



# 22 IUNIE 2016 HOSPITALITY REAL ESTATE

## INVESTITII vs RUINA, EFORT vs SUFICIENTA

Ce s-a intamplat in trei decenii cu cea mai mare concentrare de proprietati hoteliere si capacitate de cazare a Romaniei ? Ce si cat am pierdut ? Cat de realiste sunt perspectivele ? Ce strategie sta la baza reconstructiei si dezvoltarii unui vast areal turistic ? Cum sunt incurajate si orientate investitiile necesare ? Cum pot fi armonizate interesele antreprenorilor cu cele ale comunitatilor locale ? Cum minimizam riscurile si cum maximizam beneficiile



editie dedicata litoralului  
si Deltei Dunarii  
a evenimentului anual  
cu data fixa - 22 IUNIE  
dedicat tranzactionarii  
proprietatilor hoteliere

prilejul de a cunoaste si  
dialoga cu proprietari,  
dezvoltatori, finantatori,  
proiectanti, consultanti,  
operatori, bancheri,  
autoritati...

cadrul optim de a cupla  
ofertele de vanzare cu  
intentiile de cumparare,  
oportunitatea de a gasi  
finantare pentru proiecte

locatia evenimentului  
Centrul de Conferinte  
Zenith Top CountryLine  
Statiunea Mamaia  
Constanta - Romania

**ORGANIZATOR:**  
**PEACOCK G.H.M.**

**PARTENERI:**  
**C.C.I.N.A. CONSTANTA**  
**HOTEL ZENITH MAMAIA**  
**TELEKOM ROMANIA**

## ***De ce ati alege sa participati la o Expo-Conferinta dedicata Pietei Imobiliare Hoteliere ?***

Fara indoiala ca sunt conferinte pe teme de turism si investitii la care ati fost sau puteti merge. Unele au deja multe editii la activ si nenumarati sponsori si parteneri. Participand la unele dintre aceste evenimente sigur ati ascultat prelegeri interesante ale unor vorbitori aflati in pozitii importante in diferite organisme sau firme de profil internationale, sau ati asistat la prezentarile partenerilor si sponsorilor. Suficiente prezentari au abordat subiecte teoretice, tendinte mondiale sau europene, tehnologii si softuri de ultima ora, subtilitati de operare, abordari inalt profesionale la scara globala sau zonala. Neindoielnic ati schimbat carti de vizita si v-ati imaginat aplicand ceva din ceea ce ati auzit la evenimentul respectiv.

Cu toata admiratia si respectul pentru aceste evenimente, pentru organizatori, parteneri si participanti, noi ne-am gandit sa construim Expo-Conferinta Hospitality Real Estate nu ca un eveniment al nostru, unde-voi sa fiti spectatori, ci ca un forum si instrument de lucru dedicat in exclusivitate voua si intereselor voastre, unde sa fiti implicati si sa participati direct. Am luat aceasta decizie in urma concluziilor desprinse in ani, dupa discutii cu multi dintre cei carora ne adresam, multe discutii purtate in pauzele de cafea ale unor evenimente stralucitoare, in locatii exclusiviste, dar de la care „spectatorii” asteptau solutii concrete, efecte palpabile, proceduri de urmat, reguli de asumat pentru problemele si preocuparile pe care le aveau.

Evenimentul nostru este de fapt o sesiune deschisa de lucru, cu prezentari, interventii libere, si luari de cuvint discret moderate de organizator, vizand exclusiv subiectele tranzactionarii cu proprietati hoteliere, structurarea pietei de profil locale, organizarea eficienta a comunicarii in aceasta piata, profesionalizarea abordarii investitiilor, securizarea finantarii. La un astfel de eveniment participarea voastra directa si activa este esentiala, altfel demersul nostru neavand nici un rost si ramanand fara finalitate, daca nu exista implicarea voastra, deciziile pe care le veti lua si asumarea concluziilor desprinse in discutii. Nu ne propunem sa aducem experti internationali sa va vorbeasca, ci ne concentram sa generam cadrul in care sa va puteti prezenta coerent proprietatile, sa intalniti interlocutori ce pot fi interesati in parteneriate, finantari sau achizitii, sa identificati solutii, sa stabilim impreuna care sunt cele mai corecte si eficiente instrumente de lucru si de comunicare in favoarea intereselor voastre individuale, dar si ale comunitatilor de afaceri din care faceti parte.

Sigur nu avem nici capacitatea, nici caderea, dar nici preocuparea sa va acordam vreun fel de premiu. Singurele premii speciale de care veti beneficia pot fi tranzactiile pe care le-ati putea incheia, persoanele pe care le-ati putea intalni si perspectivele pe care le-ati putea deschide pentru afacerile voastre.

Pentru editia de pe litoral, parteneri pentru buna si eficienta organizare si derulare a Expo-Conferintei Hospitality Real Estate sunt: Camera de Comert, Industrie, Navigatie si Agricultura Constanta, Hotelul Zenith Top CountryLine si Telekom Romania.

Editia expo-conferintei de la Constanta se adreseaza exclusiv intregii zone litorale si Deltei Dunarii, fiecare noua editie urmand sa fie organizata in alta localitate din tara, alocand interes unui alt areal turistic definit pe principiul teritorialitatii, al profilului local si raportului intre zonele componente.

Pentru evenimentul din 22 Iunie de la Mamaia, vor fi invitate initial cca. 60 de persoane, reprezentanti ai unor banci, reprezentanti ai fondurilor de investitii, firme imobiliare, antreprenori, proprietari de hoteluri, dezvoltatori, publicatii si web-site-uri specializate.

Avand in vedere amenajarea salii ca spatiu de dezbateri, numarul total de locuri disponibile in sala de conferinte va fi maxim 160, asadar 100 de locuri vor putea fi ocupate numai pe principiul „primul venit, primul servit” si numai in baza unei solicitari scrise, potrivit formularului de inregistrare completat si trimis pana la data de 10 Iunie la adresa [expo-conferinta@hospitalityrealestate.ro](mailto:expo-conferinta@hospitalityrealestate.ro) si achitarea taxei de rezervare de 100 lei pana cel tarziu la data de 15 Iunie in contul CCINA Constanta precizat in formular.

Pentru cei care vor sa-si prezinte proprietatea hoteliera, proiectul sau serviciile oferite in cadrul unui stand sau la un pupitru individual vor trebui sa solicite CCINA Constanta amenajarea necesara in baza formularului de comanda, trimis pana la 10 Iunie la email: [conferinta@hospitalityrealestate.ro](mailto:conferinta@hospitalityrealestate.ro). Numarul de standuri si pupitre individuale ce pot fi amplasate in Centrul de Conferinte Zenith este limitat la 24, angajarea acestor spatii facandu-se pe principiul „primul venit – primul servit”.

Ca sa puteti evalua corect abordarea pe care o avem in organizarea acestui eveniment, am mentionat in continuare o parte dintre categoriile de participanti si cateva dintre problemele care consideram ca se pot afla pe agenda fiecaruia. Daca va regasiti intre acestia si cel putin una dintre intrebarile prea mult amanate va trezeste interesul, atunci va asteptam negresit pe 22 Iunie la Centrul de Conferinte al hotelului Zenith Top CountryLine din Mamaia.

### ***Distinsi Proprietari ai hotelurilor aflate in exploatare,***

Ati avut oare momente in care v-ati intrebat daca ati facut cea mai buna alegere sa investiti in acest domeniu ?

V-ati pus cel putin odata problema sa vindeti proprietatea pe care o detineti ?

V-ati propus sa cautati un interlocutor serios impreuna cu care sa evaluati perspectivele reale ale dezvoltarii afacerii Dvs. ?

V-ati intrebat care ar fi valoarea corecta a proprietatii imobiliare pe care o detineti si, tot de atatea ori, v-ati gandit care ar putea fi valoarea reala a afacerii pe care o aveti ?

Ati oscilat intre a vinde proprietatea la un pret moderat ofertat de piata si a continua exploatarea hotelului in maniera pe care o cunoasteti, cu toate dificultatile ?

Ati constientizat eventual tendinta de a va supra-evalua proprietatea si afacerea ?

Ati remarcat cumva ca unele dintre deciziile Dvs., luate fara sa va consultati cu cineva avizat din domeniu, v-a determinat sa cheltuiti in plus, sau sa nu obtineti rezultatele sperate ?

### ***Onorabili Bancheri implicati in finantarea proiectelor hoteliere,***

Ati avut intotdeauna un studiu de fezabilitate pertinent si corect intocmit la fiecare cerere de finantare pentru constructia unui hotel ?

Intotdeauna planurile de afacere propuse de solicitantii creditelor pentru viitoare hoteluri au fost validate de profesionisti consacratii in domeniu?

Pentru evaluarea aplicatiilor privind creditele dedicate investitiilor hoteliere ati cooptat specialisti, sau ii aveti in colectivul bancii, pentru atestarea corectitudinii conceptului, capacitatilor si functiunilor propuse in proiectul supus finantarii ?

Cat de mult s-a aglomerat in ultimii cinci ani lista bancii Dvs. cu proprietati hoteliere neterminata sau a caror exploatare a esuat si au ramas in portofoliul bancii ca si credite neperformante ?

Cate dintre aceste proiecte hoteliere esuate ati reusit sa vindeti ? Cate ati reusit sa le inchiriati in vederea exploatarii ?

V-ati pus problema ca ati putea minimiza simtitor pierderile investind direct in finalizarea proiectelor neterminata si initierea exploatarii in relatii de parteneriat cu operatori profesionisti, ipoteze mai eficiente decat sa le tineti inchise in speranta unei vanzari, singura certitudine fiind permanenta scadere a pretului ?

Aveti interlocutori dedicati si specializati care sa promoveze corect in piata proprietatile hoteliere cu care ati ramas in urma esecurilor antreprenorilor ?

Aveti o colaborare permanenta cu experti sau consultanti, locali sau straini, privind domeniul hotelier ?

### ***Respectabili Antreprenori angajati in investitii hoteliere,***

Ati avut tendinta sa va asumati decizii asupra unor probleme aflate in afara domeniului Dvs. de expertiza, pe principiul ca ati fost de prea multe ori in hoteluri ca sa nu stiti cum ar trebui sa arate propriul hotel ?

Ati avut costuri de remediere a unor erori de constructie, in urma unor decizii pripite ?

Inainte de a incepe proiectarea, v-ati pus problema definirii corecte si in detaliu a conceptului viitorului Dvs.- hotel, in raport cu amplasarea, vadul comercial, circulatia turistica, perspectiva economica si demografica, resusele umane locale, etc. ?

Inainte de a aborda o banca pentru obtinerea creditului, ati evaluat solutii de management pentru hotelul Dvs. si impreuna cu un interlocutor ales ati definit un plan de afacere, un buget si o proiectie financiara pentru primii ani de exploatare ?

Cand ati purtat prima discutie cu banca, Dvs. stabiliseti conceptul hotelului si planul de afacere in care aveati deplina incredere ?

Inainte de a stabili cu banca termenii finali ai finantarii, v-ati asigurat ca ati bugetat corect si integral intrega investitie, incluzand neaparat si sumele necesare perioadei de pre-deschidere, recrutarea resurselor umane, bugetul de marketing, costurile cu managementul si cele totale de exploatare pe primele sase luni ?

Ati fi avut nevoie de mai multe informatii de piata si de indrumari din partea asociatiilor profesionale si patronale de profil ?

Ati fi apreciat mai multe facilitati oferite de administratia centrala sau locala privind sustinerea investitiilor in infrastructura turistica ?

### ***Stimati Agenti imobiliari interesati de piata hoteliera,***

Aveti in compania Dvs. un departament, un serviciu, un birou sau un om dedicat exclusiv acestei componente specifice a pietei imobiliare din Romania ?

Stiti ca la acest moment sunt scoase la vanzare pe intreg teritoriul Romaniei peste 930 de structuri de cazare, din care cca. 22% apartin bancilor ?

Cati proprietari de hoteluri credeti ca apeleaza la serviciile unei agentii imobiliare ?

Ati dezvoltat sau intentionati sa initiati o relatie profesionala coerenta cu asociatiile profesionale si patronale din domeniul hotelier ?

Cate structuri de cazare, indiferent de capacitate, au fost tranzactionate in ultimii cinci ani de compania Dvs. ?

Ati aloca interes si resurse pentru intelegerea si accesul la una dintre componentele speciale ale pietei imobiliare nationale, segment care valoreaza peste 2,2 miliarde de euro ?

### ***Discreti evaluatori de oportunitati si posibili cumparatori,***

Ce pondere alocati in evaluarea Dvs. calitatii conceptului proprietatii, functiunilor, capacitatii si potentialului afacerii hoteliere si cat pretului ?

Considerati ca proprietatile eronat concepute si defectuos construite pot prezenta interes, cel putin dintr-o perspectiva speculativa ?

Preferati un pret mic pentru o proprietate fara un concept clar si neterminata, in care trebuie sa investiti masiv, sau un pret mai mare, insa corect, pentru o proprietate definita profesional, functionala si prezenta in piata, care necesita investitii moderate ?

In baza unor contracte pe termene lungi, ati fi dispusi sa investiti in repararea, dotarea/amenajarea si exploatarea unor hoteluri aflate in proprietatea bancilor si sa impartiti profitul ? Cand evaluati o proprietate hoteliera va bazati exclusiv pe abilitatile Dvs. sau apelati si la un consultant / profesionist din domeniu ?

### ***Creativi arhitecti si proiectanti implicati in proiecte hoteliere,***

Prin abordarea Dvs. inalt profesionala si prin respectarea cu rigoare a principiilor proiectarii unui hotel, credeti ca ati putea orienta intr-o directie corecta investitiile specifice din domeniul ospitalitatii, reducand astfel esecurile ?

Sunteti de parere ca ar fi utila si necesara o documentare suplimentara si o specializare a arhitectilor si proiectantilor pe specialitati pentru abordarea corecta a proiectelor hoteliere ?

Obisnuiti sa lucrati in baza unui concept initial, detaliat pe spatii, capacitati si functiuni ?

Daca antreprenorul nu a initiat o relatie de consultant cu un specialist din domeniul hotelier, Dvs. obisnuiti totusi sa validati solutiile pe care le avansati cu opinia unui operator hotelier competent ?

***Dedicati reprezentanti ai administratiilor locale,***

Cel putin din perspectiva cresterii bazei de impozitare si a unei imagini atractive a localitatii in care activati, va preocupa diminuarea esecurilor unor investitii hoteliere si cresterea eficientei in exploatare a proprietatilor hoteliere ?

La constituirea PUG si PUZ ati evaluat corect impactul pe termen lung a capacitatilor si functiunilor aprobate, iar la acordarea certificatelor de urbanism si a autorizatiilor de construire ati avut in institutie specialistii necesari care sa evalueze sustenabilitatea si coerenta fiecarui proiect, mai ales dupa finalizare ?

Au Consiliile Locale printre preocupari si asigurarea unui cadru concurential sanatos, asigurarea unui echilibru rational intre functionalitatile si capacitatile unor spatii si impunerea unor reguli de conduita urbanistica care sa imbunatateasca imaginea statiunilor turistice pe care le administreaza ?

Exista elaborate studii care sa furnizeze linii majore de dezvoltare durabila a turismului si infrastructurii specifice ?

Sunt luate in calcul facilitati care pot fi la decizia locala pentru impulsionarea unor anumite tipuri de investitii care sa genereze efecte pozitive multiplicatoare ?

Au fost elaborate masuri de reglementare a responsabilitatilor proprietarilor fata de aspectul si integritatea cladirilor, cladiri care participa la imaginea generala a statiunii turistice ?

Organizator,

Peacock Hotels / Paul Marasoiu

