



ASP Global Hotel Brokers erneut erfolgreichster internationaler Hotelmakler

Aktuell hat ASP Hotel Brokers über 600 Hotelimmobilien / Hotels, 60 Schlösser und Schlosshotels, 27 Golfplätze, Marinas, Thermen, Kliniken und zahlreiche Luxusimmobilien exklusiv im Verkauf.

(ddp direct) Was ist eigentlich ein Hotelmakler? Das sind erfahrene Tourismusberater und Immobilienmakler, die spezialisiert sind auf den Kauf, Verkauf, Verpachtung und Pacht von Hotelimmobilien, Hotelinvestments und Hotelprojekte. Hotelbroker sind hochspezialisierte Experten für Hotelimmobilien, den Regionen - in denen sich diese Immobilien befinden, die Gästezielgruppen dieser Hotels, vergangene und aktuelle Zahlen und zukünftige Marktchancen einer Hotelimmobilie. Die Wertermittlung und Festlegung einer Verkaufsspannte für ein Hotel ist ein weiteres Fachgebiet des Hotelmaklers, ebenso wie die Kenntnis und Beratung zum Hotel-Kaufvertrag und den vielen Formen von Hotel-Pachtverträgen, Hotel-Managementverträgen oder auch Hotel-Hybridverträgen.

Bei Hotelmaklern wird auch noch unterschieden, ob sie nur mit Hotelinvestments handeln, darunter versteht man Hotelimmobilien, die in der Regel von Hotelgruppen geführt werden, oder als solche gelabelt sind (also zum Beispiel Hotels von Hilton, Sheraton, Mercure, Novotel, etc.), oder ob Sie zusätzlich auch noch die verschiedenen Arten von Ferienhotels (Wellnesshotels, Urlaubshotels, Ferienresorts, Kur- und Thermenhotels, etc.), sowie Kombinationen aus den beiden Hotelgattungen, die sogenannten Hybridhotels und auch Hotelbaugrundstücke, Hotelprojekte, etc. zum Verkauf anbieten.

Erfolgreiche international tätige Full-Service-Hotelmakler gibt es nicht viele. Nur gut eine Handvoll erfahrene Unternehmen haben sich weltweit auf den internationalen Kauf, Verpachtung und Verkauf von Hotelimmobilien und Hotelprojekten spezialisiert und über diese Hotelbroker werden auch gut zwei Drittel der Hoteltransaktionen (Hotelkauf, Hotelverkauf, Hotelverpachtung, Hotelinvestment) abgewickelt.

Global führend in dieser elitären Liga aus Amerikanern und Asiaten ist aber ein europäisches Unternehmen. Hotelmakler Auer, Springer & Partner gibt Einblick in die Arbeit und Vorgehensweise des international führenden Hotelmaklers ASP Hotel Brokers, der bereits seit 1983 auf dem Markt ist und aktuell exklusiv ein Angebot von über 600 Hotelimmobilien und Hotels zum Kauf anbietet.

Der Verkauf einer Hotelimmobilie ist eine hochkomplexe Angelegenheit, die man nur einem sehr erfahrenen Hotelberater und Hotelmakler anvertrauen sollte. Begonnen wird mit der gründlichen Aufnahme der Hotelimmobilie durch einen Tourismusberater, der die wirtschaftlichen Zahlen und die Auslastungszahlen der letzten 3 Jahre aufbereitet und analysiert. Damit wird auch die Grundlage für die Verkaufspreisermittlung für das Hotel erstellt und der sogenannte "Ertragswert" ermittelt. Zusätzlich werden vom Tourismusfachmann auch noch die Reserven und Besonderheiten der Hotelimmobilie erhoben, sowie auch allfällige Renovierungsstellen ermittelt. Gästebewertungen im Internet werden selbstverständlich mittlerweile auch entsprechend berücksichtigt, denn diese beeinflussen den möglichen Verkaufspreis eines Hotels immer stärker. Bei verpachteten Hotels wird auch der zugrundeliegende Pacht- oder Managementvertrag gesichtet und entsprechend bewertet. Damit erstellt der Hotelberater dann die Grundlage für die Wertermittlung einer Hotelimmobilie.

Basierend auf dieser Grundlage erarbeiten Tourismusberater und Hotelmakler dann die Verkaufsspanne für die Hotelimmobilie. Dazu werden neben der jahrzehntelangen Erfahrung des Hotelmaklers auch die Hard-Facts der Hotelimmobilie einbezogen. Attraktivität der Lage des Hotels, Attraktivität der Hotelimmobilie, Qualität und Zustand der Ausstattung und Einrichtung, Umfang der Wellness- und Freizeiteinrichtungen, erzielte Hotelpreise und viele weitere Punkte werden zur Bewertung hinzugezogen. Der Hotelmakler berücksichtigt auch die in dieser Region erzielten Verkaufspreise für ähnliche Hotelimmobilien, die Zukunftsprognosen des Hotels und auch den werblichen Auftritt und das "Standing" des Hotels auf dem Markt. Bei verpachteten Hotels wird auch die Attraktivität, Bonität und das "Rating" des Hotelbetreibers, bzw. der Hotelkette berücksichtigt.

Auf Basis dieser Informationen ermittelt nun der Hotelmakler einen Verkaufspreis / Kaufpreis für das zum Verkauf stehende Hotel, bzw. die Verkaufsspanne zu der die Hotelimmobilie durch den Hotelmakler zum Kauf auf dem Hotelmarkt angeboten werden kann.

Aktuell werden exklusiv über 600 Hotelimmobilien und Hotels exklusiv zum Kauf bei ASP Global Hotel Brokers angeboten

Ist ein Hotel dann im Verkauf wird vom Hotelmakler natürlich der Verkaufsverlauf der Hotelimmobilie sehr detailliert beobachtet und protokolliert. Probleme können schon im Vorfeld bei den Zahlen, den Prognosen, dem Verkaufspreis, etc. liegen, oder erst bei der Besichtigung und Verkaufsberatung hinsichtlich des Zustandes, der wirtschaftlichen Aussichten, der Finanzierung, etc. des Hotels auftreten. Das wird im sogenannten Maklerbuch vom Hotelbroker sehr genau registriert und verzeichnet. Die Absagegründe, warum Kaufinteressenten eine Hotelimmobilie nicht kaufen, sind ausgesprochen wichtig für den künftigen Verkauf des Hotels. In periodischen Abständen wird daher vom Hotelmakler ein Bericht über den Verlauf des Hotelverkaufs erstellt und mit dem Eigentümer besprochen. Damit kann man dann auf die "Hemmnisse" und Einwände reagieren und diese nach Möglichkeit für die nächste Periode des Verkaufes des Hotels beseitigen. Die Beschreibung des Hotels kann angepasst werden, der Preis entsprechend korrigiert, das Marketing und die Zielgruppe verändert, oder die Darstellung und Öffentlichkeit entsprechend geändert werden.

So erhält der Verkäufer einer Hotelimmobilie die Informationen, die für ihn wichtig sind und wird vom Hotelmakler, der sich für ihn auf dem Markt befindet entsprechend beraten.

Ähnliches gilt natürlich auf für den Kauf einer Hotelimmobilie. Auch jeder Interessent, der ein Hotel kaufen möchte, sollte sich bevorzugt an einen erfahrenen Hotelbroker, bzw. Hotelmakler wenden, der auch eine große Auswahl an verschiedenen Hotels anbieten kann. Denn nur dort werden ihm auf Basis der zur Verfügung stehenden Eigenkapitalmittel und seiner Wünsche hinsichtlich Region, Kategorie, Größe, Rentabilität und Art eines Hotels die richtigen Hotelimmobilien zum Kauf ausgewählt und angeboten. Vor- und Nachteile der einzelnen Hotels genau dargelegt, Zukunftsprognosen und Marktchancen eines Hotels korrekt eingeschätzt, sowie auch auf mögliche Probleme im Betrieb, bzw. in der Finanzierung des Hotels hingewiesen. Hotelkäufer werden auch bei der Finanzierung begleitet und falls notwendig wird auch ein Pächter für das Hotel gesucht, der es betreiben soll.

Kontaktformular für Interessenten, die ein Hotel kaufen oder eine Hotelimmobilie verkaufen möchten

Adresse Kontakt:

ASP Global Hotel Brokers & Tourism Consultants
Dr. Bodo Graf von Hardenberg & Dkkfm. Hubert Auer
8001 Zürich, Telefon +41 43 550 73 18
80539 München, Telefon +49 89 896 59 278
office@aspimmo.com
http://www.aspimmo.com

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/wirtschaft/asp-global-hotel-brokers-erneut-erfolgreichster-internationaler-hotelmakler-89090>

Pressekontakt

ASP Global Hotel Brokers

Frau Enikő Horvath
Schottenring / 2 (Börse) 16
1010 Wien

press@aspi.ag

Firmenkontakt

ASP Global Hotel Brokers

Frau Enikő Horvath
Schottenring / 2 (Börse) 16
1010 Wien

aspimmo.com/deu_dyn_74.html
press@aspi.ag

Der Hotelmakler ASP Global Hotel Brokers (www.aspimmo.com) ist die Immobiliertochter der Tourismus - Unternehmensberatung Auer, Springer & Partner (www.aspi.ag). ASP Global Hotel Brokers hat sich seit 1983 zum weltweit führenden Hotelbroker - spezialisierten Immobilienmakler für den Kauf, Pacht und Verkauf von Luxushotels, Wellnesshotels, Familienhotels, Ferienhotels, Thermenhotels, Schlosshotels, Stadt- und Businesshotels, Golfplätzen, Marinas, Skigebieten und Thermen an den schönsten Plätzen dieser Erde entwickelt.

Neben internationalen Hotelimmobilien aller Kategorien und Arten werden auch viele historische Immobilien, wie Schlösser, Jagdschlösser, Wasserschlösser, Burgen und Klöster aus den Besitzungen der ehemaligen Herrscherdynastien zum Kauf angeboten. Hotels, Luxushotel, Schlösser verkaufen Hotelmakler und Schlossmakler Bodo Graf von Hardenberg und sein Team vor allem in den Ländern Österreich, Deutschland, Italien, Schweiz, Frankreich, Belgien, Spanien, Kroatien, Serbien, Ungarn, Rumänien, Irland, Polen und Portugal, aber auch in Nordafrika und im Nahen Osten

About ASP Global Hotel Brokers

Headquartered in Zurich Switzerland and Munich Germany, ASP Hotel Brokers are the global leading hotel real estate brokerage, advisory and capital markets company. Since its founding in 1983, the company has transacted more than \$35 billion in hotel real estate sales. ASP Global Hotel Brokers global reach includes partner offices in Munich, Vienna, Budapest, Shanghai, Ft.Meyers, Montevideo, Wellington, Cape Town, Lausanne and Kiev.

ASP Hotel Brokers advises on transactions for premium branded and independent hotels and resorts in the luxury, upper-upscale, and mid-scale segments in all countries of Europe, Afrika, North, Central and South America, the Middle East and Asia. For the past decade, the company closed, on average, more than 340 hotel transactions a year. ASP is also Europes leader in the brokerage of castles, spas, ski resorts, marinas, golf courses, luxury properties and historic real estate. ASP Global Hotel Brokers associates each average 30 years of industry experience, including hotel real estate, operations and finance expertise. For further information call ASP Global Hotel Brokers Zurich Switzerland +41/43/5507318, or ASP Hotel Brokers Germany in Munich +49/89/89659278, or visit the companys website www.aspimmo.com.