

## P R E S S E M I T T E I L U N G

### **Hotelmakler REBA IMMOBILIEN AG: So gelingt die externe Altersnachfolge für Hotels**

**Hotelmakler REBA IMMOBILIEN AG ist Spezialist für Off Market Hotelimmobilien-Transaktionen. Sehr oft ist bei Hotels, die zum Kauf oder zur Pacht stehen, der fehlende Nachfolger aus der eigenen Familie das Problem. Im Folgenden wird aufgezeigt, was bei der Suche nach einem externen Nachfolger beachtet werden sollte.**

**Berlin, 26. März 2019**

Hotelmakler REBA IMMOBILIEN AG aus Susten in der Schweiz mit Repräsentanzen in Berlin und Großalmerode, Laudenbach bei Kassel in Deutschland ist Spezialist für Off Market Hotelimmobilien in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Durch zahlreiche Kontakte mit den Inhabern familiengeführter Hotels wissen die Experten der REBA IMMOBILIEN AG genau, welche Probleme entstehen, wenn für die Nachfolge niemand aus der eigenen Familie zur Verfügung steht. Bei der Suche nach einem externen Nachfolger gibt es jedoch viele Herausforderungen.

#### **Nachfolgeregelung in der Hotellerie**

„Sie bilden noch immer das Rückgrat der deutschen Wirtschaft, die klein- und mittelständischen Unternehmen. Dies gilt auch für den Bereich der Hotellerie. Viele Hotels sind heute trotz zunehmender Entwicklung zu Franchiseunternehmen und Hotelketten noch unabhängige Privatbetriebe und das oft über Generationen hinweg. Doch damit dies auch so bleibt, muss der Hotelier eine rechtzeitige und gut durchdachte Nachfolgeregelung konzipieren. Der Verkauf oder die Verpachtung sind dabei essentielle Aspekte, die eine reife Überlegung erfordern“, erklärt Holger Ballwanz, Vorstand (COO & CMO; Head of Acquisitions & Transactions) der REBA IMMOBILIEN AG.

#### **Hotelmakler REBA IMMOBILIEN AG: Hotels zum Kauf oder zur Pacht**

„Einige Familienhotels haben das Glück, eine rechtzeitige Nachfolgeregelung über die eigenen Kinder einleiten zu können, aber nicht alle. Die Nachfolgeregelung ist die Achillesferse aller inhabergeführten Hotels. Häufig erfolgt diese schlecht vorbereitet oder einfach zu spät. Aus Erfahrungswerten wissen wir auch, dass es sich bei Hotelnachfolgeregelungen etwa bei 80 Prozent um Pachtübernahmen handelt.“

Hotelmakler REBA IMMOBILIEN AG kümmert sich um Nachfolgelösungen und -Regelungen für Hoteleigentümer oder Pächter, die eine Nachfolge zur Übernahme suchen. Dabei gewährleistet der Hotelmakler REBA IMMOBILIEN AG einen reibungslosen Ablauf und fungiert als vertrauenswürdiger und zuverlässiger Partner.

Weiteres Pressematerial zu dieser Pressemitteilung ist im Presse- & Newsroom unter [www.pr4you.de](http://www.pr4you.de) abrufbar.

---

Von der Strategie bis zur tatsächlichen Übergabe – Hotelmakler REBA IMMOBILIEN AG steht als Berater und Vermittlungsakteur stets an der Seite der Hoteliers.

## **So gelingt die externe Altersnachfolge für Hotels**

Wenn nach der aktiven Zeit des Unternehmers die Übernahme des Hotels durch Familienangehörige nicht möglich oder nicht gewollt ist, sollte der Verkauf oder die Verpachtung des Hotelbetriebes professionell und frühzeitig geplant werden, damit das Lebenswerk erhalten bleibt und es nicht zu finanziellen Einbußen kommt.

Sobald sich abzeichnet, dass die familieninterne Übernahme des Hotels keine Option ist, ist es an der Zeit, sich aktiv mit der externen Nachfolgeregelung auseinander zu setzen. Diese wird oft viel zu spät oder gar nicht geplant und meist sind die Gründe dafür emotionaler Natur. Der Gedanke an Übergabe und Loslassen fällt verständlicherweise schwer, aber je eher dieser Schritt vorbereitet und präzise geplant wird, umso entspannter kann sich der Hotelier darauf einlassen. Ein strategisches Nachfolgekonzept ist zudem auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht von hoher Bedeutung. Es bietet dem Hotelier Planungssicherheit, verbessert die Bonität und minimiert das Risiko des Scheiterns.

Hotelmakler Holger Ballwanz, Vorstand der REBA IMMOBILIEN AG, rät: „Der Eigentümer sollte den Verkauf oder die Verpachtung seines Unternehmens nicht allein regeln. Für Herausforderungen wie die Unternehmenswertermittlung, die Preisfindung, die Auswahl und Ansprache der Übernahmekandidaten, die Vorbereitung und Durchführung der Verhandlung, die gesellschaftsrechtliche und steuerliche Optimierung sowie die Finanzierung und Erschließung von Fördermitteln gibt es fachlich qualifizierte Hotelmakler, Steuerberater und Anwälte, die all diese Punkte professionell und sachlich abklären. Das ist keine Aufgabe, die ein Hotelier neben seinen betrieblichen Pflichten selbst erledigen kann, ohne diese zu vernachlässigen.“ Zudem werden auch die psychologischen Aspekte einer Hotelübergabe häufig unterschätzt. „Hier kann ein professionelles Coaching von Mediatoren helfen, einerseits mit den richtigen Soft Skills in die Verhandlungen zu gehen und andererseits die emotionalen Schwierigkeiten dieser sensiblen Phase zu meistern.“

## **So klappt die Hotelnachfolge: Organisation**

Viele Konflikte bei der Findung einer externen Altersnachfolge für das Hotel lassen sich vermeiden. Die Lösung ist eine rechtzeitige, präzise Planung und Vorbereitung.

## **Die Wertermittlung**

---

Weiteres Pressematerial zu dieser Pressemitteilung ist im Presse- & Newsroom unter [www.pr4you.de](http://www.pr4you.de) abrufbar.

---

Hotelübergaben scheitern häufig an einem zu hohen Kaufpreis oder der festgelegten Pachthöhe. Die Bewertung des Hotelbetriebs sollte daher nach marktfähigen - und nicht unbedingt den gängigsten - Methoden durchgeführt werden und sich nach dem Ertragswert richten, um einen realistischen Preis zu ermitteln. Ein professioneller Gutachter oder Hotelmakler mit Praxiserfahrung kann den Hotelbetrieb auf einer realistischen Basis analysieren und bewerten.

## **Der Zeitpunkt**

Den Übergabezeitpunkt des Hotels aus Angst vor der Entscheidung immer weiter hinauszuzögern, ist keine gute Wahl. Wenn ein Hoteleigentümer zu spät verkauft, bringt ihn das in eine schlechte Verhandlungsposition und er muss möglicherweise Preisabschläge in Kauf nehmen. Gleichzeitig gilt es, keine übereilten Entscheidungen zu treffen, nur um die Sache abzuschließen. Insgesamt sollten für die Übergabe rund drei Jahre eingeplant werden. Bis zu zwei Jahre dauert der Prozess der Übergabe, danach folgt meist noch eine Übergangszeit, in welcher der Hotelier den Käufer oder Pächter beratend oder ganz praktisch im Hotel begleitet.

## **Die Verhandlung**

Bevor das Hotel überhaupt zur Übergabe angeboten wird, sollten zwei Dinge festgelegt werden: die finanzielle Schmerzgrenze und damit der Mindestpreis, den das Hotel erzielen soll und eine Eingrenzung des richtigen Käufers. Wer sich rechtzeitig klar macht, an welche Erwerbergruppe er übergeben möchte, erhält die Gewissheit, dass der Verkauf nicht dem Zufall unterliegt. Wenn ein Hotelier keine Erfahrung mit Nachfolgeverhandlungen hat, sollte diese lieber Spezialisten überlassen werden. Neutrale Hotelmakler oder Berater können nach vorher festgelegten Bedingungen frei von emotionalen Bindungen und auf Augenhöhe die Verhandlungen übernehmen. Der Hoteleigentümer sollte im Idealfall natürlich trotzdem dabeisitzen. Die Entscheidung selbst wird am Ende außerhalb des Verhandlungsraums getroffen. Dabei helfen die Gesprächsprotokolle und Gespräche mit Personen, die möglichst nicht bei der Verhandlung dabei waren und dadurch neutraler urteilen können.

## **Der Fahrplan**

Eine offene, sachliche Kommunikation und ein intensiver Austausch über Ziele, Werte und Erwartungen sind stets zielführend, während unklare Zuständigkeiten und Strukturen kontraproduktiv sind. Zeitlich und inhaltlich sollte die Übergangsphase genau geplant und Zwischenziele abgesteckt werden, um den Fortschritt regelmäßig überprüfen zu können und die Altersnachfolge für das Hotel letztendlich erfolgreich abschließen zu können.

Daneben gibt es, je nach Hotelobjekt, noch zahlreiche weitere Punkte, die beachtet werden müssen. Zum Beispiel, wenn in dem Hotel ein Restaurant mit externem

Weiteres Pressematerial zu dieser Pressemitteilung ist im Presse- & Newsroom unter [www.pr4you.de](http://www.pr4you.de) abrufbar.

---

Betreiber integriert ist oder eine Schwimmhalle zum Hotel gehört, die Eigentum der Kommune ist o.ä. Die Hotelmakler der REBA IMMOBILIEN AG finden auch für solche Fälle die passende Lösung und stehen Hoteliers mit Rat und Tat zur Seite.

Weitere Informationen: [www.reba-immobilien.ch](http://www.reba-immobilien.ch)

**Verwendung honorarfrei, Beleghinweis erbeten  
1.050 Wörter, 7.807 Zeichen mit Leerzeichen**

**Weiteres Pressematerial zu dieser Pressemitteilung:**

Sie können im Online-Pressefach schnell und einfach weiteres Bild- und Textmaterial zur kostenfreien Verwendung downloaden:

<http://www.pr4you.de/pressefaecher/reba-immobilien-ag>

**Ansprechpartner für Rückfragen zu dieser Pressemitteilung:**

**(1) REBA IMMOBILIEN AG**

Ansprechpartner: Holger Ballwanz

REBA IMMOBILIEN AG  
REBA IMMOBILIEN GmbH  
Christburger Straße 2  
D-10405 Berlin

Telefon: +49 (0) 30 44 677 188  
Fax: +49 (0) 30 44 677 399  
E-Mail: [presse@reba-immobilien.ch](mailto:presse@reba-immobilien.ch)  
Internet: <http://www.reba-immobilien.ch>

**(2) PR-Agentur PR4YOU**

Ansprechpartner: Marko Homann

PR-Agentur PR4YOU  
Christburger Straße 2  
D-10405 Berlin

Telefon: +49 (0) 30 43 73 43 43  
Fax: +49 (0) 30 44 67 73 99  
E-Mail: [presse@pr4you.de](mailto:presse@pr4you.de)  
Internet: <http://www.pr4you.de> & <http://www.pr-agentur-immobilien.de>

Weiteres Pressematerial zu dieser Pressemitteilung ist im Presse- & Newsroom unter [www.pr4you.de](http://www.pr4you.de) abrufbar.

---

## Hintergrundinformationen:

### Über die REBA IMMOBILIEN AG:

Die REBA IMMOBILIEN AG aus Susten in der Schweiz mit Repräsentanzen in Berlin und Großalmerode, Laudenbach bei Kassel ist als Immobilienmakler, Hotelmakler und Gewerbeimmobilienmakler primär in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig.

### Off Market Immobilien Spezialist

Off Market Immobilien sind das Spezialgebiet der REBA IMMOBILIEN AG.

### Portfolio der REBA IMMOBILIEN AG

Die REBA IMMOBILIEN AG vermittelt ihren Kunden:

- Off Market Immobilien & Portfolios
- Bürogebäude
- Hotels & Hotelbaugrundstücke
- Wohnanlagen & Mehrfamilienhäuser
- Mikroapartmentanlagen & Studentenwohnheime
- Handelsimmobilien, EKZ-Immobilien & Shopping Center: Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser, Einkaufszentren, Supermärkte, Nahversorgungszentren, Lebensmittel-Discounter, Baumärkte, Gartenmärkte
- Seniorenheime, Pflegeheime & Seniorenresidenzen
- Krankenhäuser, Kliniken & Ärztehäuser
- Logistikimmobilien & Parkhäuser
- Campingplätze, Freizeitanlagen, Marinas & Yachthäfen
- Grundstücke (z.B. für Hotelneubau, Studentisches Wohnen, Geschosswohnungsbau)
- Neubau

### Neubau und Bausanierung der REBA IMMOBILIEN AG

Die REBA IMMOBILIEN AG ist auch als Bauträger und Projektentwickler tätig und bietet einen umfassenden Service für Bausanierungen (Sanierungen & Renovierungen) an.

Spezialgebiet: Hotelmodernisierungen & Hotelsanierungen

Weitere Informationen: <https://www.reba-immobilien.ch>

Weiteres Pressematerial zu dieser Pressemitteilung  
ist im Presse- & Newsroom unter [www.pr4you.de](http://www.pr4you.de) abrufbar.

---

### **Social Media Tags:**

Hotelnachfolge, Hotelmakler, Immobilienmakler, REBA IMMOBILIEN AG, Reba, REBA, Reba Immobilien, Makler, Hotel, Hotels, Hotellerie, Off Market Immobilien, Off Market Immobilie, Immobilie, Immobilien, Investor, Investoren, Gewerbeimmobilie, Gewerbeimmobilien, Hotelimmobilie, Hotelimmobilien, Wohnanlage, Wohnanlagen, Baugrundstück, Baugrundstücke, Berlin, Kassel, Susten, Deutschland, Österreich, Schweiz

#Hotelnachfolge #Hotelmakler #Immobilienmakler #REBAIMMOBILIENAG  
#REBAIMMOBILIEN #Makler #Hotels #Hotellerie #OffMarketImmobilie  
#OffMarketImmobilien #Investor #Investoren #Immobilie #Immobilien  
#Hotelmakler #Gewerbeimmobilie #Gewerbeimmobilien #Hotelimmobilie  
#Hotelimmobilien #Wohnanlage #Wohnanlagen #Baugrundstück #Baugrundstücke  
#Berlin #Kassel #Susten #Deutschland #Österreich #Schweiz