

CHECKLISTE FÜR OBJEKTEINGABE VERKAUF

Die professionelle Gestaltung Ihres Inserates, insbesondere die Wahl des richtigen Textes bei anonymen Inseraten, ist die Voraussetzung für Ihren Erfolg auf unserer Plattform. Die vorhandenen Investoren entscheiden im ersten Moment nur auf Grund Ihres Textes.

Wir empfehlen Ihnen unsere **Premium Funktion**, bei welcher wir Sie professionell und mit unserer Erfahrung unterstützen. Dies hilft Ihnen beim richtigen Aufsetzen des Inserates. Wir unterstützen Sie jedoch auch gerne im weiteren Verkaufsprozess. Investieren Sie diesen geringen Betrag und kommen Sie schneller zum Verkaufserfolg!

Nr.	Text	OK
1.	Wer ist der Auftraggeber? Ist Ihre Rolle klar? Sind Sie der Verkäufer des Objektes oder dessen bevollmächtigter Vertreter, oder sind Sie ein Makler und handeln im Auftrag Ihres Kunden. Halten Sie Ihre Adresse bereit, welche mit den Angaben im Handelsregister / Gewerberegist übereinstimmt.	
2.	Überschrift Überlegen Sie sich eine gute Überschrift. Die Überschrift ist die erste Beurteilung und entscheidet ob weiter gelesen wird oder nicht. Jedoch erwähnen Sie nicht den Standort.	
3.	Objektbeschreibung Der Objektbeschreibung ist der wichtigste Teil es Inserates. Beschreiben Sie Ihr Objekt sehr detailliert. Heben Sie die guten und interessanten Dinge hervor.	
4.	Hat das Objekt einen aufgestauten Unterhalt? Muss ein neuer Investor zusätzlich zu Ihrer Preisvorstellung investieren? Die Beantwortung der Frage ist freiwillig aber für den Investor sehr wichtig. Wir empfehlen bei einem Ja in der Objektbeschreibung eine Information zu geben (Höhe der Investition etc.)	
5.	Was verkaufen Sie? Verkaufen Sie eine juristische Person welche Ihren Betrieb besitzt? Auch solche Informationen müssen in den Objektbeschreibung. Die Wertangaben im Inserat müssen der Bewertung in der juristischen Person entsprechen. Weisen Sie auch hier im Inserat auf die Übernahme der juristischen Person hin. Erwähnen Sie die notwendigen Eigenmittel.	
6.	Preis? Sie müssen einen Preis für Ihren Betrieb angeben. Dabei handelt sich um einen Preis inklusive Inventar etc. Eine Aufteilung in Immobilie und Anlagevermögen können Sie in den Verhandlungen mit dem Käufer einbringen.	
7.	Anzahl Zimmer Ihres Betriebes? Wir bitten Sie hier sehr genau zu sein. Käufer reagieren sehr negativ, wenn Sie später feststellen, dass die Anzahl Zimmer nicht stimmt.	
8.	Durchschnittliche Auslastung der Zimmer (letzten 3 Jahre): Angabe in % gerechnet auf die Öffnungstage. Berechnen Sie diese bitte genau, da die Auslastung auch in der Berechnung der Risikoklasse berücksichtigt wird. <i>Berechnung:</i> Anzahl verkaufte Zimmer dividiert durch (Anzahl Öffnungstage x vorhandene Anzahl Zimmer)	
9.	Durchschnittlicher Zimmerpreis (ADR) Durchschnittlich, erzielter Preis der letzten Jahre pro Zimmer <i>Berechnung:</i> Ertrag Hotellerie / Logement dividiert durch verkaufte Anzahl Zimmer	
10.	Durchschnittlicher Gesamtumsatz: Durchschnittlicher Umsatz der letzten 3 Jahre (Gesamtumsatz inkl. Restaurant und Nebenaktivitäten)	

Gerne stehen wir Ihnen für Auskünfte zur Verfügung:

Tel. CH +41 41 511 01 87
 Tel. D +49 3571 203 30 01
 Tel. A +43 7205 13 3 30
 E-mail: info@hotel2invest.com