

INVESTMENT TEASER

Панорамний ресторан на 9-му поверсі готельного комплексу

готель у лісі

MÉLIS

с. Яблуниця | Карпати | 10 хвилин від Буковелю

від 779 м²

Загальна площа

від \$1,869,000

Інвестиція

8.6% - 19.1%

Дохідність річних

Q1 2027

Запуск готелю



MÉLIS — ПРЕМІУМ КОМПЛЕКС У СМЕРЕКОВОМУ ЛІСІ

Готель на 337 апартаментів | Парк розваг на 4 га | 10 хв від Буковелю | Інфініті-басейн | СПА | Руфтоп-ресторан

NUMO Development × RIBAS Hotels Group × Sanina Arch Club

ЗМІСТ

- | | | | |
|----|---|----|--------------------------------|
| 01 | Резюме інвестиційної можливості | 08 | Локація та ринок |
| 02 | Опис активу | 09 | Фінансовий огляд та дохідність |
| 03 | Планування приміщень | 10 | Інвестиційні тези |
| 04 | Експлікація приміщень | 11 | Ризики та пом'якшення |
| 05 | Стратегічне партнерство: NUMO × RIBAS | 12 | Огляд транзакції |
| 06 | Готельний комплекс MÉLIS та інфраструктура | 13 | Процес транзакції |
| 07 | MÉLIS Relax Park (4 га) - зони та значення для ресторану | | |

РЕЗЮМЕ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОЖЛИВОСТІ

EXECUTIVE SUMMARY

Пропонуємо обмеженому колу кваліфікованих інвесторів можливість придбання у власність комерційного приміщення ресторанного призначення на 9-му поверсі готельного комплексу **MÉLIS** — нового **флагманського проекту NUMO Development та RIBAS Hotels Group** у серці Карпатського гірськолижного регіону.

Параметр	Деталі	
Тип активу	Комерційне приміщення під ресторан (shell & core)	
Об'єкт / Поверх	Готельний комплекс MÉLIS , 9-й поверх + підвальний рівень	
Девелопер / Оператор	NUMO Development / RIBAS Hotels Group	
Локація	с. Яблуниця, Івано-Франківська обл. (10 хв від Буковелю)	
Загальна (фактична) площа	Варіант 1: 778,99 м² (ресторан + 2 тераси + обслуговуючі приміщення)	Варіант 2: 1436,24 м² (ресторан + 2 тераси + руфтоп + обслуг. прим.)
Площа: Залу ресторану / Тераси / Руфтопу	267 м² (зал) / 223 м² (дві тераси з панорамним видом) / 603 м² (руф-топ)	
Частка для інвестора	100%	
Загальна сума інвестицій	Варіант 1: \$1 869 000	Варіант 2: \$2 145 000
Прогнозована дохідність	8,6% – 19,1% річних (залежно від сценарію)	
Формат доходу (якщо оператор ресторану RIBAS)	Гарантований орендний платіж \$74 760/рік + 5% від валового доходу ресторану. Ремонт та комплектація — за рахунок орендаря.	
Введення в експлуатацію	Q4 2026 / Запуск готелю Q1 2027	

ОПИС АКТИВУ

Ресторан на 9-му поверсі готельного комплексу **MÉLIS**^{готель у лісі}



Ресторан займає 9-й поверх MÉLIS з панорамним видом на Карпатський гірський хребет. Приміщення спроектовано як повноцінний ресторанний простір *преміального* рівня з двома терасами, окермою руфтоп зоною, професійною кухнею та повною інфраструктурою обслуговування.

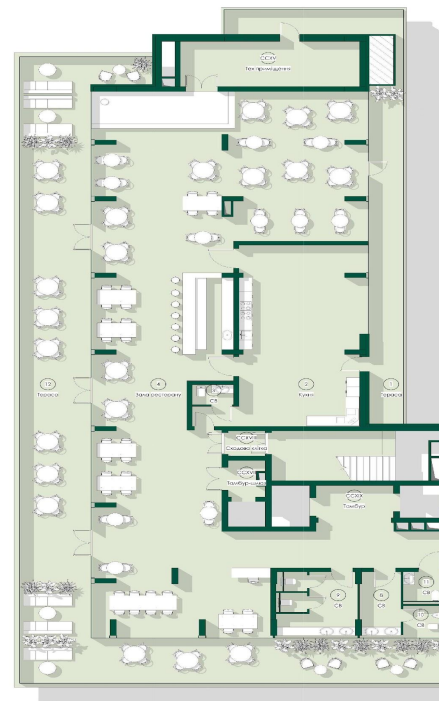
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПРОСТОРУ:

- Панорамний вид на Карпати з 9-го поверху — **єдина УТП у регіоні**
- **Дві тераси** (223 м²) та **руфтоп** (603 м²) для всесезонного використання.
- Повна **back-of-house** інфраструктура в підвалі — цехи та склади не забирають площу зали
- **Окрема складська та холодильна зона** — автономність операцій
- Вхід через лобі та ліфт

ПЛАНУВАННЯ ПРИМІЩЕНЬ (9 поверх)

Зона	Площа
Зал ресторану	266,28 м ²
Кухня (9 пов.)	64,94 м ²
Тераса №1	46,63 м ²
Тераса №12	176,40 м ²
Санвузли (6 шт.)	28,63 м ²
Підвальний рівень*	175,26 м ²
ЗАГАЛОМ	778,99 м²

* Планування підвального рівня подано в експлікації нижче.



3D-візуалізація планування 9-го поверху

ПЛАНУВАННЯ ПРИМІЩЕНЬ (руфтоп)

Зона	Площа
Технічне приміщення	54,67 м ²
Експлуатована покрівля (руфтоп)	602,58 м ²
ЗАГАЛОМ	657,25 м²



3D-візуалізація планування руф-топ

ЕКСПЛІКАЦІЯ ПРИМІЩЕНЬ

Площі приміщень вказано фактичні. Для терас та руфтопу застосовано понижувальний коефіцієнт 0,3 — у розрахунку вартості враховуватиметься приведена площа

9-й поверх

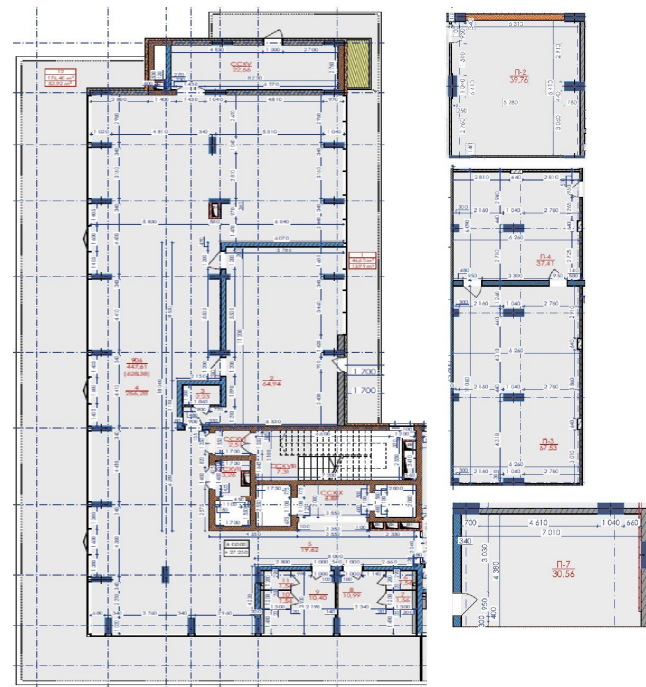
№	Приміщення	м ² , фактичні	м ² , з урахуванням коефіцієнту 0.3 для розрахунку ціни
1	Тераса (коэф. 0,3)	46,63	13,99
2	Кухня	64,94	64,94
4	Зал ресторану	266,28	266,28
5	Коридор	19,62	19,62
3,6-11	С/В (7 приміщень)	30,86	30,86
12	Тераса (коэф. 0,3)	176,40	52,92
	Загалом	622,87	447,61

Підвальний поверх

№	Приміщення	м ² , факт.
П-2	Холодильна камера	39,76
П-3	Склад кухні №1	67,53
П-4	Склад кухні №2	37,41
П-7	Цех заготовок кухні	30,56
	Загалом	175,26

Руф-топ

Приміщення	м ² , факт.	м ² (коэф. 0.3)
Технічне приміщення	54,76	54,76
Руфтоп	602,58	180,77
Загалом	657,25	235,44



Технічне креслення з розмірами (без руфтопу)

СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО

NUMO Development



ДЕВЕЛОПЕР

- **Сучасна девелоперська компанія**, дохідна нерухомість у Карпатах
- **Фінансування** із залученням професійних партнерів
- **Інноваційні технології та матеріали** у будівництві
- **Екоініціативи**: сортувальна станція «НУМО сортувати», очисні споруди для р. Прут, посібник з екоосвіти
- **Інклюзивність**: без порогів та сходів, адаптовані номери для людей з інвалідністю
- **Гарантія дотримання строків** будівництва та здачі Q4 2026

RIBAS Hotels Group



ГОТЕЛЬНИЙ ОПЕРАТОР

- **Міжнародна керуюча компанія повного циклу**: 11+ років, 55+ готелів
- **Географія**: Україна, Балі (Індонезія), Польща, Туреччина
- **Категорії 3★–5★**: курортні, гірськолижні, міські, бутік, апарт-готелі
- Аналіз ринку → концепція → дизайн → операційне управління готелем
- **Прозора фінансова звітність та співпраця** із власниками

Чому це партнерство — перевага для покупця ресторану:

- Проєкт **MÉLIS** реалізується у партнерстві двох компаній, кожна з яких відповідає за свою зону компетенції. Це забезпечує інвестору подвійний захист: професійне будівництво + професійне управління:
- **Девелопер (NUMO)** відповідає за якість і строки будівництва — ресторанне приміщення буде здано вчасно і за стандартами
- **Оператор (RIBAS)** відповідає за завантаженість готелю та якість сервісу — це прямо впливає на трафік ресторану
- Розподіл ролей виключає конфлікт інтересів і забезпечує системний підхід
- Track record обох компаній підтверджується реалізованими проєктами

ІНФРАСТРУКТУРА MÉLIS

Простір, що генерує трафік для ресторану на 9-му поверсі

NUMO Development × RIBAS Hotels Group × Sanina Arch Club



Тераса з видом на ліс та басейн

I СЕКЦІЯ

- Рецепція • Лобі-бар • Камінна кімната • Коворкінг • Арт-простір • Дитяча кімната • Ресторан 9 пов. (наш об'єкт) • Лижна кімната та прокат • Руфтоп-кінотеатр з баром • Зони для йоги • Конференц-зала • Відкритий басейн



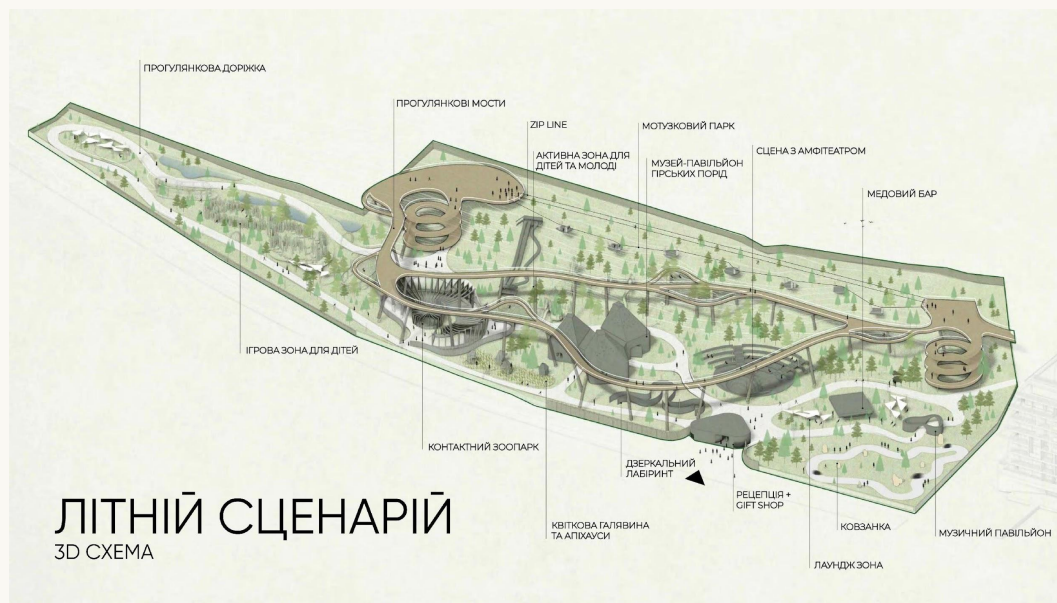
Інфініті-басейн з видом на Карпати

II СЕКЦІЯ + ЗОВНІШНЯ

- Ресторан з вуличною терасою (1 пов.) • СПА-комплекс (сауни, чани, масажні) • Інфініті-басейн з видом на ліс • Спортивна зала • Внутрішній басейн • Парковка • Зона вогню • Івенти у лісі • Прогулянковий парк 4 га • Чайний будинок із сауною • Маршрут до гори Хом'як

MÉLIS RELAX PARK

Естетичний дворівневий парк розваг — 4 га — другий генератор трафіку для ресторану



Зони парку (літній + зимовий сценарій):

- Медовий коктейль-бар (F&B-синергія)
- Сцена з амфітеатром (івент-трафік)
- Контактний зоопарк (альпаки, кролики, єноти)
- Зіплайни + мотузковий парк
- Дзеркальний лабіринт
- Музичний павільйон «Дощовиця»
- Ковзанкова алея (зимовий сценарій)
- Квіткова галявина + апіхауси
- Прогулянкові мости (дворівнева структура)
- Водна зона для дітей
- Музей-павільйон гірських порід

Парк генерує зовнішній трафік, незалежний від завантаженості готелю. Відвідувачі проводять 3–5 годин → природна потреба в обіді/вечері → панорамний ресторан на 9-му поверсі = логічний вибір. Зимовий сценарій забезпечує трафік, коли standalone-ресторани простоюють.

MÉLIS RELAX PARK — рендери локацій



Сцена з амфітеатром



Медовий коктейль-бар



Прогулянкові мости

ЗАВИСНУТИ В ПОВІТРІ —
МІЖ СПОКОЕМ І СОЛОДКОЮ
ДОЗОЮ ДРАЙВУ.

БУТИ В МОМЕНТІ.
ВІДЧУТИ БІЛЬШЕ, НІЖ БАЧИШ.

ПРОЙТИСЬ СЕРЕД
ТВАРИН, ПОГОДУВАТИ ЇХ,
СПОСТЕРІГАТИ —
ЯК ДІТЯМ, ТАК І
ДОРΟΣЛИМ.



Контактний зоопарк



Активна зона для дітей



Ковзанкова алея (зима)

ПРОСТІР ЛЬОДУ, СВІТЛА
І ВИТОЧЕНОГО
ЗИМОВОГО ДОСВІДУ.

MÉLIS RELAX PARK — ЗОНИ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РЕСТОРАНУ

Естетичний парк розваг 4 га — другий генератор трафіку для ресторану на 9-му поверсі

Зона	Опис	Значення для ресторану
Медовий коктейль-бар	Авторські крафтові напої бренду MÉLIS, лаунж-зона з гамаками, арт-об'єкти та сезонні скульптури	Пряма F&B-синергія — відвідувачі бару переходять до ресторану на вечерю
Сцена з амфітеатром	Дерев'яний каркас із відзеркалюючими матеріалами, простір для виступів, концертів, спільнотних зустрічей	Івент-трафік → вечірній потік до ресторану у пікові дні
Контактний зоопарк	Альпаки, кролики, єноти — дворівнева структура, можна спостерігати згори і знизу	Сімейний трафік → обід/вечеря після відвідування
Зіплайни + мотузковий парк	Батутні конструкції, скалодроми, гойдалки, лазанки на стрімкому рельєфі	Молодіжний та сімейний трафік, тривале перебування
Дзеркальний лабіринт	Лабіринт з камінням, що створює ілюзію магії — Інстаграм-магніт	Залучення нових відвідувачів через соцмережі
Музичний павільйон «Дощовиця»	Натхненний українським інструментом, алюмінієві трубочки зі звуком дощу, суха водна пара + вечірнє підсвічування	Унікальний wow-ефект, вечірні відвідування → вечеря
Ковзанкова алея	Зимовий сценарій — ковзанка серед лісу з підсвічуванням	Зимовий трафік
Квіткова галявина + апіхауси	Квітковий павільйон з бджолами, поле квітів, атмосфера спокою	Преміальна аудиторія, що шукає спокій та якісну кухню
Прогулянкові мости	Дворівнева структура: лаунж-зони, чайний будинок на дереві, натягнуті сітки для відпочинку	Пролонгація перебування → потреба в обіді/вечері
Водна зона для менших дітей	Натуральне середовище: щепи, камінчики, вода як елемент гри та дослідження	Сімейний трафік із маленькими дітьми

ЧОМУ ПАРК ВАЖЛИВИЙ ДЛЯ ІНВЕСТОРА В РЕСТОРАН?

- Парк генерує зовнішній трафік, який не залежить від завантаженості готелю — це друге незалежне джерело клієнтів для ресторану
- Відвідувачі парку проводять 3–5 годин на території → **виникає природна потреба в обіді/вечері** → панорамний ресторан на 9-му поверсі = логічний вибір
- Сцена з амфітеатром створює **івент-трафік** (концерти, фестивалі) → пікові навантаження для ресторану
- **Зимовий сценарій** (ковзанка, зимова казка) забезпечує трафік у місяці, коли standalone-ресторани в регіоні простоюють

готель у лісі
MÉLIS

ЛОКАЦІЯ ТА РИНОК

с. Яблуниця — серце Карпатського курортного регіону

ЛОКАЦІЯ В 10 ХВ ВІД БУКОВЕЛЮ

MÉLIS розташований серед вікових смерек у лісі на шляху до Буковеля, поруч із поворотом на Яблуницю.



Відстані від MÉLIS

Локація	Відстань
Смерековий ліс	0 хв (готель у лісі)
Річка Прутець	1 хв пішки
Гора Хом'як	1 хв авто до маршруту
Буковель	10 хв на авто
Озеро Молодості	15 хв на авто
Вокзал	7 хв на авто
Івано-Франківськ (аеро.)	~2 години
Львів	~4 години

Огляд ринку:

Буковель — найбільший гірськолижний курорт Східної Європи. В регіоні наявний дефіцит якісних ресторанів преміум-сегменту. Панорамний ресторан на 9-му поверсі — єдиний формат у регіоні. Середній чек у якісних закладах Буковелю — один з найвищих в Україні за межами Києва. Яблуниця — стратегічне розташування без «перегрітих» цін.

ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ — ВАРІАНТ 1. RIBAS Hotels Group.

Ресторан 623 м² | \$1 869 000 | \$3 000/м²

Параметри придбання

Показник	Значення
Сума інвестицій	\$1 869 000
Наведена площа (з урах. коеф.)	623 м²
Ціна за м²	\$3 000
Частка	100% власність
Оплата	Рівними частинами, 2026 р.

Модель доходу (hybrid)

Компонент	Річний дохід
Фікс. \$10/м²/міс × 623 м²	\$74 760
5% від обороту (змінна)	Залежно від сценарію

За цієї моделі оператором ресторану є RIBAS Hotel Group. Фіксована ставка забезпечує базовий дохід незалежно від обороту. Відсоток від обороту створює потенціал зростання доходу при успішній роботі ресторану. Нотаріально оформлений довгостроковий договір оренди.

Сценарний аналіз дохідності від RIBAS Hotels Group (фіксований + % від обороту)

Рекомендується верифікація в рамках Due Diligence.

Сценарій	Умови	Річний оборот	5% від обороту	Заг. дохід	Дохідність
Консервативний	К-сть посадок у день - 180; Сер.чек - 1150 грн.;	~\$1 717 160	\$85 858	\$160 618	8,6%
Базовий	К-сть посадок у день - 180; Сер.чек - 1350 грн.;	~\$2 015 800	\$100 790	\$175 550	9,4%
Оптимістичний	К-сть посадок у день - 220; Сер.чек - 1350 грн.;	~\$2 503 760+	\$123 188+	\$197 948+	10,6%+

Опція Б — Зовнішній ресторанний оператор - описано нижче

ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ — ВАРІАНТ 2. RIBAS Hotels Group.

Ресторан + Руфтоп 858 м² | \$2 145 000 | \$2 500/м²

Параметри придбання

Показник	Значення
Сума інвестицій	\$2 145 000
Наведена площа (з урах. коеф.)	858 м² (623 м² ресторан + 235 м² руфтоп)
Ціна за м²	\$2 500
Частка	100% власність
Оплата	Рівними частинами, 2026 р.

Модель доходу (hybrid)

Компонент	Річний дохід
Гарант. платіж (623 м²)	\$74 760
5% від обороту + руфтоп	Змінна + додатковий дохід

RIBAS орендує 623 м² (ресторан). Руфтоп (235 м²) — додаткове джерело доходу: бар, лаунж або івент-простір. Може здаватися окремо або інтегруватися в ресторанну концепцію.

Сценарний аналіз дохідності від RIBAS Hotels Group (фіксований + % від обороту)

Рекомендується верифікація в рамках Due Diligence.

Сценарій	Умови	Річний оборот	5% від обороту	Заг. дохід	Дохідність
Консервативний	К-сть посадок у день - 235; Сер.чек - 1250 грн.;	~\$2 436 780	\$121 839	\$196 599	9,2%
Базовий	К-сть посадок у день - 235; Сер.чек - 1450 грн.;	~\$2 826 680	\$141 334	\$216 094	10,1%
Оптимістичний	К-сть посадок у день - 275; Сер.чек - 1450 грн.;	~\$3 307 820+	\$165 391+	\$240 151+	11,2%+

Опція Б — Зовнішній ресторанний оператор - описано нижче

ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ — ЗОВНІШНІЙ РЕСТОРАННИЙ ОПЕРАТОР

Дохідність при оренді \$15–30/м²/міс | Валовий оборот оператора від \$2 000 000 | 5% від обороту = \$100 000

ВАРІАНТ 1 — Ресторан 623 м² | Інвестиція: \$1 869 000

Ставка	Оренда/рік	5% від валу	Заг. дохід	Дохідність
\$15/м²/міс	\$112 140	\$100 000	\$212 140	11,3%
\$18/м²/міс	\$134 568	\$100 000	\$234 568	12,6%
\$22/м²/міс	\$164 472	\$100 000	\$264 472	14,1%
\$25/м²/міс	\$186 900	\$100 000	\$286 900	15,3%
\$30/м²/міс	\$224 280	\$100 000	\$324 280	17,3%

ВАРІАНТ 2 — Ресторан + Руфтоп 858 м² | Інвестиція: \$2 145 000

Ставка	Оренда/рік	5% від валу	Заг. дохід	Дохідність
\$15/м²/міс	\$154 440	\$100 000	\$254 440	11,9%
\$18/м²/міс	\$185 328	\$100 000	\$285 328	13,3%
\$22/м²/міс	\$226 512	\$100 000	\$326 512	15,2%
\$25/м²/міс	\$257 400	\$100 000	\$357 400	16,7%
\$30/м²/міс	\$308 880	\$100 000	\$408 880	19,1%

РИНКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТАВКИ

При валовому обороті оператора \$1,5–2,0 млн ставка \$30/м² відповідає орендному навантаженню 11–15% від виручки — це в межах ринкової норми для HoReCa (**стандарт 8–15%, преміум-локації до 18%**). Висока орендна ставка обґрунтована: captive audience 337 апартаментів, панорамна локація 9-го поверху, парк розваг 4 га як генератор зовнішнього трафіку, всесезонність Буковелю.

Профіль зовнішнього оператора:

Авторський ресторатор

Fine/casual dining концепція від відомого шеф-кухаря. Сильний персональний бренд = високий середній чек та медійний трафік. Орендна ставка \$18–25/м².

Мережевий F&B-оператор

Компанія з досвідом управління ресторанами при преміум-готелях або в курортних локаціях. Системний підхід, стандарти якості, масштабована модель. Ставка \$15–22/м².

Преміум-концепція / міжнародний

Міжнародний оператор або локальний бренд з амбіцією створити дестинаційний ресторан. Максимальний вплив на вал та бренд комплексу. Ставка \$22–30/м².

ІНВЕСТИЦІЙНІ ТЕЗИ

Шість причин інвестувати в ресторан на 9-му поверсі MÉLIS

1

ГАРАНТОВАНА АУДИТОРІЯ

337 апартаментів = 400–470 гостей/день при завантаженості 60–70%. **Гарантована базова аудиторія ресторану без витрат на маркетинг.** На відміну від standalone-ресторанів, де залучення клієнтів — ключовий ризик і витрата.

2

РЕСТОРАН-ДЕСТИНАЦІЯ

Панорамний ресторан на 9-му поверсі з видом на Карпатський хребет та вікові смереки з висоти — **єдиний формат у регіоні.** Не просто F&B при готелі, а самодостатня точка тяжіння для зовнішніх гостей. Дві тераси (223 м²) підсилюють **wow-ефект.** Можливість використання руфтопу (603 м²) додатково підсилює УТП.

3

ГІБРИДНА МОДЕЛЬ ДОХОДУ

Фіксована ставка \$10/м²/міс. (downside protection) + 5% від обороту (upside potential). Базовий дохід \$74 760/рік гарантований незалежно від сезону. **Оптимальна структура для пасивного інвестора.**

4

ПРЕМІАЛЬНИЙ ОПЕРАТОР

RIBAS Hotels Group: 11+ років, 55+ об'єктів, міжнародна присутність (Балі, Польща, Туреччина). Системний маркетинг, бронювання, стандарти сервісу. **Інвестор купує актив в екосистемі зрілого оператора.**

5

ПАРК ВІДПОЧИНКУ — 4 ГА

Естетичний парк розваг: зоопарк, зіплайни, амфітеатр, ковзанка, коктейль-бар — **друге незалежне джерело клієнтів.** Відвідувачі 3–5 годин → потреба в обіді → ресторан на 9-му поверсі.

6

ВСЕСЕЗОННІСТЬ

Буковель — цілорічна дестинація. Зима — гірськолижний сезон + ковзанка + парк у зимовому сценарії. Літо — трекінг до Хом'яка, парк розваг, фестивалі, сцена з амфітеатром. **Ресторан не залежить від одного сезону.**

РИЗИКИ ТА ПОМ'ЯКШЕННЯ

Збалансований аналіз для прийняття інвестиційного рішення

Ризик	Пом'якшення
Будівельний ризик — об'єкт на стадії будівництва, чи можливі затримки з введенням в експлуатацію?	Будівництво вже активне, введення в експлуатацію Q4 2026. NUMO Development має track record реалізації проєктів та гарантує вчасність здачі. Оплата рівними частинами протягом 2026 — прив'язана до ходу будівництва.
Залежність від завантаженості готелю — дохід ресторану корелює з завантаженістю MELIS	337 апартаментів + парк 4 га диверсифікують джерела трафіку. Панорамний формат залучає і зовнішніх відвідувачів. RIBAS забезпечує системний маркетинг та мережу дистрибуції.
Операторський ризик — якість управління рестораном залежить від оператора	RIBAS — досвідчений оператор з 55+ об'єктами та 11+ роками досвіду. Довгостроковий нотаріальний договір оренди. Можливість зміни оператора F&B при потребі.
Сезонність доходів — Карпатський регіон може мати виражену сезонність	Буковель — всесезонний курорт (зима + літо). Фіксована орендна ставка \$10/м²/міс. забезпечує базовий дохід \$74 760/рік незалежно від сезону.
Макроекономічний / геополітичний ризик — вплив воєнних дій та економічної нестабільності	Карпатський регіон — одна з найбезпечніших зон України. Внутрішній туризм зростає. Фіксація ціни в USD захищає від девальвації гривні.
Shell & core — приміщення продається без ремонту, потрібні додаткові інвестиції	Формат shell & core дає інвестору/оператору повну свободу в дизайні ресторанної концепції. Витрати на ремонт та обладнання — стандартні для галузі та прогнозовані.
Ліквідність при виході	Комерційна нерухомість при брендovanому готелі в курортному регіоні — ліквідний актив. Кілька профілів покупців. Capital appreciation від зростання регіону.

ОГЛЯД ТРАНЗАКЦІЇ

TRANSACTION OVERVIEW

Структура угоди

Предмет:	Право власності (100%) на комерційне приміщення у ГК MÉLIS. Вар. 1: Ресторан + обслуг. (623 м², \$1 869 000) Вар. 2: + руфтоп (858 м², \$2 145 000)
Форма:	Пряма купівля-продаж нерухомого майна (asset deal). Інвестор набуває повне право власності.
Продавець:	NUMO Development — сучасна девелоперська компанія, що створює дохідну нерухомість у центрі українських Карпат.
Мотивація:	Реалізація девелоперської стратегії — продаж комерційних площ на етапі будівництва з метою фінансування завершення проєкту.
Радник:	BK Invest (ексклюзивний мандат)
Оплата:	Від \$1 869 000 рівними частинами протягом 2026 р. Готівка / безготівково + податки. Валюта: USD.

Орієнтовний таймлайн

Етап	Термін
Розсилка тизера	квітень 2026
Збір IOI	+ 2–3 тижні
Due Diligence	3–4 тижні
Binding Offers / Closing	До Q4 2026

готель у лісі
MÉLIS

ПРОЦЕС ТРАНЗАКЦІЇ

Наступні кроки для зацікавленого інвестора

1

Підписання NDA

Для отримання детальної інформації (Information Memorandum) потенційний покупець підписує угоду про нерозголошення.

2

Information Memorandum

Після NDA покупець отримує: деталізовану фінансову модель, правостановлюючі документи, проектну документацію, умови купівлі/оренди/управління.

3

Візит на об'єкт (Site Visit)

Організація відвідування будівельного майданчика MÉLIS з представником BK Invest та/або RIBAS Hotels Group.

4

Індикативна пропозиція (IOI)

Покупець подає необов'язкову індикативну пропозицію із зазначенням запропонованої ціни, умов та таймлайну.

5

Комплексна перевірка (Due Diligence)

Shortlisted-покупці отримують доступ до Data Room для юридичної, фінансової та технічної перевірки.

6

Обов'язкова пропозиція (Binding Offer)

Фінальна обов'язкова пропозиція на основі результатів Due Diligence.

7

Підписання та закриття угоди

Нотаріальне оформлення купівлі-продажу, розрахунок за графіком, передача права власності.

готель у лісі

MÉLIS

