



П Р О Д А Е Т С Я



ГОСТИНИЧНАЯ КОМПАНИЯ
С ГОДОВЫМ ОБОРОТОМ 200 МЛН



PARK HAUS

ЭТО:



01 Компания №1 в сфере краткосрочной аренды апартаментов в Петропавловске и по Казахстану;



03 2 круглосуточных офиса (ресепшн) продаж;



05 Запатентованные бренд и система автоматизации;



07 Собственная база из 400 000 гостей;



09 Годовой оборот 200 млн.тенге, с ежемесячной маржинальностью 10-15%;



02 Существует с **Ноября 1999 года.**



04 «Пионер» посуточного бизнеса. Известное имя и хорошая репутация среди клиентов;



06 Подготовленный штат сотрудников из **40 человек;**



08 Собственная автоматизированная система (CRM), веб сайт, раскрытые группы в соц.сетях.



Что входит в стоимость бизнеса

Автоматизация бизнеса

Мы пользуемся собственной запатентованной автоматизированной программой «PARK HAUS- V1.3», которая позволяет вести учет заселяемости, уборки апартаментов, контроль всех расходов и учет бронирования совмещенный с CRM системой. Данная программа дает преимущество и имеет заверенный Патент.



Перспективы развития бизнеса для нового собственника

- Нарастивать объем предоставления услуг и повышать средний чек;
- Повысить качество предоставляемых апартаментов, за счет внедрения новых технологий и нового оснащения;
- Продвигать услуги компании выстроив новую более эффективную маркетинговую стратегию;
- Задействовать новые каналы привлечения гостей (e-майл маркетинг, программы лояльности, партнерские программы и тд);
- Масштабировать бизнес за счет франчайзинга;
- Внедрить новые услуги.



Общий вид апартаментов.
Апартаменты класса люкс
Туркестан, Гельвеция, Вашингтон





Кому подойдет этот бизнес?

- Опытным бизнесменам – бизнес можно развивать дальше, выводя на новый уровень, применяя собственный опыт и навыки;
- Начинающим предпринимателям – Возможность начать свое дело минуя затратную и рисковую начальную фазу создания бизнеса с нуля;
- Владельцам гостиничных бизнесов – интеграция нашего бизнеса в существующий позволит диверсифицировать риски, увеличить долю и географию охвата рынка, увеличить оборот денежных средств, получить новых клиентов и рынок сбыта;
- Инвесторам-настроив процессы получать возможность получать пассивный доход с минимальным участием в управлении бизнеса;
- Брокерам (риэлтерам) – возможность быстрой окупаемости приобретаемой недвижимости за счет заселения по принципу гостиничных апартаментов.

Что необходимо контролировать собственнику самостоятельно?



Ответы на вопросы:

«-Зачем продавать такой прибыльный и перспективный бизнес?».-

- Сейчас мы запускаем новый проект в другой сфере, который требует полного нашего участия и стартовых инвестиций, поэтому мы решили продать текущий бизнес

«-Что мешает Вам продать, а затем открыть такой-же бизнес?»»

- Для нас это не имеет никакого смысла, при такой логике мы бы не стали продавать бизнес, а продолжили его развивать сэкономив время, нервы и деньги;

«-А если из компании уйдут все сотрудники после смены собственника?»»

- В команде нет незаменимых сотрудников. Всех текущих сотрудников мы набрали в команду с рынка труда обычным способом, тоже самое можете сделать и Вы.

«-Чем обоснована цена продажи за данный бизнес?»»

- Мы посчитали стоимость продажи нашего бизнеса методом стоимости замещения. В основе данного метода лежит расчет стоимости создания нового бизнеса. Сопоставимого с нашим по финансовым показателям, занимаемой рыночной доли, существующей клиентской базе, имеющемуся в наличии недвижимости, имуществу, материалам, оборудованию, налаженным отношениям с поставщиками/контрагентами, нематериальными активами, штату сотрудников. Иначе говоря это расчет стоимости, во что обошлось бы создание такого бизнеса, если бы Вы создавали его с нуля. Кроме этого в стоимость бизнеса входит недвижимость «Привокзального офиса», рыночной стоимостью 20 млн. тг.

«-Вы выставляете свой бизнес только в хорошем свете, а какие есть «подводные камни»?»»

- Любой бизнес имеет свои преимущества и недостатки, а также несет определенные риски. В презентации мы указали текущее положение дел и потенциал для развития данного бизнеса. К тому же все данные, легко проверить и проанализировать из открытых источников. В интересах любого покупателя мы с радостью готовы встретиться лично и обсудить все вопросы с заинтересованными покупателями.

ПРОЦЕДУРА ПЕРЕДАЧИ БИЗНЕСА

Передача бизнеса будет проходить
в течении 4-6 недель и включает в себя:

- Проверка бизнеса новым собственником, включая оборот компании, имущества и прочего;
- Нотариальное переоформление всех документов и оплата сделки;
- Передача бизнеса и обучение всем ключевым бизнес-процессам, знакомство с персоналом;

Не откладывайте решение!

Если Вы заинтересованы в приобретении налаженного и прибыльного бизнеса с высоким потенциалом развития, понятной структурой и собственником, то наше предложение как раз для Вас.

PARK HAUS

- Приносит стабильную прибыль;
- Хорошо организован и отлажен;
- Имеет потенциал роста и развития



Не откладывайте решения о покупке, позвоните или напишите прямо сейчас!

+7 701 513 53 23