



Support de transaction

STRATEGIE D'INVESTISSEMENT A LONG TERME

Les transactions de propriétés hôtelières sont toujours des affaires complexes impliquant plusieurs parties prenantes comme l'acheteur, le vendeur, le courtier, l'opérateur hôtelier, les conseillers juridiques, les créanciers. Pour une mission de cette envergure, Eurofin Hospitality opère en tant que conseiller spécialisé dans l'étude des possibilités de financement et la structure de l'acquisition, ainsi que dans les négociations avec les différentes parties prenantes.

NOTRE PROCESSUS

Eurofin Hospitality peut représenter l'acheteur et le vendeur

ETAPE UNE – DEFINITION DE LA STRATEGIE D'ACQUISITION ET DE SON FINANCEMENT

Eurofin Hospitality travaille avec l'investisseur afin de déterminer les acquisitions les plus appropriées en fonction de:

- **Objectifs de risque / rendement**
- **Caractéristiques et localisation de l'actif**
- **Type de placement et calendrier d'exit**
- **Disponibilité des fonds propres**

ETAPE DEUX – FINANCEMENT DE L'ACQUISITION

Eurofin Hospitality, grâce à son réseau de clients, investisseurs et courtiers, identifie les opportunités d'investissement correspondantes aux cibles prédéfinies. Une brève analyse est menée pour sélectionner les opportunités valides. Eurofin Hospitality exprimera ensuite formellement les intérêts pour le compte de clients.

ETAPE TROIS – NEGOCIATION ET STRUCTURE DE LA TRANSACTION

Eurofin Hospitality assiste aux négociations des termes du contrat d'acquisition. Nous conseillons également sur la structure légale et financière la plus avantageuse pour l'acquisition, comprenant les commissions, les termes du paiement et les garanties déposées. En conséquence, le vendeur et l'acheteur signent généralement un protocole d'entente (MOU) dont les termes apparaîtront dans les ventes finales et le contrat d'achat.

ETAPE QUATRE – DUE DILIGENCE

Les contrats de vente et d'achat sont normalement sujets à un due diligence formel avant leur finalisation. Au cours de ce processus, Eurofin Hospitality estime et commente les points suivants:

- **Structure du bâtiment, cadre juridique, performance des ressources humaines et opérationnelles, résultats financiers, ROI attendu, identification des risques et exigences d'investissement**

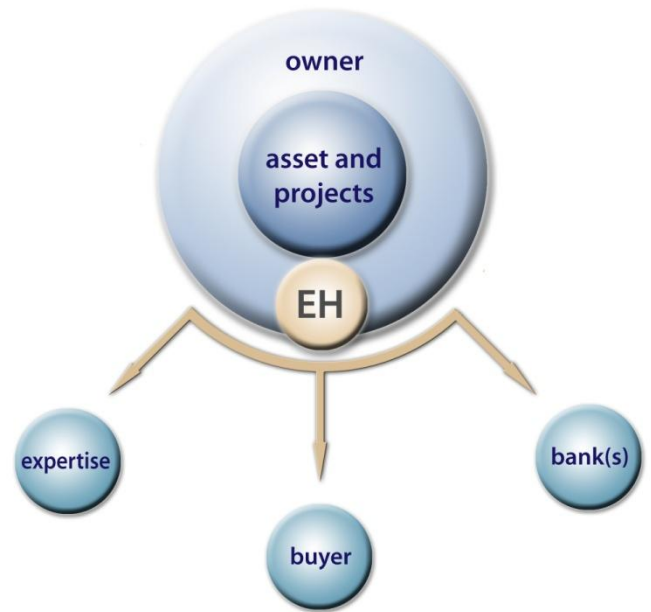
ETAPE CINQ – FINANCEMENT ET GESTION

Il est commun que l'acheteur demande du support dans l'approvisionnement des fonds nécessaires à l'acquisition du bien. Eurofin Hospitality est expérimenté dans la préparation du memorandum d'acquisition et du business plan dans un tel but. Il est également souvent requis que des négociations soient entreprises avec les marques actuelles ou futures et / ou les opérateurs de la propriété. Eurofin Hospitality possède une vaste expérience dans la gestion des opérateurs et peut inclure ce service dans le cadre du mandat.

NOUS OFFRONS

Eurofin Hospitality s'engage à:

- Agir comme conseiller de confiance et tierce personne indépendante
- Recourir à une base de donnée de 2000 propriétaires d'hôtel ou opérateurs et 1000 acheteurs agréés
- Trouver les transactions cachées du marché



Eurofin Hospitality (EH) peut opérer aussi bien en tant que consultant assistant le propriétaire dans la vente d'un actif que comme consultant chargé de la supervision de l'ensemble de la procédure, y compris la structure financière.