

¿CÓMO VENDER MI HOTEL?

CONTENIDO

De la idea a la acción: vender mi hotel Página 6

EL PROCESO DE VENTA:

- 1 La decisión de vender Página 12
- 2 La comercialización del activo Página 18
- 3 Las ofertas y su negociación Página 24
- 4 La gestión del proceso legal Página 28
- 5 El cierre de la operación Página 32

DÉJENOS ACOMPAÑARLE Y GUIARLE DURANTE EL PROCESO

El proceso de vender un hotel es ciertamente más complejo que el de vender una casa o un apartamento. Los motivos también pueden ser muy diferentes. Sin embargo, no tiene por qué ser un proceso molesto o estresante si se prepara adecuadamente con la ayuda de un experto.

Christie & Co se ha dedicado a la venta de hoteles desde su fundación en 1935, por lo que nuestros conocimientos y experiencia en el mercado hotelero son inigualables. El equipo de Christie & Co, que cuenta con una red única de oficinas que trabajan de forma conjunta, conoce muy bien el mercado y está dispuesto a compartir con Usted la información relativa al proceso de venta. La experiencia y el entusiasmo de nuestros consultores son, junto con su honestidad y el deseo de ofrecer el mejor servicio, la combinación perfecta para obtener éxito.

El propósito de esta guía es asesorarle en el proceso, a veces complejo, de vender un hotel. En ella le indicamos los aspectos que debe tener en consideración, así como las acciones en cada una de las etapas, orientados a maximizar las posibilidades de vender su hotel al mejor precio posible.

Trabajamos con muchos propietarios de hoteles, acompañándolos en el proceso de venta de sus activos. Confiamos en que esta breve guía, que contiene información útil para orientarle en la venta de su hotel, pueda serle de utilidad.

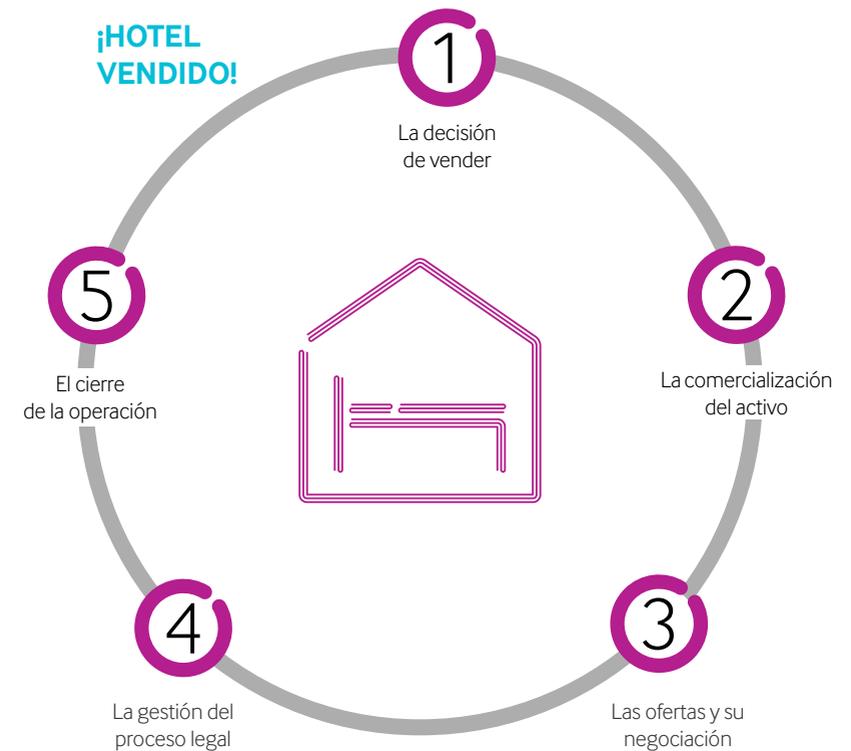


Inmaculada Ranera, MRICS

Directora General España & Portugal



EL PROCESO DE VENTA SEGÚN CHRISTIE & CO



DE LA IDEA AL HECHO: VENDER MI HOTEL

Pese a que la idea de vender su hotel quizás no esté en sus planes actuales, muchos propietarios optan por conocer mejor lo que está sucediendo en el mercado en relación con otros hoteles de características similares que han sido vendidos. Conocer dichas transacciones ayuda a comprender los intereses y preferencias de los compradores y a aprovechar dicha información para tomar decisiones en el momento oportuno.

Monitorizar de forma constante el mercado y analizar el comportamiento de los inversores es una de las principales actividades de Christie & Co, por lo que nos complace compartir nuestros conocimientos tanto a nivel local como internacional con Usted mediante esta guía. Además, puede encontrar fácilmente nuestros informes de mercado en el apartado de Publicaciones de nuestra página web.

Tanto si está Usted pensando en vender su hotel como si ésta es una idea que no entra de momento en sus planes, con **la experiencia y el consejo más expertos** la decisión de venta puede ser mucho más atractiva y fácil de tomar.

“En realidad, no quiero vender mi hotel, pero...”

Somos la empresa adecuada para obtener la respuesta indicada en cada fase del proceso

Nuestros Asesores conocen bien su mercado y su negocio, y también conocen bien a los posibles compradores, tanto a nivel local, como a nivel nacional e internacional. Sabemos cuánto puede valer su propiedad en cada momento de acuerdo con las condiciones del mercado y cómo desarrollar el proceso de venta para obtener el mejor precio posible. Le aconsejaremos la mejor estrategia para maximizar el resultado en función de sus intereses personales.

A través de nuestra red internacional de oficinas en España, Europa y el Reino Unido, tenemos la capacidad para encontrar al comprador adecuado para su activo hotelero.



ALGUNAS PREGUNTAS QUE DEBE HACERSE:

¿No vendo a ningún precio?

Incluso en el caso de no haberse planteado la venta, muchos propietarios pueden sentirse tentados a vender por un precio adecuado. Quizás existe en el mercado el comprador dispuesto a hacerle la oferta correcta.

¿Cuándo y por cuánto vender?

Las razones para vender son múltiples, ya sea por jubilación, por el cese de la actividad de la sociedad, por cuestiones de salud o por el deseo de cambiar de estilo de vida. Entonces, ¿cuál es el momento adecuado para vender? En realidad, no importa el momento. Nunca es mal momento para vender un hotel, pero el proceso puede ser agotador y Usted debe seguir gestionando su negocio.

¿Se puede conseguir el precio correcto?

Usted ha trabajado mucho para construir su negocio hotelero y es lógico que aspire a conseguir un precio que recompense su esfuerzo. En cualquier caso, no debe olvidar que vende un negocio, por lo que los resultados económicos del mismo son un factor clave a la hora de determinar el precio que el mercado puede estar dispuesto a pagar. Los compradores tendrán muy presente la rentabilidad futura que pretenden conseguir, pero pagarán en función de la financiación que puedan obtener, y ésta está íntimamente relacionada con los resultados actuales del negocio. También hay que distinguir entre el "valor" del negocio y el precio que los compradores estén dispuestos a pagar, puesto que, en función del momento de mercado en el que estemos, pueden existir diferencias, al alza o a la baja, entre ambos conceptos.

“Los hoteles constituyen un tipo de negocio para el que existe demanda entre el mercado de compradores, independientemente de su tamaño, ubicación y categoría.”

¿Cuáles son los primeros aspectos que debo preguntarme?

Debe intentar ver su hotel a través de los ojos de un posible comprador. ¿Cuáles son sus ventajas y cuáles sus puntos débiles? ¿Qué precios se pagan por hoteles comparables? ¿Qué le haría sentirse atraído por su hotel? Muchos intermediarios creen que vender un hotel es fácil y se transforman de la noche a la mañana en "especialistas" dispuestos a convencerle de que pueden vender su hotel a cualquier precio y en un corto plazo de tiempo.

“En Christie & Co nos hemos dedicado a la venta de establecimientos hoteleros desde 1935 y estamos presentes en el mercado español desde el año 2000. Nuestros empleados ofrecen un servicio experto y profesional basado en la relación y el trato personalizado, con el objetivo de conseguir los mejores resultados para nuestros clientes.”

LO QUE CHRISTIE & CO PUEDE HACER POR USTED

¿Busca Usted un comprador?

Christie & Co dispone de múltiples oficinas en Europa (Francia, Alemania, Austria, Finlandia, Irlanda) y el Reino Unido. En España, desde nuestras oficinas ubicadas en Madrid y Barcelona, cubrimos el mercado español y portugués. Tenemos unos sólidos canales de venta para comercializar su hotel de forma óptima. Además de nuestra extensa base de datos, los compradores también pueden encontrar los hoteles en venta o alquiler en nuestra página web. Del mismo modo, nos anunciamos regularmente en medios especializados, en los que con toda seguridad ha leído artículos relacionados con nuestras actividades y opinión de mercado. Así es como llegamos a todos los que están interesados en comprar un hotel.

¿Necesita ayuda?

Conocemos bien el proceso y las complicaciones que pueden surgir en la venta de un hotel. Por eso sabemos acompañar a nuestros clientes en cada paso del proceso y les asesoramos en todo momento ofreciéndoles una atención personalizada. Antes de tomar una decisión, nos complacerá reunirnos y hablar con Usted para resolver todas sus dudas y darle a conocer nuestra visión en relación con el mercado y respecto a su hotel. Aunque en ocasiones puede ser que nuestra opinión no coincida con su idea inicial, siempre seremos honestos y objetivos tanto respecto a la situación del mercado como en nuestras recomendaciones sobre los pasos necesarios para proceder a la venta de su establecimiento. Nuestra experiencia deriva de años de presencia en el mercado y de haber participado en todo tipo de transacciones hoteleras.

¿Quiere saber cuánto vale su hotel?

Determinar el precio de un hotel en el mercado requiere de los conocimientos precisos, conocimientos de los que disponemos en Christie & Co. La evaluación de negocios hoteleros es nuestro pan de cada día. Analizamos el comportamiento de los compradores a nivel local, regional, nacional e internacional, y vendemos multitud de hoteles cada año, lo que nos ayuda a conocer bien el valor de mercado de cualquier hotel. Saber poner precio a un negocio es básico, porque debemos saber explicar al vendedor lo que los compradores del mercado están dispuestos a pagar en cada momento.



¿Está buscando expertos?

Hablamos con multitud de compradores cada semana. Somos líderes en nuestro sector y llevamos más de 80 años en el negocio de la compraventa hotelera. No sólo estamos a la altura del mercado, sino que establecemos sus estándares. Y marcamos el ritmo: su ritmo.

¿Busca a quienes mejor conocen el mercado?

Conocemos muy bien los establecimientos hoteleros que tenemos en venta. Sabemos cómo encontrar a los potenciales compradores y cómo despertar su interés. Como líderes del mercado, conocemos a los expertos fiscales y abogados que podemos recomendarle, si así lo precisa, en cada etapa del proceso de venta.

“Si ha decidido poner a la venta su hotel, nuestro consejo es que lo haga de la mano de quienes se tomen el proceso con la misma seriedad con la que Usted ha tomado su decisión.”

LA DECISIÓN DE VENDER

EL PROCESO DE VENTA EN CHRISTIE & CO

- 1 La decisión de vender
- 2 La comercialización del activo
- 3 Las ofertas y su negociación
- 4 La gestión del proceso legal
- 5 El cierre de la operación

“¿Qué puedo hacer para que todo vaya más rápido?”

“¿Qué puedo hacer para maximizar mis posibilidades de venta?”

Desde Christie & Co utilizamos todos los medios a nuestra disposición para garantizar el éxito de cada operación y lograr cerrarla en las mejores condiciones posibles para Usted. Y esas son buenas noticias si está Usted pensando en vender su hotel.

Somos los más indicados para guiarle en todas las fases del proceso

Su **asesor contable** le ayudará a preparar toda la información financiera necesaria para preparar la transacción.

Su **abogado** le ayudará a redactar el contrato y tendrá especial cuidado en eliminar las barreras legales que pudiesen afectar negativamente a la venta.

Su **Asesor** de Christie & Co pondrá a su disposición nuestro conocimiento y experiencia sobre la industria para equilibrar las fortalezas y debilidades de su negocio de cara a elegir la mejor estrategia de venta posible.

¿ESTÁ PREPARADO PARA LA VENTA DE SU HOTEL?

Prepare su negocio para la venta

Empiece a preparar la información financiera y contable en relación con los resultados operativos, así ahorrará mucho tiempo cuando el proceso se inicie. Además, podrá defender bien las cifras y el posicionamiento del hotel en su mercado, lo que hará más difícil que el comprador potencial busque debilidades para rebajar sus expectativas de precio. La preparación lo es todo cuando se entra en la fase de negociación de precio.

Consulte con profesionales

Con documentación preparada de forma profesional se atrae mejor el interés de los potenciales compradores y puede maximizarse el precio que éstos están dispuestos a ofrecer, además de facilitarles la obtención de la financiación para la compra, de forma que todo el proceso se acelere. Su asesor fiscal y contable le ayudará con los principales documentos financieros. No deje ninguna pregunta sin hacer respecto a su situación fiscal. Asegúrese de que no existen pasivos que puedan dificultar la venta o incluso imposibilitar la misma. Su abogado puede evitar retrasos mediante la redacción de un borrador de compraventa y tratando por adelantado todas las cuestiones legales que puedan surgir en la fase de negociación posterior con los compradores.

Haga que su hotel se vea bien atractivo para los compradores

Aunque esta frase suene a sentido común, no todos los vendedores parecen pensar en esas pequeñas mejoras que pueden llevar a cabo para hacer que su establecimiento cause una inmejorable impresión cuando los potenciales compradores lo visitan. Con inversiones mínimas en los lugares correctos, aumentará el interés en el mismo y, en última instancia, esto puede tener un efecto positivo en el precio. Unos miles de euros bien invertidos a tiempo pueden generar ingresos adicionales en el momento de la venta.

Contrate a un buen experto para la venta, con conocimiento y buena reputación

No se deje tentar por honorarios bajos o por asesores que le prometan vender a cualquier precio. ¿De verdad desea arriesgarse a vender por un precio decepcionante al primer ofertante o, incluso, no vender cuando podría haber conseguido un mejor resultado? Unir integridad, experiencia y sinceridad junto con nuestra profesionalidad es garantía de éxito.

LO QUE PODEMOS HACER DESDE CHRISTIE & CO

Analizaremos la operación

Con esto no nos referimos a una breve conversación para captar su activo a cualquier precio, sin haber analizado en profundidad la información relativa a su establecimiento. Todo lo contrario. Desde Christie & Co estudiaremos todos los factores que influyen en el precio de mercado de su hotel, especialmente desde el punto de vista del comprador. Conocemos bien su sector y sabemos cómo se compara su hotel con establecimientos similares. Lo más probable es que hayamos vendido algunos hoteles parecidos en su zona o en zonas con características equivalentes. Utilizaremos toda nuestra experiencia y conocimiento para ofrecerle un asesoramiento óptimo, siempre desde la honestidad de poner a su disposición todo nuestro conocimiento de mercado.

Lograremos el mejor precio para Usted

Sólo puede vender su hotel una vez. Para asegurarse de que todo salga bien para la ocasión, estamos a su lado en todas las fases del proceso de venta, ofreciéndole un asesoramiento completo. También le ayudaremos a fijar la estrategia de comercialización, acordar el precio, definir el perfil de los posibles compradores y controlar toda la fase de visitas y recepción de ofertas. No dejaremos escapar ningún detalle una vez encontremos al comprador para tener controlada la última fase de la venta.

“¿Prefiere Usted vender el activo, o la sociedad propietaria del mismo? Hay diferencias entre uno y otro proceso. En ambos casos, podemos aconsejarle de forma óptima.”



Encontraremos al comprador de su hotel y sabremos por qué

Somos especialistas en presentar un hotel al mercado de la mejor manera y le indicaremos qué necesitamos de Usted para ayudarnos. Encontraremos a los potenciales compradores incluso antes de que ellos sepan que lo son.

En nuestra extensa base de datos, siempre en crecimiento constante, es posible que ya tengamos al posible comprador de su hotel. No se trata de compradores poco serios, sino de partes interesadas en la compra de hoteles y seleccionados previamente para formar parte de nuestra base de datos. En la mayoría de las ocasiones, su Asesor tendrá ya en mente a unos cuantos posibles interesados, a los que contactará tras haber firmado el mandato de venta con Usted. Pero, además, llevará a cabo otras acciones para incrementar el número de potenciales compradores y generar así la competencia entre los mismos.

Los términos de nuestro contrato son claros y el mercado los conoce

Valoramos la cooperación con nuestros clientes y trabajamos con un mandato en exclusiva con Usted, porque juntos conseguiremos más. Le ofrecemos toda nuestra atención. Una comercialización estructurada evita la impresión de que está Usted indeciso en lo referente a la venta o que está desesperado buscando a un comprador. Los potenciales compradores recurren a nosotros para conocer qué oportunidades tenemos en cartera porque conocen bien nuestra forma de trabajar y saben que nuestros Asesores son serios y no les harán perder su valioso tiempo.

“El precio de un hotel viene generalmente determinado por la cuenta de resultados. El precio por habitación se utiliza como valor comparativo respecto a otros establecimientos de características similares, ya que ofrece una buena idea del posible precio de mercado.”

LA COMERCIALIZACIÓN DEL ACTIVO

EL PROCESO DE VENTA EN CHRISTIE & CO

- 1 La decisión de vender
- 2 La comercialización del activo
- 3 Las ofertas y su negociación
- 4 La gestión del proceso legal
- 5 El cierre de la operación

“Prefiero trabajar con un especialista, que conoce el proceso de principio a fin.”

En Christie & Co sabemos que **poner su hotel en el mercado** es un paso importante para Usted. Por ello, nos aseguramos de que dicho proceso sea gestionado por los mismos Asesores de principio a fin. Estamos totalmente comprometidos con la venta de su hotel y disponemos de un amplio espectro de herramientas a nuestro servicio para atraer a los compradores indicados en el momento idóneo.

¿Desea vender su hotel? Es nuestro día a día en Christie & Co y, por eso, somos los mejores.

¡Le invitamos a conocernos!

Somos el interlocutor adecuado para cada etapa de la venta

Su **Asesor** de Christie & Co pondrá su hotel en el mercado para la venta.

Los **Compradores** están ahí y nosotros seremos los encargados de encontrarlos mediante nuestra red de oficinas nacionales e internacionales.

AHORA QUE HA DADO EL PRIMER PASO, LLEGA EL MOMENTO DE TOMAR OTRAS DECISIONES IMPORTANTES

¿Cómo puedo vender mi hotel de la forma más eficaz?

Un **marketing abierto** genera la máxima atención en el mercado porque los potenciales compradores pueden reconocer qué están comprando, lo que, a su vez, genera una mayor competencia entre ellos y puede incrementar el precio final de venta.

Muchos vendedores temen que la venta de su establecimiento sea conocida en el mercado, pero una vez tomada la decisión de vender no debe temer que proveedores o empleados sepan de sus intenciones, puesto que Usted es libre de tomar sus propias decisiones. Es importante que decida dar a conocer su decisión de venta a los empleados clave y pueda tranquilizarles indicándoles que la continuidad del negocio les necesitará. Como regla general, le presentaremos más de un comprador para su hotel, independientemente del segmento en el que opere y de su tamaño o características.

Un **marketing confidencial** conlleva en muchas ocasiones que los posibles compradores desconfíen de la seriedad del vendedor y consideren que Usted está tanteando el mercado, por lo que tienden a no prestar la necesaria atención a este tipo de oportunidades. En otras ocasiones, simplemente pueden no llegar a conocer la venta de un hotel que les podría interesar.

“La venta de su negocio hotelero es de vital importancia para Usted. Por ello, es necesario que su Asesor comprenda bien tanto el funcionamiento del mismo, como todos sus puntos de vista y condicionantes, de cara a encontrar al comprador idóneo.”

El proceso de visitas al Hotel

Las visitas de potenciales compradores al hotel son una de las partes del proceso más importantes. En la mayoría de las ocasiones, su Asesor asistirá a la misma y permanecerá a su lado para ayudarle en esta fase y mantener el estrés alejado de Usted.

Desde Christie & Co, su Asesor le mantendrá puntualmente informado del resultado de cada visita, indicándole los pros y contras en cada caso, las acciones recomendadas y los siguientes pasos en el proceso.

No olvide que Usted es el centro de atención

Ahora es el centro de las miradas como propietario y vendedor del hotel. Asegúrese de presentarse de forma profesional. Planifique su tiempo para asegurar que puede dedicar al proceso de venta el tiempo necesario. Sea hospitalario y mantenga su mente abierta. Tiene la mejor oportunidad de presentar su empresa de la forma más convincente para generar el máximo interés de los compradores.

Su hotel y Usted son ahora observados: no se permita ningún momento de debilidad porque considere que nadie le está mirando. Incluso los compradores más serios pueden presentarse de incógnito sin avisar y sin identificarse para hacerse una imagen completa y objetiva del funcionamiento del establecimiento.

Ponga especial cuidado

Muestre a los posibles compradores todo el establecimiento y, si existe, no olvide el alojamiento privado o para los empleados. Asegúrese de que todo está limpio y en orden. Aproveche la oportunidad para hacer las preguntas que desee a los interesados. Piense en las preguntas que podrían hacerle y prepare sus respuestas con antelación. Tenga a mano la información más relevante para poderla compartir si es necesario.

Usted es su mejor representante

Preséntese positivamente. Hable sobre sus éxitos y demuéstrelos. Venda sus puntos fuertes y la satisfacción de sus clientes. Hable de sus fortalezas y de las debilidades de la competencia.

Sea sincero

No tenga miedo en hablar sobre problemas y competidores. Mencione los puntos fuertes de su hotel y también las debilidades. No tenga miedo en comentar sus fracasos: la crisis ha sido dura para todos. El comprador debe poder hacerse una buena idea del posible margen de mejora. Cuanto más salga a la luz ahora, mayores serán las posibilidades de cerrar un acuerdo en el precio deseado.

EL MARKETING DE CHRISTIE & CO

Una campaña de marketing orientada a la venta

Sea cual sea la estrategia acordada con Usted, prepararemos el material con la máxima profesionalidad para atraer al mayor número de interesados. Tenemos una amplia experiencia en el diseño de cuadernos de venta y sabemos qué información deben contener para atraer la atención de los compradores serios.

Nos dirigimos directamente a los compradores

Nuestra amplia base de datos, nuestra red de oficinas y nuestra experiencia nos permiten encontrar a los compradores adecuados. Mientras que otros consultores a menudo simplemente esperan a que aparezca el potencial comprador, nosotros llevamos a cabo una estrategia de venta para maximizar el proceso.

Un marketing creativo

Además de publicar la oportunidad en nuestra web y en medios especializados, también aprovechamos las oportunidades en un mercado cambiante en el que tenemos múltiples ocasiones para dar a conocer nuestras oportunidades. Intentamos aprovechar al máximo las fortalezas del establecimiento hotelero para diseñar unos cuadernos de comercialización muy atractivos visualmente, y que contienen la información que los compradores esperan ver, con el objetivo de atraer su interés.

Vendemos de forma eficiente

Nos aseguramos de que la descripción de su hotel sea completa y precisa y, por supuesto, no iniciamos la comercialización hasta haber obtenido su visto bueno respecto a los materiales de marketing.

Además, sabemos la fuerza que tienen Internet y las redes sociales en la actualidad como canales que ofrecen información sobre la satisfacción de los clientes de su hotel. Por tanto, necesitamos el máximo detalle sobre su establecimiento para poder informar a los posibles compradores sobre su posicionamiento online.



Le enviaremos a los mejores compradores

Si hay un comprador "perfecto" para su hotel, lo encontraremos a través de nuestra comercialización específica. Intentaremos evitar que pierda Usted su tiempo con compradores poco serios, puesto que tampoco nosotros queremos perder nuestro tiempo, sino conseguir la venta de su negocio.

Le ayudaremos en las fases de petición de información adicional

Le dedicamos nuestro tiempo y le ahorramos esfuerzos tanto durante como tras las visitas. Desde Christie & Co estamos en contacto con las distintas partes involucradas y nos mantenemos en contacto constante con Usted para que pueda dar las instrucciones necesarias. ¡Su hotel es muy importante para nosotros!

Le informaremos de forma puntual y le consultaremos

Hacemos el máximo esfuerzo para proporcionarle toda la información del resultado de las visitas en el transcurso de las siguientes 48 horas. Le indicaremos cualquier cambio de estrategia que consideremos oportuno en relación con la comercialización de su hotel si entendemos que no está siendo la adecuada. Es mejor disponer de menos potenciales compradores, pero seriamente interesados, que de muchos que le hagan perder tiempo.

LAS OFERTAS Y SU NEGOCIACIÓN

EL PROCESO DE VENTA EN CHRISTIE & CO

- 1 La decisión de vender
- 2 La comercialización del activo
- 3 Las ofertas y su negociación
- 4 La gestión del proceso legal
- 5 El cierre de la operación

“Quizás deberíamos aceptar la oferta. Es posible que no llegue una mejor.”

Como vendedor, tendrá ganas de convertir una oferta en un acuerdo de cierre para la venta. Con la experiencia de Christie & Co en [comprobar](#) y [negociar las ofertas](#) ampliará sus posibilidades de conseguir el éxito.

Somos los interlocutores adecuados para desarrollar cada fase del proceso

Su [Asesor](#) de Christie & Co intentará negociar las ofertas al alza, así como evitar cualquier inconveniente que pueda impedir que el proceso siga adelante. También compararemos el nivel de las ofertas recibidas con otros hoteles similares que hayan sido o no vendidos a través nuestro antes de indicarle nuestra recomendación con relación a las mismas.

Le guiaremos a través de todo el proceso con el objetivo de que Usted obtenga las condiciones más ventajosas que los compradores estén dispuestos a ofrecer en cada momento. Es recomendable tener la visión de un especialista como Christie & Co para que sus expectativas sean acordes con la realidad del mercado.

¿ES EL MOMENTO DE CERRAR EL ACUERDO?

Usted tiene un posible comprador. Ahora todo lo que tiene que hacer es cerrar el acuerdo. Esa puede ser la parte más fácil pero también la más difícil para el vendedor. Fácil porque en esta fase sólo tiene que aceptar o rechazar las ofertas. Difícil porque hay que ser paciente, esperar la mejor oferta y confiar en su Asesor.

Este es el momento en el que tener un Asesor de confianza puede valer su peso en oro para negociar y obtener el mejor acuerdo. Si ha elegido Usted a una empresa profesional, puede sentarse y relajarse.

LO QUE PODEMOS HACER DESDE CHRISTIE & CO

1. En lugar de simplemente hacerle llegar las ofertas recibidas, su Asesor de Christie & Co iniciará las negociaciones en este punto para intentar persuadir a los compradores de que su negocio vale más. Así es como nos ganamos nuestro prestigio.
2. Compararemos la oferta u ofertas con otros establecimientos vendidos de características similares en los que hayamos intervenido anteriormente, sopesando los factores e indicándole, de la forma más objetiva y sincera, nuestra recomendación tanto si creemos que podemos obtener unas mejores condiciones como si no fuese así.
3. Haremos las preguntas relevantes para establecer las razones que fundamentan cada oferta. ¿Qué otro hotel está analizando el comprador? ¿Qué opina de los resultados operativos? ¿Son lo suficientemente atractivos? Haremos las averiguaciones necesarias para entender las ofertas y decidir la mejor estrategia para seguir adelante.
4. Nuestra lealtad es para con el vendedor, y trabajamos para conseguirle la mejor oferta. Una vez tengamos la oferta formal final, estableceremos el calendario de los siguientes pasos lo antes posible, para mantener vivo el proceso y no dejar que el interés del comprador se enfríe.

“La oferta más alta sólo es la mejor si el comprador puede hacerle frente desde un punto de vista económico. Parte de nuestro trabajo es analizar quién tiene la capacidad de ofertar en las mejores condiciones, lo cual nos permite también tener el control del proceso con los distintos interesados y que podamos asesorarle en todo momento.”

LA GESTIÓN DEL PROCESO LEGAL

EL PROCESO DE VENTA EN CHRISTIE & CO

- 1 La decisión de vender
- 2 La comercialización del activo
- 3 Las ofertas y su negociación
- 4 La gestión del proceso legal
- 5 El cierre de la operación



“Espero que estén hablando entre ellos, porque nadie habla conmigo.”

El beneficio de trabajar con Christie & Co es que guiamos a todas las partes a través del proceso de principio a fin. Lo hacemos manteniendo un contacto constante con todos los profesionales y personas involucradas. De esa manera, podemos garantizar que todo el mundo está al corriente de los pasos a seguir y que éstos se están llevando a cabo.

Somos el contacto adecuado para cada fase del proceso

Su **Asesor** de Christie & Co le recomendará el calendario a seguir y se lo indicará a los Asesores legales de las partes, de forma que podamos confirmar en todo momento que todos son conocedores de los siguientes pasos y que están haciendo lo que es necesario para avanzar hacia el cierre de la operación.

Monitorizaremos al **Comprador**, de forma que tengamos la seguridad de que lleva a cabo todo lo necesario para cerrar la operación, desde la tasación o valoración del activo, si es precisa por cuestiones de financiación, hasta asegurarnos de que solicita toda la información necesaria en cada momento.

Mantendremos contacto permanente tanto con su abogado y asesor fiscal o contable como con los de la parte compradora, para asegurarnos de que están trabajando en la línea adecuada y no se producen retrasos, y para anticiparnos a posibles problemas y ser proactivos en la búsqueda de soluciones en caso necesario.

¿QUÉ INFORMACIÓN DEBO TENER PREPARADA?

El precio de compra está acordado. ¿Está todo hecho?

En realidad no. Antes de llegar a recibir el pago de la compraventa, debe Usted preparar cierta documentación, que es vital para el buen cierre de la operación.

La lista de tareas pendientes

1. Se espera que Usted, como vendedor, le proporcione a la parte compradora toda la información relacionada con la operación y con el activo (resultados operativos, cuenta de pérdidas y ganancias, listado de empleados y contratos, planos de la propiedad, certificado de eficiencia energética, ficha urbanística y registro de la finca, licencias, permisos, etc...). Esto es, toda la información necesaria para una revisión técnica, legal y financiera del activo o del negocio.
2. En la mayor parte de los casos, es preciso llevar a cabo una tasación o valoración del inmueble. Esto es obligación del potencial comprador, pero es importante tenerlo todo a punto para que, llegado el momento, el calendario no corra en nuestra contra.
3. El abogado de la parte compradora necesitará poder preguntar todas las cuestiones necesarias. Todos los asesores involucrados de ambas partes deben aceptar el calendario propuesto para el cierre, de forma que todos trabajen con los mismos objetivos temporales.
4. El diálogo debe ser constante para que puedan gestionarse todas las cuestiones legales y de otra índole que vayan surgiendo en el proceso.
5. Es muy recomendable que su abogado pueda tener listo un borrador de contrato que pueda facilitar cuanto antes al abogado del comprador.
6. El comprador debe confirmar que dispone de la financiación necesaria antes de proceder a acordar la fecha de la firma.
7. Los Asesores fiscales de ambas partes deben verificar todas las implicaciones fiscales de la compraventa.

NUESTRO LISTADO DE COMPROBACIONES

1. Christie & Co supervisa el progreso del comprador para asegurar que se respeta el calendario acordado y que se mantiene el compromiso. Haremos las preguntas necesarias (¿se ha entregado ya la tasación/valoración?, ¿ha aprobado el comité de riesgos del banco la financiación?, ¿tienen los socios inversores listo el capital?, ¿están los contratos acabados y revisados?, ¿se ha acordado la Notaría?) para asegurarnos de que todos los pasos necesarios se están llevando a cabo.
2. Siempre solicitamos los datos de contacto de los asesores de comprador y vendedor para asegurarnos de que no están surgiendo inconvenientes durante el proceso.
3. Tomamos la iniciativa. Ayuda a que todo se mueva y nos permite informar al vendedor (nuestro cliente) de lo que está sucediendo en cada momento. Además, contribuye a la transparencia del proceso que Christie & Co sea quien coordine estos contactos.
4. Ayudamos al vendedor y al comprador a obtener respuestas a sus preguntas durante el proceso de forma precisa y rápida. Nos aseguramos de ayudarles a resolver desde las cuestiones más simples a las más complicadas.
5. Hablamos con su asesor contable y fiscal para asegurarnos de que las comprobaciones financieras y fiscales se están llevando a cabo.
6. Le ayudamos indicándole toda la información que debe tener preparada porque sabemos lo que los compradores requieren cuando consideran la compra de un activo hotelero.

“Siga operando su hotel como si no fuese a venderlo, con total normalidad, hasta la fecha de cierre. No rechace reservas porque considere que el comprador no va a quererlas y actúe siempre con todas las cautelas necesarias hasta que la operación se haya firmado.”

EL CIERRE DE LA OPERACIÓN

EL PROCESO DE VENTA EN
CHRISTIE & CO

- 1 La decisión de vender
- 2 La comercialización del activo
- 3 Las ofertas y su negociación
- 4 La gestión del proceso legal
- 5 El cierre de la operación

**“Bueno, ya está hecho.
¿Ha valido la pena el
esfuerzo?”**

En Christie & Co nos especializamos en hacer que el proceso de venta de su hotel sea lo menos estresante para Usted.

Somos las personas adecuadas para gestionar cada fase del proceso

Su **Asesor** de Christie & Co estará a su lado si Usted decide vender su hotel. También si lo que desea es alquilarlo, encontrar un nuevo operador para el mismo o, incluso, si lo que desea es comprar otro hotel.



¡EL TRABAJO ESTÁ HECHO!

Una vez que se tiene un acuerdo vinculante, la firma ante Notario disipa todas las dudas y en breve el dinero estará en su poder. El camino puede haber sido largo, pero, de la mano de un especialista como Christie & Co, el esfuerzo será menor y, la recompensa, mejor de lo que Usted esperaba. ¡Ahora le toca celebrarlo!

“Es recomendable organizar el traspaso al nuevo propietario y presentarlo a sus empleados, proveedores y clientes. Ayudará a disipar la ansiedad y los miedos que la venta pueda haber generado.”

CHRISTIE & CO TIENE MUCHO QUE OFRECERLE

Ahora la venta está finalizada y nos toca felicitarle tanto a Usted como al comprador. Su Asesor de Christie & Co seguirá en contacto con Usted porque nunca se sabe en qué momento volverá a necesitarlos: ¿hoy vendedor y mañana quizás comprador? En cualquier caso, nos mantenemos en contacto con todos nuestros clientes.

Para obtener más información de todos nuestros servicios, visite nuestra web: es.christie.com

Si Usted está considerando vender su hotel ¡llámenos! Le atenderemos con total confidencialidad y sin compromiso.

OFICINAS EN ESPAÑA

Christie & Co Barcelona

Paseo de Gracia, 11 Escalera B, 4º 3ª

08007 Barcelona

T: + 34 93 343 61 61

E: barcelona@christie.com

Christie & Co Madrid

Paseo de la Castellana, 18, Planta 7

28046 Madrid

T: +34 91 794 26 40

E: madrid@christie.com