

21 puntos que debe revisar antes de vender un hotel independiente

Una herramienta práctica para preparar el activo, proteger su información y llegar al mercado con una historia de valor defendible.

PREPARACIÓN	VALOR	CONFIDENCIALIDAD
Documentos listos	Números verificables	Acceso controlado

Cómo utilizar esta guía

Marque cada punto que pueda demostrar con documentación vigente. Los elementos no marcados no significan que el hotel no pueda venderse; indican dónde conviene trabajar antes de presentarlo a compradores.

¿Qué tan listo está su hotel para una venta ordenada?

La primera impresión de un comprador profesional se forma con la calidad y coherencia de la información. Un expediente incompleto suele transformarse en descuentos, condiciones adicionales o pérdida de confianza.

Propiedad y situación legal

01	El título de propiedad y la razón social están identificados y disponibles.	[]
02	Los poderes, actas y datos del beneficiario controlador están actualizados.	[]
03	Uso de suelo, licencias y permisos relevantes pueden ser verificados.	[]
04	Gravámenes, litigios, adeudos o restricciones están claramente documentados.	[]
05	Planos, superficies de terreno y construcción coinciden con la realidad física.	[]

Operación y contratos

06	La plantilla laboral, pasivos y obligaciones patronales están cuantificados.	[]
07	Contratos con operadores, marcas, OTAs y proveedores pueden revisarse.	[]
08	Inventario de mobiliario, equipo y activos incluidos en la venta está definido.	[]
09	Mantenimiento diferido y necesidades de capex cuentan con una estimación.	[]

El precio solicitado necesita una tesis, no solo una expectativa.

Un inversionista analizará el rendimiento actual, el potencial operativo, el valor inmobiliario y los riesgos. Preparar estos datos permite defender el precio y anticipar las preguntas de diligencia.

Información financiera y comercial

10	Existen estados financieros mensuales de los últimos tres años y periodo actual.	[]
11	Ingresos hoteleros y otros ingresos están separados y pueden conciliarse.	[]
12	Ocupación, ADR y RevPAR están disponibles por mes y canal.	[]
13	GOP, EBITDA o NOI están calculados con criterios consistentes.	[]
14	Gastos extraordinarios y personales han sido identificados para normalización.	[]
15	Impuestos, servicios, seguros y costos fijos pueden demostrarse.	[]
16	Se ha preparado un escenario base y uno de mejora con supuestos verificables.	[]

Tesis inmobiliaria

17	El potencial de ampliación o cambio de uso está sujeto a validación técnica.	[]
18	El valor del terreno y la construcción se contrasta con referencias pertinentes.	[]

Proteja la información antes de crear exposición.

La identidad del hotel no debería circular sin control. Un proceso selectivo separa el teaser inicial del expediente completo y exige calificación antes de revelar información sensible.

Confidencialidad y ejecución

19	Existe un teaser que presenta la oportunidad sin identificar el activo.	[]
20	Se ha definido qué información se entrega antes y después del NDA.	[]
21	Cada comprador y cada envío de información tendrá trazabilidad documentada.	[]

0-7	8-14	15-21
Preparación inicial Conviene ordenar el expediente antes de iniciar promoción.	Preparación intermedia El activo puede avanzar, pero existen riesgos que deben resolverse.	Preparación avanzada Hay una base sólida para estructurar la tesis y el proceso de mercado.

Próximo paso

Una conversación confidencial puede ayudarle a determinar si conviene vender ahora, reposicionar el hotel o preparar una salida futura.

Punto Hotelero Advisory · Venta de activos · Tesis y valoración · Diagnóstico · Representación

Esta guía es informativa y no constituye avalúo, asesoría legal, fiscal ni una oferta de intermediación.