Anfang eines Verkaufsprozesses steht immer eine Bestandsaufnahme: Als Experten für touristische Immobilien überlegt die Ennemoser Wirtschaftsberatung stets die beste Nutzungsmöglichkeit („Best Use“) und zieht dabei auch eine Umwandlung in eine andere Nutzungsform („Conversion“) in Betracht.

„Leichenfledderer, die nur darauf warten, dass ein Hotel weit unter Wert verkauft werden muss, gibt es immer wieder!“ meint Ennemoser und fügt hinzu: „Mit einem Hotel kauft man das wirtschaftliche Potential der Zukunft und nicht die Zahlen der Vergangenheit.“

Gerade in Ferienhotels steckt oft die Aufbauarbeit von mehreren Generationen einer Unternehmerfamilie. Nicht immer erfolgt ein kompletter Rückfluss der Investitionen und Arbeitsleistung beim Verkauf. Dennoch kann durch die Kombination durch Wirtschaftsberatung und Maklerservice ein Mehrwert für den Verkäufer geschaffen werden, ist Ennemoser überzeugt.

Ennemoser Wirtschaftsberatung: Consulting-Experten für touristische Fragen seit über 40 Jahren: Tourismusberatung - Golfberatung -Sachverständige - Investoren- & Immobilienservice – unsere Beratung ist Ihr Erfolg!

Rückfragen & Kontakt:

Ennemoser Wirtschaftsberatung GmbH
Abteilung Tourismusberatung

☎ +43-(0)512-28 18 000

☎ +43-(0)512-28 74 40

✉ office@ennemoser.at

www.ennemoser.at