

## IMMOBILIEN

## HESSER

Unternehmensberatung  
für Hotellerie & Restauration

Wir verkaufen - vermieten  
Hotels und Restaurants, wir optimieren  
das Betriebsergebnis, wir unterstützen  
Sie bei Betriebsübergabe, Kauf- und  
Mietverträgen, Bewerberauswahl, Um-  
und Neufinanzierungen, Neueröffnungen,  
Marketing, Sanierungen, Nachfolge und  
bei wichtigen Entscheidungen mit  
einer Zweitmeinung.

Poststrasse 2, Postfach 413 - CH-8808 Pfäfersen SZ  
hesser@hesser.ch - www.hesser-consulting.ch  
055 410 15 57

hotelforsale.ch

«Innovative Hoteliers»  
gesucht!

Direkt an der Lötschberg-  
Südrampe, hoch über dem  
Rhonetal zu vermieten:

\*\*\*Hotel Restaurant  
in der magischen Berg-  
Welt der Walliser Alpen

Der vielfältige Betrieb umfasst:  
16 Hotelzimmer / 30 Betten,  
3-Zimmer Wirtwohnung,  
gemütliche Gaststube mit 44 SP,  
à la Carte Restaurant mit 60 SP,  
Gartenterrasse mit 40 SP,  
Apéro-Terrasse 50 SP,  
grosser Besucherparkplatz.

Mietzins: auf Anfrage  
Eintritt: nach Vereinbarung

Ideal für ein motiviertes  
Gastgeberpaar!

Wir freuen uns auf Ihre  
Kontaktaufnahme:

Zumkehr&Etterli AG  
Jürg Zumkehr und Sophie Etterli  
Bernastrasse 25, 3800 Interlaken  
Tel. 033 822 63 84  
info@hotelforsale.ch  
www.hotelforsale.ch



Hirsch  
Café & Bistro

Per 1. Januar 2018 oder nach Vereinbarung suchen wir:

### Pächter/-in oder Pächterpaar

Am Flussufer, an der verkehrsfreien Ennetbadener Limmat-Promenade, präsentiert sich das Hirsch Café & Bistro in einer stilvollen Atmosphäre und freundlichen modernen Farben. Die Hirsch-Terrasse auf dem davor gelegenen Platz mit grossen Bäumen und dem Thermalwasserbrunnen wird im Sommer zu einem einladenden, lauschigen Ort. Das Hirsch Café & Bistro umfasst 35 Innen- und 80-100 Aussenplätze (Terrasse).

Das Hirsch Bistro ist im Neubau des Hotels Limmathof integriert und als Frühstücksrestaurant bereits gut besucht und beliebt.

Als qualifizierte Unternehmerpersönlichkeit sind Sie in der Lage, den Betrieb langfristig in der Stadt Baden und der Gemeinde Ennetbaden zu verankern und sich durch eine hohe Qualität von Ihren Mitbewerbern abzuheben.

Nutzen Sie die Chance!

Gerne geben wir bei Interesse weitere Auskünfte.

Limmathof Baden AG  
Limmatpromenade 28  
5400 Baden

Telefon +41 56 200 17 17  
lorenz.diebold@limmathof.ch

www.limmathof.ch

Mehr Immobilieninserate auch online unter

[www.htr.ch/immobilien](http://www.htr.ch/immobilien)

Für nur 150 Franken ist Ihre Immobilie einen Monat online abrufbar.

Im Auftrag des Eigentümers suchen wir für das gut eingeführte und überregional bekannte

### Hotel-Restaurant Krone

in 9107 Urnäsch AR

einen Käufer.

#### Standort

- Im Zentrum der Gemeinde Urnäsch
- Zwischen St. Gallen und dem Säntis

#### Raumkonzept

- 29 Zimmer mit 53 Betten
- 100 Plätze Pizzeria
- 70 Plätze Restauration
- 45 Plätze Terrasse
- 25 Plätze Seminar
- 25 Plätze Disponibel Raum
- 10 Plätze Jägerstübeli
- Wirtwohnung mit Küche

#### Konzept | Gäste

- Herzliche Gästebetreuung
- Hotelgäste vorwiegend aus der Schweiz
- In der Restauration viele Stammgäste aus dem Dorf sowie speziell im Sommer viele Feriendorf- und sonstige Feriengäste der Region

#### Konditionen

- Den Verkaufsrichtpreis dieser sehr interessanten Hotel- und Restauraionsliegenschaft inkl. Stockwerkanteile und fremdvermieteten Flächen senden wir Ihnen gerne mit der Verkaufsdokumentation zu
- Suchen Sie eine sinnvolle Investition zum Ertragswert auf den Sommer 2018, dann melden Sie sich bei uns

#### Wir stehen zu Ihrer Verfügung

- Versand der Verkaufsdokumentation mit notwendigen Infos
- Anfragen per E-Mail an [reto.grohmann@gastroconsult.ch](mailto:reto.grohmann@gastroconsult.ch)
- Koordination Eigentümer 4 Käufer

Gastroconsult AG  
Reto M. Grohmann  
Blumenfeldstrasse 20 | Postfach | 8046 Zürich  
044 377 54 47 | [reto.grohmann@gastroconsult.ch](mailto:reto.grohmann@gastroconsult.ch)

Gastroconsult  
nahe, kompetent.

Die Stellenplattform Nummer 1 der Branche.

hoteljob.ch

## WIE SOLL ES WEITERGEHEN?

Einerseits liebt man seinen Beruf als professioneller Gastgeber, andererseits wird der Druck immer grösser, durch leistungsstarke internationale Hotelketten, preisaggressive Mitbewerber nicht nur im Low-Budget-Segment, neue Angebote wie Airbnb oder durch internetbasierte Hotelvermittler, die den Gewinn abschöpfen. Hinzu kommen die Schwierigkeiten, geeignete Mitarbeiter zu finden; eine Vielzahl von rechtlichen Vorschriften sowie allenfalls eine nicht mehr zeitgemässe Infrastruktur mit Modernisierungstau.

### Verkaufen oder warten?

Die Immobilienpreise steigen und steigen. Da kommt mancher Hoteleigentümer auf die Idee, zu verkaufen. Ist dafür jetzt der richtige Zeitpunkt? Es kommt auf die Lage an – die persönliche und die der Immobilie. Wer in Grossstädten Eigentum besitzt, hat derzeit sehr gute Chancen, ein dickes Plus zu erzielen. Das Gros der Investorengelder fliesst relativ konzentriert in die Ballungsräume. Damit erhöht sich dort das Preisniveau und schmälert die Renditen. Ein Grund für diese Sogwirkung dürfte in der aufwendigeren Analyse von B- und C-Standorten aber auch in der Suche und Bindung geeigneter Hotelbetreiber liegen. Dabei

bieten sich abseits der Ballungsräume valable Alternativen mit Anlagequalität. Wer nicht mehr will oder nicht mehr kann und mit dem Gedanken spielt, sein Hotel zu verkaufen, sollte dies rechtzeitig tun. Denn der Verkauf nimmt in der Regel mindestens ein bis zwei Jahre in Anspruch.

### Spezialisierung und Marktkenntnis

So verschiedenartig die Hotelliegenschaften, so mannigfaltig sind die Ausgangslagen und die Bedingungen einer jeden Transaktion. Umso wichtiger ist ein zuverlässiges interdisziplinäres Team, welches den Hoteleigentümer in treuhänderischen, rechtlichen und hotelspezifischen Themen fachlich optimal unterstützen kann. Kenntnisse der wertbestimmenden Faktoren eines Hotels helfen, die Kaufpreisvorstellungen des Verkäufers und die Renditeziele des Investors auf einen Nenner zu bringen. Breit abgestützte Kontakte ermöglichen, die jeweils relevanten Käufer- und Betreiberprofile anzusprechen.

### Vermarktung

Die offene Vermarktung mit klarer Nennung von Ross und Reiter schafft maximale Aufmerksamkeit. Dies sorgt für mehr Öffent-

lichkeit und oft auch für mehr Wettbewerb unter den Interessenten. Zwingend müssen die Mitarbeiter, die Geschäftspartner, Banken und Lieferanten in den Verkaufsprozess integriert werden, ansonsten erhebliche Probleme im laufenden Betrieb entstehen würden. Mehrheitlich anzutreffen ist die stille, diskrete Vermarktung. Dabei werden die Führer im Markt ausgestreckt, ohne grossartig Verdacht zu erregen. Nur so viele Informationen über die passenden Vermarktungswege an ausgesuchte Märkte zu geben, dass das Kaufinteresse geweckt und potenzielle Investoren neugierig gemacht werden. Ausgangslage und Vorgaben des Hoteleigentümers entscheiden über die optimale Vermarktungsstrategie.



Dr. Marcus Frey  
Managing Partner  
CFB network AG, Zürich  
[www.cfbnetwork.ch](http://www.cfbnetwork.ch)