

Inmobiliario

Así trabajan los socios de la banca en el negocio hotelero

Las entidades se han aliado con pequeñas gestoras para explotar los hoteles que se han adjudicado para cubrir deudas de sus clientes. Estas empresas operan los establecimientos de forma temporal.

Yovanna Blanco. Madrid

Equipo reducido, flexibilidad, tarifas más baratas que las de una gran cadena y trato personal en cada proyecto. Estos son los rasgos que distinguen a compañías como T3, GAT, PHG, GSA y Sands Resorts. Nombres poco reconocibles fuera del sector turístico, pero que, en los últimos años, han ayudado a la banca a solventar los problemas vinculados a la adjudicación de hoteles.

Incluso cuando la crisis arreciaba con más fuerza, los bancos se han mostrado reacios a quedarse con hoteles y reconocerlos en su balance, ya que implicaba asumir a la plantilla. Por este motivo, el número de operaciones ha sido reducido, en comparación con otros activos como suelos y viviendas. “Ha sido testimonial, sólo entre el 3% y el 5% de las adjudicaciones de activos han sido hoteles”, calcula Miguel Vázquez, responsable de Hoteles y socio-director de Irea. La complejidad de estos activos ha frenado las adjudicaciones. Eso sí, cuando las entidades han optado por este camino, en vez de por una nueva refinanciación, han recurrido en muchos casos a estas empresas, que han gestionado de forma transitoria los hoteles, hasta que el banco encontrara un nuevo operador o, incluso, un inversor dispuesto a adquirirlo.

Oportunidades

Sabadell, a través de su filial inmobiliaria Solvia, ha sido el más activo en operaciones de este tipo. Tras heredar un elevado riesgo hotelero de la CAM, el banco llegó a un acuerdo para que Barceló gestionase el Hotel Selenza Estepona, de Rayet. Banco Popular también ha cerrado operaciones, como la adjudicación del Hotel Las Dunas, también en Estepona, que gestionó PHG y que, posteriormente, vendió al grupo Kiluva.

En 2014, las oportunidades podrían multiplicarse, a tenor del creciente interés de los fondos extranjeros por invertir en España. “El mercado de inversión y de demanda se está activando, especialmente, en Madrid y Barcelona, y esa



Sand Resorts opera el Hotel Tobazo (Candanchú) desde diciembre.

La torre que Popular hizo hotel

PHG Hotels & Resorts nació en 2009 de la mano de Javier Torres, exdirector de Inversiones Hoteleras de Metrovacesa, e Ivar Juste, director general de Desarrollo Corporativo de Hotetur, la cadena de Marsans. Durante casi dos años, gestionaron el Hotel Las Dunas, de cinco estrellas en Málaga, que Popular heredó del Pastor y que, en 2013, vendió a Kiluva, propietario de la firma de dietética Naturhouse. Posteriormente, PHG convenció a Popular para convertir en hotel una de las torres de Torneo Parque Empresarial, en Sevilla. La compañía supervisó la elección del operador —la cadena estadounidense Hilton—, las obras de equipamiento del hotel y la gestión del establecimiento con vista a una venta en el plazo de dos a tres años. PHG también ha colaborado en la búsqueda de inversores interesados en hoteles en manos de la banca y, como consultora, seleccionó a Meliá como gestora de la residencia del Real Madrid.



GAT gestiona el Intercontinental Mar Menor Golf Resort & Spa.

es la base para que los bancos apuesten por poner sus activos en valor, o bien cediendo su gestión a empresas especializadas en gestión temporal, o bien a grupos hoteleros que reposicionen sus productos y los preparen para su venta”, advierte Albert Grau, socio-director de Magma Hospitality Consulting.

Miguel Casas, responsable de Hoteles de CBRE, cree que los movimientos “vendrán más de la venta de deuda que de las ejecuciones porque es una vía más sencilla que permitirá a los bancos desahitarse antes”. Vázquez, de Irea, comparte esa opinión y va más allá: “Cuando los fondos entren vía deuda y a un

Sand Resorts, especialista en nieve

En 2011, Antonio Domenech dejó Barceló, donde ocupaba el cargo de responsable de Hoteles en Europa, pero no la industria. Creó Beitreben en 2012 y comenzó a gestionar un hotel familiar en Costa Rica. Pronto, otras oportunidades llamaron a la puerta. Tras diseñar el plan de viabilidad para el Balneario de Panticosa, en concurso de acreedores, Beitreben se hizo con la gestión. El grupo también opera seis hoteles en Boí Taüll y el Hotel Margas (Sabiñánigo), propiedad de Solvia, inmobiliaria de Sabadell. En 2013, Beitreben, junto a socios del ámbito jurídico y las finanzas, creó Sand Resorts. En total, la cadena gestiona 11 hoteles, nueve vinculados a la nieve —en diciembre, incorporó el Hotel Tobazo, en Candanchú—, lo que la convierte en uno de los principales operadores de este segmento en España. El plan de Sand, que estudia proyectos de sol y playa, es sumar un hotel por año y no descarta compras.



El Hotel Hilton Garden Inn abrió sus puertas en marzo de 2013.

El InterContinental de GAT en Murcia

GAT (Gestión de Activos Turísticos) opera, desde 2010, el InterContinental Mar Menor, propiedad de Polaris World y que se adjudicaron Bancaja y CAM, entre otras entidades. Pese a que el hotel ha cambiado de dueños, y hoy pertenece a Sareb y a Bankia, esta pequeña gestora continúa operando el hotel y convenció a los bancos para convertir apartamentos sin vender del complejo en apartamentos turísticos. El resultado es que, tras pasar de 64 a 220 habitaciones, las ventas del hotel se han multiplicado por cinco y el precio de las viviendas del complejo ha vuelto a alcanzar los niveles precrisis. GAT también gestiona el Hotel Juan Carlos I de Barcelona, cuyo propietario busca un inquilino que sustituya a Husa con el asesoramiento de Jones Lang LaSalle. GAT trabaja con contratos de gestión transitoria por un mínimo de seis meses, en hoteles de tres estrellas y a partir de 50 habitaciones.

coste más inferior por el descuento, habrá más pragmatismo y podría haber más daciones en pago a medio plazo, lo que significaría nuevas oportunidades de negocio para empresas especializadas en gestión transitoria”.

Por su parte, Luis Arsuaga, responsable de Hoteles de Jones Lang LaSalle en España,

defiende que “hay un nicho de negocio para las empresas especializadas en gestión transitoria y gestoras de marca blanca, que aprovechan el poder de comercialización de una enseña internacional como Hilton, pero sin tener que asumir su estructura. Hacen falta más empresas de este tipo en España”.

INFORME CBRE

Las oficinas y los locales comerciales, las estrellas de la inversión

Gustavo Arias Retana. Madrid

Las oficinas y los locales comerciales dominarán la inversión inmobiliaria durante 2014, según el XVI Barómetro Inmobiliario elaborado por la consultora CB Richard Ellis (CBRE) España.

El Barómetro, que recoge la opinión de 250 altos directivos del sector, afirma que el 37% de los inversores centrará sus negocios en el área de oficinas, cifra que confirma una perspectiva creciente de la inversión en el sector, ya que en 2012 el porcentaje de inversores que esperaban centrar sus fondos en oficinas era del 31%.

Otra área que destacará a nivel de inversión inmobiliaria será la de locales comerciales. El 25% de los consultados esperan centrar sus inversiones en esos establecimientos.

El interés en las oficinas y los locales comerciales responde, según el vicepresidente de CBRE España, Enrique Martínez-Laguna, a las perspectivas de recuperación macroeconómica que vive el país. Los inversores esperan que a medio plazo se concrete un incremento del PIB que reduzca el desempleo y aumente el consumo, para que la renta de oficinas y edificaciones comerciales crezca en el plazo de cinco años.

Esas perspectivas de mejora económica también podrían hacer de 2014 un año de recuperación para las inversiones en los sectores industrial y hotelero, según Martínez-Laguna. Un 9% de los consultados espera centrar sus inversiones, de 2014, en el sector industrial, mientras que en el hotelero lo haría el 10%. En el caso de los hoteles se esperan inversiones en las tipologías de cinco estrellas y bajo coste.

Fondos oportunistas

Sobre el tipo de inversor, los consultados opinan que la mayoría será de fondos oportunistas, un 56%. La cifra está ligada a lo que vivió el sector en 2013, ya que tres de cada cuatro participantes del Barómetro consideran que estos fondos fueron los más activos el año anterior. En segundo lugar, para 2014, aparecen los fondos de *family offices*.