

OPINIÓN

Perspectivas del mercado de inversión hotelera en España para 2012

Los bancos saben que poner en valor los activos turísticos que tienen mediante su gestión interina por parte de compañías especializadas, facilitará su venta



Ivar Yuste
30 de enero de 2012



Durante 2011 se han alcanzado los 800 millones de euros en transacciones hoteleras, un 57% más que en 2010. Algunas de las operaciones más importantes que tuvieron lugar el año pasado fueron la venta del portafolio de Thomas Cook, la venta del Meliá Lebreros de Sevilla, el Sol Tenerife, el Hilton Valencia o el Tryp Centro Norte.

De cara a 2012 anticipo **cuatro grandes tendencias que van a continuar** acentuándose en el mercado de inversión hotelero español: En primer lugar preveemos que **la desinversión** de grandes portafolios en España **por parte de las cinco o seis grandes cadenas hoteleras españolas se acentuará** durante 2012, ante la necesidad de hacer caja para crecer en mercados de mayor recorrido que España (Asia, India, Latinoamérica, Oriente Medio y Africa). Las entidades financieras que tienen deuda comprometida con las grandes cadenas continuarán presionando en este sentido.

En segundo lugar detectamos que persistirá la actividad de **las cadenas pequeñas y medianas españolas**, muy patrimonializadas y poco endeudadas, **tratando de tomar posiciones en capitales de provincia o destinos vacacionales** clásicos españoles. Las fórmulas más utilizadas continuarán siendo la subrogación en hipotecas existentes (a falta de concesión de hipotecas nuevas), el alquiler con opción a compra o el arrendamiento con tramo variable sobre ventas o sobre beneficio bruto de explotación.

En tercer lugar percibimos que los nuevos protagonistas del sector, **las entidades financieras**, por fin **van a comenzar** a interiorizar la necesidad de tomar decisiones con algunos de sus activos hoteleros adjudicados. **Poner en valor activos turísticos mediante su gestión interina por parte de compañías especializadas, facilita su venta.** Lo mismo ocurre cuando bancos y cajas llegan a acuerdos con grandes marcas internacionales para cederles sus activos hoteleros o sus promociones turístico-residenciales en explotación.



Propiedad y gestión, por separado

Por último, pienso que continuará incrementándose **la separación entre propiedad y gestión, tendencia que se aceleró a partir de 2010 con las operaciones de AC/Marriott y Wyndham/Tryp**. Como consecuencia de este fenómeno, se constata una mayor demanda por parte de propietarios hoteleros institucionales (fondos, *family offices*, mutuas profesionales, etc.) por incrementar el control de sus inversiones hoteleras para maximizar su rentabilidad mediante la implementación de programas de *asset management* hotelero gracias a especialistas hoteleros externos. Esta práctica, que se originó en Estados Unidos hace décadas y posteriormente se extendió por Europa, va a continuar en ascenso en España derivada de la mayor penetración en nuestro mercado de grupos como Hilton, Starwood, Rezidor, Marriott, etc.

Por supuesto, las principales cadenas españolas tratarán también de continuar emulando esta estrategia de aligeramiento de activos o estrategia “*asset light*”. Recientemente hemos podido conocer alguna operación más de este tipo. Accor crece regularmente en España con contratos de gestión hotelera y franquicia. Starwood ha cerrado recientemente dos operaciones de franquicia con el grupo Amrey. Hilton acaba de firmar su primer Hilton Garden Inn en España en gestión y Holiday Inn ha tomado en franquicia el hotel Rafael Atocha de Rey al Urbis.

* Ivar Yuste es socio de la consultora PHG Hotels & Resorts

www.phghr.com

