

Отель

Zivogosce, Далмация



Код	RE-LB418
Тип	Отель
Регион	Далмация > Макарска
Город	Zivogosce
Первая линия	Да
Вид на море	Да
Расстояние до моря	1 м
Площадь	800 м2
Участок	697 м2
Спальни	11
Ванные	10
Цена	€ 2 800 000

Великолепный отель на берегу Макарской ривьеры среди сосен рядом с пляжем! Рядом находится причал для яхт!

Общая площадь - 800 м²
Земельный участок - 697 м²

Вилла предлагает 10 полностью меблированных и оборудованных квартир с террасами с видом на море (6 квартир-студий для 3 человек и 3 апартаментов с 1 отдельной спальней для 4 человек). Дополнение представляет собой пентхаус из 2 спален с двойным салоном, кухней, ванной комнатой и террасой.

Квартиры предлагаются туристам по цене от 35 евро в сутки зимой до 110 евро в сутки в высокий сезон (июнь-сентябрь).

Общий годовой доход - 300 000 евро

На первом этаже есть ресторан и кухня. Ресторан способен обслужить 200 гостей.

Прекрасная недвижимость с большим потенциалом!
Отличное состояние, очень хорошие показатели заполняемости!

Сервисные апартаменты в апарт-отелях набирают все большую популярность во всем мире. Уже есть известные сети апарт-отелей, такие как Adagio, Adina, Kempinski Lindner, Pierre&Vacances и другие. Они становятся очень популярными и в Хорватии, на самом деле формат апартаментов был популярен на Адриатическом побережье уже давно.

Этот формат особенно популярен у семей с детьми, которым нужно специальное питание, у людей, которым не нравится стандартная гостиничная кухня, или просто у тех, кто предпочитает более просторное жилье. Гостиницы с меньшими комнатами 16-20 м² не очень конкурентоспособны по сравнению с сервисными апартаментами с современной кухней со всей бытовой техникой, 1-2 отдельными спальнями и гостиной. Большинство апарт-отелей верхнего сегмента имеют типичные гостиничные услуги, такие как рестораны, бары, фитнес- и велнес-центры. Обычно цены на апартаменты в таких отелях сравнимы со стандартными ценами на номера в 4-5-звездочных традиционных отелях.

Когда мы говорим о Хорватии, современная тенденция к более крупным единицам жилья сочетается с местной традицией сдачи в аренду. Стандартный хорватский дом всегда делился на 3-4-5 квартир, так что хозяин жил в одной из них, а другую использовал для сезонной аренды. Те, кто это сделал, успешно развили свой бизнес, а позже построили полноценные дома с апартаментами гостиничного типа. Досуг в Хорватии всегда был ориентирован на семью. Люди с двумя-тремя типами всегда искали квартиры с 1-2 спальнями и здесь они предпочли частный сектор обычным отелям. Еще одним преимуществом меньшего многоквартирного дома с обслуживанием является количество туристов. Апарт-отели в

Хорватии обычно предлагают от 4 до 10 апартаментов, в то время как в отеле может быть от 100 до 200 номеров. Тем клиентам, которые ценят уединение, спокойную обстановку, индивидуальное отношение и семейную атмосферу, подойдет формат апарт-отеля.

Теперь у нас есть апартаменты с обслуживанием высокого класса, предлагаемые туристам в Хорватии, и апарт-отели для продажи в Хорватии как недвижимость и бизнес.

Глядя на тенденции роста в хорватском бизнесе (от +5 до +10% каждый год), многие инвесторы в настоящее время изучают рынок апарт-отелей в Хорватии, и здесь мы предлагаем отличный выбор предложений. Это не типичная недвижимость для продажи в Хорватии, а недвижимость+бизнес. Многие зависят от того, как вести этот бизнес после покупки. Большинство покупателей видят в нем семейный бизнес у моря, где они будут совмещать личный отдых и работу в собственном отеле. Другие понимают, что им не хватает ни сил, ни времени, ни профессиональных навыков для личного управления и предлагают гостиницы в аренду. В качестве альтернативы они ищут команду или менеджера отеля, чтобы нанять его. При самостоятельном управлении мини-гостиницей можно выйти на цифры 8-10% прибыли в год. При привлечении другого персонала или управляющей компании придется пожертвовать ок. 35-50%.

Мы всегда рекомендуем личное участие, так как никто, но вы не сможете лучше продвигать свой отель в Хорватии, никто не будет подчеркивать все преимущества, как вы их видите, никто не сделает более качественные фото и видео со всех сторон. Ваш отель в Хорватии - это больше, чем бизнес, это вопрос образа жизни и видения мира.

При покупке недвижимости в Хорватии покупатель несет дополнительные расходы около 7% от цены купли-продажи: налог на переход права собственности (3% от стоимости недвижимости), агентская комиссия (3% + НДС), гонорар адвоката (ок. 1%), нотариальная пошлина, судебная пошлина, оплата услуг сертифицированного переводчика. Подписание Агентского соглашения (на 3% комиссии + НДС) предшествует показу объектов.

Отель

Zivogosce, Далмация



Отель

Zivogosce, Далмация

