

## **Ratgeber** zum Verpachten, Verkaufen Ihrer Hotelimmobilie / Gastronomieimmobilie:

### **Vorwort zur erfolgreichen Pächtersuche / Käufersuche:**

Genau den zu Ihrer Hotel- oder Gastronomieimmobilie passenden Pächter oder Käufer zu finden, ist wie das Suchen der berühmten Stecknadel im Heuhaufen.

Aus zahlreichen Pächter Anfragen, Den oder Die richtige/n Pachtbewerber/in zu focussieren ist zeitaufwendig und mühsam.

Aus einer Vielzahl von Interessenten ( Alle wollen Wirt werden ) den geeigneten Pachtbewerber oder oder Käufer für genau Ihr Pachtobjekt / Kaufobjekt zu finden ist **ein eigenes Buch mit 7 Siegeln**

### **Vorsicht bei offener und direkter Publikation in Zeitung und Internet**

Hoteleigentümer gefährden oft Ihren eigenen Hotelbetrieb / Gastronomiebetrieb während Ihrer offenen Suche nach einem neuen Pächter nicht unerheblich.

Eine unüberlegte offene Publikation im Internet oder in der Zeitung Ihres noch laufenden Betriebes stellt eine große leider oft unterschätzte Gefahr der Geschäftsschädigung dar. Ebenso birgt diese direkte Vorgehensweise die Gefahr einer großen Verunsicherung Ihres unverzichtbaren und eingearbeiteten Personals, da auch Bekannte des Personals auf diese offenen Anzeigen aufmerksam werden und das Personal darauf hinweisen, dass hier bald ein neuer Pächter oder Käufer kommen wird.

Ein weiterer Nachteil einer offenen für Jedermann sichtbaren Internetanzeige Ihres Pachtbetriebes liegt darin, dass potentielle Gäste, die eigentlich vorhaben, Ihren Geburtstag in 6 Monaten in Ihrem Gastronomiebetrieb zu feiern, nach Entdecken Ihrer offenen direkten Pächtersuche, von Ihrem Vorhaben Abstand nehmen, da Sie verunsichert sind ob der potentielle, unbekannte, Neue Pächter Ihren Qualitätsansprüchen genügt.

Ausserdem werden bei einer unvorsichtigen offenen Eigenvermarktung des jeweiligen Pachtobjektes oder Kaufobjektes ohne Erstellung von aussagekräftigen Exposés mit wirklich allen Vorabinformationen oft sehr sehr zahlreiche erfolglose und zeitfressende Besichtigungen notwendig. Dies ist besonders bei noch laufenden Betrieben extrem störend und bringt den täglichen Ablauf durcheinander.

### **Vorsicht ! bei der Auswahl der Pachtbewerber:**

Gastronomen und solche die es werden wollen sind oft große Schauspieler, Selbstdarsteller und Blender, die Ihre Märchen ( Selbstauskunft ) meist auch noch selbst glauben. Die Gebrüder Grimm lassen grüßen.

### **Vorsicht ! bei der Erstellung des Pachtvertrages:**

weder der Verpächter, noch der Pächter dürfen Sklaven des Vertrages werden. Jedes Pachtverhältnis ist anders, Jedes Pachtobjekt hat andere Eigenheiten die in einem Pachtvertrag berücksichtigt werden müssen.

## **Empfehlung:**

**Suchen Sie nach einem Fachmakler für Hotel- und Gastronomieobjekte mit Erfahrung und Kompetenz**

### **Vorteile:**

Oft haben erfahrene Fachmakler für Hotels und Gaststätten eine bestehende **Datenbank mit großem INSIDERWISSEN** aus der Sie bereits komplett ohne Veröffentlichung kurzfristig so mach guten Bewerber hervorzaubern.

Ein **Gastronomiefachmakler** wird ganz selbstverständlich Ihre wertvolle Gastronomieimmobilie oder Hotelimmobilie **vor unberechtigten Augen schützen** und den Standort, Namen und zutreffende Bilder erst nach Abgabe einer verbindlichen Verschwiegenheitserklärung nur an handverlesene Interessenten herausgeben.

Ein Profi für Verpachtung und Verkauf von Hotels und Gastronomiebetrieben wird selbstverständlich **Ihren laufenden Betrieb so wenig wie möglich stören wollen** und deshalb mit zeitgemäßen Methoden wie "Interaktive Virtuelle Besichtigung" arbeiten. Er wird ohne Vorkosten für Ihren Betrieb selbstverständlich aufwendige 360 Grad Rundgänge erstellen und diese mit Ihren technischen Grundrissen des Hauses verknüpfen so dass sich ein ernstzunehmender Pachtbewerber oder Kaufinteressent ein umfangreiches Bild über Ihren Betrieb machen kann, ohne diesen betreten zu müssen.

Aus 100 Anfragen werden dann oft nur 5 Besichtigungen notwendig.

Ein Gastronomiefachmakler wird selbstverständlich **Pachtbewerber** / Käufer bereits vor dem Kennenlernen Ihres Verpächters bzgl. folgender Punkte **überprüfen**.

1. Fachliche Eignung,
2. Fachliche Reife,
3. Unternehmerische Eignung,
4. Menschliche Eignung
5. Finanzieller Hintergrund / Liquidität.

Selbstverständlich steht Ihnen ein geschulter Hotel und Gastronomie Fachmakler auch bei der **Erstellung Ihres individuellen Pachtvertrages** zur Seite und bringt seine Erfahrung in Synergie mit Ihrem Rechtsanwalt.

So sind Sie auf der sicheren Seite.

Kostenlos: **Kein Erfolg = keine Maklerkosten**

Ein Hotelmakler / Gastronomiemakler betreibt einen hohen Aufwand für Ihre Hotelverpachtung / Ihren Hotelverkauf.

Er arbeitet deshalb selbstverständlich nur mit einem Exklusivalleinauftrag und immer in Verbindung folgender marktüblicher Erfolgsprovision:

Bei Verpachtung 3 Nettomonatspachten zzgl. Mwst. jeweils vom Auftraggeber und vom neuen Pächter  
Bei Verkauf 3 % vom Verkaufspreis zzgl. Mwst. jeweils vom Auftraggeber und vom Käufer.