

Compravendite Alberghiere

Destinatari

Soggetti interessati a cedere o rilevare business alberghieri
Banche, fondi immobiliari e compagnie assicurative
Catene alberghiere
Investitori
Sviluppatori di siti immobiliari
Proprietari alberghieri

I principali bisogni dei Clienti

- Come valorizzare nel modo più appropriato la propria struttura ricettiva?
- In che modo indirizzare l'opportunità di compravendita verso un target coerente di potenziali acquirenti e investitori?
- Come raggiungere potenziali acquirenti esteri?
- In quale fase del processo di commercializzazione introdurre la due diligence?
- Come ottenere il miglior prezzo nelle fasi di negoziazione?
- È possibile effettuare un processo trasparente sul mercato?

Know-how specializzato al servizio dei Clienti

- Hotel Seeker™ supporta i propri Clienti attraverso servizi dedicati ai venditori, locatori, sviluppatori immobiliari, finanziatori, che necessitano di promuovere la vendita o la locazione di unità alberghiere, ricettive e turistiche, eseguendo la commercializzazione diretta di alberghi e strutture extra-alberghiere sull'intero territorio nazionale
- Attraverso mandati esclusivi, il nostro team è in grado di promuovere la vendita di immobili alberghieri verso un'audience di acquirenti e investitori domestici e internazionali, effettuando un processo di commercializzazione trasparente e molto efficace
- Inoltre, la nostra società ha sviluppato una rete di broker locali, attivi su tutto il territorio nazionale, al fine di ramificare la propria presenza e operatività anche sui mercati alberghieri secondari: questo consente di raggiungere compratori e venditori che tipicamente non sono conosciuti alle principali agenzie presenti solo nei mercati primari



Compravendite Alberghiere

Metodologia

Il processo di commercializzazione si configura nel modo seguente:

- Preparazione di una Brochure d'Investimento o cd. *Information Memorandum*, attraverso il quale sono identificate le caratteristiche dell'asset ricettivo, gli obiettivi della compravendita, le aspettative del proprietario rispetto alla cessione
- Preparazione di una lista di acquirenti (cd. *Investor List*), che contiene tutti i potenziali soggetti interessati ad acquisire l'asset
- Commercializzazione dell'opportunità d'investimento attraverso azioni commerciali rivolte al mercato degli investitori e operatori alberghieri, nazionali e internazionali
- Predisposizione della Due Diligence dell'opportunità, con la raccolta e disponibilità della documentazione tecnica, operativa, contabile, economica e finanziaria della struttura ricettiva
- Negoziazioni con gli investitori e successiva preparazione di una *Short List*, ovvero una lista ristretta di acquirenti con i quali intrattenere negoziazioni
- Sollecitazione e raccolta di offerte non vincolanti
- Identificazione dell'acquirente ritenuto più idoneo a completare la compravendita
- Selezione del soggetto preferito e accordi di esclusività
- Preparazione del cd. *Termsheet* di compravendita, ovvero definizione dei principali termini contrattuali che saranno inclusi nel contratto di compravendita
- Firma del Term Sheet e inclusione delle parti legali nella trattativa per il closing

La nostra Società

- Hotel Seeker™ è una società "Regulated by RICS", [www.rics.org] la principale Associazione che raggruppa i professionisti e valutatori immobiliari a livello internazionale, con il Firms' Registration Number 738477
- Ciò garantisce l'adesione ai principi di eticità, trasparenza, neutralità e indipendenza di giudizio, rilevanti nei processi di erogazione di servizi professionali per l'investimento, il finanziamento, la valorizzazione e la valutazione di immobili e di progetti di sviluppo immobiliari



Hotel Seeker S.r.l.
Via Fabio Filzi 2, 20124 Milano Italia
CCIAA MI N° 2002329 - CF e PIVA 08090640965
Tel +39 02 87 16 54 83 Fax +39 02 76 00 97 07
Email: info@hotelseeker.it – www.hotelseeker.it