

# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

---

*VENTA DE HOTELES*



**Patrimonis Immobiliaris  
FORCADELL**

Confíenos su propiedad, sabemos cómo tratarla

# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

---

## VENTA DE HOTELES EN GIRONA Y BARCELONA

*hotel en la ciudad - hotel en la costa - hotel rural - hotel con encanto*

En esta documentación encontrarán información para poder conocernos y entender nuestra filosofía en la comercialización y venta de hoteles, desde nuestro primer contacto a la promoción, visitas, control y seguimiento.

Llevamos comercializando activos inmobiliarios y negocios hoteleros desde el año 2003 y durante este tiempo hemos consolidado la inmobiliaria del hotel para usted, la agencia de referencia dentro del sector y a la vanguardia de un mercado que avanza con la confianza que da un trabajo bien hecho.

Muchos son los clientes que han confiado en nosotros y si usted lo desea podemos asesorarle en la gestión de venta de su establecimiento hotelero pudiendo de este modo filtrar toda opción de hacerse con el inmueble a fin de proteger su patrimonio con la máxima discreción en la promoción y salida al mercado.

La venta de un hotel es un ejercicio largo que puede llevarnos una media de 4 años ya que no solo vendemos un inmueble precioso y exclusivo muy personal, sino que junto con todo esto vendemos un negocio, y un negocio cuesta de vender... pero se vende.

*Pregúntese ¿cuánta gente busca un piso o una casa? y ¿cuánta busca un hotel ?*

# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

---

## **LA EXPERIENCIA**

La venta de actividades económicas como los negocios hoteleros tienen un proceso largo y de mucha constancia, son inmuebles muy singulares y personales para cada hotel solo existe 1 o 2 compradores y nosotros tenemos que dar con él.

¿Si usted decidiera comprar un hotel donde lo buscaría en confianza?.

Únicamente entregue la gestión de venta de su hotel a una Agencia especializada en hoteles.

En el alquiler y en la compra venta de negocios hoteleros no tiene ningún sentido encontrarse un hotel en agencias donde venden pisos, casas, locales y terrenos.

Por otro lado lo único que se consigue es dar mala imagen y publicidad a su negocio que está activo y funcionando hasta el día de su venta.

Nuestra gestión es integral y completa, por motivos lógicos entre la distancia entre ustedes y nosotros y **“al no solicitar nunca una exclusiva de venta”** nos reservamos el estar o no presentes en algunas visitas a hoteles.

Las visitas las preparamos para el encuentro de los clientes con el hotel y sus propietarios hasta el último detalle con la documentación legal necesaria todo bien organizado y formalizado para la visita, no sintiéndose nunca ni la parte vendedora ni la compradora en ningún momento desamparada o desatendida por nuestra ausencia en el caso de que así sea.

En la parte final del recorrido siempre estamos presentes, confeccionamos toda la documentación y le acompañamos a la Notaría.

***Siempre intentamos asistir a todas las visitas pero siempre no es posible por logística y recursos por este motivo nos reservamos el no trabajar en exclusiva.***

# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

---

Hemos participado directamente en numerosas operaciones inmobiliarias lo que nos aporta una amplia experiencia en la negociación y cierre de operaciones en el mercado hotelero.

Si usted es propietario de un negocio hotelero y a decidido ponerlo a la venta solo confíe en profesionales ya que la venta de un hotel no se parece en nada a la venta de una casa, de un piso o de una finca, existen muchos factores a tener en cuenta, el principal factor es el variado perfil del cliente comprador y la seguridad en la operación.

Nunca solicitamos una exclusiva, pero aconsejamos al propietario no dar la venta de su hotel a más de dos agencia para evitar quemar el recorrido de venta y que el hotel se desprestige por sí sólo, afectando al normal funcionamiento y pudiendo llegar a perjudicar a los ingresos hasta su futura venta o problemas con los empleados.

El cliente comprador de un negocio hotelero ya sabe cómo encontrarnos y nos encuentra con la misma facilidad con la que lo hizo usted.

***Los hoteles que representamos no por tenerlo más agencias se venderán antes.***

Si están pensando en vender su hotel nosotros llevamos implicados en ello más de 15 años, sabemos de la dificultad y del prolongado proceso hasta su venta, pero también sabemos que para vender inmuebles tan personales es preciso tener paciencia, contactos, experiencia y la mayor presencia en internet a nivel mundial.

No podemos garantizar vender todos los hoteles ni siquiera la mitad de ellos, decir esto sería falso pero si les garantizamos que si nos confían la gestión de la venta de su hotel sabemos cómo hacerlo.



**registre d'agents immobiliaris  
de Catalunya** aicat 1852

Gestor Intermediario en Promociones y Edificaciones GIPE 3558, Miembro CEI,  
Tasador Perito Judicial 39 por el IPTPJ – AICAT de la Generalitat de cataluña 1582

# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

---

## **NUESTROS HONORARIOS**

Los honorarios siempre van ligados a la oferta y a la demanda del producto en el mercado y en este caso la oferta es alta y la demanda baja, también influye mucho el tiempo de gestión y la dificultad del producto.

### **Honorarios de venta**

Nuestra comisión vendrá determinada siempre por un % del precio real de la venta

En el caso de inmueble, hoteles o actividades económicas será de un 5%

Cobramos en el mismo momento que usted, si usted solicita unas Arras, Reserva, Paga Señal, contrato de Compraventa, etc, nosotros le cobramos el 5% de la misma y el importe restante lo cobramos en su totalidad directamente en la Notaría, cobramos como usted una parte al comprometer la venta y la otra al firmarse en Notaria.

Desde nuestros inicios con los hoteles hemos representado hoteles a nivel Nacional teniendo en cartea cientos de hoteles de todas las categorías y repartidos por toda España, desde enero del 2018 únicamente representamos hoteles situados en Girona y Barcelona

***\* Todos los gastos de comercialización y promoción corren a nuestra cuenta***

***\* Sólo cobramos si se efectúa la transacción con un cliente aportado por nosotros o cuando el cliente haya recibido la información por nuestra parte.***

# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

---

## LA PROMOCIÓN DEL HOTEL

A continuación le presentamos nuestra plataforma en internet para la promoción de su hotel, todas ellas disfrutan de buenas posiciones en internet dependiendo del tipo de búsqueda realizada por el navegante, con estas webs propias y con la ayuda externa de portales de pago más años de experiencia y contactos podemos garantizar estar siempre presentes en el mercado.

[www.hotelenventa.net](http://www.hotelenventa.net)

[www.masiasenventa.com](http://www.masiasenventa.com)

[www.piforcadell.com](http://www.piforcadell.com)

[www.patrimonis.es](http://www.patrimonis.es)

Estamos presentes en más de 70 países con un mínimo de 47.000 links promocionándonos lo que nos garantiza **clientes de todas partes del mundo** y estar siempre en las mejores posiciones dependiendo del tipo de búsqueda realizada ya sea por zona, por provincia, por comunidad o por el tipo de hotel.

Lo evidente es que quién busca un hotel pasa por nosotros, comprará o no comprará pedirá información o no la pedirá pero lo que sí está claro es que pasa por nosotros y ve a su hotel en promoción.

En la actualidad recibimos un total de más de 9.000 visitas mensuales, entendemos y aceptamos que muchas de ellas serán personas aburridas o simplemente navegantes pasando el rato, otras muchas errores de búsqueda de los mismos navegantes y otras tantas repeticiones de mirar una, otra y otra vez un hotel en concreto pero la verdad es que más de 9.000 visitas da para mucho, para la venta de hoteles.

***La mejor promoción pasa por saber ofrecer lo que uno vende***

# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

---

## **CONTRATAR NUESTRO SERVICIO**

Si está interesado en contratar nuestros servicios y quiere que le ayudemos en la gestión de la venta de su inmueble hotel o sociedad hotelera puede ponerse en contacto o esperar a que pasen un par o tres de días después de recibir esta información a que nuestro equipo le llame para conocernos y tratar el tema.

Si su establecimiento se encuentra en las provincias de Girona o Barcelona pasaremos personalmente para visitar el inmueble y conocernos.

*El único documento que necesitaremos es el mandato / nota de encargo sin exclusividad que lo encontrará en el próximo PDF de esta presentación el nº 8 y una **Fotocopia del DNI** de los firmantes*

*Rellenar pdf nº 8, imprimir, firmar, sellar, adjuntar los DNI y enviar por correo ordinario a:*

Patrimonis Immobiliaris Forcadell

Apartado de correos nº 27 del 17300 Blanes, Girona

Lo puede escanear todo y enviar a [info@patrimonis.es](mailto:info@patrimonis.es) para agilizar

Todas las encargo / Mandato de venta tienen que estar firmadas por los titulares en propiedad del inmueble hotel en caso de personas físicas y del administrador, gerente o apoderado en caso de sociedades.





Patrimonis Immobiliaris  
**FORCADELL**

**a Blanes Patrimonis...**

MANDATO – ENCARGO DE VENTA SIN EXCLUSIVA

Don/Doña..... DNI .....

Vecino.de la calle .....

teléfono..... e-mail .....

el actúa como..... del inmueble o de la sociedad .....

sita en ..... con NIF .....

Copropietario/a..... DNI.....

Copropietario/a..... DNI.....

**ENCARGA** a FRANCESC FORCADELL FELIPE, DNI 46.049.027-Z, Gestor Intermediario en promociones y Edificaciones, GIPE nº 3558, miembro de la Confederación Europeene de L'immobilier CEI, Tasador y Perito Judicial nº039 por el IPTPJ y de alta en el registro en la Generalitat de Catalunya con el aicat n1852 en adelante LA AGENCIA.

La gestión del VENTA SIN EXCLUSIVA de la finca o sociedad / negocio que se describe:

Datos Catastrales ver IBI .....

Cargas..... Por un precio de salida a la venta de ..... Euros

El presente documento queda sujeto a la normativa reguladora de la actividad profesional de mediación, y en especial se registrá por las siguientes clausulas:

**PRIMERA.-** El Mandato tendrá un plazo de vigencia de 6 meses, prorrogado por periodos sucesivos e iguales, salvo preaviso fehaciente de alguna de las partes con 15 días de antelación.

**SEGUNDA.-** La comisión a percibir LA AGENCIA será de un 5% del precio real de la venta, el derecho a percibir la comisión nacerá al firmarse el contrato de Arras o contrato de compraventa al que se refiere el presente encargo al amparo de su actividad mediadora. El pago de comisiones se realizará en la firma de dicho documento en su parte proporcional y el resto en el mismo momento de la firma en la notaria y por ello LA AGE CIA extenderá factura con su I.V.A

**TERCERA.-** Los honorarios se devengaran íntegramente si a pesar de haber caducado el presente encargo o de haberse rescindido por cualquier motivo, la venta se produjera a alguno de los clientes presentados o informados por LA AGENCIA. Si el propietario transfiriese por su cuenta lo notificará de inmediato para realizar un reconocimiento de cliente por parte de LA AGENCIA con la documentación firmada anteriormente.

**CUARTA.-** El propietario tiene derecho de desistimiento del presente sin necesidad de justificación alguna en el plazo de 14 días naturales.

**QUINTA.-** Para cualquier duda o divergencia que sugiera en la interpretación o ejecución de este contrato. ambas partes se someten al fuero y jurisdicción de los Tribunales de Blanes, Girona renunciando al suyo propio si lo tuvieren, en prueba de conformidad firman a un solo efecto.

En ..... a ..... de ..... de dos mil .....

Don/Doña

Copropietarios

Francesc Forcadell







Patrimonis Immobiliaris  
**FORCADELL**

**a Blanes Patrimonis...**

MANDAT – ENCÀRREC DE VENDA SENCE EXCLUSIVA

En / Na ..... amb DNI..... Veí de.....  
telèfons ..... Adreça electrònica ..... actua com ..... del  
immoble o de la societat ..... situada a ..... amb NIF .....

Copropietari / a ..... amb DNI .....  
copropietari / a ..... amb DNI .....

ENCARREGA a FRANCESC FORCADELL FELIPE, amb DNI 46.049.027-Z, Gestor Intermediari en promocions i Edificacions, GIPE n°3558, membre de la Confédération Europeene de l'immobilier CEI, Taxador i Perit Judicial n°039 pel IPTPJ i d'alta en el registre en la Generalitat de Catalunya amb el AICATt n°1852 en endavant L'AGÈNCIA.

La gestió de la venda SENCE EXCLUSIVA de la finca o societat que es descriu:

.....  
.....  
.....

Dades Cadastrals veure IBI .....  
Càrregues ..... Per un preu de sortida a la venda de.....Euros

El present document queda subjecte a la normativa reguladora de l'activitat professional de mediació, i en especial es regirà per les següents clàusules:

**PRIMERA.-** El encàrrec tindrà un termini de vigència de 6 mesos, prorrogat per períodes successius i iguals, llevat preavis fefaent d'alguna de les parts amb 15 dies d'antelació.

**SEGONA.-** La comissió a percebre L'AGÈNCIA serà d'un 5% de el preu real de la venda, el dret a percebre la comissió naixerà al signar-se el contracte d'Arres o contracte de Compravenda a què es refereix el present encàrrec a l'empara de la seva activitat medidora. El pagament de comissions es realitzarà a la signatura d'aquest document en la seva part proporcional i la resta en el mateix moment de la signatura a la notaria i per això LA AGÈNCIA emetrà factura amb el seu IVA corresponent.

**TERCERA.-** Els honoraris es meritran íntegrament si malgrat haver caducat el present encàrrec o haver-se rescindit per qualsevol motiu, la venda es produís a algun dels clients presentats o informats per L'AGÈNCIA. Si el propietari transferís pel seu compte ho ha de notificar immediatament per realitzar un reconeixement de client per part de L'AGÈNCIA amb la documentació signada anteriorment.

**QUARTA.-** El propietari te dretde desistiment del present sence nessesitat de justificació alguna en el plaç de 14 dies naturals.

**CINQUENA.-** Per a qualsevol dubte o divergència que sorgís en la interpretació o execució d'aquest contracte, ambdues parts es sotmetran al fur i jurisdicció dels Tribunals de Blanes (Girona) renunciant al seu propi si en tenen. En prova de conformitat signen a un sol efecte.

En ..... a ..... de ..... de dos mil .....

Don/Doña

Copropietarios

Francesc Forcadell



# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

## **EL FUTURO CLIENTE**

Todos los clientes interesados en solicitar información y visitar un inmueble lo primero que piden son fotografía el nombre del hotel y donde está situado, pues bien ninguna de estas tres cosas se les da, se le requiere a rellenar el documento de **acuerdo de confidencialidad** o a presentar una carta de intención de compra (documento que verá usted a continuación).

Entendemos que lo primero es la discreción pues su hotel está trabajando, recibiendo clientes y efectuando eventos hasta el día de su venta y lo que intentamos en todo lo que podemos es perjudicar en lo mínimo a usted y a su establecimiento.

De cada 7 acuerdos de confidencialidad que enviamos nos devuelven sólo 2 firmados.

Una vez recibimos la documentación que solicitamos al interesado realizamos varias comprobaciones y después ya nos ponemos en contacto con ustedes para comunicarles el interés y mandarles una copia del **acuerdo de confidencialidad** para que estén al corriente de los datos personales del interesado que recibirá toda la información necesaria para estudiar la posibilidad de adquirir en un futuro su establecimiento y de este modo poder preparar las visitas al inmueble si el interés sigue en firme

Para que usted nos confirme todo esto y recibir nosotros garantías suficientes de que se nos reconoce el cliente como cliente interesado aportado por nosotros en algunas ocasiones nos tendrá que enviar firmado el documento de **entrega de información y parte de control de visitas**

Y en las visitas al inmueble se firmará la **hoja de visita** para dejar constancia de la misma con el precio ofertado al cliente.



# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

## ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD Y SOLICITUD DE INFORMACIÓN

Mediante la firma de este Contrato. Ud manifiesta su interés en estudiar la posibilidad de adquirir un Inmueble / Negocio / sociedad y a tal efecto Francesc Forcadell, Gipe 3558 con aicat 1852, contratado por la propiedad para tal fin y con mandato para esta gestión realizará todas las acciones necesarias para el buen fin de la operación de acuerdo con las siguientes estipulaciones:

1- Reconoce que la información que recibirá es de una naturaleza extremadamente sensible y confidencial. Acuerda revelar esa información solamente a aquellas personas de su empresa que lo requieran por su posición; y a nadie fuera de ámbito familiar, excepto aquellas personas designadas como asesores profesionales. Requerirá el mismo nivel de confidencialidad de todas aquellas que reciban esta información de usted y se responsabilizará de cualquier incumplimiento.

2- Salvo información ya pública, mantendrá confidencial toda la información suministrada durante el curso de su investigación, incluyendo el hecho de que el Inmueble / Negocio / sociedad esta en venta.

3- Acuerda que la información a recibir sólo se utilizará para evaluar una posible adquisición del Inmueble / Negocio / sociedad y esta información nunca se utilizará para fines comerciales.

4- La propiedad se reserva el derecho a modificar los términos y condiciones de la transacción propuesta.

5- Reconoce y acepta a Francesc Forcadell como gestor intermediario encargado de gestionar la venta del Inmueble / Negocio / sociedad a consulta y es quién se lo presenta por primera vez y da a conocer..

6- Los honorarios a percibir Francesc Forcadell como intermediario en la venta están pactados y firmados en el mandato con el propietario he incluidos en el precio final de la operación

7- una vez aceptado este documento recibirá la información para conocer con más profundidad el Inmueble / Negocio / sociedad A petición expresa de los propietarios, rogamos nunca llamen al inmueble ni se presentarse preguntando ya que muchas veces están gestionados por terceros y no están al corriente de las intenciones de la propiedad en otros casos se podría levantar la sospecha entre el personal generando un mal ambiente y perdidas. Por este motivo nos contrato el propietario en su día encargándonos la gestión y les agradecemos sigan contactando únicamente con nosotros para visitas, consultas y futuras entrevistas con los propietarios.

Don/Doña.....DNI.....

En representación de.....NIF.....cargo.....

Correo electrónico.....Teléfono...../.....

Inmueble / Negocio / sociedad a consulta, en la web Ref..... Provincia.....

Precio.....

En.....a.....de.....de dos mil.....

Don/Doña.....  
Nombre, Firma y sello



Patrimonis Immobiliaris  
**FORCADELL**

a Blanes **Patrimonis...**

HOJA DE VISITA

Tras recibir en su día el mandato para la venta / alquiler hoy se realiza visita con clientes interesados en la futura adquisición del inmueble, negocio o sociedad.

Nos recibe:

D.N.I:

Que actúa como:

Visita a:

Localidad:

Hora de la visita:

Persona que la visita:

D.N.I:

Teléfono:

Correo electrónico:

Empresa interesada:

NIF:

Precio ofertado: €

Si finalmente se consuma un alquiler, el arrendatario pagara una mensualidad + IVA a la Agencia en concepto de honorarios.

En ..... a ..... de ..... de dos mil .....

Don/Doña

Copropietarios

Francesc Forcadell



# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

## ENTREGA DE INFORMACIÓN Y PARTE DE CONTROL DE VISITAS

Don./Doña.....DNI.....en calidad  
de propietario o representante de la sociedad ..... con NIF.....  
propietaria del inmueble .....

Copropietario/a.....DNI.....  
Copropietario/a.....DNI.....

Referencia catastral o de escritura.....  
Nombre comercial.....

ENCARGA y AUTORIZA para la Venta de lo anterior mencionado a FRANCESC FORCADELL FELIPE, DNI 46.049.027-Z, Gestor Intermediario en promociones y Edificaciones, GIPE nº 3396, miembro de la Confederación Europeene de L'immobilier CEI, Tasador y Perito Judicial nº039 por el IPTPJ y de alta en el registro en la Generalitat de Catalunya con el aicat n1852 en adelante LA AGENCIA.

Don./Doña..... se ratifica en el mandato de venta suscrito en su día con LA AGENCIA y acepta la presentación de posibles clientes para la venta o del inmueble / negocio o sociedad en cuestión por parte de LA AGENCIA y También autoriza expresamente a LA AGENCIA para entregar toda la información que estime necesaria y de a conocer el inmueble a los futuros clientes para el buen fin de la operación para el que es contratado y en este caso reconoce a:

Don./Doña.....  
.....

También reconoce y acepta tener que abonar a LA AGENCIA unos honorarios en concepto de mediación inmobiliaria si la operación llegase a concretarse con los clientes mencionados o sociedades de las que formen parte.

En ..... a ..... de ..... de.....



propietario / representante

copropietarios

Francesc Forcadell

# PATRIMONIS IMMOBILIARIS FORCADELL

En **Patrimonis Immobiliaris Forcadell** encontrará el aliado perfecto para llevar a cabo la compra de su hotel de un modo personal y transparente en el que tanto usted como nosotros estaremos implicados en el mismo proyecto.



## Patrimonis Immobiliaris **FORCADELL**

Somos una agencia especializada en hoteles y disponemos de un seguro de responsabilidad civil nº 8/4.901.837-M y otro de crédito caución nº 4.015.862 para dar toda la tranquilidad y confianza que se merecen nuestros clientes

Gestionamos la venta de hoteles desde 2003



European Association of  
Real Estate Professions aisbl