

## РУКОВОДСТВО

### **Шаг 1. Первичная консультация**

На нашей первой встрече мы определяем ваши цели и предпочтения, чтобы предложить вам интересующие недвижимость.

Вопросы для инвесторов:

- Каковы ваши инвестиционные цели и возможности?
- В каком городе или стране вы заинтересованы?
- Район: центр города, прибрежные зоны, туристические или деловые районы?
- Насколько гибким вы являетесь в отношении местоположения недвижимости?
- Ищете ли вы готовый к эксплуатации отель или объект для реконструкции?
- Должен ли отель управляться международным оператором, или принимается местное управление?
- Если в отеле уже есть оператор или вы планируете привлечь нового, какие у вас требования к:

Типу контракта: управление или аренда?

- Категории отеля: бизнес, курорт, бутик-отель?
- Сколько звезд? ○ Количество номеров?
- Должна ли земля и здание находиться в собственности или принимаются варианты аренды?
- Другие предпочтения?

### **Шаг 2. Необходимые документы от инвестора**

Мы непосредственно работаем с владельцами отелей.

Поскольку покупка или продажа отеля обычно является сделкой на миллионы долларов, для обеспечения серьезности намерений инвестора владельцы отелей требуют следующих документов от нас:

- Письмо о намерениях с профилем клиента (компания, веб-сайт, личные данные).
- Подписание соглашения, которое включает в себя:
  - Соглашение о неразглашении (NDA) для обеспечения конфиденциальности ваших данных и сделки;
  - Нашу комиссию за поддержку сделки (сумма зависит от стоимости недвижимости).
- Доказательство наличия средств от инвестора.



### **Шаг 3. Выбор отеля**

После подписания нашего соглашения и получения вышеуказанных документов наша команда начинает процесс выбора отеля для вас и представляет вам различные варианты отелей. Вы выбираете отель, который вас интересует, и мы начинаем переговоры с его владельцем.

### **Шаг 4. Переговоры с продавцом**

Мы помогаем вести переговоры с владельцем отеля относительно цены, условий и условий сделки.

### **Шаг 5. Подготовка отеля к покупке\***

Мы стремимся предоставить вам полный комплекс услуг, чтобы ваш выбор инвестиций был максимально успешным и прибыльным. Наши опытные юристы и эксперты по отелям помогут вам подготовить все необходимые документы, включая следующие услуги:

- Юридическое сопровождение
- Деловая проверка (анализ доходности, окупаемости проекта, исследование рынка и т. д.).
- Технический аудит
- Позиционирование вашего отеля на рынке, расчет средней дневной ставки (ADR) и оценка заполняемости отеля, чтобы вы понимали потенциал прибыли вашего отеля.
- Прогноз бюджета на пять лет для оценки ваших инвестиций и ожидаемой прибыльности.
- Выбор оператора, создание собственного бренда или компании по управлению отелями.
- План и стратегия запуска или подготовка объекта к дальнейшей продаже, если это необходимо.
- Консультация с независимыми экспертами в гостиничном бизнесе по конкретным странам/брендам для ответов на все ваши вопросы.
- Дизайн или реконструкция отеля.
- Подбор персонала или обучение их и т. д. Наши рекомендации позволят вам начать эффективно, максимизировать доходы, принимать обоснованные решения и планировать будущие прогнозы.



### **Шаг 6.** Встреча с продавцом и осмотр объекта

Мы организуем вашу встречу с продавцом для осмотра объекта, обсуждения условий сделки и подписания:

- Протокола о взаимопонимании (MOU) между вами и продавцом, в котором подробно описаны условия сделки, план оплаты и т. д.

### **Шаг 7.** Завершение сделки

Перевод средств или задатка, оформление прав собственности на ваше имя или на имя вашей компании.