



DEDICAȚI PROIECTELOR
DE VALOARE



DEDICAȚI PROIECTELOR
DE VALOARE

"Echipa face întotdeauna diferența dintre succes și eșec".

Dezvoltarea imobiliară este o știință, iar pentru dezvoltatori, educația și respectul față de comunitate ar trebui să fie două aspecte extrem de importante.

Educația și evoluția continuă, alături de respect, au fost și sunt primordiale pentru echipa CERTION, acestea stând la baza dezvoltării personale a fiecăruia. Astfel, Echipa CERTION generează proiecte cu un standard ridicat al vieții urbane, cu accent pe protejarea mediului, ca parte a evoluției firești a întregii comunități.

Cătălin Scripcaru

CEO și Președinte CERTION





Cuprinsul prezentării companiei CERTION

1. Compania CERTION

Cine suntem? Partenerii CERTION	06
Principiile noastre de guvernanță	07
Ce facem? Strategia de dezvoltare	08
În ce zone dezvoltăm?	10
Proiectele CERTION	12

4. Programul hotelier

Strategia programului hotelier	39
De ce am ales un operator local?	42
Cine este Loyal Paladin?	44
Experiența Loyal Paladin	47
Vrei să locuiești sau să investești?	48

2. Reședințele Hoteliere

Ce sunt reședințele hoteliere?	21
Ce servicii oferă?	24
Ce sunt FF&E?	25
Avantajele FF&E	26
Exemplu din portofoliul CERTION - VOGH Saturn	27

5. Planul de investiții

Termenii principali de parteneriat	50
Beneficii în programul hotelier	53
Programul de închiriere (Rental Pool)	54
Exemplu Jakob Sonne	56
Ce urmează?	60

3. Operare hotelieră

Ce înseamnă operare hotelieră?	30
De ce să alegi un operator hotelier?	31
Reședințe Hoteliere față de închirierea individuală	32
De ce credem în Reședințele Hoteliere?	34
Cum alegi un operator hotelier?	37



CERTION
Noi suntem



Cine suntem? Partenerii CERTION



Cătălin Scripcaru

Președinte & CEO CERTION

Cu peste 20 de ani de experiență în dezvoltări și tranzacționări imobiliare, Cătălin a fondat echipa CERTION în 2015. Parcursul său profesional include poziții precum președinte al companiei Advanced Development (achiziționată de CERTION), CEO al companiei Strabag Development și CEO al companiei Raiffeisen Evolution. De asemenea, a fost implicat în peste 100.000 mp de proiecte de dezvoltare rezidențială și de birouri. Din 2017 a dezvoltat mai multe proiecte de lux în parteneriat cu One United Properties (NEO), companie pe care a părăsit-o în 2020.



Cezar Ionescu

Director dezvoltare
de proiecte CERTION

Cezar este specialist cu experiență în dezvoltarea și planificarea proiectelor pe piețele imobiliare din România și Europa. Portofoliul său include dezvoltarea, planificarea și negocierea unui parteneriat public-privat (PPP) cu Ministerul Apărării Naționale din România, peste 500.000 mp de birouri în Bruxelles, incluzând clădirea Berlaymont, sediul Eurocontrol și sediul Parlamentului European. De asemenea, el a dezvoltat o serie de proiecte pentru Interparking, care totalizează peste 6.500 de locuri de parcare "off street" la nivel național. Experiența sa pe piața europeană vine din perioada în care a făcut parte din echipa Robelco. S-a alăturat echipei CERTION în 2017.



Bogdan Cărunțu

Director de creație CERTION

Bogdan are peste 20 de ani de experiență în marketing și dezvoltarea de brand-uri, consiliere atât asupra dezvoltărilor de proiecte românești, cât și internaționale din diverse industrii. De-a lungul carierei sale a acordat consiliere cu privire la dezvoltarea proiectelor Raiffeisen Evolution (Promenada Mall și Sky Tower), Millenium-Heinemann și Ministerul Transporturilor din România (a consiliat cu privire la dezvoltarea de brand pentru aeroporturile din București). Alte proiecte de dezvoltare de brand includ: CEETRUS – proiecte de vânzare cu amănuntul, birouri și rezidențiale, Kasper Development, Hotel Kronwell, Europolis, RMGC, Immoeast și Societatea Civilă de Avocatură NNDKP. Din 2015, Bogdan este partener fondator al echipei CERTION.



Integritatea absolută, personală și profesională

Integritatea absolută a tuturor celor implicați în ecosistemul CERTION (acționari, management, echipe operative, parteneri, furnizori) reprezintă condiția primordială de integrare.

Gândirea creativă ca stil de viață profesional

Ingeniozitatea, inovația și eficiența prin eficacitate sunt câteva dintre atributele necesare echipei și partenerilor CERTION.



Performanța financiară superioară și volatilitatea limitată

Capacitatea sporită de analiză a echipei și a partenerilor CERTION asigură prudența și echilibrul necesar pentru o performanță financiară superioară.

Comunitatea primează în orice proiect al companiei

Focusul întregii filosofii CERTION este orientat către comunitatea în care CERTION se integrează și se identifică cu fiecare proiect.



Dezvoltăm reședințe hotelieră în cele mai importante zone turistice.

Suntem dedicați în realizarea parteneriatelor
cu operatori hotelieri consacrați, pentru a ne
asigura că proiectele noastre sunt gestionate
cu profesionalism și experiență.

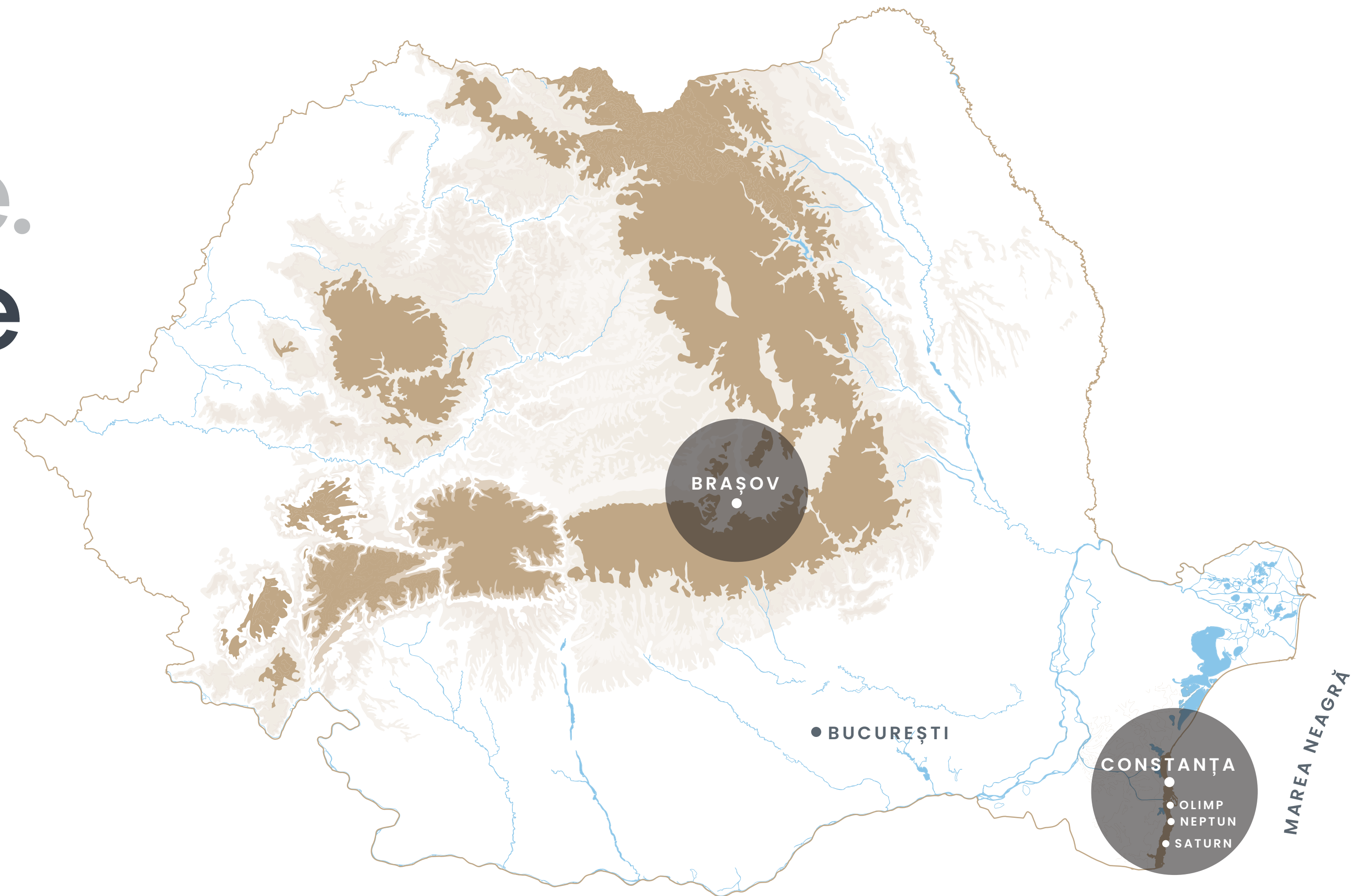






La mare și la munte. Destinațiile CERTION

Județul Constanța și Brașov se află pe **primele 2 locuri** în topul destinațiilor turistice an de an, cu peste **2.5 milioane de înnoptări / an**. Aici am ales să dezvoltăm.





Zonele de dezvoltare

Garanția succesului. Locații de valoare

Alegem cele mai bune locații, având în vedere cercetările și analizele atent efectuate în prealabil, pentru a garanta succesul proiectelor noastre.



Dezvoltăm șapte proiecte aflate în diferite stadii.



VOGH - Olimp Hotel & Residences

VOGH este un proiect hotelier premium din Olimp, una dintre cele mai bune locații de pe malul românesc al Mării Negre. Este singurul proiect imobiliar de pe litoralul românesc care va avea piscină Infinity la etajul 11. Clădirea de 13 etaje include 168 de apartamente proiectate cu terase spațioase, oferind vederi spectaculoase.

Estimare	Q2 2023
Valoarea netă a dezvoltării de proiect (NDV)	EST. € 33 milioane



Galileo - Olimp Hotel & Residences

Galileo Olimp Resort & Residences este proiectat să devină landmark-ul stațiunii. Astfel, o generoasă esplanadă pietonală, cu multiple facilități, a fost prevăzută în cadrul proiectului. Pentru o experiență completă, unele apartamente au o piscină de tip jacuzzi amplasată pe terasă.

Estimare	Q1 2024
Valoarea netă a dezvoltării de proiect (NDV)	EST. € 33,5 milioane



Lago - Neptun Resort & Residences

Amplasat pe malul lacului Neptun, lângă faleză, Lago Resort & Residences este conceput ca un hotel pentru vacanțe lungi. Piscină exterioară, plajă privată, SPA & piscină interioară sunt doar câteva dintre facilitățile oferite.

Estimare	Q1 2025
Valoarea netă a dezvoltării de proiect (NDV)	EST. € 40 milioane



Solantis - Neptun Resort & Residences

Amplasat pe malul lacului Neptun, lângă faleză, Lago Resort & Residences este conceput ca un hotel pentru vacanțe lungi. Piscină exterioară, plajă privată, SPA & piscină interioară sunt doar câteva dintre facilitățile oferite.

Estimare	Q4 2026
Valoarea netă a dezvoltării de proiect (NDV)	EST. € 20 milioane



Ne concentrăm pe crearea reședințelor Hoteliere care să ofere experiențe memorabile la un nivel de calitate fără precedent.



Pharos - Olimp Hotel & Residences

Clădirile înalte sunt impresionante, dar o clădire cu o suprafață construită de peste 25,000 m2 este uluitoare. Ca rezident Pharos, ai marea la picioare. Iar ferestrele din sticlă, de la podea până la tavan asigură o priveliște spectaculoasă.

Estimare	Q2 2025
Valoarea netă a dezvoltării de proiect (NDV)	EST. € 41 milioane



VOGH Saturn Resort & Residences

Galileo Olimp Resort & Residences este proiectat să devină landmark-ul stațiunii. Astfel, o generoasă esplanadă pietonală, cu multiple facilități, a fost prevăzută în cadrul proiectului. Pentru o experiență completă, unele apartamente au o piscină de tip jacuzzi amplasată pe terasă.

Estimare	Q3 2026
Valoarea netă a dezvoltării de proiect (NDV)	EST. € 85 milioane



Jakob Sonne Poiana Brașov

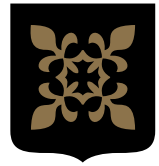
Amplasat la doar 20 de minute cu mașina din Brașov, în Poiana Brașov, Jakob Sonne Resort este combinația perfectă de ansamblu rezidențial: apartamente de lux într-o locație premium.

Estimare	Q1 2026
Valoarea netă a dezvoltării de proiect (NDV)	EST. € 100 milioane



Olimp

Perla litoralului
românesc



Proiectele CERTION - Coasta de Sud a Litoralului

Olimp-Neptun a fost întotdeauna o zonă premium - zona cu cel mai curat aer de pe litoralul românesc. Este stațiunea aleasă în timpul comunismului pentru construcția de vile de protocol. **Zona își păstrează și astăzi statutul de stațiune prezidențială.**





Poiana Braşov. Resortul din Carpați

În inima Munților Carpați, la mai puțin de 200 km de capitala București. Amplasată la doar 8 km de orașul Braşov și la 10 km de Râșnov, Poiana Braşov este considerată cea mai mare și luxoasă stațiune din România, fiind totodată și cea mai populară destinație de schi, cu un domeniu schiabil impresionant de 24,5 km.



Natura frumuseţii absolute

Această oază pitorească este un loc în care natura se îmbină perfect cu confortul modern, oferind o experienţă unică tuturor vizitatorilor săi. Peisajul montan se reflectă în ochii tăi şi îţi aminteşte de frumuseţea naturală ce poate fi găsită în România.





Jakob Sonne

Plan de poziţionare.
Perspectivă aeriană.

B **E**

Condo Hotel

A1 **A2** **C** **D**

Rezidenţial şi Program
de închiriere opţional





Reședințele de Brand





Ce sunt Reședințele Hoteliere?

Acele tipuri de proprietate care sunt operate de o companie sau un lanț hotelier.

Exemple internaționale:



Oferă facilități și servicii de înaltă calitate, cum ar fi menajul și concierge-ul, care sunt asociate de obicei cu hotelurile și stațiunile de lux.

Reședințele hoteliere sunt de obicei o colaborare între un brand și un dezvoltator.

Brandul acordă dezvoltatorului o licență pentru a comercializa și vinde reședințe care includ brandul respectiv.

În multe cazuri, brandul gestionează și oferă servicii proprietăților asociate cu brandul lor pentru a menține standardele.

Reședințele de brand pot fi achiziționate pe piața liberă, și sunt afiliate, de obicei atât prin design, cât și prin servicii, la un brand bine cunoscut.



Reședințele hoteliere

Top lanțuri hoteliere

2022	Clasament viitor
1 Marriot	1 Marriot
2 Fours Seasons	2 Accor
3 Accor	3 Fours Seasons
4 Hilton	4 Hilton
5 Banyan Tree Group	5 Banyan Tree Group
6 Emaar	6 Hyatt
7 IHG	7 Rosewood
8 Rosewood	8 IHG
9 Hyatt	9 Emaar
10 Aman	10 Mandarin Oriental

Top hoteluri neafiliate

2022	Clasament viitor
1 YOO	1 YOO
2 Trump	2 Trump
3 Greg Norman	3 Pinifarina
4 Giorgio Armani	4 Giorgio Armani
5 Versace	5 Versace
6 Bulgari	6 Light Art
7 Pinifarina	7 Greg Norman
8 LVMH (Fendi)	8 Bulgari
9 Bell Media	9 Roberto Cavalli
10 Roberto Cavalli	10 Elie Saab





Structura
hotelieră la nivel
internațional

Completed

Luxury 60.1%

58.5%

Non-Hotelier 17.4%

16.8%

Upper-Upscale 13.3%

15.5%

Upscale 6.3%

1.7%

Upper-Midscale 0.3%

1.0%

Midscale 0.2%

0.2%

Pipeline
and current
supply





Ce servicii oferă?

Reședințele hoteliere se diferențiază adesea prin serviciile disponibile și prin caracterul personalizat al furnizării acestor servicii.

“Serviciile de bază”, incluse, cuprind concierge, securitate, întreținerea terenurilor și utilizarea facilităților hoteliere. Serviciile “la cerere”, la un cost suplimentar, variază de la menaj până la servicii private de luat masa sau pentru animalele de companie.

Servicii de bază

Utilizarea facilităților hoteliere

Securitate 24/7, valet parking, high speed internet

Statut ridicat în programul de loialitate

Concierge: livrare corespondență și pachete, rezervări pentru călătorii și restaurante, rezervări pentru spa și salon, rezervări pentru golf și divertisment, servicii de trezire, servicii pentru animale

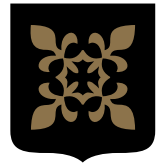
Servicii la cerere

Curățenie, Servicii de spălătorie

Servicii de masă la domiciliu, Cumpărături personale, Antrenor personal, Tratamente de spa la domiciliu, Servicii de îngrijire a copiilor, Servicii pentru animale de companie

Sală de întâlniri / echipament de birou

Utilizarea suitei pentru oaspeți



Ce sunt FF&E?

Pachetele de mobilier, accesorii și echipamente FF&E* sunt obligatorii dacă un cumpărător dorește să își înregistreze proprietatea în schema de închiriere gestionată.

Standardele ridicate joacă un rol important în poziționarea unui produs. Pachetele FF&E joacă un rol important în strategia reședințelor Hoteliere.

*Furniture, Fixtures & Equipment



Victor Grosu
Partener CERTION
Owner Grosu Art Studio



De ce să investești în FF&E?

01

Concept complet hotelier

Pachetele de mobilare oferă un concept complet și coerent pentru camerele de hotel sau pentru proprietățile rezidențiale de brand, astfel încât să poată fi creat un **aspect și o atmosferă uniformă** în întreaga proprietate.

02

Standardizare hotelieră

Utilizarea aceluiași set de mobilier și accesorii în întreaga proprietate ajută la crearea unui **standard de hotel consistent**. Această standardizare poate îmbunătăți **experiența clienților** și conduce la maximizarea veniturilor prin loializarea față de brand.

03

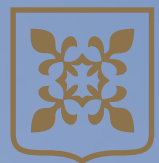
Diferențiere și servicii personalizate

Un set de mobilier și accesorii personalizate poate face o **diferență semnificativă** între proprietățile de brand și alte unități de cazare. Toate piesele se potrivesc în mod adecvat în spațiul disponibil și sunt amplasate corespunzător.

04

Costuri reduse pentru pachete

Achiziționarea pachetelor de mobilare poate fi **mai eficientă** decât achiziționarea individuală a pieselor de mobilier și a accesoriilor. De asemenea, poate reduce costurile de transport, stocare și gestionare a inventarului.



Strategia de dezvoltare

VOGH Saturn

Gândit și dezvoltat de la început să opereze ca un **resort hotelier.**

VOGH Saturn este exemplul perfect de proiect din portofoliul CERTION cu facilități și servicii hoteliere.

Amplasat pe plaja din Saturn, acesta se adresează unui public aflat în căutarea experiențelor premium pe litoralul românesc.





VOGH
SATURN

Servicii și facilități de
marcă concepute pentru
a deservi nevoile
oaspeților hotelieri

230 unități de cazare

3 restaurante

2 săli de evenimente

Centru business

Centru Wellness și Spa

Un lounge bar și un beach bar

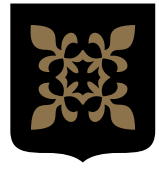
Piscină exterioară & interioară

Loc de joacă pentru copii



Pregătit de

Operare



Ce înseamnă operarea hotelieră?

Un operator de hotel este responsabil de gestionarea operațiunilor zilnice ale unui hotel, asigurându-se că acesta funcționează în mod eficient și profitabil.

Are o înțelegere profundă a pieței hoteliere și a tendințelor actuale, poate să identifice și implementeze cele mai bune practici și procese pentru a asigura succesul hotelului.

Supraveghează personalul și gestionează relațiile cu clienții

Se asigură că hotelul este curat și bine întreținut

Gestionează **finanțele, inclusiv bugetarea, prognozarea și raportarea financiară.**

Este responsabil de marketing și promovarea hotelului, precum și de dezvoltarea și implementarea strategiilor de afaceri pentru a **maximiza veniturile.**



De ce să alegi un operator hotelier?

Principalele beneficii includ expertiza în gestionarea afacerilor hoteliere, creșterea veniturilor și profitabilității, îmbunătățirea experienței clienților și reducerea costurilor operaționale prin utilizarea resurselor și tehnologiei adecvate.





Avantajele Reședințelor Hoteliere față de închirierea individuală

01

Experiență și consistență

Reședințele de marcă oferă o experiență consistentă pentru rezidenți, cu facilități și servicii de lux disponibile **pentru toți oaspeții**. Prin închirierea individuală, calitatea experienței de închiriere poate varia foarte mult în funcție de gazdă și proprietate.

02

Puterea Marketing-ului

Reședințele de marcă sunt asociate cu branduri hoteliere bine-cunoscute și de încredere, ceea ce poate oferi un **nivel suplimentar de credibilitate** și asigurare pentru potențialii cumpărători sau chiriași. Gazdele individuale, pe de altă parte, sunt adesea **entități necunoscute**, cu puțină sau deloc reputație de brand stabilită.

03

Management profesional

Reședințele de marcă sunt **gestionate de administratori de proprietăți profesioniști**, care sunt responsabili de asigurarea faptului că proprietatea este menținută la un standard ridicat. Gazdele individuale sunt adesea responsabile pentru gestionarea proprietății singure, ceea ce poate duce la **inconsistențe în calitatea experienței de închiriere**.

04

Securitate și siguranță

Reședințele de marcă sunt adesea situate în comunități închise sau complexe de stațiuni, ceea ce poate oferi un nivel suplimentar de securitate și siguranță pentru rezidenți. Proprietățile individuale, pe de altă parte, **pot fi situate în zone mai puțin sigure sau mai puțin dorite**.



Avantajele Reședințelor Hoteliere față de închirierea individuală

05

Revânzarea la un preț mai bun

O proprietate de brand poate menține valoarea pe termen lung, ceea ce poate permite proprietarului să o vândă mai târziu la **un preț mai bun** decât o proprietate obișnuită de închiriat. Aceasta poate oferi un **randament mai mare pe termen lung pentru investiție**.

06

Rata de ocupare și tariful mediu (ADR) mai mare

Reședințele de Hoteliere sunt mai ușor de închiriat decât proprietățile individuale, datorită faptului că sunt asociate cu un brand de renume și că au o reputație mai bună în rândul clienților. Atrag clienți dispuși să plătească un preț mai mare pentru a beneficia de facilități și servicii premium, ceea ce poate conduce la un tarif mediu mai mare. **Acest lucru poate duce la o creștere a veniturilor pentru proprietar.**

07

Mai puțin efort și timp de implicare

Închirierea unei proprietăți poate fi o sarcină dificilă și consumatoare de timp. Cu toate acestea, proprietatea unei rezidențe de brand poate fi mai ușoară de gestionat, deoarece brandul gestionează totul. Aceasta poate **permite proprietarului să se concentreze mai mult asupra altor activități sau investiții.**

08

Beneficii de membru

Proprietarii beneficiază de programe de loialitate sau de membri, care oferă diferite avantaje, cum ar fi reduceri la serviciile de restaurant sau de spa, acces la facilități premium sau la evenimente exclusive, acces în alte locații afiliate.



De ce credem în reședințele Hoteliere?

Cererea de servicii hoteliere a înregistrat o evoluție pozitivă în ultimii 10 ani, cu o creștere medie anuală de 4,2%.

Studiu realizat de
Federația Industriei Hoteliere din România

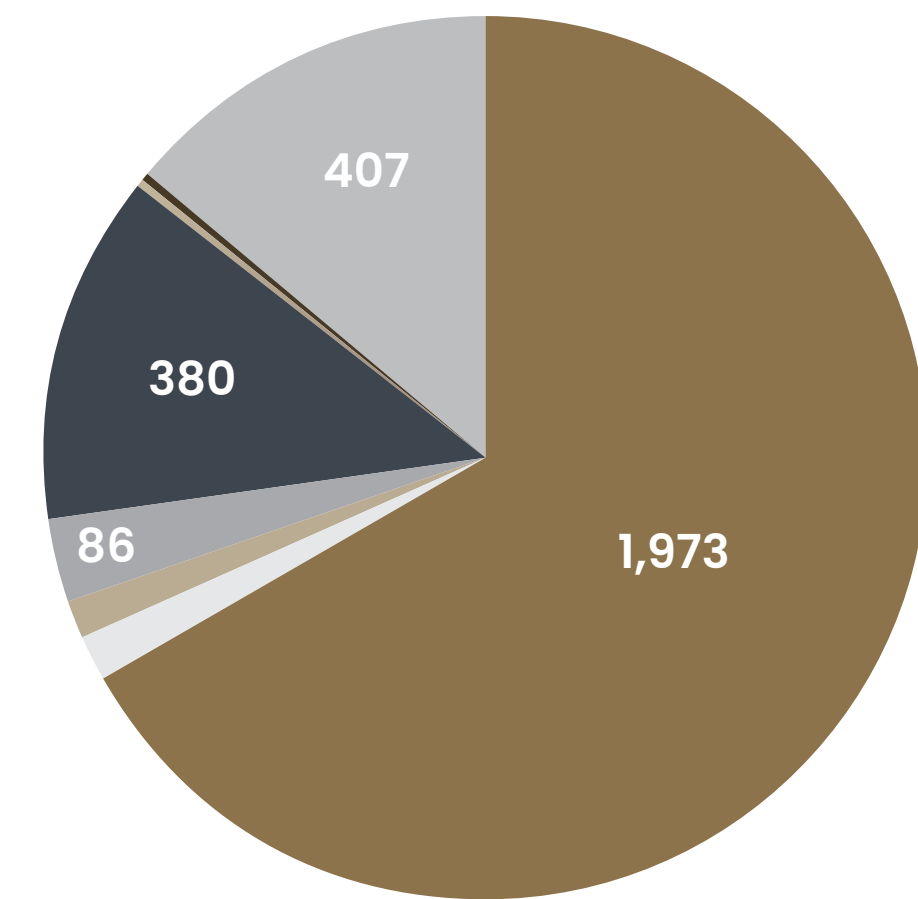




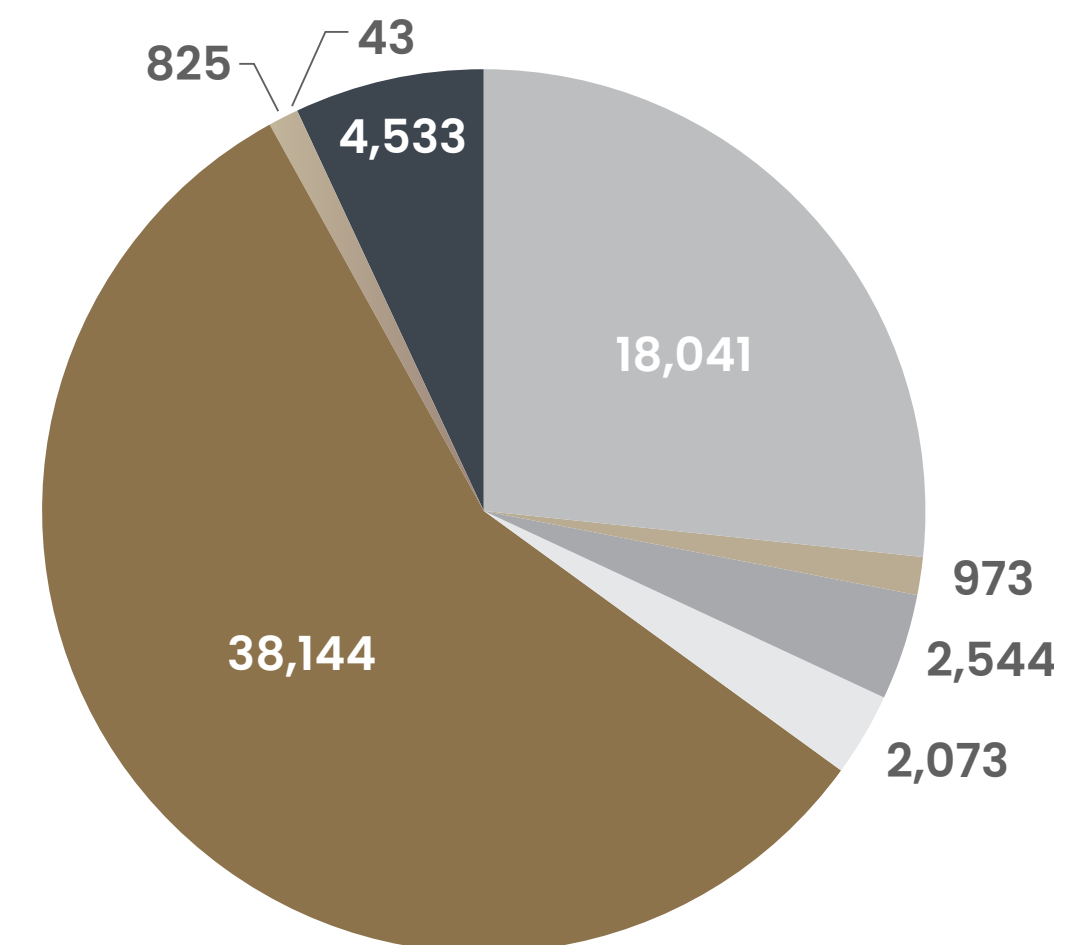
Cum arată oferta hotelieră pe litoral?

Întreaga capacitate de cazare de pe litoralul românesc totalizează un număr de **67.176** camere, repartizate în **2.949** unități de cazare, din care hotelurile și aparthotelurile reprezintă împreună 13,3% din totalul structurilor de cazare, dar 58% din totalul camerelor disponibile pe piață.

NUMĂR DE UNITĂȚI



- Apartamente - 66,9%
- Bungalou - 1,5%
- Camping - 1,5%
- Hostel - 2,9%
- Hotel - 12,9%
- Apartamente hoteliere - 0,4%
- Motel - 0,1%
- Vila / Pensiune - 13,8%



- Apartamente - 26,9%
- Bungalou - 1,4%
- Camping - 3,8%
- Hostel - 3,1%
- Hotel - 56,8%
- Apartamente hoteliere - 1,2%
- Motel - 0,1%
- Vila / Pensiune - 6,7%

NUMĂR DE CAMERE



Cum arată oferta hotelieră în Poiana Brașov?

Poiana Brașov este o destinație preferată de români și turiști internaționali, cu un număr de înnoptări de peste **1.3 milioane (anual)**, aducând stațiunea la un grad de ocupare de **75%**.

Tariful mediu de cazare pentru hotelurile de 4* este de **173€ / noapte** (mic dejun și servicii incluse).



Până la 75% rata de ocupare în Poiana Brașov pentru hotelurile ajunse la maturitate



Alegerea operatorului hotelier

Un lucru important, mai ales în ceea ce privește turiștii străini, este prezența hotelurilor afiliate cu servicii și calitate constante.

Litoralul românesc are de suferit deoarece există un singur hotel afiliat unui lanț internațional, Ramada by Wyndham Constanța, cu o capacitate de cazare de 176 de camere, o contribuție de mai puțin de 1% din totalul ofertei de pe piață.

Lipsa brandurilor hoteliere dezavantajează această zonă turistică, deoarece nu doar turiștii de agrement, ci și cei de afaceri caută acest tip de hoteluri afiliate, care, în opinia lor, **prezintă garanția serviciilor și standardelor.**

De asemenea, hotelurile afiliate brandurilor internaționale prezintă șanse mai mari de a genera trafic de turiști internaționali.



Programul

Hotelier



Strategia programului hotelier





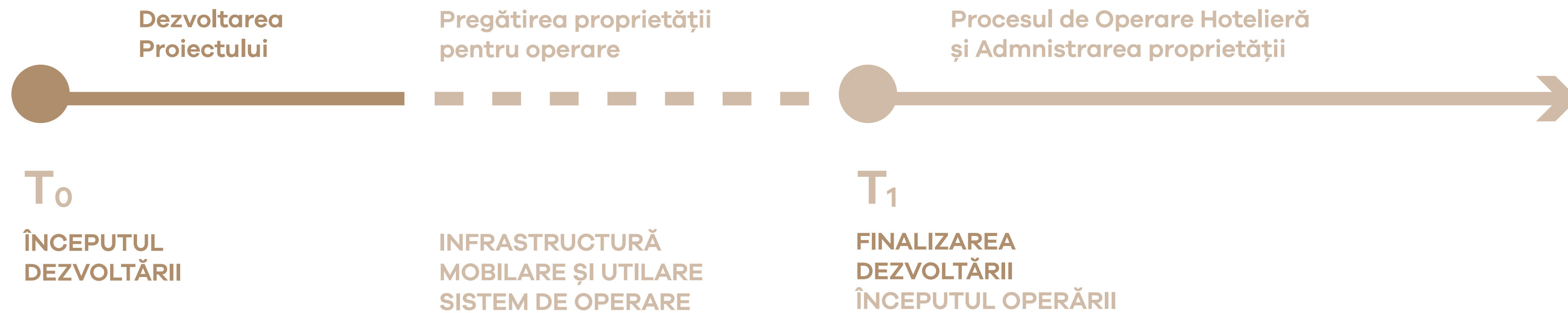
CERTION a ales Loyal Paladin

Livrarea unui proiect este doar o parte din misiunea noastră de a livra valoare adăugată investitorilor și cumpărătorilor noștri. Aici intervine **Loyal Paladin**.





Strategia programului hotelier





De ce am ales un operator local?

Am ales să fim parteneri cu un brand hotelier local pentru a maximiza profitul și așteptările investitorilor noștri.

Prezența unui operator internațional va fi inclusă în portofoliul CERTION, dar nu în această etapă de dezvoltare a pieței. Acum nu ar putea fi sustenabil. Operatorii internaționali lucrează cu companii locale și au avantajul politicii de marketing globale și a programelor loyalty.

Cunoștințe și experiență locală

Un operator local are o cunoaștere profundă a pieței locale și a preferințelor și obiceiurilor oamenilor din zonă. Acest lucru poate fi foarte valoros în **dezvoltarea strategiilor de marketing și în stabilirea prețurilor și serviciilor.**

Flexibilitate

Operatorii locali au capacitatea de a fi mai flexibili și de a se adapta mai ușor la nevoile clienților, deoarece **pot lua decizii mai rapid** și pot fi mai agili decât companiile mari.

Relații locale

Un operator local poate avea relații mai bune cu alte afaceri locale, cum ar fi restaurante, magazine și alte atracții turistice. Aceste relații pot duce la **beneficii reciproce**, cum ar fi recomandări și parteneriate de marketing.



Totul pentru oaspeți

În anul 2023, prezența operatorilor hotelieri pe piața românească de leisure este foarte puțin reprezentată.

La CERTION propunem să creștem brand-uri locale cu parteneri locali, folosindu-ne de experiența internațională a echipei Loyal Paladin.

Personalizare

Operatorii locali pot fi mai inclinați să ofere servicii personalizate și să ofere o **experiență unică clienților**. Ei cunosc mai bine preferințele turiștilor și pot fi mai dispuși să se acomodeze nevoilor lor speciale.

Comunitate

Operatorii locali sunt adesea mai implicați în comunitatea locală, ceea ce poate fi benefic pentru afacerea lor. Ei pot organiza evenimente locale și pot sprijini cauze locale, ceea ce poate ajuta la creșterea vizibilității și a reputației.

Standarde

Un operator local poate fi mai atent la detaliile mici și poate avea un control mai strâns asupra calității serviciilor oferite. Acest lucru poate duce la o mai mare satisfacție a clienților.



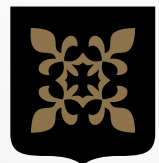
Cine este Loyal Paladin?

Prima companie de management și dezvoltare a excelenței în industria hotelieră din România.

Echipa este alcătuită din specialiști formați în cele mai exigente și provocatoare zone de operare hotelieră, în locații și proiecte de top atât în lume, cât și în România.



Cătălin Bejan
CEO Loyal Paladin



**Serviciile de calitate
sunt rezultatul
angajamentului și
colaborării unei echipe
unite și determinate.**

Echipa Loyal Paladin
Fotografie de grup



Standardul pe care te poți baza

Cultura organizațională și viziunea echipei, ambele orientate către o dezvoltare solidă și sustenabilă, reprezintă o garanție a faptului că echipa poate genera profit în mod real și nu doar estimat.



Experiență vastă în industria hotelieră

Rezultate livrate
investitorilor în orice climat
economic sau social

**Indiferent de contextul socio-economic
traversat, industria hotelieră reprezintă o
investiție sigură și profitabilă pe termen lung.**

Hotelurile obțin cea mai mare parte a valorii lor din capacitatea și potențialul dovedite de a genera venituri, ceea ce permite ca o astfel de investiție să aducă printre cele mai generoase randamente.

**Rentierii individuali nu au
capacitatea și cunoștințele de
a se ocupa singuri de un întreg
program hotelier profitabil.**

Rentierii individuali nu pot ajunge la un profit considerabil, având Rata de ocupare a camerelor mult mai mică.

Aceștia nu pot să lucreze într-un sistem de tip pool, având în sarcină toate costurile atunci când unitatea lor nu se închiriază.



Vrei să locuiești sau să investești?

Dacă nu ai de gând să locuiești, atunci programul de investiție ți se potrivește pentru a maximiza veniturile.

Înainte de a prezenta programul de business hotelier complex realizat de echipa Loyal Paladin pentru a deservi nevoilor CERTION și ale proprietarilor, vrem să îți oferim o privire de ansamblu a principalelor diferențe între cele 2 abordări.

VENITURI Hoteliere

32.000€

venituri generate din
operarea hotelieră

+

3.000€

beneficii în orice
locație din program

+

3.500€

voucher de acomodare
pentru 14 zile

Costuri Off-set

Costuri Rezidențial

-5.200€

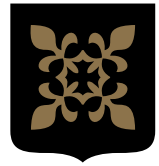
cheltuieli anuale cu
întreținerea locuinței,
remediarea defectelor,
impozite și alte taxe

Calculare realizate ca bază a planului de business Loyal Paladin pentru 2 camere. Aceste calcule pot să difere de la proiect la proiect și în funcție de locație.

De acum ești

Investitor

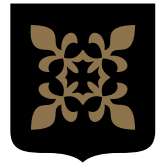




Termeni principali de parteneriat

Hotelier vs Rezidențial

	REZIDENȚIAL	HOTEL
Durată contract	X	30 de ani + 20 de ani posibilitate de prelungire
Exit strategy	Prin vânzarea proprietății	Prin vânzarea proprietății
Posibilitatea de schimbare a operatorului	X	Da
Accesul la facilități	Nu este inclus Doar prin achiziționarea contra cost a unui day pass sau abonament cu mai multe intrări	Piscină interioară, Piscină exterioară Club Fitness Saună, Zona de servicii SPA Discount-uri și acces prioritar
Split venit disponibil	X	50 / 50* Cheltuielile directe se deduc din venit
Comision Booking + costuri directe (costuri de rezervare, taxă de stațiune)	X	15% medie
Cost HOA	~ 1.5 € / mp construit	0
Impozite	La proprietar	La proprietar



Termeni principali de parteneriat

Hotelier vs Rezidențial

	REZIDENȚIAL	HOTEL
Fit-out	Preț standard* <i>*prețul poate fluctua în funcție de condițiile pieței la momentul achiziției</i>	10% off prin programul Loyal Paladin* <i>*prețul poate fluctua în funcție de condițiile pieței la momentul achiziției</i>
Fond rulment FF&E	necesitate renovare în medie la 7 ani	5% Se restituie la final de contract, sau se transferă la următorul proprietar prin vânzare
Asigurare	1.3% din valoarea apartamentului	PAD la proprietar + asigurare asumată de Loyal Paladin pentru operare hotel

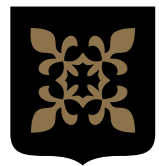


Termeni principali de parteneriat

Hotelier vs Rezidențial

	REZIDENȚIAL	HOTEL
Venituri prognozate	0	6 - 12% randament calculat la RRP
Utilități	La proprietar	La operator
Pachete	Servicii de curățenie Acces la piscină Servicii de luat masa	Inclus / cu discount
Licență hotel / turism	Limitat prin lege	La operator
Voucher de acomodare	-	Voucher valoric echivalent cu 14 noți de cazare (calculat la tariful mediu pe cameră)
Discount servicii	-	~3.000 € la servicii în toată rețeaua Loyal Paladin
Card de membru	-	Valabil în toată rețeaua Loyal Paladin

Valorile descrise în Termenii principali ai parteneriatului sunt estimative și depinde de condițiile economice și geopolitice.



Beneficii cât cuprinde

Explicate de la început.

Voucher de cazare în valoare de ~ 3.500€

La fiecare început de an primești **puncte** care au la bază 14 zile de cazare la media tarifară a apartamentului tău.

Punctele se indexează anual și pot fi folosite exclusiv pentru cazare în toată rețeaua proiectelor Loyal Paladin.

~3.000€ discount la servicii

Anual primești un **discount total cumulat** de ~3.000€ la servicii în orice locație afiliată Loyal Paladin (acces la piscină, zonă spa, servicii de restaurant, discounturi de 10-20% la diverse alte servicii).

Cardul de membru Loyal Paladin

Veniturile tale anuale sunt indexate sub formă de puncte. **Poți oricând să convertești punctele în €.**

Punctele generate de venituri pot fi utilizate pentru servicii de cazare, de luat masa etc. sau pot fi retrase în cont (€).

Vei plăti impozit pe venit când transformi punctele în bani.





Cum se calculează ponderea veniturilor?

Principiul de bază al programului de închirieri este corectitudinea. Venitul individual se raportează la cota din veniturile totale.

Sistemul este similar cu cel care stă la baza aporturilor în natură ale acționarilor la capitalul social al unei companii. Fiecare aport în natură are la bază valoarea activului, nu prețul plătit la achiziția acestuia. Se iau în considerare:

Prețul de listă este suma prețului de listă (RRP) al suitei, la care se adaugă prețul de listă al pachetului de mobilare și utilare (FF&E).

Prețul de referință este prețul de listă al suitei ce are **prețul de listă** cel mai mic din toată clădirea

Coeficientul parcării este raportul dintre prețul de listă al parcării și **prețul de referință**

Coeficientul suitei este raportul dintre **prețul de listă** al suitei mobilate și **prețul de referință**, la care se adaugă **coeficientul parcării**, după caz

Suma coeficienților - însumează toți **coeficienții suitelor** ce participă în programul de închiriere (pool)

Ponderea în pool este raportul dintre **coeficientul suitei** și **suma coeficienților**



Programul de închirieri (rental pool)

ETAJ	ORIENTARE	MODEL SUITĂ	PREȚ DE LISTĂ (SUITĂ + FF&E)	PARCARE (20.000 €)	NR. MEMBRI	COEFICIENT SUITĂ	PONDERE ÎN POOL
3	Sea view	3 camere	209.000 € (190.000 € + 19.000€)	DA	8	1.69692962	15.5149047%
3	Forest view	3 camere	189.000 € (170.000 € + 19.000€)	DA	8	1.5481481	14.1598916%
2	Sea view	3 camere	199.000 € (180.000 € + 19.000€)	NU	8	1.4740741	13.4823855%
2	Forest view	3 camere	179.000 € (160.000 € + 19.000€)	DA	8	1.4740740	13.4823846%
1	Sea view	2 camere	165.000 € (150.000 € + 15.000€)	DA	8	1.3703703	12.5338751%
1	Forest view	2 camere	145.000 € (130.000 € + 15.000€)	NU	8	1.0740741	9.8238488%
0	Sea view	2 camere	155.000 € (140.000 € + 15.000€)	NU	8	1.1481481	10.5013549%
0	Forest view	2 camere	135.000 € (120.000 € + 15.000€)	DA	8	1.1481481	10.5013549%

Notă: pentru acuratețe, calculele se efectuează cu 7 zecimale

Exemplul este realizat cu prețul de referință de 135.000 €, 5 parcări și suma coeficienților de \sum : 10.9333330 pentru un proiect în sudul litoralului românesc.

Ponderea în pool depinde de componența programului. Fiecare suită care se retrage / adaugă determină modificări la ponderea tuturor participanților.

[Vezi cum se modifică programul prin acțiuni exemplificate aici ↘](#)





Să vedem concret.

Exemplu de calcul pentru
proiectul Jakob Sonne din
Poiana Brașov.



Programul de investiții

COSTURI JAKOB SONNE

		COSTURI HOTEL			COSTURI REZIDENȚIAL			ECONOMII PENTRU HOTEL		
		1 CAMERĂ	2 CAMERE	3 CAMERE	1 CAMERĂ	2 CAMERE	3 CAMERE	1 CAMERĂ	2 CAMERE	3 CAMERE
Total 1 an		20.790 €	27.615 €	34.545 €	26.209 €	34.410 €	44.466 €	5.419 €	6.795 €	9.921 €
Total 30 ani		49.500 €	65.750 €	82.250 €	148.256 €	184.865 €	273.869 €	98.756 €	119.115 €	191.619 €
Total 50 ani		69.300 €	92.050 €	115.150 €	232.427 €	288.628 €	432.077 €	163.127 €	196.578 €	316.927 €
Inițial FF&E		19.800 €	26.300 €	32.900 €	22.000 €	29.222 €	36.556 €	2.200 €	2.922 €	3.656 €
1 AN	HOA	0 €	0 €	0 €	838 €	1.038 €	1.856 €	838 €	1.038 €	1.856 €
	FF&E fond de rulment	990 €	1.315 €	1.645 €	1.100 €	1.461 €	1.828 €	110 €	146 €	183 €
	Asigurare	0 €	0 €	0 €	1.372 €	1.700 €	3.040 €	1.372 €	1.700 €	3.040 €
	Utilități	0 €	0 €	0 €	899 €	989 €	1.187 €	899 €	989 €	1.187 €
30 ANI	HOA	0 €	0 €	0 €	25.132 €	31.134 €	55.674 €	25.132 €	31.134 €	55.674 €
	FF&E fond de rulment	29.700 €	39.450 €	49.350 €	33.000 €	43.833 €	54.833 €	3.300 €	4.383 €	5.483 €
	Asigurare	0 €	0 €	0 €	41.163 €	50.993 €	91.187 €	41.163 €	50.993 €	91.187 €
	Utilități	0 €	0 €	0 €	26.961 €	29.683 €	35.619 €	26.961 €	29.683 €	35.619 €
50 ANI	HOA	0 €	0 €	0 €	41.886 €	51.890 €	92.790 €	41.886 €	51.890 €	92.790 €
	FF&E fond de rulment	49.500 €	65.750 €	82.250 €	55.000 €	73.056 €	91.389 €	5.500 €	7.306 €	9.139 €
	Asigurare	0 €	0 €	0 €	68.605 €	84.989 €	151.978 €	68.605 €	84.989 €	151.978 €
	Utilități	0 €	0 €	0 €	44.936 €	49.471 €	59.365 €	44.936 €	49.471 €	59.365 €



**VENITURI
JAKOB SONNE**

VENITURI HOTEL

	1 CAMERĂ	2 CAMERE	3 CAMERE
Total 1 an	24.810 €	30.786 €	62.892 €
Total 30 ani	744.293 €	923.577 €	1.886.763 €
Total 50 ani	1.240.488 €	1.539.295 €	3.144.605 €
OCC	73%	73%	73%
Nopti	268 zile	268 zile	268 zile
ADR	232 €	307 €	382 €
Costuri directe: 15%	35 €	46 €	57 €
ADR minus costuri directe	198 €	261 €	325 €
Venituri Proprietar	24.810 €	30.786 €	62.892 €



Programul de investiții

CASH FLOW JAKOB SONNE

CASH FLOW HOTEL

CASH FLOW REZIDENȚIAL

	1 CAMERĂ	2 CAMERE	3 CAMERE	1 CAMERĂ	2 CAMERE	3 CAMERE
Total 1 an	26.820 €	32.471 €	64.247 €	-4.209 €	-5.188 €	-7.910 €
Total 30 ani	804.593 €	974.127 €	1.927.413 €	-126.256 €	-155.643 €	-237.313 €
Total 50 ani	1.340.988 €	1.623.545 €	3.212.355 €	-210.427 €	-259.405 €	-395.522 €
Cash Flow Proprietar	26.820 €	32.471 €	64.247 €	-4.209 €	-5.188 €	-7.910 €
Costuri Proprietar	990 €	1.315 €	1.645 €	4.209 €	5.188 €	7.910 €
Venituri Proprietar	24.810 €	30.786 €	62.892 €	0 €	0 €	0 €
Beneficii Proprietar	3.000 € discount 14 zile cazare	3.000 € discount 14 zile cazare	3.000 € discount 14 zile cazare	0 €	0 €	0 €

Valorile descrise în Termenii principali ai parteneriatului sunt estimative și depinde de condițiile economice și geopolitice.



Totul este clar. Ce urmează?

Acum că am ajuns la final, să vedem pas cu pas ce urmează în colaborarea noastră.

Îți punem la dispoziție modelele de contract pentru achiziție și pentru programul hotelier și le discutăm împreună capitol cu capitol.

1. Semnarea contractului de achiziție cu CERTION.

2. Semnarea acordului de intrare în program hotelier cu Loyal Paladin

3. Achiziția pachetului de mobilare (FF&E)

4. Începerea primei zile de operare hotelieră





Str. Aleea Alexandru, nr. 32,
Sector 1, RO-014453, București
www.certion.com

Conținutul acestei publicații are caracter informativ și nu reprezintă un angajament contractual din partea CERTION sau companiile deținute / afiliate.
Pentru mai multe detalii contactează consultantul tău CERTION. Publicat în Mai 2023.