



Aumenta la demanda por  
Comprar Hoteles. El año 2014  
trae consigo un alto movimiento  
en transacciones hoteleras, debido  
a los nuevos inversores que están  
entrando en este sector.

## Dossier de Venta para Inmuebles Hoteleros

*“Qué información debe contener  
un Dossier de Ventas para atraer  
a inversores y cerrar la venta con  
rapidez”.*

**Autor:** Carlos Pérez-Newman



# “Cómo Vender Un Hotel o Aparthotel”

***“Dossier de Venta para Hoteles: Información Necesaria para la Compra de Inmuebles Hoteleros”.***

Esta es una breve guía está dirigida a los **agentes inmobiliarios** interesados en informar a sus clientes cómo deben preparar un Dossier de Ventas para vender su hotel o Apart Hotel a inversores hoteleros.

Facilitado por: [www.TuPuedesVenderMas.Com](http://www.TuPuedesVenderMas.Com)

**FORMACION INMOBILIARIA DE CALIDAD**

**Curso de 13 Seminarios Especializados en Venta Y Marketing Inmobiliario.**

## **Aumenta la Demanda por Comprar Hoteles**

Según el estudio realizado por Jones Lang LaSalle en Noviembre del 2013, el número la compra de hoteles crecerá en demanda durante el año 2014 en toda América Latina, Brasil y en todos los países de la Comunidad Europea.

Dicho estudio indica la aparición de nuevos inversores, (inversores no hoteleros), en el sector hotelero, interesados sobre todo en la adquisición de hoteles de ciudad de 3 y 4 estrellas. Esta tendencia ya se venía apreciando desde finales del 2012.

El número de transacciones hoteleras ha crecido en más de un 50% durante los primeros 6 meses de 2013 respecto al mismo periodo del año pasado, y se espera superar los US \$21 mil millones para 2014, según Jones Lang LaSalle. Y HVS informa de que el volumen de transacciones de venta de hoteles se intersectan ahora su promedio móvil de 22 años y predice que los precios los de hoteles seguirán creciendo a un promedio del 12% para cada uno de los próximos 3 años, (sustancialmente menor que el último par de años, pero sigue siendo un buen incremento en el valor).

Estas cifras son sólo la punta del iceberg económico que los propietarios y los inversores hoteleros analizan en profundidad, para ayudar a tomar decisiones sobre el momento adecuado para comprar y vender hoteles. A medida que analizan más de cerca, encuentran una confluencia de condiciones económicas y de mercado que grita: "¡oportunidad!".

Por tanto, aunque debemos tener en cuenta muchos factores únicos de cada propietario y de cada comprador tales como: el mercado, la ubicación del hotel, la condición y potencial, el año 2014 será un buen momento para la compra y venta de hoteles.

Los propietarios hoteleros no deben dejarse intimidar por un perspectiva negativa del mercado. El sector hotelero siempre se enfrentará a retos y desafíos, pero en los próximos años estos desafíos disminuirán con la tendencia alcista del mercado de ocio y de transporte de viajeros en un mundo cada vez más globalizado y accesible a todos.

## Dossier de Venta para Inmuebles Hoteleros

---

El año 2014 será un punto de inflexión para las transacciones de hoteles, así como para el desarrollo de nuevos hoteles. Es un buen momento para estar en la industria de la hospitalidad.

### Consejos para la Venta de un Hotel o Apart Hotel

1. Mantenga su hotel en buen estado. Aunque ofrezca un buen precio, los inversores no compran hoteles que no tengan un mantenimiento óptimo, aunque el propietario rebaje el precio. A menos que desee dejar de ganar dinero en la operación mantenga su hotel en buen estado o invierta en su mantenimiento.
2. Tenga todas las cuentas del hotel al día y procure no tener demasiadas deudas pendientes.
3. Tener un contrato listo tan pronto como sea posible. Debe tenerlo incluso antes de conocer al comprador. Por supuesto se cambiarán algunas cláusulas, pero lo importante es que el comprador sepa, por escrito y en la primera entrevista sus términos y condiciones de venta. Esto agiliza el proceso.
4. Haga un inventario completo de TODO lo que se va a incluir en la compra.
5. Prepare un informe con todas las responsabilidades y especificaciones de cada puesto de trabajo
6. Tenga un manual de políticas y procedimientos. Desde el punto de vista del inversor, se compra un hotel y su sistema. Muchos hoteles nos e venden por culpa de los sistemas que utiliza.
8. Esté preparado para revelarlo TODO. Los compradores potenciales se lo agradecerán. Todo comprador hace una *due diligence*. Procure no tener que dar explicaciones más tarde porque no podrá vender su hotel.

## Contenido del Dossier de Ventas

Se especifica la información que todo propietario debe recopilar para preparar el Dossier de Venta que deberá presentar a los inversores interesados. Sin esta información, no será posible la venta de un inmueble hotelero.

### 1.- Identificación de la Propiedad en Venta.-

1. Nombre comercial del establecimiento hotelero.
2. Dirección completa.
3. Categoría, (3 estrellas, 4 llaves, etc.).
4. Propietario/s del establecimiento hotelero. Indicar si es franquicia.
5. Quien gestiona o explota el establecimiento hotelero.
6. Registro de la Propiedad.

*ANEXO I. Documentación que avale los datos anteriores. Copia simple del registro de la propiedad, copia de la licencia de explotación y otras.*

### 2.- Precio de Venta y Razones de Venta.-

### 3.- Descripción del Establecimiento Hotelero.-

1. Superficies útiles, construidas y totales, (por plantas e instalaciones. recepción, salones, piscina, restaurante, tiendas, etc.).
2. Superficie según datos registrales.
3. Características constructivas: estructura, cubierta, fachada, carpintería interior y exterior, acristalamientos, acabados interiores, decoración, antigüedad, conservación, etc.

*ANEXO II: Fotografías de los exteriores del establecimiento; fotografías de instalaciones interiores; planos arquitectónicos del hotel; inventario por departamentos del hotel y documentación que avale las superficies y las características constructivas mencionadas.*

## **4.- Instalaciones Técnicas y Tecnológicas del Establecimiento Hotelero.-**

1. Abastecimiento de agua. Mantenimiento.
2. Aire acondicionado y calefacción. Mantenimiento.
3. Abastecimiento de corriente eléctrica. Mantenimiento.
4. Instalación telefónica con centralita. Mantenimiento.
5. Sistema de alarma y seguridad. Mantenimiento.
6. Sistema de redes informáticas y software de gestión. Mantenimiento.

*ANEXO III. Documentación que avale el buen estado de las instalaciones y su mantenimiento. Permisos pertinentes.*

## **5.- Capacidad Alojativa.-**

1. Tipos de unidades del establecimiento hotelero, (estudio, apartamento, suite, ...)
2. Cantidad de unidades de cada tipo.
3. Superficie por tipo de unidad.
4. Camas por unidad alojativa y tipo de unidad, (2+2 /2+4, etc.).
5. Equipamiento de las unidades.
6. Capacidad de salas para congresos y convenciones.
7. Capacidad de restaurantes, bares y cafeterías.
8. Segmento de mercados potenciales.

## **6.- Análisis Urbanístico.-**

1. Clasificación y calificación del suelo.
2. Parámetros edificativos zonales.
3. Afecciones y limitaciones urbanísticas.

*ANEXO IV. Fotocopia de documentación que avale los datos anteriores.*

## **7.- Estudio de Impacto Medio Ambiental.-**

*(Estudio imprescindible para la venta).*

### **8.- Planes de mejora y expansión.-**

1. Características y necesidades de mejora.
2. Mantenimiento de calidad.
3. Proyectos de ampliación y/o reforma.
4. Capital para renovación, permisos necesarios y tiempo de ejecución.

### **9.- Descripción del entorno.-**

1. Localización del establecimiento.
2. Nº de visitantes a la zona por periodos estacionales.
3. Amenidades en la zona, (parques temáticos, restaurantes, centros de ocio, etc.)
4. Infraestructura de la zona.
5. Población especializada en la zona. Análisis de población.
6. Seguridad en la zona.
7. Establecimientos hoteleros y extra hoteleros en la zona.

*ANEXO V. Datos estadísticos de la población, mapas geográficos de la zona. Datos necesario para el estudio de la procedencia del personal del hotel.*

### **10.- Análisis de competencia en la zona.-**

1. Nº de establecimientos hoteleros en la zona.
2. Capacidad alojativa de la zona.

*ANEXO VI. Datos estadísticos de capacidad alojativa y listado de competencia.*

### **11.- Análisis de la demanda en la zona.-**

1. Demanda en los últimos 3 años.
2. Origen de la demanda.
3. Gasto por visitante.

*ANEXO VII. Datos estadísticos sobre demanda.*

### **12.- Informe de Tasación o Valoración.**

1. Informe de tasación o valoración realizado por un agente con licencia del Banco de España.

### **13.- Información sobre Recursos Humanos.**

1. Nº de empleados fijos y temporales.
2. Responsabilidades del equipo humano.
3. Salarios brutos del personal.

### **14.- Datos Comerciales y Financieros.-**

1. Nivel de ocupación por semanas, (3 años).
2. Porcentaje de ventas según reservas realizadas, (3 años).
3. Contratos y *leasings* vigentes con proveedores y *tour operators*.
4. Préstamos o hipotecas existentes sobre la propiedad.
5. Seguros de los que dispone el establecimiento.

*ANEXO VIII.* Documentación que acredite los datos anteriores.

### **15.- Análisis Financiero.-**

1. Cuenta de pérdidas y ganancias, (3 años)
2. Determinar el *Gross Revenue*.
3. Determinar el *Net Operating Income*.
4. Determinar el *Cash Spendable Profit*.
5. Determinar el *Capitalization Rate*.

*ANEXO IX.* Documentación que acredite pago de impuestos, licencias y auditoría de cuentas.

### **16.- Precio de Venta.-**

1. Lo que se incluye en el precio de venta: (*activos y pasivos específicos, equipos, marcas, stocks, saldos deudores/acreedores, acciones, etc.*)
2. Lo que NO se incluye en el precio de venta.

### **17.- Formas de pago para el comprador.-**

3. Cantidad mínima de primer pago, (*downpayment*)
4. Tres alternativas diferentes de pago. Dos mínimo.

### **18.- Formas de Financiación.**

1. Préstamos hipotecarios disponibles. Documentación acreditativa.
2. Operación de *Sale & Leaseback*.
3. Operación de Alquiler.
4. Otras operaciones. Franquicia.
5. Seguros hipotecarios.

### **19.- Análisis de Inversión.-**

1. Cálculo del cashflow forecast para los próximos 3-5 años. (*utilizar las pólizas de seguros y los impuestos para hacer este cálculo*).
2. Ayudas de instituciones públicas para compra, reforma y gestión hotelera.

*ANEXO.* Notas explicativas sobre el cálculo del cashflow forecast.  
Documentación sobre ayudas públicas.

### **20.- Contratos de compra venta.-**

1. Contenido de la "carta de intenciones" / propuesta de compra. Ejemplo.
2. Contenido básico del Contrato de Compraventa. Ejemplo
3. Datos del bufete de abogados que representa al vendedor.
4. Contrato de Representación de Venta. Mandato de Venta.

## Procedimiento de Venta de un Hotel.-

### **Primera Fase: Selección de interesados cualificados.**

1. Selección de los compradores cualificados. Proceso de selección.
2. Firma del Contrato de Confidencialidad.
3. Entrega del Dossier de Ventas.
4. Visita de inspección al establecimiento hotelero.

### **Segunda Fase: Presentación del acuerdo de compra vinculante.**

5. Verificación de parte del dossier de ventas. Valoración de la inversión y elección de establecimiento hotelero para la compra.
6. Contacto con entidad financiera para préstamo hipotecario.
7. Presentación, aceptación y firma de la "carta de intenciones" o acuerdo de compra vinculante, *(incluye el depósito de una señal de compra con la autorización para revisar toda la documentación de la empresa)*.

### **Tercera Fase: Verificación de la información.**

8. Segunda visita de inspección. Verificación de datos financieros; de la información técnica; de las características del inmueble; de la documentación legal y empresarial, del inventario y de los datos urbanísticos.
9. Presentación de la propuesta de compra. Acuerdos contractuales sobre traspaso de *know-how*, contratos, *leasings*, acuerdos , etc.

### **Cuarta Fase. Compra del establecimiento hotelero.**

10. Redacción del Contrato de Compraventa. Aceptación de cláusulas de representación legal y de forma financiación y de pago.
11. Preparación de documentación legal para la notaría.
12. Firma de escrituras de compraventa y préstamo ante Notario.

*NOTA: Todo este proceso de compra-venta se realizará en un máximo de 90 días naturales.*

## **Costo de Realización del Dossier de Ventas.**

La preparación completa de un Dossier de Ventas requiere entre 4 y 6 semanas, (entre 120 y 180 horas de trabajo), de recopilación y análisis de datos; preparación de información y redacción del Dossier de Ventas.

1. Honorarios de la Consultoría por organizar, supervisar y preparar el Dossier de Ventas, por realizar el análisis de entorno; el análisis de competencia y análisis de demanda. (Se factura por horas bajo tarifa estándar).
2. Honorarios del agente tasador del inmueble.
3. Honorarios de la empresa encargada de preparar el informe de impacto medio ambiental.
4. Honorarios de la empresa encargada de certificar el estado de las instalaciones técnicas.
5. Honorarios del fotógrafo por realización de sesión fotográfica.
6. Honorarios de la empresa encargada de preparar las características constructivas; el análisis urbanístico y el proyecto de ampliación y/o mejora.
7. Honorarios de la empresa encargada de auditar las cuentas de la empresa.
8. Honorarios de la empresa encargada de realizar el análisis de inversión.
9. Honorarios del Bufete de abogados encargado de redactar la carta de intenciones, y el contrato de compraventa.
10. Honorarios de la agencia traductora, (del Dossier de Ventas al inglés, alemán y ruso).
11. Honorarios por horas de consultoría o utilización de empresas externas para la obtención de cualquier otro tipo de información necesaria no recogida anteriormente.

## Dossier de Venta para Inmuebles Hoteleros

---

Por nuestra experiencia podemos indicar que la suma de todos estos honorarios varía entre los **23,000 euros y los 38,000 euros**, dependiendo de la cantidad y calidad de la información que pueda aportar el vendedor o cliente a quien prepara el Dossier de Ventas.

El coste de realización del Dossier de Ventas será presentado previamente al vendedor/cliente como presupuesto desglosado en cada uno de los apartados anteriores.

Una vez realizado el informe, el cliente obtiene toda esta información en soporte informático y 2 copias en formato papel, (una en español y otra en inglés).

El vendedor /cliente deberá abonar el 50% del presupuesto de realización del Dossier de Ventas a la firma del Contrato de Preparación y del Mandato de Venta y el 50% restante a la entrega del Dossier de Ventas.

El coste de realización del Dossier de Ventas será descontada del porcentaje de comisión que se indica en el Mandato de Venta una vez se haya vendido el inmueble.

# Ficha de Presentación.

La ficha de presentación es una tarjeta de visita que contiene los datos básicos del establecimiento hotelero que está a la venta y se facilita a todos los potenciales compradores o inversores interesados en ese inmueble.

La ficha de presentación **siempre precede** a la entrega del Dossier de Ventas y es a través de esta ficha como se obtienen las solicitudes de información que luego serán valoradas y clasificadas.

La ficha de información contiene:

1. Datos de la empresa con Mandato de Venta, (Consultoría o Broker).
2. Tipo de establecimiento hotelero, (hotel, aparthotel, hotel balneario, ...)
3. Categoría, (4 estrellas, 3 llaves, ...)
4. Localización, (la zona y la isla).
5. Precio de Venta.
6. Superficies construidas, (por plantas y con instalaciones)
7. Breves características descriptivas, (las más representativas e importantes)
8. Breve resumen de instalaciones técnicas., (sobre todo agua y aire acond.)
9. Capacidad alojativa, (tipo de unidad, cantidad, superficie y nº de camas)
10. Breve infraestructura de la zona, (áreas de ocio, comunicaciones, etc.)
11. Nº de visitantes en la zona. Demanda. ; (algunas cifras representativas)
12. Nivel de ocupación, (2 años).
13. Análisis de inversión, (por que la compra puede ser una buena inversión)
14. Fotografía exterior del establecimiento hotelero.

La ficha de información se acompaña con:

1. contrato de confidencialidad que el potencial comprador deberá firmar para la obtención del Dossier de Venta.
2. contenido del Dossier de Venta que se entregará y las condiciones de la visita de inspección.
3. una solicitud de ciertos datos personales para clasificarlo como potencial comprador cualificado;

# **Mandato de Venta**

## ***(Ejemplo para Agencia Inmobiliaria)***

En \_\_\_\_\_ a \_\_ de \_\_\_\_\_ de 2014

### **Reunidos**

De una parte, como mandante vendedor, D. \_\_\_\_\_, con \_\_\_\_\_ en representación de \_\_\_\_\_ con CIF \_\_\_\_\_; y de otra parte, como mandatario bróker \_\_\_\_\_ con \_\_\_\_\_, en representación \_\_\_\_\_ con CIF \_\_\_\_\_

### **Acuerdan**

Que el mandatario vendedor y propietario del Hotel \_\_\_\_\_ sita en \_\_\_\_\_; autoriza a \_\_\_\_\_ para que actúe como broker e intermedie en la venta del mencionado establecimiento hotelero, según las siguientes

### **Condiciones**

1. El mandante vendedor contrata a \_\_\_\_\_ por un periodo máximo de 6 meses con carácter de no exclusividad para que actúe como broker e intermedie en la venta del mencionado establecimiento hotelero.
2. El mandante vendedor podrá facilitar el Dossier de Ventas realizado \_\_\_\_\_, a otros brokers o intermediarios interesados en la venta del inmueble o utilizarlo él mismo para la venta directa, según la anterior condición de no exclusividad en la venta.
3. El mandante vendedor no podrá modificar ni el precio de venta de salida, ni las condiciones de pago establecidas ambas en el Dossier de Ventas, salvo en la negociación con el comprador, previa a la firma del contrato de compraventa.
4. El mandante vendedor autoriza al mandatario broker, (previa notificación y de acuerdo por ambas partes), a realizar visitas de inspección del inmueble mencionado junto con potenciales compradores en la fecha y forma que sea más conveniente para el mandante vendedor.

## Dossier de Venta para Inmuebles Hoteleros

---

5. El mandante vendedor reconoce al broker como Consultor inmobiliario cualificado para realizar la función de supervisión sobre todo el proceso de compra venta; por lo que autoriza a éste a planificar, organizar y supervisar todos los contactos que se realicen entre el mandante vendedor y el posible comprador, desde la primera visita al inmueble, hasta la misma fecha de la firma del Título de la Propiedad ante Notario.
6. El mandatario broker llevará a cabo la intermediación y venta del inmueble mencionado con sujeción al precio y condiciones de pago establecidos en el Dossier de Venta y base a las características físicas, técnicas, comerciales y contables establecidas en dicho dossier.
7. El mandatario broker representará en la intermediación y venta a \_\_\_\_\_ con profesionalidad, diligencia y ética empresarial; utilizando como soportes promocionales, publicitarios y de relaciones públicas aquellos que estime más adecuados para la venta y siempre manteniendo la buena imagen pública de la empresa a la cual representa.
8. El mandatario broker no revelará información confidencial sobre el inmueble en venta a una tercera parte que no esté directamente interesada, (y así lo demuestre), en la compra del inmueble arriba mencionado.
9. El mandatario broker recibirá por la intermediación y venta del establecimiento hotelero arriba mencionado un 3% del precio total de venta en concepto de comisión por servicios prestados. De este 3% de comisión se deducirá el costo de realización del Dossier de Ventas.
10. Se entenderá como venta realizada a efectos de percibir la comisión pactada, aquella que culmine con la firma de un contrato privado de compraventa, (que no de reserva o señal), entre el mandatario vendedor y el comprador del inmueble. Esta comisión por servicios prestados se pagará en el lugar y fecha donde se firme la escritura de compraventa ante Notario.
11. El mandatario broker recibirá la comisión del 3% del precio total de venta, sobre cualquier contrato de compraventa que se firme en los 2 años siguientes entre el mandante vendedor y cualquier interesado que el mandatario broker le haya presentado durante el tiempo de duración del Mandato de Venta.
12. Este Mandato de Venta quedará sin efecto por las siguientes causas: por renuncia o acuerdo de las partes; por imposibilidad de cumplimiento del objeto del presente contrato por parte del mandatario broker;

## Dossier de Venta para Inmuebles Hoteleros

---

por cumplimiento del objeto social, por cualquier situación de insolvencia patrimonial o por el incumplimiento de alguna de las partes de cualquiera de las estipulaciones previstas es el presente contrato.

13. En lo no previsto en este Mandato de Venta, se aplicarán las normas del Código Civil y del Código de Comercio y demás leyes que le sean de aplicación.

14. Para la resolución o interpretación de cualquier tipo de controversia derivada del presente Mandato de Venta, las partes se someten a los Juzgados y Tribunales de \_\_\_\_\_ renunciando expresamente a cualquier otro fuero que les pudiera corresponder.

Y en prueba de conformidad firman el presente documento, en el lugar y fecha al principio indicados, quedando un ejemplar en poder de cada parte contratante.

D. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

D. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# **Contrato de Confidencialidad**

## ***(Ejemplo para Agencia Inmobiliaria)***

Este Contrato, una vez aceptado y firmado, confirma el entendimiento de que se establece un acuerdo de confidencialidad respecto a toda la información facilitada por la empresa:

\_\_\_\_\_, (el Broker), con CIF \_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_

a la empresa:

\_\_\_\_\_ (el Interesado), con VAT RN° \_\_\_\_\_ con domicilio \_\_\_\_\_

respecto al establecimiento hotelero con Referencia n° \_\_\_\_\_, según ficha de presentación, que esta a la venta y sobre el cual el interesado a mostrado interés.

Las condiciones en este Contrato de Confidencialidad que acepta el interesado son las siguientes:

1. Toda información de cualquier clase que se facilite al interesado debe ser mantenida como información confidencial y usada solamente para evaluar el potencial de negocio e inversión que existirá en la posible compra del establecimiento hotelero.
2. El interesado podrá facilitar esta información, bajo su total responsabilidad, a sus asociados, socios, consultores externos o abogados sólo con objeto de evaluar el potencial de negocio que resultaría de una posible compra.
3. Si el interesado actúa como broker, este será responsable de la utilidad última que le den sus clientes a la información facilitada.
4. El interesado se compromete a no difundir a terceras partes no relacionadas con el comercialmente, información alguna contenida en el Dossier de Ventas que se le facilita con posterioridad a la firma de este Contrato de Confidencialidad.
5. El interesado admite con la firma de este contrato que el inmueble en venta con referencia n° \_\_\_\_\_ en la ficha de presentación, fue presentado a él por primera vez por \_\_\_\_\_ y que reconoce a éste como el único

## Dossier de Venta para Inmuebles Hoteleros

---

broker a través del cual visitará el inmueble, presentará al propietario cualquier carta de intenciones o propuesta de compra y realizará cualquier acuerdo contractual de traspaso.

6. El interesado no contactará a la empresa propietaria, ni al propietario/s, ni a la dirección, ni a cualquier miembro del equipo de trabajo del establecimiento hotelero en venta. La persona de contacto, en todo momento, para resolver cualquier tema relacionado con la compra de este establecimiento hotelero será siempre \_\_\_\_\_.
  
7. Y en prueba de conformidad con todas estas condiciones firmo el presente Contrato de Confidencialidad en Leicestershire a \_\_\_ de \_\_\_ 2014 quedando una copia en mi poder y enviando otra copia firmada a \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ en representación de  
\_\_\_\_\_

***Nota: Este contrato de confidencialidad estará escrito en inglés, (u otro idioma) y español y deberán ser firmadas ambas copias.***

Para información sobre la mejor formación inmobiliaria en el mercado visitar el sitio web:

**[www.TuPuedesVenderMas.Com](http://www.TuPuedesVenderMas.Com)**