



DER VERKAUF
IHRES **HOTELS**





INHALT

Von der Idee zur Tat: Das Hotel verkaufen Seite 6

DER VERKAUFSPROZESS:

-  Konkret über den Verkauf nachdenken Seite 12
-  Das Hotel optimal vermarkten Seite 18
-  Angebote prüfen und verhandeln Seite 24
-  Anwälte hinzuziehen und den Verkauf abwickeln Seite 28
-  Der Vertrag und seine Erfüllung Seite 32

LASSEN SIE SICH VON UNS BEGLEITEN

Ein Hotel 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 über 85 Jahren auf den Verkauf von Hotelimmobilien spezialisiert. Unsere dadurch gewonnene Marktkenntnis und Erfahrung in der mittelständischen Hotellerie ist unerreicht. Nicht nur durch unser einzigartiges Netzwerk, die Erfahrung und den Enthusiasmus unserer Mitarbeiter haben wir in den letzten Jahren europaweit die meisten Hotels verkauft.

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

Jedes Jahr arbeiten wir mit hunderten Hoteleigentümern partnerschaftlich zusammen und begleiten sie erfolgreich durch den Verkaufsprozess. Dieser Leitfaden enthält viele nützliche Informationen, die Ihnen helfen sollen, den Verkauf problemlos und erfolgreich über die Bühne zu bringen.

Dabei sind uns persönliche, individuelle Beratung und kreative Lösungen wichtig – nutzen auch Sie unsere Expertise und Erfahrungen!

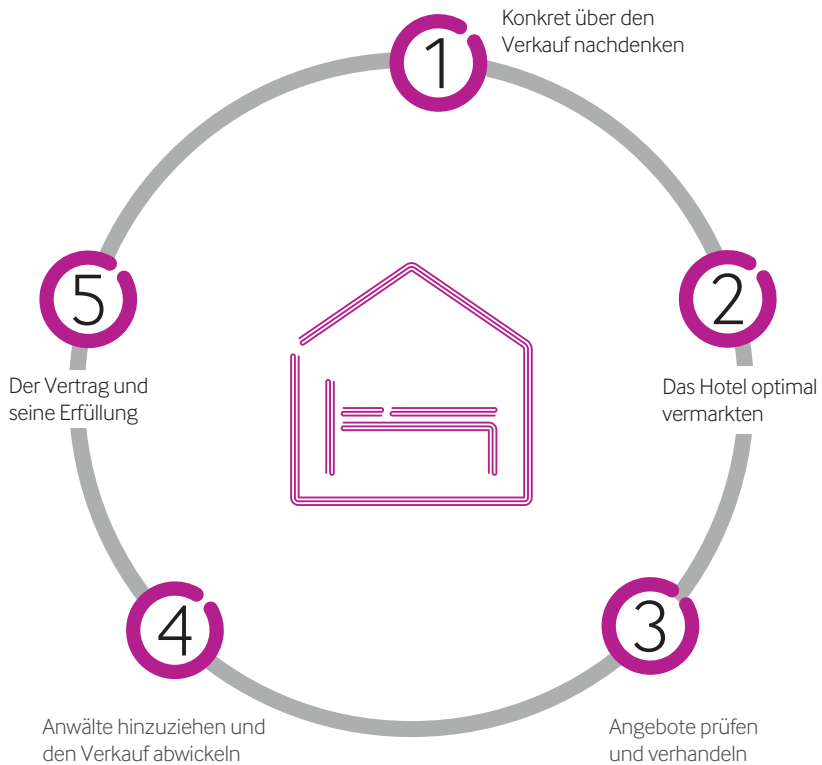


Lukas Hochedlinger MRICS
Managing Director Central &
Northern Europe

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'L. Hochedlinger', written over a faint horizontal line.

DER VERKAUFSPROZESS BEI CHRISTIE & CO

Ziel: den Verkauf finalisieren!



VON DER IDEE ZUR TAT: DAS HOTEL VERKAUFEN

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

Auch wenn Ihnen nichts ferner liegt als der Gedanke, Ihren Betrieb zu verkaufen, ist es ratsam ein Auge auf das aktuelle Marktgeschehen zu werfen und Transaktionen von vergleichbaren Hotels in der Umgebung zu beobachten. Das Wissen um diese Transaktionen hilft das Interesse und die 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.



Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

Unsere **Berater** kennen Ihren Markt und Ihren Betrieb und kennen potentielle Käufer im Inland sowie auch im Ausland. Wir wissen, wie viel Ihre Hotelimmobilie wert ist und wie man sie auf dem Markt platzieren muss, um den bestmöglichen Preis zu erzielen.

Durch unsere lokalen Büros und unser internationales Netzwerk sind wir in der Lage auch weit über den Tellerrand zu blicken.

STELLEN SIE SICH FOLGENDE FRAGEN:

Alles nur eine Frage des richtigen Preises?

Beim richtigen Angebot werden viele Eigentümer schwach, auch wenn sie "eigentlich" gar nicht verkaufen wollen. 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. Kommt es also auf den richtigen Zeitpunkt an, wann Sie verkaufen? Nicht wirklich. Ein gutes Hotel lässt sich immer verkaufen! Allerdings kann der Verkaufsprozess anstrengend sein und sich hinziehen. Die Unterstützung durch fähige Fachleute ist deshalb unerlässlich.

Wird ein angemessener Preis herauskommen?

Sie haben viel geleistet und hineingesteckt, um Ihren Betrieb aufzubauen und zu führen. Jetzt wollen Sie etwas davon zurückbekommen. Ein guter Grund, den bestmöglichen Preis erzielen zu wollen.

Wie geht es weiter?

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

„Hotels sind als unternehmerisches Engagement gefragt und beliebt, unabhängig davon, ob es sich um kleine Pensionen oder große Konferenzhotels handelt.“



Verstehe ich die wichtigsten Punkte?

Sie sollten beginnen, Ihr Hotel mit den Augen eines potentiellen Käufers zu sehen. Was sind die Vor- und Nachteile? Welche Preise werden für vergleichbare Hotels bezahlt? Warum würden Sie sich für dieses Hotel 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 Hotel zu verkaufen sei einfach und mutieren über Nacht zu „Spezialisten“. Wir verkaufen seit 1935 Hotels 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 TUN KANN

Sie suchen einen Käufer?

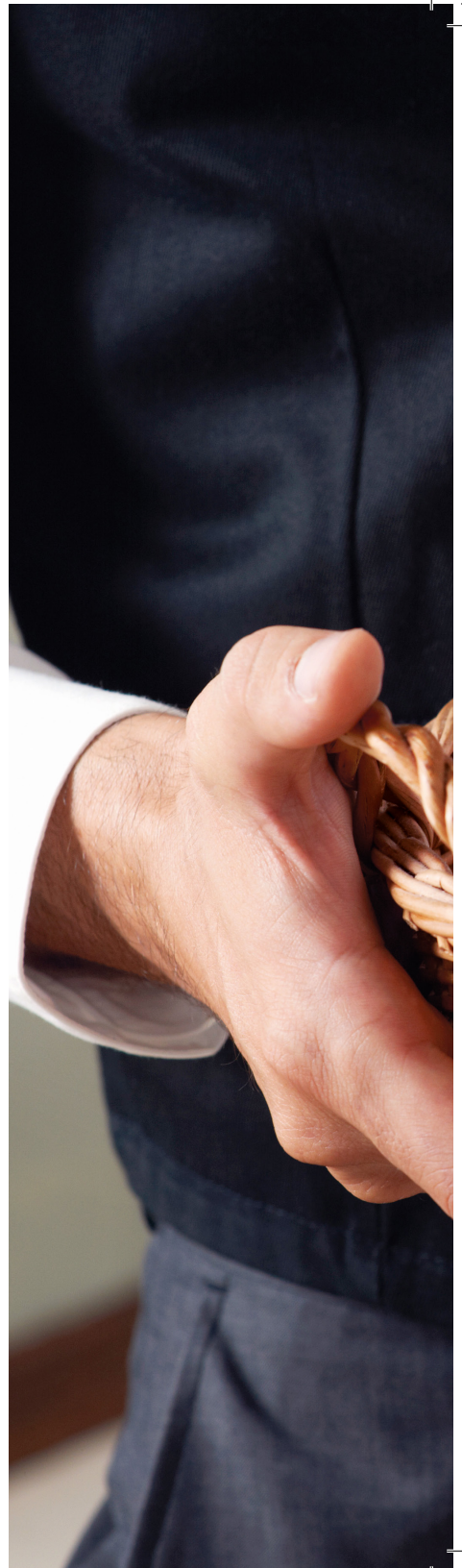
Christie & Co hat 28 Büros in Europa, darunter drei in Deutschland und eines in Wien. Wir haben starke Vertriebskanäle, um Ihr Hotel optimal zu vermarkten. Darunter ist auch eine Website, auf der die zum Verkauf oder zur Verpachtung stehenden Betriebe angeboten werden. Außerdem inserieren wir regelmäßig in den bestgeeigneten Medien der Branche. So erreichen wir weitgehend alle, die am Kauf eines Hotels interessiert sind.

Sie brauchen Unterstützung?

Wir wissen, wie viele Fallstricke der Verkauf eines Hotels 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 überhaupt eine Verkaufsentscheidung fällen, treffen wir Sie gerne zu mehrfachen Beratungen und Besprechungen. Wir sagen Ihnen, was Sache ist. Wir reden Ihnen nicht nach dem Mund und sagen Ihnen nicht das, was Sie vielleicht hören wollen. Denn wir beraten Sie aufrichtig, unabhängig und allein aufgrund unserer langjährigen Expertise.

Sie wollen den wirklichen Wert Ihres Betriebes erfahren?

Die Bewertung eines Betriebes ist eine hohe Kunst, die wir von Christie & Co aus dem Effeff beherrschen. Die Bewertung von Hotelbetrieben ist sozusagen unser täglich Brot. Wir analysieren das Käuferverhalten auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene - und wir verkaufen jedes Jahr deutlich mehr Hotels als andere in der Branche. Dies hilft uns, den wirklichen Wert eines Hotels zu erkennen. Denn es geht bei der Bewertung darum, was potentielle Käufer im aktuellen Marktgeschehen bereit sind, dafür zu zahlen.





Sie suchen Erfahrung?

Wir sprechen jede Woche mit hunderten Unternehmern. Wir sind Marktführer. Wir sind seit über 85 Jahren im Geschäft. Wir sind nicht nur auf der Höhe des Marktgeschehens, wir setzen den Maßstab. Und wir geben das Tempo vor.

Sie suchen Branchenkenntnis?

Es ist unser Geschäft, ein Hotel, 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 Sie in jeder Phase des Verkaufs unterstützen.

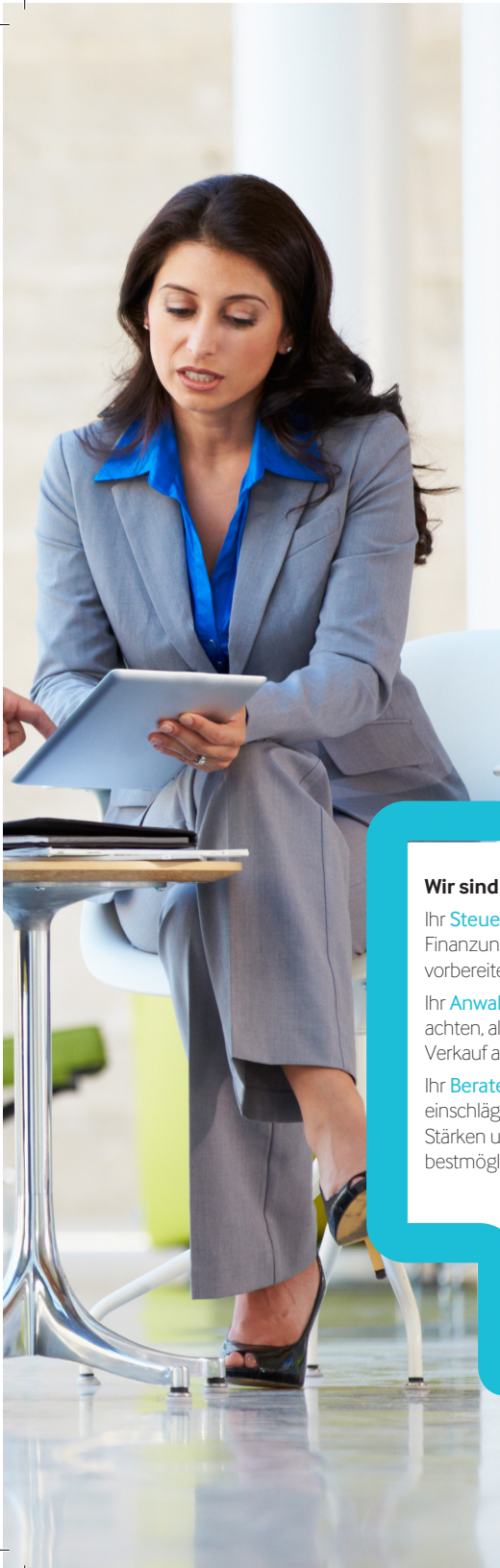
„Sofern Sie sich ernsthaft für einen Verkauf entschieden haben, sollten Sie mit einem Spezialisten arbeiten, der Sie ebenfalls ernst nimmt.“

KONKRET ÜBER DEN VERKAUF NACHDENKEN

DER VERKAUFSPROZESS BEI
CHRISTIE & CO

- 1 Konkret über den Verkauf nachdenken
- 2 Das Hotel optimal vermarkten
- 3 Angebote prüfen und verhandeln
- 4 Anwälte hinzuziehen und den Verkauf abwickeln
- 5 Der Vertrag und seine Erfüllung





„Was kann ich tun, damit
alles schneller geht?“

„Was kann ich tun, um
meine Verkaufsaussichten
zu maximieren?“

Wir von Christie & Co verwenden alle uns zur Verfügung stehenden Mittel, um den Erfolg des Verkaufes sicherzustellen und für Sie das bestmögliche Geschäft abzuschließen. 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 Ihren Betrieb 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 wird Branchenkenntnis und einschlägige Erfahrung anwenden, um alle möglichen Stärken und Schwächen gegeneinander abzuwägen und die bestmögliche Verkaufsstrategie zu wählen.

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

Bereiten Sie Ihren Betrieb auf den Verkauf vor

Wenn Sie alle finanziellen und rechtlichen Unterlagen bereits jetzt in Ordnung bringen, dann sparen Sie, wenn es ernst wird, viel Zeit. Dadurch verfügen Sie auch über ein hieb- und stichfestes Zahlen- und Faktenmaterial, was es einem potentiellen Kunden schwerer macht, knallhart aufzutreten und den Preis zu drücken. Vorbereitung ist alles, wenn man in Kaufpreisverhandlungen geht.

Beraten Sie sich mit Fachleuten

Mit professionell vorbereiteten Unterlagen können Sie einen höheren Preis erzielen. Sie lassen die Chancen des Käufers auf eine Finanzierung steigen. Dadurch kann das Geschäft insgesamt schneller abgewickelt werden. Ihr Steuerberater hilft Ihnen mit den wichtigsten Finanzunterlagen. Lassen Sie steuerliche Fragen nicht unter den Tisch fallen. Stellen Sie sicher, dass Verbindlichkeiten den Verkauf Ihres Betriebes nicht erschweren oder gar unmöglich machen. Ihr Anwalt kann Verzögerungen vermeiden, indem er einen Vertragsentwurf aufsetzt und sich bereits im Vorfeld um Rechtsfragen kümmert, die klargestellt oder gelöst werden müssen.



Sorgen Sie dafür, dass Ihr Hotel für Käufer attraktiver wird

Eigentlich versteht sich dies von selbst, wird jedoch von vielen Verkäufern oft missachtet. Durch kleine Investitionen und Verbesserungen an den richtigen Stellen, kann das Interesse an Ihrem Betrieb und letztendlich der Verkaufspreis steigen. Ein paar Tausend Euro, heute sinnvoll investiert, können morgen ein Vielfaches an Mehrerlös abwerfen.

Beauftragen Sie einen erfahrenen und seriösen Immobilienberater

Lassen Sie sich nicht durch geringes Honorar oder Berater locken, die Ihr Objekt besonders hoch bewerten. Wollen Sie wirklich für eine vielleicht enttäuschende Summe an den Erstbesten verkaufen - oder sogar gar nicht verkaufen - wenn doch so viel mehr drin gewesen wäre?

Erfolgreich ist, wer auf Integrität, Erfahrung und Aufrichtigkeit setzt. Damit haben Sie den wichtigsten Schritt zum Erfolg getan.

„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.“

WAS WIR VON CHRISTIE & CO TUN

Wir analysieren Ihren Betrieb

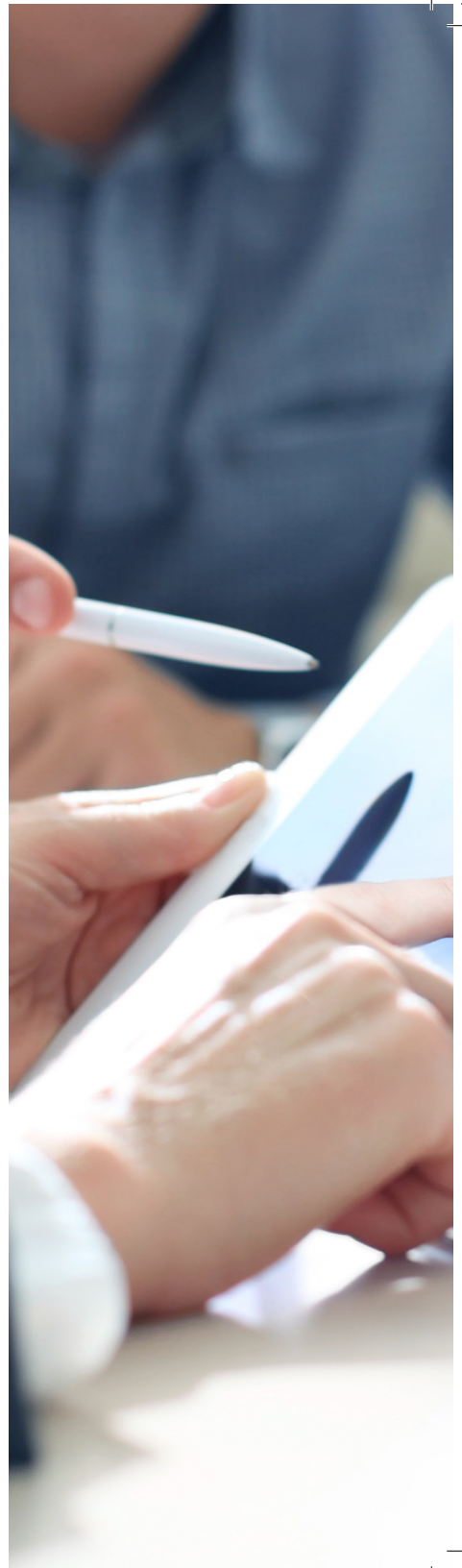
Darunter verstehen wir nicht einen kurzen Besuch, bei dem wir den Finger in den Wind halten und einen Verkaufspreis nennen. Ganz im Gegenteil.

Insbesondere aus Sicht des Käufers analysieren wir alle Faktoren, die den Wert Ihres Hotels beeinflussen. Da wir uns in Ihrer Branche hervorragend auskennen, wissen wir auch, wie Ihr Hotel im Vergleich zu anderen dasteht. Höchstwahrscheinlich haben wir schon einige ähnliche Hotels in Ihrer Gegend bewertet oder verkauft.

Wir können all diese Erfahrung und unser Know-how nutzen, um Sie optimal zu beraten.

Wir erzielen einen höheren Preis für Sie

Sie können Ihren Betrieb nur ein Mal verkaufen. Um sicherzustellen, dass bei diesem einen Mal alles klappt, stehen wir Ihnen zur Seite. Dies bedeutet eine lückenlose Beratung während des gesamten Verkaufsprozesses, bei Strategie, Preisfestsetzung, Erstellung von Käuferprofilen, Vermarktung und der Beachtung aller Details, sobald wir einen Käufer gefunden haben.





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

Wir kennen uns darin aus, ein Hotel positiv zu präsentieren und sagen Ihnen, was Sie tun müssen, um uns dabei zu helfen. Wir finden den 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 potentielle 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. Potentielle Käufer wenden sich auch deshalb an uns, weil sie wissen, dass es unsere Verkaufsmandanten ernst meinen.

„Hotels werden in der Regel auf Grundlage des Cashflows bewertet. Die Zimmeranzahl wird meist nur verwendet, um einen Vergleichswert für die Angemessenheit unserer Bewertung zu erhalten.“

DAS HOTEL OPTIMAL VERMARKTEN

DER VERKAUFSPROZESS BEI
CHRISTIE & CO

- 1 Konkret über den Verkauf nachdenken
- 2 Das Hotel optimal vermarkten
- 3 Angebote prüfen und verhandeln
- 4 Anwälte hinzuziehen und den Verkauf abwickeln
- 5 Der Vertrag und seine Erfüllung



„Ich verlasse mich lieber auf einen Fachmann, der den Ablauf in- und auswendig kennt“

Wir von Christie & Co wissen, dass es für Sie ein großer Schritt ist, Ihr Hotel zu vermarkten. Vertrauen Sie deshalb einem Partner, der Sie von Anfang bis Ende begleitet. Wir haben uns dem Verkauf von Hotels verschrieben und wir haben ein wirkungsvolles Instrumentarium zur Hand, um das Interesse der richtigen Leute zu wecken, die den richtigen Preis zahlen.

Hotels verkaufen? Wir von Christie & Co tun nichts anderes. Nicht nur deshalb sind wir die Besten. Lernen Sie uns kennen!

Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

Ihr **Berater** von Christie & Co wird Ihr Hotel 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?

Offene Vermarktung schafft maximale Aufmerksamkeit, weil bekannt ist, dass Sie verkaufen wollen. Dies sorgt für mehr Wettbewerb unter den potentiellen Käufern, was wiederum den Preis nach oben treibt.

Offenheit ist der sicherste Weg, um einen Abschluss zu machen - und oft die beste Möglichkeit, den optimalen Preis zu erzielen. In der Regel präsentieren wir Ihnen mehr als einen Interessenten für Ihr Hotel. Egal, ob es sich um ein mittelständisches Privathotel, ein großes Konferenz-, Wellness- oder Kettenhotel handelt.

Stille Vermarktung heißt, die Fühler auszustrecken, ohne Verdacht zu erregen. Manchmal läuft dies aber so geheim ab, dass Kaufinteressenten die sich ihnen bietende Chance gar nicht bemerken. Kaufinteressenten könnten auch anzweifeln, dass Sie wirklich verkaufen möchten. Wenn Ihre Angestellten, Lieferanten und Gäste nichts von Ihren Verkaufsplänen wissen sollen, kann aber durch die stille Vermarktung eine eventuelle Störung des Betriebsablaufes auf ein Minimum begrenzt werden.

„Der Betrieb eines Hotels 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 Hotel funktioniert.“



Was tun bei Besichtigungsterminen?

Dies ist eine wichtige Zeit für den Verkäufer. Jetzt muss Ihnen Ihr Berater zur Seite stehen und den Stress von Ihnen fernhalten.

Vergessen Sie nicht, dass Sie im Rampenlicht stehen

Jetzt stehen Sie als Eigentümer und Verkäufer mit Ihrem Hotel im Rampenlicht. Sorgen Sie dafür, dass Sie sich professionell präsentieren. Um Interessenten herumzuführen und Ihren Betrieb wirklich „gut“ zu verkaufen, müssen Sie Zeit einplanen. Seien Sie dabei gastfreundlich und aufgeschlossen. Denn es ist keine lästige Pflicht, sondern die Möglichkeit, Ihren Betrieb in bestem Licht darzustellen.

Denn Sie und Ihr Hotel stehen jetzt unter besonderer Beobachtung. Gestatten Sie sich gerade jetzt keinen Moment der Schwäche, nur weil Sie glauben, dass im Moment keiner hinschaut. Käufer, die es ernst meinen, kommen oft unangekündigt, um sich ein wirkliches Bild zu machen.

Seien Sie sorgfältig

Zeigen Sie den Käufern den gesamten Betrieb und vergessen Sie dabei die Privatunterkünfte nicht, sofern vorhanden. Stellen Sie sicher, dass alles sauber, aufgeräumt und ordentlich ist. Nutzen Sie die Gelegenheit, um den Interessenten Fragen zu stellen. Überlegen Sie sich, was die Interessenten fragen könnten und bereiten Sie Ihre Antworten vor. Relevante Unterlagen sollten Sie griffbereit haben.

Stellen Sie sich positiv dar

Sprechen Sie über Ihren Erfolg - und stellen Sie ihn zur Schau. Verkaufen Sie Ihre Stärken. Erzählen Sie von guten Geschäften oder zufriedenen Kunden, falls dies zutrifft. Sprechen Sie über die Stärken und 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 Hotels. 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

Unsere Käuferdatenbank, unser Netzwerk an Büros und unsere Fachkenntnis erlauben es uns, sofort die richtigen Leute zu finden. Während andere Berater oft einen Schuss ins Blaue tun, gehen wir mit einer ausgeklügelten Strategie und größter Präzision vor.

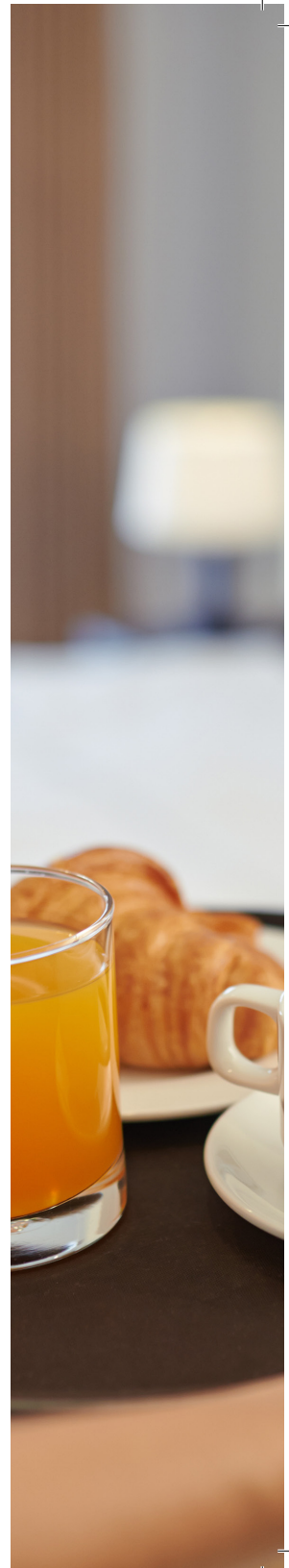
Unsere Vermarktung ist kreativ


Neben Anzeigen in großen überregionalen und regionalen Zeitungen und Fachmedien nutzen wir auch die Möglichkeiten eines sich verändernden Marktes. Deshalb liegt ein Schwerpunkt der Vermarktung auf unserer umfangreichen Website, gezielten Direktmarketing-Maßnahmen und Mundpropaganda. Dadurch ist unsere Vermarktung flächendeckend, egal, woher der Kaufinteressent kommt.

Wir verkaufen effizient

Wir stellen sicher, dass die Beschreibung Ihres Hotels 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 schlaue gemacht, bevor wir an sie oder sie an uns herantreten. Wir brauchen daher jede Menge mehr Fach- und Detailwissen, um Ihr Hotel noch besser verkaufen zu können.





Wir schicken Ihnen die besten Käufer zur Besichtigung

Wenn es einen „perfekten“ Käufer für Ihr Hotel 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 Recharteam 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. Normalerweise sind wir bei einer Besichtigung mit anwesend und bleiben ständig in Kontakt mit Ihnen.


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 Hotels. Bekanntlich trifft nicht immer der erste Schuss ins Schwarze. Doch unsere Möglichkeiten sind vielfältig. Zudem hat es sich als erfolgversprechender herausgestellt, regelmäßig qualifizierte und wirklich interessierte Käufer zur Besichtigung zu bitten, als eine Horde Pseudo-Interessenten durchzuschleusen.

ANGEBOTE PRÜFEN UND VERHANDELN

DER VERKAUFSPROZESS BEI
CHRISTIE & CO

- 1 Konkret über den Verkauf nachdenken
- 2 Das Hotel optimal vermarkten
- 3 Angebote prüfen und verhandeln
- 4 Anwälte 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 ist Ihnen viel daran gelegen, ein Angebot in einen Vertrag zu verwandeln. Mit der Erfahrung von Christie & Co beim Prüfen von Angeboten und beim Verhandeln steigen Ihre Chancen, das erhoffte Angebot auch wirklich zu bekommen.

Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

Ein **Berater** von Christie & Co wird immer versuchen, den Preis nach oben zu verhandeln und wird alle Hindernisse, die einem Vertragsabschluss noch im Wege stehen, beseitigen. Außerdem vergleichen wir das Angebot mit ähnlichen Hotels, die wir bereits verkauft haben und geben erst dann eine Empfehlung ab.

DEAL OR NO DEAL?

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 Sie haben in dieser Phase nichts anderes zu tun, als Angebote anzunehmen oder abzulehnen. Schwierig, weil es Geduld erfordert, Sie auf das beste Angebot warten und Ihrem Berater vertrauen müssen.

In dieser Phase kann Ihr Berater für Sie Gold wert sein, wenn er hart verhandelt, um für Sie den bestmöglichen Preis herauszuschlagen. Wenn Sie dazu den richtigen Berater ausgewählt haben, können Sie sich entspannt zurücklehnen!

Was der normale (durchschnittliche?) Makler für Sie tun wird

- 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 TUN WERDEN

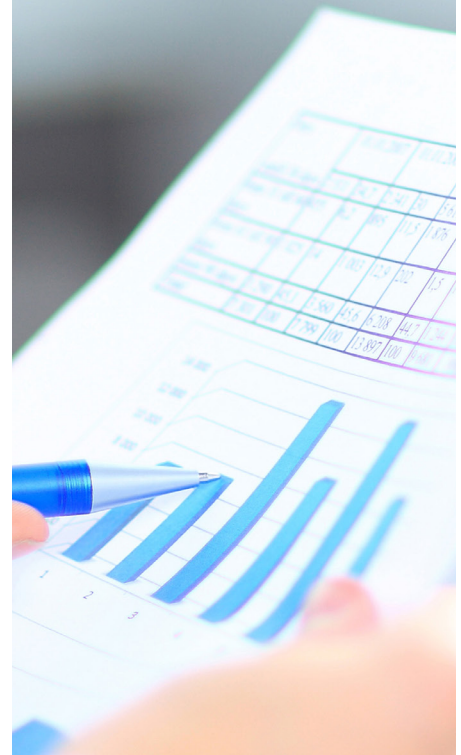
1. Anstatt sich einfach wieder bei Ihnen mit Angeboten zu melden, beginnt ein Berater von Christie & Co bereits an diesem Punkt zu verhandeln, um Kaufinteressenten davon zu überzeugen, dass Ihr Hotel mehr wert ist. Hierbei verdienen wir uns unser Honorar wirklich.
2. Wir werden das Angebot - sobald es auf dem Tisch liegt - mit anderen, ähnlichen Hotels 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.

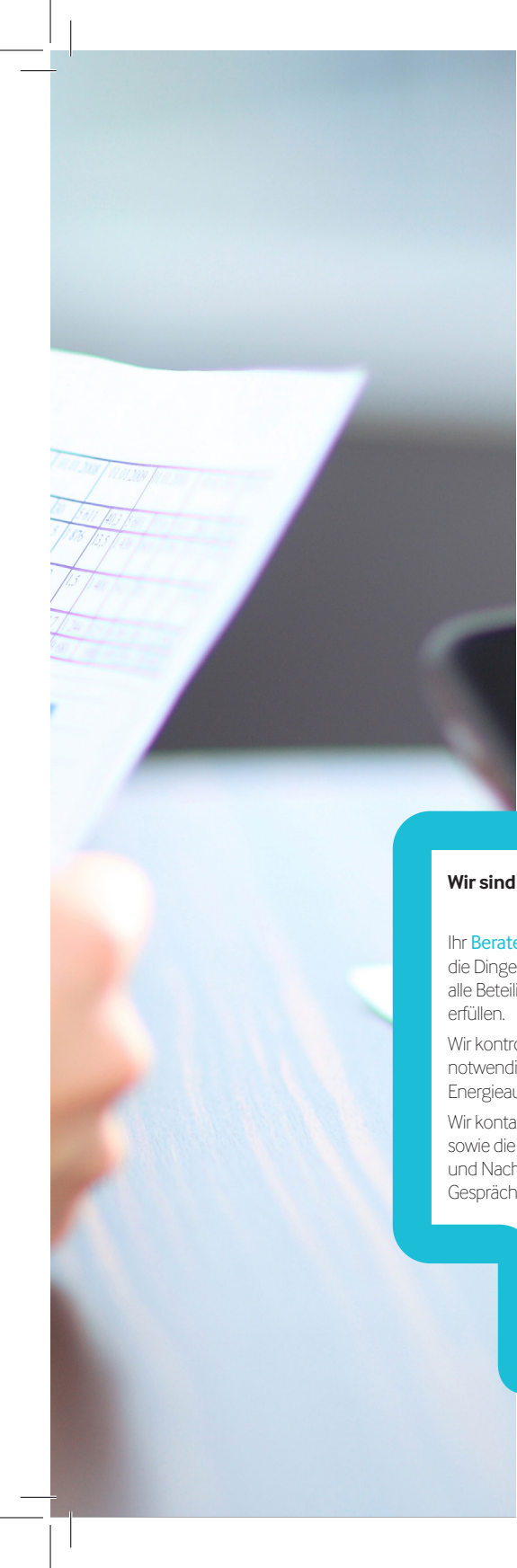
„Das erste Angebot kann das beste sein – muss es aber nicht! Woher wissen Sie, ob Sie zu schnell zum Abschluss kommen? Das höchste Angebot ist nur dann das beste, wenn der Käufer es auch finanzieren kann. Unsere Aufgabe ist es, herauszufinden, wer Ihnen die besten Konditionen bietet. So haben wir alles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

ANWÄLTE HINZUZIEHEN UND DEN VERKAUF ABWICKELN

DER VERKAUFSPROZESS BEI
CHRISTIE & CO

- 1 Konkret über den Verkauf nachdenken
- 2 Das Hotel optimal vermarkten
- 3 Angebote prüfen und verhandeln
- 4 Anwälte hinzuziehen und den Verkauf abwickeln
- 5 Der Vertrag und seine Erfüllung





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

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 auch wirklich das tun, was sie machen sollen.

Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

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.

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

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 Checkliste

- 1.** 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.** 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.** Ihr Anwalt muss einen Vertragsentwurf an den Anwalt des Käufers schicken. Noch mehr Formalitäten, die keinen Aufschub dulden.
- 4.** Der Anwalt des Käufers muss alle notwendigen Erkundigungen einholen. Anwälte, Steuerberater und die übrigen Beteiligten müssen sich auf einen Zeitplan einigen.
- 5.** Darauf folgen weitere Gespräche, notwendige rechtliche Formalitäten werden erledigt und Dokumente erstellt.
- 6.** Die Finanzierung muss organisiert und abgesprochen werden, falls dies noch nicht geschehen ist.
- 7.** Die Steuerberater beider Seiten müssen die Transaktion abschließend prüfen.

CHRISTIE & CO CHECKLISTE

1. Christie & Co überwacht, welche Fortschritte die Entscheidung der Käufer macht, um Schnelligkeit und Engagement zu gewährleisten. Wir stellen Fragen - Wurde die Bewertung schon in Auftrag gegeben? Wer macht die Finanzierung?
2. Wir setzen uns sofort mit allen Beteiligten in Verbindung und reden mit ihnen, um den Prozess zügig voran zu bringen und Abwicklung zu gewährleisten.
3. 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. 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. Wir sprechen mit den Steuerberatern, um sicherzustellen, dass die detaillierte Prüfung der Finanzen vorankommt.
6. 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.

„Fahren Sie bis zur Übergabe des Hotels an den Käufer fort wie bisher. Weisen Sie keine Buchungen ab, weil der Käufer sie vielleicht nicht wollen könnte - es könnte ja passieren, dass sich alles noch länger hinzieht.“

DER VERTRAG UND SEINE ERFÜLLUNG

DER VERKAUFSPROZESS BEI CHRISTIE & CO

- 1 Konkret über den Verkauf nachdenken
- 2 Das Hotel optimal vermarkten
- 3 Angebote prüfen und verhandeln
- 4 Anwälte hinzuziehen und den Verkauf abwickeln
- 5 Der Vertrag und seine Erfüllung



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

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

Wir sind in jeder Phase der richtige Ansprechpartner

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

ALLES UNTER DACH UND FACH

Sobald ein verbindlicher Kaufvertrag vorliegt, ist das Geld so gut wie auf Ihrem Konto. Es war ein langer Weg, aber hoffentlich war er für Sie profitabler und müheloser, als Sie vorher gedacht hatten.

Um den Deal abzuschließen, steht nur noch die Erfüllung aus. Jetzt müssen Sie gemeinsam mit dem Käufer Inventur machen. Und natürlich den Verkauf Ihres Hotels feiern.

“Organisieren Sie eine Übergabe, um den neuen Eigentümer den Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten vorzustellen. Dadurch werden Ängste und Unsicherheiten, die durch den Verkauf entstanden sind, gleich zu Beginn zerstreut.”

A photograph of two women with long hair, wearing white robes, smiling and laughing. The woman in the foreground has reddish-brown hair and is looking slightly to the left. The woman behind her has dark hair and is also smiling. They appear to be in a spa or hotel setting, with a window in the background showing a view of a building.

CHRISTIE & CO HAT IHNEN VIELES ERLEICHTERT

Wir kümmern uns in jeder Phase des Verkaufs um Sie als Verkäufer eines Hotels. 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 mehrfach. 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: christie.com

Wenn Sie Interesse am Verkauf Ihres Hotels haben, rufen Sie uns einfach an - völlig vertraulich und unverbindlich!

BÜROS IN DEUTSCHLAND & ÖSTERREICH

Christie & Co Berlin

Kurfürstendamm 182

10707 Berlin

T: +49 (0) 30 20 00 96-0

F: +49 (0) 30 20 00 96-10

E: berlin@christie.com

Christie & Co Frankfurt

Schillerstraße 12

60313 Frankfurt am Main

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

F: +49 (0) 69 90 74 57-10

E: frankfurt@christie.com

Christie & Co München

Pfisterstraße 6

80331 München

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

F: + 49 (0) 89 200 00 07-10

E: muenchen@christie.com

Christie & Co Wien

Stallburggasse 2/3a

1010 Wien

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

F: +43 (0) 1 890 53 57-15

E: wien@christie.com