



Kurumsal Danışmanlık

Uluslararası Otel ve Ticari Gayrimenkul

Kamuya Açık Sürüm

Sınırların Ötesinde Güvene Dayalı Yatırım İlişkileri Kuruyoruz

Yatırım, Güven Meselesidir.

www.REGNUM.Itd

BÖLÜM I

GÜVEN NEDEN HER ŞEYDEN ÖNCE GELİR

Günümüzün Karmaşık Yatırım Dünyasında

Uluslararası yatırım fırsatlarına erişmek artık her zamankinden daha kolaydır.

Buna karşılık başarılı işlemleri güvenli ve profesyonel şekilde yönetmek ise hiç olmadığı kadar zordur.

Sermaye daha hızlı hareket ediyor.

Bilgi saniyeler içinde yayılıyor.

Fırsatlar dünyanın her yerinde ortaya çıkıyor.

Ancak aynı zamanda gizliliği korumak giderek daha zor hale geliyor.

Karar alma süreçleri daha karmaşıklaşıyor.

Kurumsal beklentiler sürekli yükseliyor.

Bugün yatırımcılar, varlık sahipleri ve profesyonel iş ortakları için asıl zorluk fırsat bulmak değildir.

Asıl zorluk; bu fırsatları güvene dayalı, doğru ilişkilerle başarılı sonuçlara dönüştürebilmektir.

Bu nedenle profesyonel danışmanlık artık farklı bir anlam taşımaktadır.

Sadece alıcı ile satıcıyı buluşturmak yeterli değildir.

Belirsizlikleri azaltmak gerekir.

Gizliliği korumak gerekir.

Beklentileri doğru yönetmek gerekir.

Ve uzun vadeli yatırım kararlarının ihtiyaç duyduğu güven ortamını oluşturmak gerekir.

Güven sunumlarla oluşmaz.

Tutarlı profesyonel davranışlarla kazanılır.

Bu ilke; piyasa koşulları, ülke veya işlem büyüklüğü ne olursa olsun değişmez.

Uzun vadeli yatırımlar, uzun vadeli güven ile başlar.

BÖLÜM I

REGNUM NEDEN VAR?

Güvene Dayalı Yatırım İlişkileri Kurmak İçin

REGNUM basit fakat önemli bir gözlem üzerine kurulmuştur.

Birçok yatırım fırsatı, varlığın kalitesinden değil, sürecin doğru yönetilememesinden dolayı başarısız olmaktadır.

Yetersiz iletişim.

Eksik hazırlık.

Plansız süreçler.

Gizliliğin korunamaması.

Uyuşmayan beklentiler.

Tüm bunlar, daha müzakereler başlamadan güven ortamını zedeleyebilmektedir.

REGNUM tam da bu noktada kurumsal danışmanlık anlayışıyla değer üretmek amacıyla kurulmuştur.

Amacımız herkese açık bir ilan platformu olmak değildir.

Amacımız; nitelikli yatırımcıların, varlık sahiplerinin ve stratejik iş ortaklarının güven içerisinde bir araya gelebileceği profesyonel bir çalışma ortamı oluşturmaktır.

Her profesyonel ilişki önce anlayışla başlar.

Her süreç hazırlıkla başlar.

Her yatırım fırsatı disiplinli bir temsil anlayışını hak eder.

Bugün yürüttüğümüz her çalışmanın temelinde bu yaklaşım bulunmaktadır.

Çünkü kalıcı yatırım ilişkileri önce güven üzerine, sonra sözleşmeler üzerine inşa edilir.

Profesyonel yapı, profesyonel güven oluşturur.

BÖLÜM I

İLKELERİMİZ

Her Profesyonel İlişkiye Yön Veren Beş Temel İlke

Profesyonel danışmanlık, tamamlanan işlem sayısı ile ölçülmez.

Asıl değer; her süreç boyunca uygulanan ilkelerin kalitesiyle ortaya çıkar.

REGNUM'da çalışma anlayışımız, her profesyonel ilişkiye yön veren beş temel ilkeye dayanır.

Bu ilkeler; piyasa koşulları, işlem büyüklüğü veya ülke fark etmeksizin değişmeden uygulanır.

İşlemden Önce Güven

Kalıcı ilişkiler, sözleşmelerden önce güven ile başlar.

Hızdan Önce Planlama

Doğru hazırlanmış süreçler, acele edilen süreçlerden daha güçlü sonuçlar üretir.

Fırsatlardan Önce İlişkiler

Uzun vadeli iş birlikleri, tek seferlik işlemlerden daha yüksek değer oluşturur.

Bağımsız Profesyonel Değerlendirme

Her öneri, mevcut portföye göre değil; yatırımcının hedeflerine göre şekillendirilmelidir.

Uzun Vadeli Bakış Açısı

Bugünün kararları, yarının fırsatlarını güçlendirmelidir.

İlkeler tutarlılığı oluşturur.

Tutarlılık ise güveni oluşturur.

BÖLÜM I

NASIL DÜŞÜNÜYORUZ

Her Danışmanlık Süreci Farklı Bir Soruyla Başlar

Birçok danışmanlık şirketi önce varlığı inceler.

Biz ise önce yatırım hedefini anlamaya çalışırız.

Çünkü doğru yatırım fırsatını değerlendirebilmek için önce yatırımcının neyi amaçladığını bilmek gerekir.

Yatırım süresi.

Risk yaklaşımı.

Tercih edilen varlık sınıfı.

Coğrafi odak.

Operasyonel beklentiler.

Uzun vadeli yatırım stratejisi.

Bu unsurlar netleşmeden hiçbir yatırım fırsatı sağlıklı şekilde değerlendirilemez.

Bu disiplinli yaklaşım; daha verimli iletişim, daha doğru analiz ve daha sağlıklı karar alma süreçleri oluşturur.

Çünkü profesyonel danışmanlık, mevcut fırsatlarla başlamaz.

Doğru hedefleri anlamakla başlar.

Başarılı danışmanlık, fırsatları değerlendirmeden önce yatırım hedefini anlamakla başlar.

BÖLÜM II

İŞLEMLERDEN ÖNCE GÜVEN

Başarılı Her Yatırım Güvenle Başlar

İşlemler müzakere edilebilir.

Sözleşmeler hazırlanabilir.

Finansal yapılar oluşturulabilir.

Ancak güven hızlandırılmaz.

REGNUM'da güven, başarılı bir işlemin sonucu olarak görülmez.

Tam tersine, başarılı işlemleri mümkün kılan temel unsur olarak kabul edilir.

Bu anlayış, danışmanlık sürecimizin her aşamasına yön verir.

Gizli bilgilerin paylaşılmasından önce...

Toplantılar planlanmadan önce...

Müzakereler başlamadan önce...

Profesyonel güven ortamı oluşmuş olmalıdır.

Bu nedenle, disiplinli hazırlığın aceleyle yürütülen süreçlerden çok daha değerli olduğuna inanıyoruz.

Güven oluştuğunda iletişim güçlenir.

Kararlar daha sağlıklı alınır.

Uzun vadeli iş birlikleri mümkün hale gelir.

Çünkü güven, imza masasında oluşmaz.

Birlikte çalışma kararı alınmadan çok önce inşa edilir.

Güven, diyalogu başlatır.

Güvenilirlik ise ortaklıkları oluşturur.

BÖLÜM II

HIZDAN ÖNCE PLANLAMA

En Doğru Kararlar Aceleyle Alınmaz

Yatırım fırsatları çoğu zaman aciliyet hissiyle gelir.

Profesyonel kararlar ise aceleyle verilmemelidir.

Bir yatırımın kalitesi, ne kadar hızlı başladığından çok, ne kadar iyi hazırlandığına bağlıdır.

İyi planlanmış süreçler netlik sağlar.

Netlik iletişimi güçlendirir.

Güçlü iletişim ise güven oluşturur.

Bu disiplinli yaklaşım sayesinde yatırımcılar, varlık sahipleri ve danışmanlar gerçekten önemli konulara odaklanabilir.

Hedefleri anlamaya.

Fırsatları değerlendirmeye.

Sağlıklı kararlar almaya.

Çünkü sürdürülebilir yatırımlar baskıyla değil, hazırlıkla inşa edilir.

Hız süreci başlatabilir.

Kaliteyi ise hazırlık belirler.

BÖLÜM II

PROFESYONEL DEĞERLENDİRME

Deneyim Değerlidir. Sağlıklı Muhakeme Daha Değerlidir.

Bilgiye ulaşmak bugün hiç olmadığı kadar kolaydır.

Ancak doğru değerlendirme yapmak hiç olmadığı kadar önemlidir.

Başarılı yatırım kararları yalnızca raporlara, finansal modellere veya piyasa verilerine dayanmaz.

Bakış açısına dayanır.

Tecrübeye dayanır.

Bağlamı doğru okumaya dayanır.

Ve doğru cevapları aramadan önce doğru soruları sorabilmeye dayanır.

Profesyonel değerlendirme geleceği tahmin etmek değildir.

Bugünkü verileri sorumlulukla analiz ederek yarının kararlarına katkı sağlamaktır.

Bir danışmanın gerçek değeri sunduğu bilgi miktarıyla değil, o bilgiye kattığı muhakeme gücüyle ölçülür.

Bilgi kararları destekler.

Profesyonel değerlendirme ise onları güçlendirir.

BÖLÜM II

GİZLİLİK

Gizlilik, Hukuki Bir Zorunluluktan Daha Fazlasıdır

Gizlilik yalnızca bilgiyi korumaz.

Güveni korur.

İş ilişkilerini korur.

Kurumsal itibarı korur.

Gelecekteki fırsatları korur.

Gerçek profesyonel gizlilik yalnızca sözleşmelerle değil, davranış biçimiyle de kendini gösterir.

Sorumlu iletişim.

Kontrollü bilgi paylaşımı.

Doğru zamanlama.

Karşılıklı güvene saygı.

Her gizli görüşme, işlem büyüklüğü ne olursa olsun aynı profesyonel disiplinle yönetilmelidir.

Çünkü güven oluşturmak zordur.

Kaybetmek ise çok kolaydır.

Gizlilik önce ilişkileri, sonra bilgiyi korur.

BÖLÜM II

UZUN VADELİ DÜŞÜNMEK

Kalıcı İlişkiler Kalıcı Yatırımlar Oluşturur

En güçlü yatırım ilişkileri çoğu zaman tek bir satın alma işlemiyle tanımlanmaz.

Tutarlılıkla gelişir.

Profesyonel yaklaşım ile güçlenir.

Ortak tecrübelerle derinleşir.

Karşılıklı güvenle kalıcı hale gelir.

Bu nedenle her danışmanlık sürecini yalnızca bir işlem olarak değil, uzun vadeli profesyonel bir ilişkinin başlangıcı olarak değerlendiriyoruz.

İlişkiler uzun vadeli bakış açısıyla yönetildiğinde iletişim güçlenir.

Güven artar.

Yeni fırsatlar doğal şekilde ortaya çıkar.

Profesyonel danışmanlığın gerçek değeri yalnızca mevcut işlemde değil, gelecekte oluşturacağı iş birliklerinde ortaya çıkar.

En güçlü yatırım stratejisi çoğu zaman uzun vadeli bir iş ortaklığıdır.

BÖLÜM III

YATIRIM SÜREÇLERİNİN ZORLUKLARI

Karmaşık Yatırımlar, Piyasa Bilgisinden Daha Fazlasını Gerektirir

Uluslararası yatırım fırsatlarına ulaşmak bugün her zamankinden daha kolaydır.

Ancak bu yatırımları profesyonel şekilde yönetmek giderek daha karmaşık hale gelmektedir.

Farklı ülkeler.

Farklı hukuk sistemleri.

Farklı iş kültürleri.

Farklı paydaş beklentileri.

Farklı yatırım hedefleri.

Profesyonel danışmanlığın gerçek değeri, bu karmaşık yapıya açıklık kazandırabilmesidir.

Doğru koordinasyon iletişimi güçlendirir.

Disiplinli hazırlık belirsizlikleri azaltır.

Yapılandırılmış süreçler güven oluşturur.

Çünkü çoğu zaman yatırımın başarısını belirleyen unsur, yatırımın kendisinden çok sürecin nasıl yönetildiğidir.

Karmaşıklık yatırımcıya yüklenmemeli, profesyonelce yönetilmelidir.

BÖLÜM III

HEDEFLERİN UYUMLAŞTIRILMASI

Başarılı Her İşlem Ortak Hedeflerle Başlar

Her yatırım sürecinde farklı taraflar yer alır.

Ve her tarafın öncelikleri farklıdır.

Yatırımcı fırsat arar.

Varlık sahibi güven ister.

Finans kuruluşları düzen ve şeffaflık bekler.

Hukuk danışmanları netlik ister.

Profesyonel danışmanlık, bağımsızlığını koruyarak tüm taraflar arasında ortak bir anlayış oluşturur.

Hedeflerin aynı olması gerekmez.

Önemli olan beklentilerin doğru yönetilmesidir.

Beklentiler sürecin başında uyumlu hale getirildiğinde iletişim güçlenir.

Müzakereler daha verimli ilerler.

İş ilişkileri daha sağlam temeller üzerine kurulur.

Uyum güven oluşturur.

Güven ise ilerlemeyi mümkün kılar.

BÖLÜM III

PROFESYONEL TEMSİL

Profesyonel Temsil, Bağımsızlığı Gerektirir

Temsil, yatırım sürecinin en önemli sorumluluklarından biridir.

Profesyonel danışman her zaman tarafsız kalmalıdır.

Bağımsız olmalıdır.

Çözüm odaklı düşünmelidir.

Görevi karar vermek değildir.

Görevi doğru kararların alınmasına katkı sağlamaktır.

Profesyonel temsil;

hazırlık,

sorumlu iletişim,

gizliliğe saygı

ve disiplinli süreç yönetimi gerektirir.

Bağımsız temsil yalnızca tarafları değil...

Yatırım sürecinin kalitesini de korur.

Profesyonel temsil, sağlıklı karar alma süreçlerini güvence altına alır.

BÖLÜM III

PROFESYONEL KOORDİNASYON

Başarılı İşlemler Güçlü İş Birliği Gerektirir

Büyük ölçekli yatırımlar birçok farklı uzmanlığı aynı süreçte buluşturur.

Avukatlar.

Finans kuruluşları.

Vergi danışmanları.

Teknik uzmanlar.

Değerleme şirketleri.

Otel işletmecileri.

Mimarlar.

Mühendisler.

Profesyonel danışmanlık bu uzmanlıkların yerine geçmez.

Onları ortak bir hedef doğrultusunda koordine eder.

Etkili koordinasyon;

iletişimi güçlendirir,

gereksiz gecikmeleri azaltır,

karar alma süreçlerini destekler

ve yatırımın daha verimli ilerlemesini sağlar.

Doğru koordinasyon, uzmanlığı somut sonuca dönüştürür.

BÖLÜM III

DANIŞMANLIK YOLCULUĞU

Yapılandırılmış Süreçler Daha Sağlıklı Kararlar Oluşturur

Her yatırım süreci kendine özgüdür.

Ancak bu süreci yöneten temel prensipler değişmez.

REGNUM, yatırım kararlarına açıklık kazandıran, gizliliği koruyan ve profesyonel karar alma süreçlerini destekleyen yapılandırılmış bir danışmanlık modeli uygular.

İhtiyacın Anlaşılması

Yatırım hedeflerinin netleştirilmesi.



Niteliklendirme

Tarafların profesyonel uyumunun değerlendirilmesi.



Stratejik Değerlendirme

Fırsatların yatırım hedefleri doğrultusunda analiz edilmesi.



Gizli İletişim Süreci

Kontrollü bilgi paylaşımı ve disiplinli iletişim.



Profesyonel Temsil

Nitelikli taraflar arasında güvene dayalı iletişimin yönetilmesi.



Uzun Vadeli İş Birliği

Tek bir işlemden öteye geçen kalıcı profesyonel ilişkilerin oluşturulması.

Başarılı her yatırım ilişkisi, iyi planlanmış bir süreçle başlar.

BÖLÜM IV

DEĞER OLUŞTURMAK

Doğru Kararlar, Doğru Anlayışla Başlar

Her önemli yatırım kararı, doğru bir anlayış üzerine inşa edilir.

Yatırım hedefini anlamak.

Varlığı doğru değerlendirmek.

Piyasayı doğru okumak.

Fırsatları görmek.

Riskleri öngörebilmek.

Profesyonel danışmanlığın gerçek değeri, bu anlayışı güçlendirebilmesidir.

Daha fazla netlik...

Daha sağlıklı iletişim...

Daha güçlü değerlendirmeler...

Ve sonuç olarak daha doğru yatırım kararları...

Profesyonel danışmanlık, değerini yalnızca müzakere masasında değil, çok daha önce oluşturur.

Çünkü bilinçli kararlar tesadüfen verilmez.

Disiplinli hazırlığın doğal sonucudur.

Netlik, profesyonel danışmanlığın en değerli çıktılarından biridir.

BÖLÜM IV

OTEL YATIRIMLARI

Bir Otel, Bir Binadan Çok Daha Fazlasıdır

Otel yatırımları, klasik gayrimenkul yatırımlarından farklı değerlendirilmelidir.

Çünkü bir otel yalnızca bir bina değildir.

İşletmedir.

Markadır.

Operasyondur.

Misafir deneyimidir.

Yönetim modelidir.

Ve uzun vadeli finansal performanstır.

Bu nedenle sağlıklı yatırım kararları, yalnızca fiziksel varlığı değil; tüm işletme dinamiklerini birlikte değerlendirmeyi gerektirir.

Profesyonel danışmanlık yatırımcının;

operasyonel sürdürülebilirliği,

pazardaki konumunu,

gelişim potansiyelini,

gelecekteki rekabet gücünü

bir bütün olarak değerlendirmesine yardımcı olur.

Her otel kendi içinde ayrı bir hikâyeye sahiptir.

Başarılı otel yatırımları, gayrimenkul bakış açısından önce işletme bakış açısı gerektirir.

BÖLÜM IV

TİCARİ GAYRİMENKULLER

Her Yatırım Ayrı Bir Bakış Açısı Gerektirir

Ticari gayrimenkul yatırımları çok farklı yatırım modellerini kapsar.

Ofis binaları.

Alışveriş merkezleri.

Karma kullanımlı projeler.

Sanayi tesisleri.

Lojistik yapılar.

Geliştirme arazileri.

Gelir üreten ticari varlıklar.

Hiçbir yatırım fırsatı birbirinin aynısı değildir.

Her yatırımcının hedefi farklıdır.

Her piyasanın dinamikleri değişkendir.

Her varlığın potansiyeli kendine özgüdür.

Bu nedenle profesyonel danışmanlık standart çözümler üretmez.

Her yatırım, yatırımcının hedefleri doğrultusunda ayrı ayrı değerlendirilir.

Doğru değerlendirme, doğru yatırım kararlarının temelidir.

BÖLÜM IV

ULUSLARARASI TEMSİL

Yerel Bilgi, Uluslararası Güven Oluşturur

Sınır ötesi yatırımlar yalnızca uluslararası deneyim gerektirmez.

Yerel bilgi de gerektirir.

İş kültürünü anlamayı gerektirir.

Doğru iletişimi gerektirir.

Kurumsal koordinasyonu gerektirir.

Türkiye'de yatırım yapmak isteyen uluslararası yatırımcılar, güvenilir yerel temsil ararlar.

Uluslararası yatırımcılara ulaşmak isteyen varlık sahipleri ise profesyonel bağlantılar kurabilecek güvenilir danışmanlara ihtiyaç duyarlar.

REGNUM bu iki dünyayı profesyonel iletişim ve disiplinli temsil anlayışıyla bir araya getirir.

Belirsizlik azaldığında...

İletişim güçlenir.

Güven oluşur.

Ve uluslararası yatırımlar çok daha sağlıklı ilerler.

Uluslararası sermaye, yerel bilgiyle daha güvenli hareket eder.

BÖLÜM IV

UZUN VADELİ İŞ ORTAKLIKLARI

En Büyük Değer, İlk İşlemden Sonra Başlar

Profesyonel iş ilişkileri tesadüfen oluşmaz.

Süreklilikle gelişir.

Her başarılı çalışma yeni bir tecrübe kazandırır.

Her görüşme güveni artırır.

Her tamamlanan süreç gelecekteki iş birliklerini güçlendirir.

Bu nedenle REGNUM için önemli olan yalnızca işlemi tamamlamak değildir.

Asıl hedefimiz uzun vadeli kurumsal iş ortaklıkları oluşturmaktır.

Kalıcı iş birlikleri;

iletişimi güçlendirir,

verimliliği artırır

ve tüm taraflar için daha büyük değer üretir.

Bizim hedefimiz yalnızca işlemleri sonuçlandırmak değildir.

Güvenilen, uzun vadeli bir danışmanlık ortağı olmaktır.

Kalıcı iş ortaklıkları, kalıcı yatırım değeri oluşturur.

BÖLÜM V

PROFESYONEL İLİŞKİLER

Güven, Tutarlılıkla İnşa Edilir

Profesyonel ilişkiler etkileyici sunumlarla kurulmaz.

Zaman içerisinde sergilenen tutarlı davranışlarla oluşur.

Her görüşme...

Her toplantı...

Her söz...

Her karar...

Kurulan güvenin bir parçasıdır.

Bu nedenle REGNUM, her profesyonel ilişkiye aynı anlayışla yaklaşır.

Açık iletişim.

Sorumluluk bilinci.

Disiplinli temsil.

Ve uzun vadeli güven.

Çünkü güven vaat edilerek kazanılmaz.

Tutarlılıkla inşa edilir.

Profesyonel tutarlılık, kurumsal güven oluşturur.

BÖLÜM V

BAĞIMSIZLIK*Tarafsız Danışmanlık Daha Sağlıklı Kararlar Oluşturur*

Gerçek profesyonel danışmanlık bağımsız olmayı gerektirir.

Sunulan öneriler;

mevcut fırsatlara göre değil,

yatırımcının hedeflerine göre şekillenmelidir.

Bağımsız bakış açısı güven oluşturur.

Güven ise sağlıklı kararların temelidir.

Profesyonel danışman yatırımcı üzerinde baskı oluşturmaz.

Karar vermez.

Karar verilmesine katkı sağlar.

Görevi;

objektif değerlendirme,

sorumlu iletişim

ve disiplinli temsil sunmaktır.

Bağımsız danışmanlık güven oluşturur.

Güven ise uzun vadeli ilişkileri güçlendirir.

BÖLÜM V

KURUMSAL İŞ ORTAKLIKLARI

Güçlü İş Birlikleri Ortak Değerlerle Başlar

Kalıcı kurumsal ilişkiler çoğu zaman tek bir işlemle başlamaz.

Bir görüşmeyle başlar.

Bir güven ortamıyla başlar.

Ortak ilkelerle başlar.

Karşılıklı saygıyla gelişir.

REGNUM;

profesyonel standartlara önem veren,

uzun vadeli düşünen,

kurumsal iş birliklerini değerli gören kuruluşlarla çalışmayı hedefler.

Yatırım fonları.

Bankalar.

Sigorta şirketleri.

Family Office'ler.

Uluslararası otel markaları.

Geliştiriciler.

Kurumsal varlık sahipleri.

Hepsi farklı yapılardır.

Farklı hedefleri vardır.

Ancak ortak beklentileri aynıdır.

Güven duyabilecekleri profesyonel iş ortakları.

BÖLÜM V

KİMLERLE ÇALIŞIYORUZ?

Uzun Vadeli İş Birlikleri Kurmayı Hedeflediğimiz Kuruluşlar

REGNUM;

uluslararası yatırımlar ve stratejik gayrimenkul projelerinde güvenilir bir danışmanlık ortağı arayan kurumlarla uzun vadeli ilişkiler kurmayı hedeflemektedir.

Bunlar arasında;

- Kurumsal Yatırım Fonları
- Private Equity ve Gayrimenkul Fonları
- Family Office'ler
- Bankalar ve Finans Kuruluşları
- Sigorta Şirketleri
- Otel Sahipleri
- Uluslararası Otel İşletmecileri
- Otel Zincirleri
- Proje Geliştiricileri
- Kurumsal Gayrimenkul Sahipleri
- Stratejik Yatırım Ortakları

yer almaktadır.

Bizim için önemli olan işlem hacmi değil...

Profesyonellik,

şeffaflık

ve uzun vadeli iş birliğidir.

Ortak değerler, ortak fırsatlardan daha güçlü ortaklıklar oluşturur.

BÖLÜM V

İLK GÖRÜŞMEYE DAVET

Her Uzun Vadeli İş Birliği Bir Tanışmayla Başlar

Bu Kurumsal Tanıtım Profilinin amacı yatırım fırsatları sunmak değildir.

Amacı;

REGNUM'un çalışma anlayışını,

kurumsal yaklaşımını

ve profesyonel ilkelerini paylaşmaktır.

Çünkü biz;

güvene,

bağımsız danışmanlığa,

sorumlu temsile,

planlı iletişime

ve uzun vadeli iş birliklerine inanıyoruz.

Eğer kurumunuz da aynı değerlere önem veriyorsa...

Sizinle tanışmaktan memnuniyet duyarız.

Belki bugün belirli bir yatırım için değil...

Ancak gelecekte birçok başarılı projeye temel oluşturabilecek profesyonel bir ilişki kurmak için.

Güven talep edilmez.

Güven kazanılır.



*Kurumsal Danışmanlık
Uluslararası Otel ve Ticari Gayrimenkuller
Sınırların Ötesinde Güvene Dayalı Yatırım İlişkileri*

BÖLÜM V

BİZ KİMİZ?

Avrupa Disiplini. Uluslararası Bakış Açısı.

REGNUM, Avrupa iş kültürü, profesyonel disiplin ve uzun vadeli güven anlayışı üzerine kurulmuş uluslararası bir kurumsal danışmanlık şirkettir.

Merkezi Estonya'da bulunan REGNUM, Almanya ve Türkiye'deki profesyonel iş ağıyla birlikte; nitelikli yatırımcıları, varlık sahiplerini ve stratejik iş ortaklarını güvene dayalı profesyonel süreçlerde bir araya getirir.

REGNUM geleneksel bir emlak aracılık şirketi değildir.

Kurumsal danışmanlık anlayışıyla çalışan, planlı, şeffaf ve disiplinli süreç yönetimini esas alan bağımsız bir danışmanlık kuruluşudur.

Her proje;

konusunda uzman profesyonellerin desteğiyle,

doğru koordinasyon içerisinde

ve uzun vadeli bakış açısıyla yönetilir.

UZMANLIK ALANLARIMIZ

Otelcilik ve Uluslararası Franchise Hizmetleri

Otel yatırımları, uluslararası otel markaları, işletme ve franchise danışmanlığı.

Ticari Gayrimenkuller

Kurumsal ticari gayrimenkul yatırımları ve yatırım danışmanlığı.

Proje Bazlı Arsa ve Arazi Geliştirme

Turizm, karma kullanım ve büyük ölçekli yatırım projelerine yönelik stratejik arazi danışmanlığı.

Özel Danışmanlık Hizmetleri

Nitelikli yatırımcılara yönelik gizlilik esaslı kurumsal temsil ve danışmanlık hizmetleri.

Amacımız yalnızca işlemleri sonuçlandırmak değildir.

Amacımız, güvene dayalı uzun vadeli yatırım ilişkileri oluşturmaktır.

BÖLÜM V

İLETİŞİM



*Kurumsal Danışmanlık
Uluslararası Otel ve Ticari Gayrimenkul
Sınırların Ötesinde Güvene Dayalı Yatırım İlişkileri*

Kurumsal Profil

REGNUM OÜ (LTD)

Tallinn • Estonia

www.Regnum.ltd

info@egnum.ltd

Yatırım, Güven Meselesidir.

© REGNUM. Tüm Hakları Saklıdır.

BÖLÜM V

REGNUM İLKELERİ

- *İşlemden Önce Güven*
- *Hızdan Önce Planlama*
- *Fırsatlardan Önce İlişkiler*
- *Varsayımlardan Önce Profesyonel Değerlendirme*
- *Gizlilik Güveni Korur*
- *Bağımsız Danışmanlık Daha Sağlıklı Kararlar Oluşturur*
- *Hazırlık Netlik Sağlar*
- *Profesyonel Temsil Disiplin Gerektirir*
- *Uzun Vadeli Düşünmek Kalıcı Değer Oluşturur*
- *Güvene Dayalı İlişkiler Sürdürülebilir Yatırımlar Oluşturur*

SON SÖZ

Yatırımın merkezinde insanlar vardır.

İnsanlar ilişkiler kurar.

İlişkiler kurumları oluşturur.

Kurumlar güven inşa eder.

Güven ise yeni fırsatların kapısını açar.

REGNUM olarak biz...

Başarılı her yatırımın müzakerelerden çok önce başladığına inanıyoruz.

Önce güven oluşur.

Sonra iş birlikleri gelişir.

Ve en sonunda yatırımlar hayata geçer.

Eğer kurumunuz da aynı değerlere inanıyorsa...

Sizinle tanışmaktan memnuniyet duyarız.

Çünkü güçlü ortaklıklar;

ortak değerlere,

karşılıklı saygıya

ve profesyonel danışmanlığa dayanır.

Güven talep edilmez. Güven kazanılır.

Bülent Ginyol
Founder & Managing Director

 **REGNUM**

*Kurumsal Danışmanlık
Uluslararası Otel ve Ticari Gayrimenkuller
Sınırların Ötesinde Güvene Dayalı Yatırım İlişkileri*



Yatırım, Güven Meselesidir.

Sınırların Ötesinde Güvene Dayalı Yatırım İlişkileri Kuruyoruz

www.REGNUM.Itd

V.001-07.26