

Ankauf bzw. Verkauf (Mergers & Acquisitions) eines Hotels

Der Transaktionsprozess beim Kauf oder Verkauf eines Hotels, einer Hotelimmobilie oder gastronomischen Objekts umfasst mehrere Stufen – von der Unternehmens- und Datenanalyse über die Entwicklung von Transaktionsmodellen bis hin zu Vor-Ort-Terminen und Due Diligence. In jeder Phase ist branchenspezifisches Know-how aus dem Hotelconsulting entscheidend.

Der Ausgangspunkt ist die Kenntnis der Funktionsweisen und Prozessabläufe aller Beteiligten, die durch unsere erfahrenen Hotelberater sichergestellt wird. Die detaillierte Prüfung der operativen Abläufe zeigt Effizienzpotenziale, Risikopotenziale und mögliche Synergien auf. Für Investoren steht dabei im Vordergrund, ob die identifizierten Rahmenbedingungen eine nachhaltige Betriebsführung gewährleisten.

Dies erfolgt über den Pre-Purchase-Check (Ankaufsvorprüfung) oder eine Due Diligence, die unsere erfahrenen Hotelberater üblicherweise gemeinsam mit branchenrelevanten Netzwerkpartnern durchführen. Typische Fragestellungen im Rahmen der Hotel-Due-Diligence:

- Sind die bestehenden Stärken und Schwächen des Hotelbetriebs nachhaltig und worauf beruhen diese?
- Welche Chancen und Risiken bergen das zu prüfende Hotel oder einzelne Bereiche des Betriebs?
- Sind Problemquellen im Vorfeld der Transaktion erkennbar oder relevant für die Kaufentscheidung?
- Welche Hinweise ergeben sich aus der Analyse der kaufmännischen, strategischen und operativen Bereiche für eine juristische bzw. vertragliche Berücksichtigung während der Transaktion?

Im Zuge einer ersten Kaufpreiseinschätzung kann zudem eine unabhängige Wertermittlung des Betriebs oder der Immobilie die Grundlage für Transaktionsverhandlungen bilden.