SHANTI MANTRA

VILLAS

ML GROUP

Invera



25.000 M²

Beach club
Wellness & Spa
Restaurantes

Villas de una y dos habitaciones con piscina privada

Vistas directas al mar y la bahía de Areguling

VERSION 3,2

¿Dónde?

INDONESIA - LOMBOK

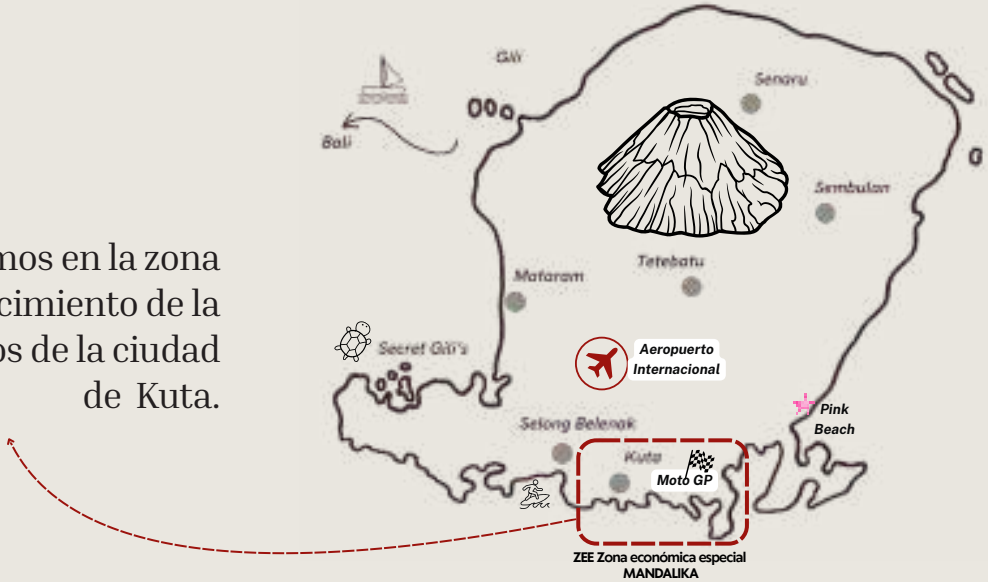
¿DÓNDE?



Shanti Mantra Villas se encuentra en Indonesia, en la isla de Lombok.



Mientras Bali es un destino muy masificado y sobre explotado, Lombok crece, especialmente en el sur de manera sostenida y con gran apoyo gubernamental



Nos encontramos en la zona de mayor crecimiento de la isla, a 5 minutos de la ciudad de Kuta.

SHANTI MANTRA VILLAS

EL NUEVO STANDARD EN LOMBOK

"IMPRESIONA"

Desarrollo de 25.000 m² situado entre Kuta y Areguling, a solo 5 minutos del centro, con serenidad y vistas abiertas hacia Areguling y la isla de Gili Nusa. Mix de villas de uno y dos dormitorios, con increíbles vistas al mar .Beach Club (1.130 m²) Wellness Spa y restaurantes



Equipo presente en Europa y Asia

ML GROUP

ML Group es una Promotora y Constructora impulsada por un equipo con amplia experiencia en construcción y promoción inmobiliaria, **liderado por Agustín Bellafont e Iván Torrecillas.**

Invera

Invera Property Management es la empresa que gestionará el complejo, formada por ML Group y socios con contrastada experiencia en el mundo hotelero y de la gestión vacacional.

Juntos desarrollan este gran proyecto en la que es posiblemente la mejor zona del sur de Lombok



RUTAS INTERNACIONALES

Singapore

04 Vuelos semanales

Kuala Lumpur

25 Vuelos semanales

Jakarta

+40 Vuelos semanales

Bali y otras islas

+50 Vuelos semanales

Darwin (Australia)

Nueva ruta internacional programada para comenzar en finales de febrero o principios de marzo de 2026.

La aerolínea tiene planes de abrir la ruta Perth - Lombok a mediados de 2026 coincidiendo con la celebración del Gran premio de MotoGP Mandalika

Lombok

EL MOMENTO ES AHORA



La inversión en zonas como Kuta y el entorno de Areguling resulta especialmente atractivo ya que están en el radio directo del proyecto Mandalika y de su tracción de demanda, con un efecto de arrastre evidente sobre alojamiento, restauración y servicios turísticos.

La isla de Lombok y la zona sur en particular, se está convirtiendo en el principal motor del desarrollo turístico de la zona, donde se mezcla una fuerte inversión internacional gracias el impulso del Gobierno Indonesio y **el proyecto Mandalika,** junto con un fuerte aumento post-covid del turismo, tanto en cantidad como sobre todo en calidad gracias al foco de turismo sostenible impulsado por el Gobierno.

Todos los indicadores muestran un nivel de crecimiento alto y sostenido con un **aumento gradual del tejido turístico** (villas, hoteles boutique, restauración y servicios) y con un núcleo de desarrollo prioritario en Mandalika y expansión del eje de Areguling.

TransNusa

MEMBER OF LinkASiA

De cara a 2026, Lombok se prepara para un salto en su conectividad internacional. Se prevé la reapertura de la **ruta directa desde Perth en Australia**, clave para el mercado australiano de surf e inversión, y la puesta en marcha de nuevas conexiones de medio y **largo radio vía Estambul y Jeddah**, que abrirán el acceso directo desde Europa, Oriente Medio y el Golfo. Estas nuevas rutas reforzarán el posicionamiento de Lombok como destino turístico y de inversión. Esta información debe considerarse preliminar y sujeta a cambios.

INVERSORES



Fuente: https://hublombok.com/articles/qatar-4bn-lombok-infrastructure-boom

Qatar ha anunciado una inversión de 4.000 millones de dólares en LOMBOK, una señal muy potente de confianza internacional en el país.
Para Lombok, esto refuerza una tesis clara: más infraestructura, más conectividad y más turismo internacional.

Qatar valida Indonesia. Indonesia acelera infraestructura.
Lombok se posiciona como una de las grandes oportunidades turísticas e inmobiliarias del sudeste asiático.

La próxima apertura del centro de tenis Rafa Nadal Tennis Center en Lombok es una excelente noticia para el futuro turístico de la isla.

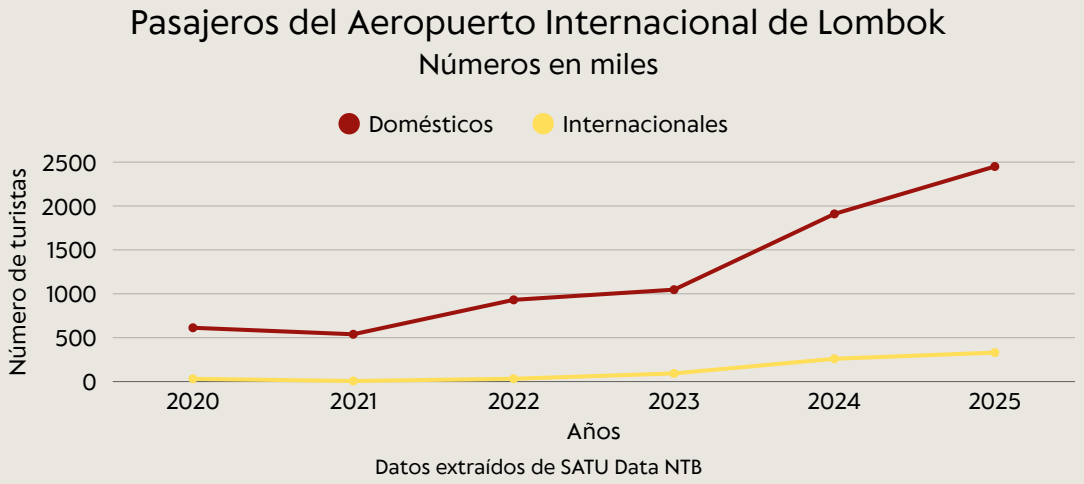
La llegada de una marca internacional de este nivel aumentará su visibilidad, atraerá nuevos visitantes y reforzará la confianza de grandes inversores.

Además, este tipo de proyectos impulsa la mejora de infraestructuras, el turismo deportivo y la llegada de viajeros con mayor poder adquisitivo, favoreciendo también la revalorización del mercado inmobiliario. Lombok continúa consolidándose como uno de los destinos con mayor potencial de crecimiento de Indonesia.



CRECIMIENTO DEL TURISMO





La evolución del mercado doméstico se ha convertido en un gran estabilizador del volumen total, mientras que el turismo internacional ha entrado en una fase de aceleración reciente que apunta a un potencial de crecimiento adicional debido a la consolidación de nuevas rutas y aumento de la conectividad internacional **(+174% en 2024 con respecto al 2023)** .

Datos extraídos de SATU Data NTB (fecha de consulta: enero 2026)

Kuta y Areguling

INVERSIÓN AL ALZA



Kuta Lombok se está consolidando como el núcleo más dinámico del sur de la isla, impulsado por el desarrollo de Mandalika como Zona Económica Especial turística, un proyecto estratégico que está transformando la región con nueva infraestructura y una oferta cada vez más completa de servicios y experiencias.

En la práctica, esto se traduce en un destino con calles activas y una escena social en clara expansión, donde conviven warungs locales con cafés, bares y restaurantes que cubren propuestas informales y opciones más internacionales.

Además del atractivo natural y el surf, Kuta ofrece un estilo de vida moderno y saludable: espacios de yoga, gimnasios y propuestas de bienestar que encajan tanto con visitantes en vacaciones como con residentes y nómadas digitales.

El resultado es un entorno con entretenimiento para públicos muy distintos, que combina autenticidad local con un crecimiento ordenado de servicios, reforzando su posicionamiento como una de las áreas con mayor proyección turística y comercial de Lombok.

Marcas y logotipos propiedad de sus respectivos titulares. Uso meramente informativo.

Proyecto Mandalika

KUTA - AREGULING









Marcas y logotipos propiedad de sus respectivos titulares. Uso meramente informativo.

INVERSIÓN **HOTELERA**



Accor

Accor consolida su apuesta por Lombok con activos clave en el sur de la isla: Novotel Lombok Resort & Villas es uno de ellos y se perfila como un proyecto de gran envergadura.



Marriott

Marriott entra en Lombok con The Sira, A Luxury Collection Resort & Spa, en la costa norte, y tiene previsto un Aloft by Marriott en Mandalika, señal clara de confianza en el potencial del destino.



Melia

Meliá desarrolla Gran Meliá Lombok en la bahía de Torok, un complejo de lujo con villas y residencias privadas de diseño sostenible que se posiciona como uno de los proyectos icónicos de la isla.



Club Med

Club Med proyecta un resort “all inclusive” eco-chic en Mandalika, con unas 350 habitaciones sobre 15 hectáreas frente al mar, dirigido al turismo familiar y de alto poder adquisitivo.



Pullman

Pullman firma el primer cinco estrellas en la isla con Pullman Lombok Merujani Mandalika Beach Resort, un hotel de 257 llaves en primera línea de Kuta Mandalika, orientado eventos internacionales.



Sheraton

Sheraton está presente en Lombok a través del Sheraton Senggigi Beach Resort, un hotel de playa consolidado que ancla la oferta internacional en la costa oeste y contribuye a elevar el estándar de servicio de la isla.

HOTELES

Shanti Mantra Villas

CONCEPTO



Proyecto de 118 villas
de 1 dormitorio con
3 tipologías







Proyecto de 43 villas
de 2 dormitorios
con piscina



Shanti Mantra Villas no es un desarrollo más. Es un concepto premium en ladera, creado para ofrecer vistas, exclusividad, tranquilidad y una propuesta de valor superior a la media del mercado

Shanti Mantra Villas







Shanti Mantra Villas





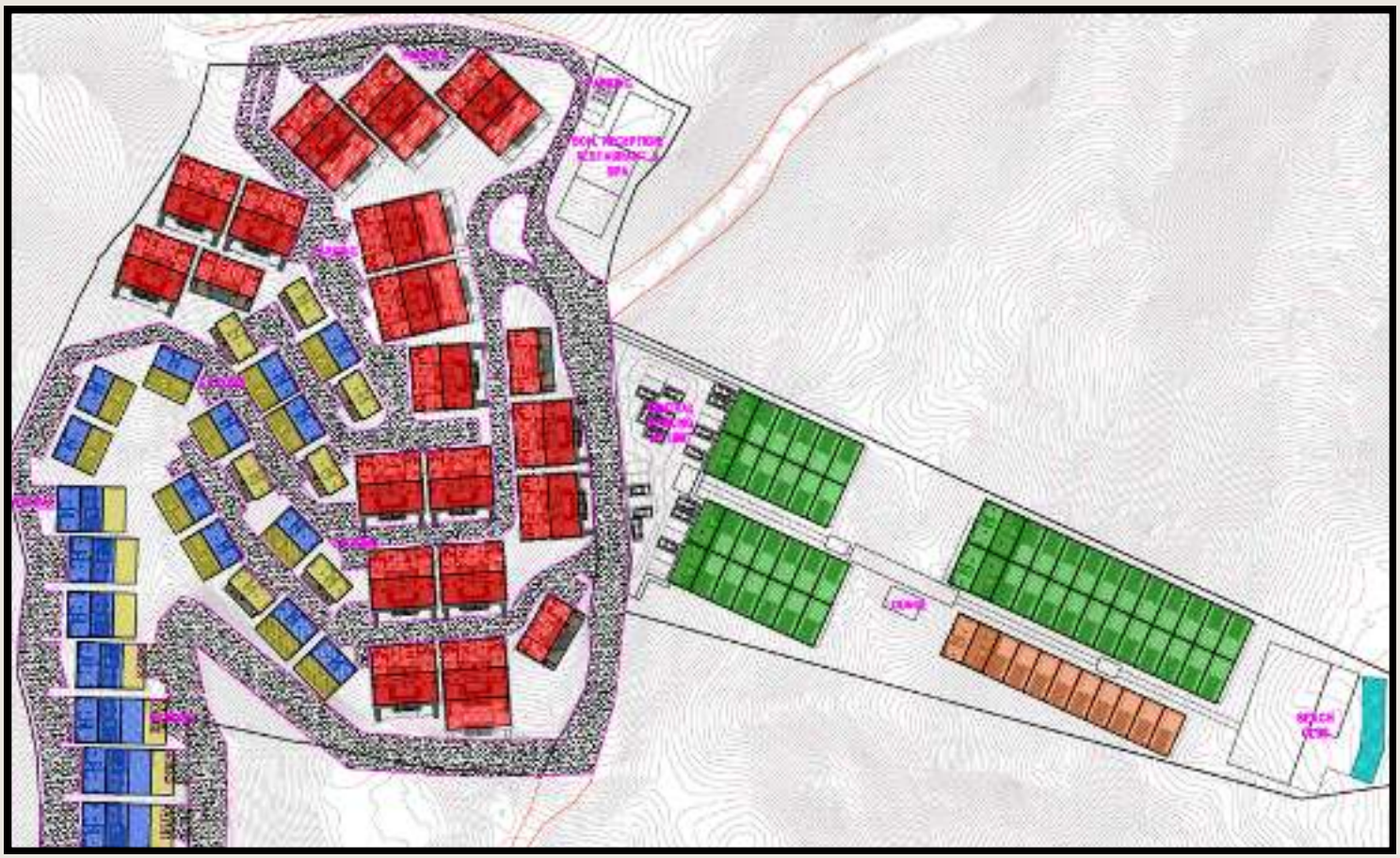






Shanti Mantra Villas

TIPOS Y DISTRIBUCIÓN



Proyecto de 118 villas de 1 dormitorio con 4 tipologías

Tipo A:	**88m2:**	50m2 + 25m2 Terraza + 4m2 Jacuzzi + 9m2 jardín	(29 unidades)
Tipo B1:	**109m2:**	50m2 + 38m2 Terraza +4m2 Jacuzzi + 17m2 jardín	(11 unidades)
Tipo B2:	**109m2:**	50m2 + 38m2 Terraza + 4m2 Jacuzzi + 17m2 jardín	(52 unidades)
Tipo C:	**68m2:**	50m2 + 18m2 balcón	(26 unidades)

Proyecto de 43 villas de 2 dormitorios

Tipo D:	**136m2:**	80m2 + 38m2 terraza + 8m2 piscina + 10m2 jardín	(43 unidades)

Shanti Mantra Villas

TIPOS Y DISTRIBUCIÓN

TIPO A

Áreas

Superficie interior útil:	50m2
Terraza:	25m2
Jardín:	9m2
Jacuzzi:	4m2
TOTAL: ----------	**88m2**





TIPO B1 y B2

Áreas

Superficie interior útil:	50m2
Terraza:	38m2
Jardín:	17m2
Jacuzzi:	4m2
TOTAL: ----------	109m2

No disponible

TIPO C

Áreas

Superficie interior útil:	50m2
Balcón:	18m2
TOTAL: ----------	**68m2**





TIPO D

Áreas

Superficie interior útil:	80m2
Terraza:	38m2
Jardín:	10m2
Piscina:	8m2
TOTAL: ----------	**136m2**

Shanti Mantra Villas

PAGO AL CONTADO

FASE 1

TIPO A



PRECIO DE VENTA	~~174.000€~~ 150.000€

TIPO C



PRECIO DE VENTA	~~145.000€~~ 125.000€

TIPO D



PRECIO DE VENTA	~~255.000€~~ 220.000€

Forma de pago:

Reserva: 20.000€
1 de Agosto: Cantidad restante

Pagar al contado permite entrar en una condición económica más competitiva y maximizar la rentabilidad desde el inicio.

Tomando como referencia las proyecciones de esta presentación, supone una **mejora estimada de entre 2,3 y 3,9 puntos de ROI anual frente al pago aplazado.**

El pago aplazado, a su vez, aporta flexibilidad y facilita una planificación más cómoda de la inversión.

Shanti Mantra Villas

PAGO APLAZADO

FASE 1

TIPO A



PRECIO DE VENTA	174.000€

TIPO C



PRECIO DE VENTA	145.000€

TIPO D



PRECIO DE VENTA	255.000€

Forma de pago:

Reserva: 20.000€. 1 de Agosto: Diferencia hasta el 50%. Cimentación: 15%. Estructura: 15%. Cerramientos: 10%. Entrega: 10%

Hitos para villa propia

El pago al contado permite acceder a una condición económica más ventajosa, ideal para quienes buscan maximizar el valor de su inversión desde el primer momento.

El pago aplazado, en cambio, aporta mayor flexibilidad y facilita planificar la inversión con más comodidad a lo largo de las distintas fases del proyecto.

Más ahorro o más flexibilidad: dos formas de acceder a la misma oportunidad, según lo que mejor encaje con cada comprador.

Shanti Mantra Villas

COPARTICIPACIÓN



DESDE

~~55.000€~~

42.000€

La coparticipación permite acceder a la inversión con un ticket de entrada más reducido, sin necesidad de asumir el 100% del capital de una villa completa.

Adquiriendo 1/3 de la propiedad, el comprador obtiene derecho al 33% de los rendimientos generados por esa villa, participando en la oportunidad desde una posición más accesible.

El acceso a esta modalidad se realiza mediante **pago al contado** sobre el precio establecido, sin descuento adicional, ofreciendo una fórmula clara, directa y eficiente para entrar en el proyecto.

150.000€

Distribución villa A

VILLA TIPO A







140.000€

Distribución villa C

VILLA TIPO C





220.000€

Distribución villa D

VILLA TIPO D







ETAPAS DE **CONSTRUCCIÓN**

En el sistema de pago aplazado cada desembolso acompaña un avance real del proyecto.

Reserva
Asegura la unidad y el acceso a las mejores condiciones de entrada.

Inicio de obra
Impulsa la puesta en marcha efectiva del proyecto y su planificación técnica.

Cimentación
Marca una de las fases clave de solidez y base estructural de la villa.

Estructura
Da forma al volumen real de la propiedad y permite visualizar el proyecto.

Cerramientos
Empieza a definir la imagen final, acabados e instalaciones de la villa.

Entrega
Última fase del proceso, con la villa terminada y lista para su puesta en valor.



Shanti Mantra Villas se desmarca claramente del estándar habitual de la isla con una construcción de enfoque premium, supervisión internacional y una ejecución inspirada en modelos constructivos europeos, pensada para ofrecer un producto más sólido, más cuidado y con una calidad percibida muy superior.

Fases de venta

FASE 1



En esta primera fase de lanzamiento sacamos a la venta un número muy limitado de villas dentro de Shanti Mantra Villas, una oportunidad exclusiva para acceder al proyecto en sus **condiciones más atractivas**.

Esta fase inicial contempla 54 villas, de las cuales 27 son villas de 2 habitaciones y 27 son villas de 1 habitación, diseñadas para responder tanto a perfiles de inversión como a quienes buscan una propiedad premium en una de las zonas con mayor proyección de la isla.

Los precios de esta primera fase serán los más competitivos de todo el desarrollo, pensados para premiar a quienes decidan entrar en el proyecto desde el inicio. Además, las unidades comercializadas sobre plano contarán con unas condiciones todavía más ventajosas que las que habrá una vez comiencen las obras, lo que convierte esta etapa en el momento ideal para asegurar el mejor precio de entrada y el mayor potencial de revalorización.



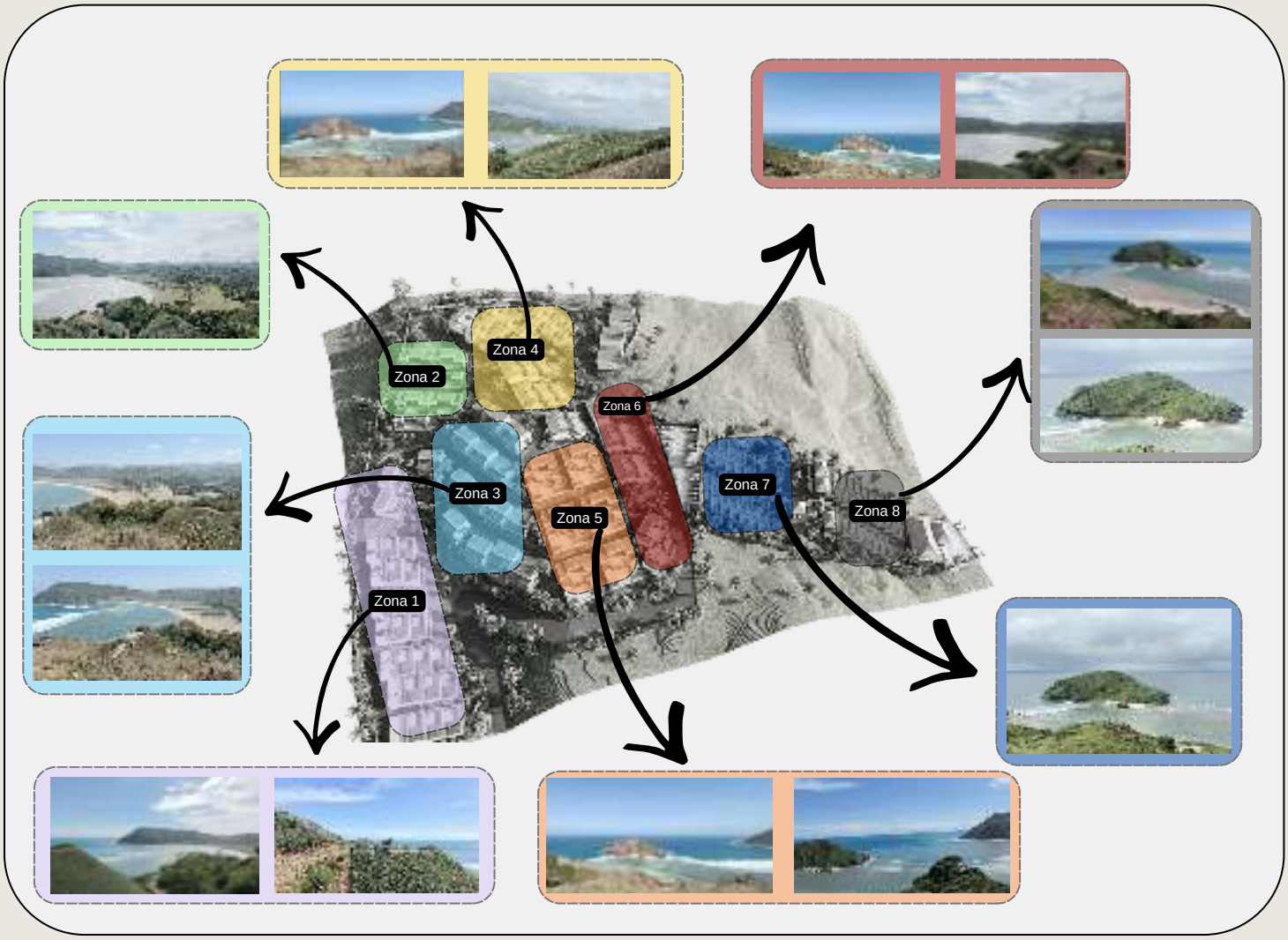
Proyecto de 118 villas de 1 dormitorio con 4 tipologías

Tipo A:	**88m2:**	50m2 + 25m2 Terraza + 4m2 Jacuzzi + 9m2 jardín	(29 unidades)
Tipo B1:	**109m2:**	50m2 + 38m2 Terraza +4m2 Jacuzzi + 17m2 jardín	(11 unidades)
Tipo B2:	**109m2:**	50m2 + 38m2 Terraza + 4m2 Jacuzzi + 17m2 jardín	(52 unidades)
Tipo C:	**68m2:**	50m2 + 18m2 balcón	(26 unidades)

Proyecto de 43 villas de 2 dormitorios

Tipo D:	**136m2:**	80m2 + 38m2 terraza + 8m2 piscina + 10m2 jardín	(43 unidades)

Uno de los grandes valores diferenciales de esta promoción es que todas las villas disfrutan de vistas al mar, algo excepcional que refuerza tanto su atractivo como su valor a largo plazo.



Gracias a la cuidada distribución del proyecto y a sus distintas orientaciones —este, sur y oeste—, cada villa ofrece una perspectiva única del entorno, convirtiendo cada propiedad en una experiencia visual exclusiva. Algunas villas se abren hacia la encantadora isla de Gili Nusa, otras disfrutan de vistas privilegiadas a la espectacular bahía de Areguling, y varias de ellas combinan ambas panorámicas en un mismo enclave.

Esta diversidad de orientaciones y vistas no solo aporta personalidad a cada unidad, sino que eleva el conjunto del resort a un nivel superior, ofreciendo a cada propietario una conexión directa con algunos de los paisajes más atractivos y especiales de Lombok.

Duración

CÓMO INVERTIR

La inversión en villas turísticas en Lombok conlleva una serie de implicaciones tanto a nivel legislativo como fiscal.

Los proyectos turísticos con capital extranjero se articulan combinando derechos de uso a largo plazo sobre el terreno con vehículos societarios locales (PT PMA).

Es habitual trabajar con contratos de uso del terreno a largo plazo, conocidos como Leasehold o Freehold.

Como persona física, la compra mediante un usufructo suele tener una peor tributación en España que un contrato en cuenta en participación ya que el usufructo genera rendimientos que se integran en la base general (con tipos más altos y menos eficientes), mientras que la compra mediante un contrato en cuenta en participación se trata como rendimientos del capital mobiliario en la base del ahorro, con una estructura de tipos más reducida.



Lo importante para el inversor es que esto le permita usar, construir, explotar y eventualmente transmitir la villa y el derecho de uso durante un periodo amplio.

EN EL CASO DE SHANTI MANTRA VILLAS LA COMPRA SE REALIZA POR

40 AÑOS + 40 AÑOS RENOVABLES

OPORTUNIDAD ÚNICA



Lo que se está construyendo habitualmente en el mercado son desarrollos estándar con poca diferenciación, muchas villas no cuentan con verdaderas vistas abiertas al mar. Las construcciones son en parcelas llanas, con menor impacto visual y menos privacidad. Las ubicaciones suelen estar o demasiado alejadas de Kuta o demasiado cerca de las zonas más concurridas.

"LO QUE NOS DIFERENCIA"

- **Arquitectura en cascada,** diseñada para maximizar las vistas, la privacidad y el atractivo visual.
- **Vistas al mar desde todas las villas**, con orientación al amanecer y/o al atardecer en todo el resort.
- **Terrazas privadas en todas las villas**, potenciando la experiencia de vida interior-exterior
- **Ubicación estratégica cerca de Kuta,** lo suficientemente próxima para la comodidad, pero lo bastante apartada para conservar tranquilidad y exclusividad
- Un entorno que combina accesibilidad, calma y **atractivo premium**
- Uno de los desarrollos más exclusivos, innovadores y **punteros de la isla**, concebido para destacar tanto por su diseño como por su posicionamiento.

Shanti Mantra Villas no es un desarrollo más. Es un concepto premium en ladera, creado para ofrecer vistas, exclusividad, tranquilidad y una propuesta de valor superior a la media del mercado

RENTABILIDADES

EJEMPLOS DE INVERSIÓN:

VILLAS TIPO C: 1 HABITACIÓN CON BALCÓN
PRECIO DE COMPRA EN FASE 1: 140.000€

Ocupación	ROI	Beneficio tras gestión
50%	17%	23.250 €
65%	22%	30.224 €
85%	28%	39.524 €

VILLAS TIPO A: 1 HABITACIÓN CON TERRAZA Y JACUZZI
PRECIO DE COMPRA EN FASE 1: 150.000€

Ocupación	ROI	Beneficio tras gestión
50%	17%	24.910 €
65%	22%	32.383 €
85%	28%	42.347 €

VILLAS TIPO D: 2 HABITACIÓNES CON TERRAZA Y PISCINA
PRECIO DE COMPRA EN FASE 1: 220.000€

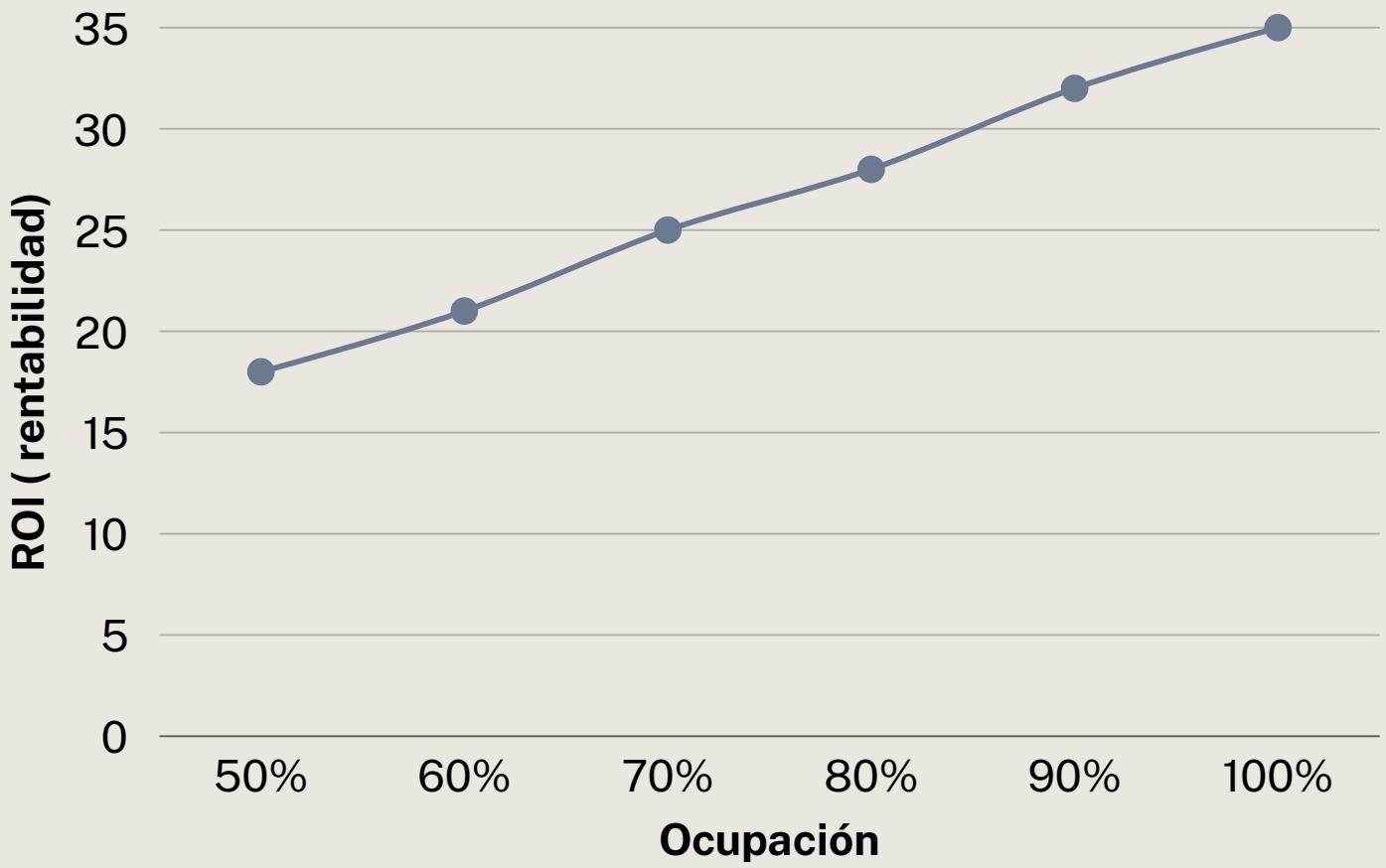
Ocupación	ROI	Beneficio tras gestión
50%	17%	36.535 €
65%	22%	47.496 €
85%	28%	62.110 €

"Estimaciones orientativas calculadas sobre un modelo de explotación conjunta del resort, con reparto proporcional según coeficiente de participación de cada villa dentro del total del desarrollo."

RENTABILIDADES

GRAFICOS DE INVERSIÓN

Shanti Mantra Villas proyecta una rentabilidad anual estimada tras la gestión de INVERA de entre 17,7% y 35,3%, según ocupación, con escenarios centrales del 24,7% al 70% y 28,3% al 80%.





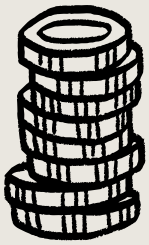
Invera

GESTIÓN INTEGRAL

Invera
PROPERTY MANAGEMENT

Nos ocupamos del funcionamiento diario de la propiedad: coordinación operativa, limpieza, lavandería, reposiciones, control de calidad, atención 24/7, licencias, cumplimiento y reportes trimestrales claros para el inversor.

Gastos tales como comunidad, suministros, seguros y reparaciones mayores se gestionan pero se facturan al inversor.



INVERA Property Management ofrece una gestión integral para hoteles, resorts y villas en Lombok, con un modelo claro, transparente y orientado a maximizar ingresos. Nuestra tarifa del 30% todo incluido integra tanto la distribución comercial como la operativa diaria, evitando costes ocultos y simplificando la gestión para el propietario.

El servicio combina estrategia comercial, revenue management, venta directa, presencia en OTAs, control operativo, atención al huésped y seguimiento continuo del rendimiento. El objetivo es claro: mejorar ocupación, optimizar tarifa media y elevar la rentabilidad del activo con una estructura profesional y escalable.

PAGA MENOS COMISIONES

30%

TODO INCLUIDO

OTA, limpieza, mantenimiento, check-in, amenities, etc...

Además, INVERA incorpora una base tecnológica que mejora la eficiencia y la conversión: motor de reservas, channel manager, actualización en tiempo real y pricing dinámico según demanda, competencia y temporada. Todo ello está respaldado por un equipo con experiencia en banca, finanzas y hotelería, capaz de alinear operación, control y rentabilidad en un mismo modelo de gestión.

Ejemplo de Amortización: Villa de 140.000 €

Tomando como referencia el **peor de los escenarios** anteriores, con un precio medio de: **150 €/noche y una ocupación estimada del 60%**, la villa genera unos ***22.995 €*** anuales de ingresos para el propietario.

Recordamos que el retorno viene desde dos perspectivas diferentes:

- La amortización progresiva del capital, a través de los ingresos recurrentes de explotación.
- La revalorización estimada del inmueble, derivada del crecimiento potencial del activo con el paso del tiempo.

En este caso, la hipótesis de revalorización no aplica un 7% constante, sino una curva decreciente: un primer año más fuerte y una normalización progresiva posterior.

Curva de revalorización aplicada:

Año 1: 7,0% / Año 2: 5,0% / Año 3: 4,0% / Año 4: 3,0% / Año 5: 2,5% / Años 6–10: 2,0% anual
Años 11–15: 1,5% anual / Años 16–20: 1,0% anual

Ingresos de Explotación:

Año | Ingresos acumulados | Recuperación

3 | 68.985 € | 49,3%
5 | 114.975 € | 82,1%
10 | 229.950 € | 164,3%
15 | 344.925 € | 246,4%
20 | 459.900 € | 328,5%

Revalorización

Año | Valor estimado | Plusvalía

3 | 163.582 € | 23.582 €
5 | 172.701 € | 32.701 €
10 | 190.676 € | 50.676 €
15 | 205.413 € | 65.413 €
20 | 215.891 € | 75.891 €

Todas las cifras y escenarios incluidos en este documento tienen un carácter orientativo.

FISCALIDAD



10% bruto

Actualmente en Indonesia, los ingresos por alquiler de inmuebles (tierra + edificio) están sujetos a un impuesto final del 10 % sobre los ingresos brutos cuando el contribuyente es residente fiscal en Indonesia (persona o empresa local). Nosotros los gestores retenemos esa cantidad y nos encargamos de declararlo en Indonesia.

Tratado de doble imposición España - Indonesia

Desde el año 2000 existe un marco fiscal que evita la doble imposición: lo que ya se ha pagado en Indonesia (ese 10 % u otros impuestos sobre la misma renta) puede compensarse en la declaración en España. Para una persona física residente en España, los rendimientos generados en Lombok se reparten mediante liquidaciones trimestrales según el proyecto gestionado por la empresa PT PMA así como las plusvalías por la venta de la participación— tributan en la base del ahorro, con el tratamiento propio de las rentas de capital.



En España la base del ahorro tiene estos tipos actualmente (2026):

Hasta 6.000 € → 19 %
De 6.000 a 50.000 € → 21 %
De 50.000 a 200.000 € → 23 %
De 200.000 a 300.000 € → 27 %
Más de 300.000 € → 30 %

"Gracias al convenio, el 10 % de Indonesia se descuenta; en la práctica, el inversor acaba pagando en España aproximadamente 19% - 10%≈ 9% hasta 6.000 € y 21% - 10% ≈ 11% puntos en el siguiente tramo, hasta llegar al 19 % / 21 % total que marca la base del ahorro."

Esta guía tiene carácter exclusivamente informativo y no constituye asesoramiento legal, fiscal ni de inversión. Se recomienda consultar siempre con un profesional

Información de inversión detallada

GUIA DEL INVERSOR




ÍNDICE

Glosario y términos clave

LOMBOK EN CONTEXTO
- Mandalika - Kuta -Areguling
- Plan de inversión de cadenas hoteleras

¿CÓMO INVERTIR EN INDONESIA?
- Vehículos societarios
- Creación PT - PMA
- Derechos sobre el suelo

REPATRIACIÓN Y FORMAS DE COBRO
- Fiscalidad Indonesia - España

EJEMPLOS
- De inversión
- De gestión

ANEXOS
- KITAS y Nominee
- Checklist PT PMA

Este dossier tiene carácter **exclusivamente informativo** y no con
recomendación de inversión personalizada ni asesoramiento legal, fiscal

Las cifras, escenarios y ejemplos incluidos son orientativos y se utilizar
de los modelos; no constituyen garantía de resultados presentes o futur

Ponemos a disposición de los interesados una Guía del Inversor especialmente elaborada para ofrecer una visión completa, clara y estructurada de todo el proceso de compra.

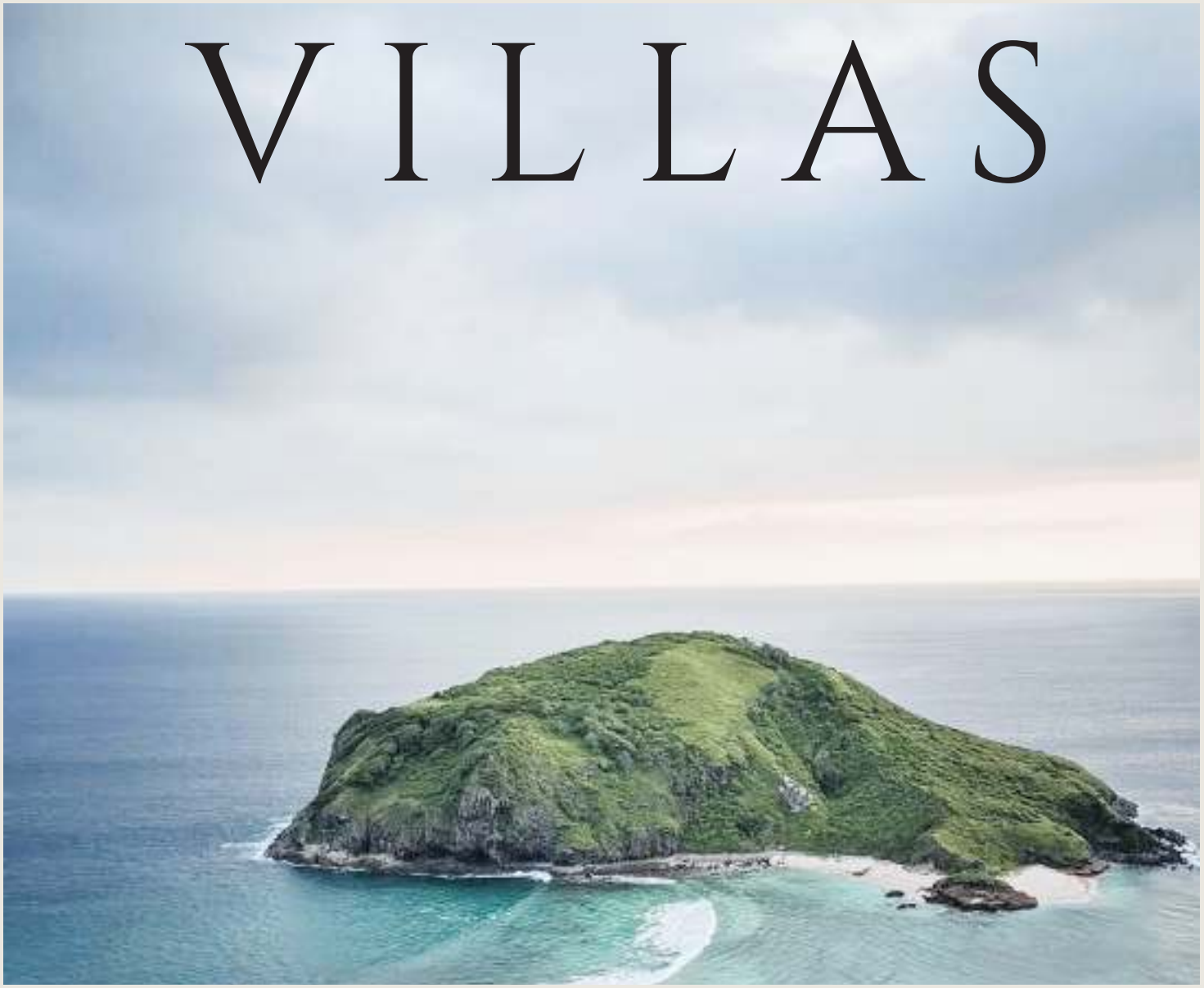
Este documento reúne de forma detallada los aspectos clave de la inversión, incluyendo el contexto del proyecto, alternativas de estructura de compra, cuestiones legales y fiscales, formas de cobro, escenarios de rentabilidad y documentación complementaria de interés para el inversor.

GUÍA

La guía puede solicitarse de forma sencilla **al completar el formulario** de interés, permitiéndonos remitir información más amplia y personalizada a aquellos perfiles que deseen profundizar en la oportunidad de inversión.

SHANTI MANTRA

VILLAS



Si tienes interés en saber más y quieres información de primera mano:

PINCHA O ESCANEA EL QR

+34 694 22 38 70

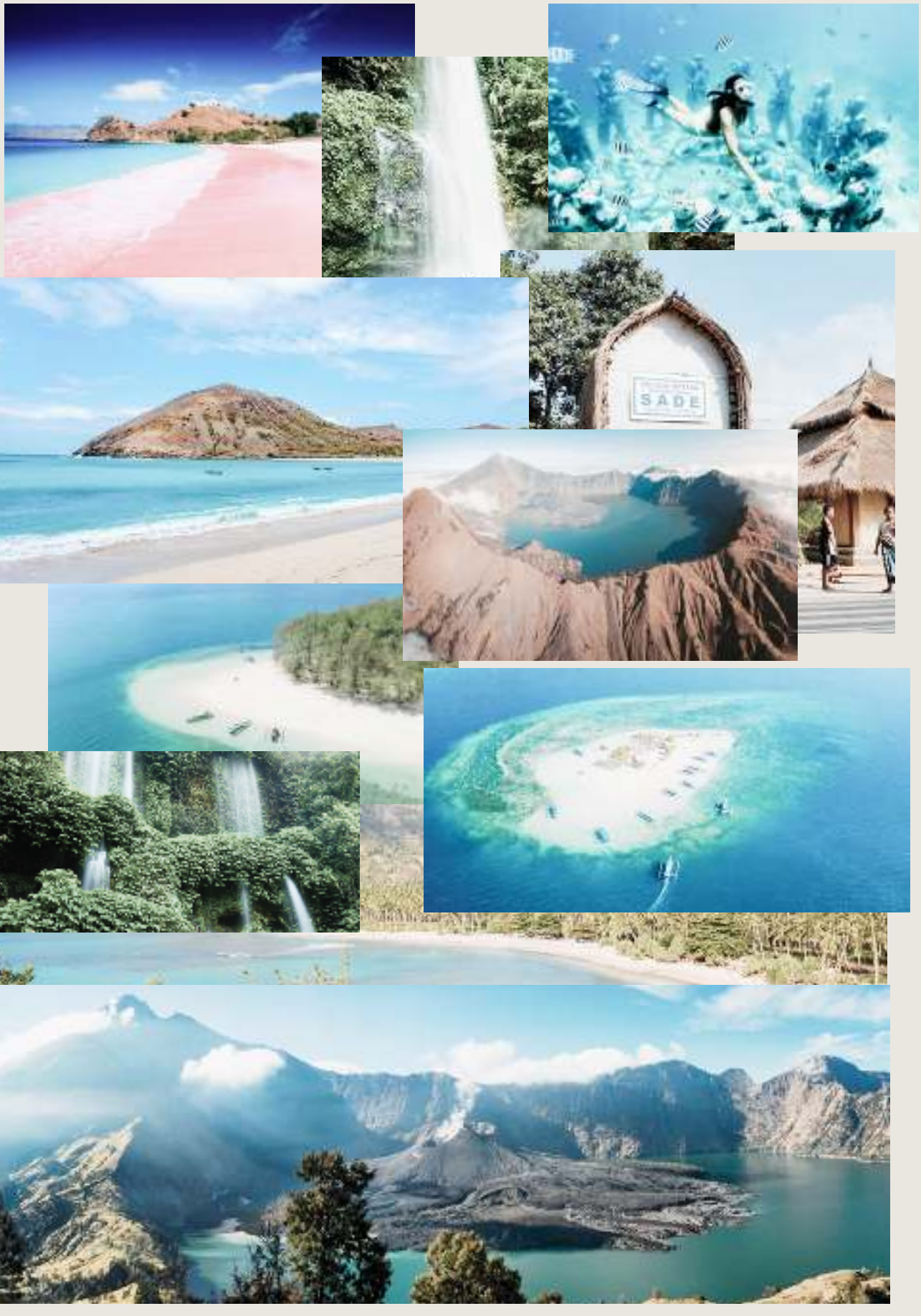
WWW.INVERAMANAGEMENT.COM

25.000 M²

Beach club
Wellness & Spa
Restaurantes

Villas de una y dos habitaciones con piscina privada

Vistas directas al mar y la bahía de Areguling


SADE