

PIANIFICARE UNA RISTRUTTURAZIONE

La chiave per ottenere una ristrutturazione di successo è la pianificazione. Ci sono molti aspetti da considerare quando si pianifica una ristrutturazione. Più tempo si dedica all'identificazione degli obiettivi e di quanto si vuole raggiungere, prima di iniziare il processo, maggiori sono le probabilità di ottenere i prodotti e i servizi desiderati, quando li volete, entro il periodo richiesto e al miglior prezzo possibile.

FPL HOTEL CONTRACT vi fornisce un breve foglio di lavoro che dovrete prendere in considerazione prima di iniziare il vostro progetto di ristrutturazione.

Che cosa si dovrebbe prendere in considerazione quando si decide di ristrutturare?

La chiave di qualunque ristrutturazione di successo è la pianificazione che permette un notevole risparmio.

1. Quali sono gli obiettivi di una ristrutturazione?

- Aumentare il tasso di occupazione
- Conservare il mercato
- Rinnovo delle strutture ricettive e degli impianti
- Cambio della Base Clienti
- Altro

2. Una volta che gli obiettivi sono stati identificati quale ammontare è economicamente conveniente?

Stilare una lista di "E se....."

a. **Liquidità su rendita finanziaria immediata:** denaro consegnato al risultato netto.

Esempio: Hotel con 100 stanze RpC € 70,00, Occupazione media 70%

Flusso di Entrate Attuale:

- 70/ stanze X € 70.00 = € 4.900,00 al giorno X 30 giorni = € 147.000,00

Aumento di RpC previsto 4,00 per stanza

- 70/ stanze X € 74.00 = €5.180,00 al giorno X 30 giorni = € 155.400,00

Questo rappresenta un aumento mensile di € 8.400,00

e un guadagno annuale di € 100.800,00.

b. **ROI:** Quale sarebbe il Ritorno sull'Investimento?

- Le proprietà vengono vendute per moltiplicatori lordi o netti.

Normalmente tra 3 e 10 volte il lordo o il netto. Se aveste un aumento annuale nel reddito il valore della vostra proprietà aumenterebbe significativamente.

€ 100.800,00 all'anno potrebbero valere tra € 302.000,00 e € 1.008.000,00.

3. Qual è il vostro profilo cliente?

Da chi è formata la vostra clientela nuova e quella esistente?

- Uomini d'affari, Vacanzieri, Famiglie, Congressi, ecc.
- Determinare la misura del letto, la configurazione delle stanze, la necessità di un letto aggiunto, di un divano-letto, ecc.
- Qual è la media della durata del soggiorno ?
- Il numero di occupanti per stanza?
- Appartenenza ad una Catena o Associazione?
- Attrattive: Che cosa si aspettano i vostri ospiti ?

Spine per telefono extra TV — Dimensioni Colazione continentale Collegamento a internet Illuminazione Business Center Palestra, SPA Poltrone relax Dimensioni della scrivania Bagno di qualità superiore, ecc.

4. Analisi

Questo processo inizia quando sono stati formulati gli obiettivi e le istruzioni per il progetto. Iniziate a considerare gli aspetti meccanici che lo studio di ogni area richiede. Chi dovrebbe far parte della squadra dell'analisi?

Titolare Manutenzione Gestione interna Responsabile reception

- a. Ottenere le dimensioni dell'area e analizzare tutte le zone incluse le stanze per gli ospiti, gli spazi comuni, la lobby, le sale per le conferenze, ecc.
- b. Ristrutturazione degli esterni
- c. Requisiti per la classificazione
- d. Messa a norma, e rinnovo impianti di sicurezza (antincendio, 626)
- e. Inventario Mobili e Tappeti/Sostituzione
- f. Miglioramenti ai bagni

5. Rapporto:

Quantificare le informazioni sull'analisi ottenute dopo l'ispezione in loco per includere quanto segue:

- a. Sommario della proprietà: descrivere i tipi di stanza proposti ed esistenti e la suddivisione delle stanze.
- b. Acquisti: comprendere un Sommario della Lista Acquisti oltre che una lista degli acquisti necessari stanza per stanza.
- c. Progetto: Illustra il nuovo layout per ogni tipo di stanza con i mobili e gli altri articoli da acquistare.
- d. Liquidazione: comprende il Sommario della Liquidazione che descrive tutti gli articoli da eliminare dalla proprietà.
- e. Gli articoli che saranno acquistati dai proprietari sono inclusi nel Sommario Lista Acquisti.
- f. Altri articoli saranno annotati sui documenti di costruzione come acquistati presso l'appaltatore.

6. Documenti di costruzione:

- a. Basandosi sui tipi di stanza approvati e sui rapporti di approvazione dei requisiti procedere con la seguente documentazione per ogni tipo di stanza:
- b. Questi documenti includono

Progetto di demolizione Progetto di Costruzione Progetto della zona bagno
Progetti elettrici, Progetti della mobilia, Prospetti

7. Perché incaricare un designer?

a. Il designer svilupperà il tema, lo stile, la qualità del prodotto, la funzionalità e l'aspetto.

b: Saranno create delle specifiche per ogni prodotto selezionato.

Utilizzo e Stile Funzionali, *Qualità e Budget*

8. Negoziazioni:

Quando tutti sapranno esattamente che tipo di lavoro dovrà essere eseguito e quali prodotti dovranno essere utilizzati sarete pronti per "negoziare".

- a. Tutte le richieste di appalto saranno paragonate equamente.
- b. Gli ordini di modifica saranno virtualmente cancellati e sarà possibile stabilire delle tabelle di marcia..
- c. ***L'ordine del lavoro e il disturbo alla proprietà potranno essere pianificati quindi la perdita di introiti verrà minimizzata.***
- d. Contratti negoziati per bonus in caso di completamento di lavori anticipato.
- e. La pianificazione genera sinergia

