GESTIÓN DE ACTIVOS HOTELEROS ESPAÑA 2011

MAGMA TURISMO

Magma consultores, S.L.
C.I.F. B-63634638 - Reg. Mercantil Barcelona, Tomo 37151, folio 35, hoja B296297, inscripción 1

C/Pamplona 92-94, 3º2ª - 08018 Barcelona, España - Tel. 934 869 180 – Fax. 934 869 181
info@magmaturismo.com - www.magmaturismo.com

INDICE

1 Los activos hoteleros frente a un mercado convulso 1
2 Informe gestión de activos hoteleros 2011 2
2.1 Situación actual de los activos hoteleros españoles 3
2.2 Evolución de los Modelos de Negocio 4
2.3 Las rentas 5
2.4 Las compras y desinversiones 8
2.5 Previsiones de cierre para el ejercicio 2011 10

1 Los activos hoteleros frente a un mercado convulso

El sector hotelero español no es ajeno a la situación macroeconómica en la que está sumergido el país desde hace 3 años.

Por todos, es conocido que parte de la inversión hotelera realizada en época de bonanza, alineada con intereses inmobiliarios y financiada por las entidades bancarias, se ha encontrado en estos últimos tiempos en una situación financiera límite frente a estas mismas entidades crediticias.

Las ocupaciones y precios medios en España, si bien empiezan a presentar una leve recuperación, aún siguen estando lejos de los gloriosos años de principios de la década del 2000. Estos datos contrastan con las evoluciones positivas de ciudades como Londres, París o Nueva York.

Aún así, hoy seguimos viendo que muchos de los activos que se consideran a la venta, siguen con precios por encima de mercado, y que difícilmente la propia explotación del negocio podrá rentabilizar. Por ello estimamos cercano el momento en que las entidades financieras deberán tomar medidas sobre estos mismos activos asumiendo *write offs* sobre la deuda y vendiendo estos activos a precios razonables de mercado.

Esta realidad está propiciando un cambio en el mapa del modelo de negocio hotelero español, y en el perfil de los propietarios de los activos hoteleros. De un modelo basado en el pago de una renta fija al propietario del activo, estamos pasando a modelos más mixtos en los que la propiedad empieza a asumir ciertos riesgos con contratos de gestión, lo que permite la entrada en el mercado de grupos hoteleros internacionales que históricamente no tenían cabida bajo estos modelos de negocio en España.

Inversores como CPI, con el Libanés Boutros El Khoury al frente, los fondos Patron Capital, Grupo Millenium, Único Hotels o el inversor Toufic Aboukhater son ejemplos de “nuevos” inversores que están realizando operaciones en el sector hotelero español.

Las previsiones de crecimiento de los grupos hoteleros se centran en nuevos modelos de negocio como son los contratos de gestión y de renta variable, con un descenso de los contratos de alquiler basados en renta fija. Este año 2011, sigue la tendencia por parte de las cadenas hoteleras hacia la búsqueda de oportunidades que permitan obtener rentabilidades interesantes.

2 Informe gestión de activos hoteleros 2011

Magma Turismo ha desarrollado en este primer semestre el informe *"Gestión de activos hoteleros 2011"* basado en una encuesta a 50 cadenas hoteleras, nacionales e internacionales, con hoteles en España, para conocer su opinión en relación con su estrategia de expansión, evolución de los modelos de negocio en cuanto a la situación contractual entre operadores y propietarios (contratos de gestión y alquiler) y posibles operaciones de fusión en el sector.

El informe muestra la composición actual de la cartera de activos de los grupos hoteleros en España (propiedad, alquiler, gestión o franquicia), la evolución de los diferentes modelos de negocio desde el año 2009 y las previsiones para este año 2011, los niveles de renta medios del sector, así como las previsiones de inversión y desinversión de las cadenas hoteleras. Algunas de las principales conclusiones que se extraen son las siguientes:

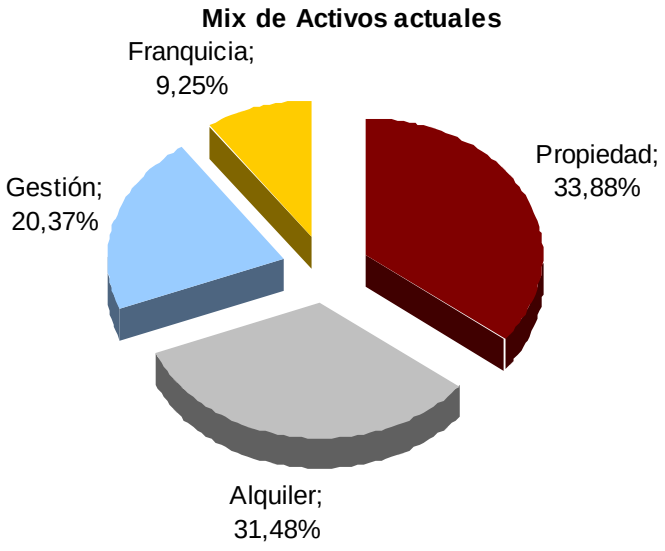
- Debido a la disminución de la rentabilidad hotelera durante los últimos años, se han renegociado muchos contratos de alquiler que se han saldado con disminuciones de entre el 20% y el 30% de la renta pactada inicialmente en más de la mitad de las negociaciones llevadas a cabo. Para el ejercicio 2011, también se prevé que se produzcan negociaciones de contratos, si bien las disminuciones de las rentas serán menores, por debajo del 15% en su mayoría.

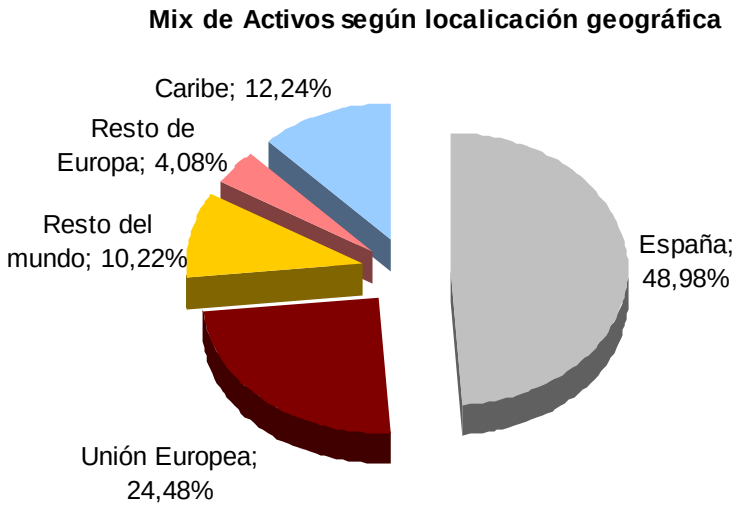
- Los contratos de alquiler, han sido hasta la fecha los más desarrollados en España, contratos que ofrecían cierta seguridad al inversor propietario, que con este contrato (en función de los avales y garantías que obtenga) obtiene un ROI estable, sin embargo esta tendencia varía hacia modelos mucho más creativos con opciones mixtas con un alquiler mínimo garantizado y el resto en función de la facturación del establecimiento u otras variables de gestión.

- La opción opuesta a la renta garantizada son los modelos más anglosajones como los contratos de gestión o *management*, que variabilizan todos los ingresos de la propiedad en función de la evolución de la explotación del establecimiento hotelero, pagando el propietario unos fees de gestión al operador y obteniendo la propiedad el margen que genera la actividad.

2.1 Situación actual de los activos hoteleros españoles

Los grupos hoteleros encuestados tienen mayoritariamente hoteles en propiedad (un 34%) y en territorio nacional (un 49%). Por orden de importancia en cuanto al modelo de gestión le siguen los establecimientos bajo régimen de alquiler, gestión y por último la franquicia.



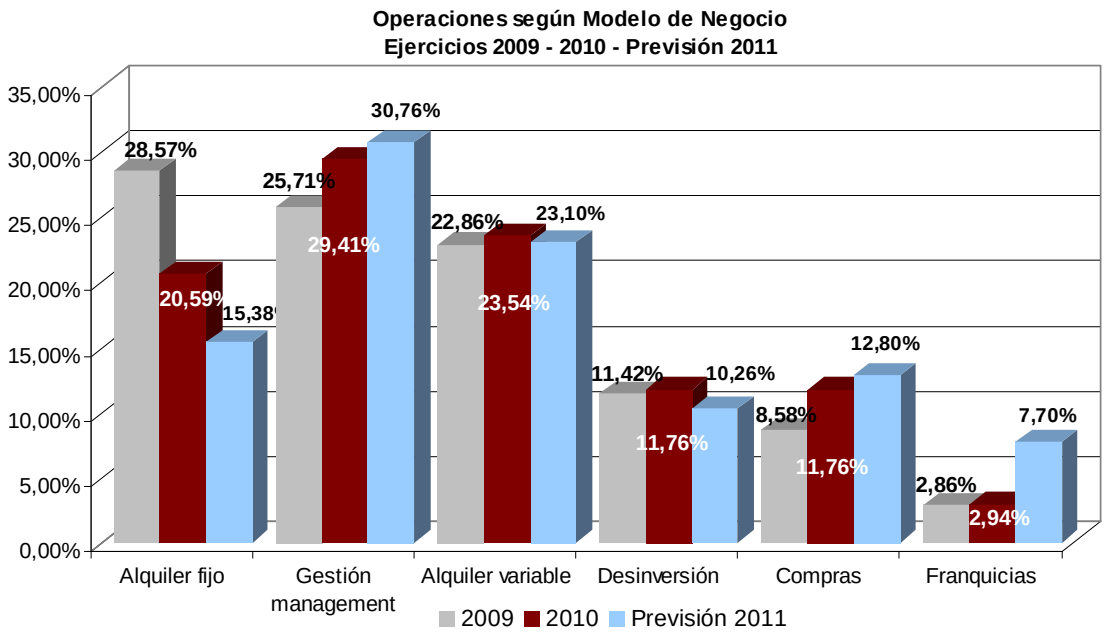


2.2 Evolución de los Modelos de Negocio

La tendencia actual es una evolución hacia la firma de contratos de gestión. Como vemos en el gráfico de esta sección, la proliferación de este tipo de contratos ha ido a la alza, suponiendo un 26% de las negociaciones que se realizaron en 2009, un 29% en 2010 y se prevé que este sea el tipo de contrato a desarrollar en un 31% de los proyectos en 2011.

Otro factor a tener en cuenta, que se desprende de este análisis, es la disminución del alquiler fijo bajando de un 29% en el 2009 a una previsión del 15% en el 2011, frente a modelos de menor riesgo para el operador como pueden ser el alquiler variable o los mencionados contratos de gestión.

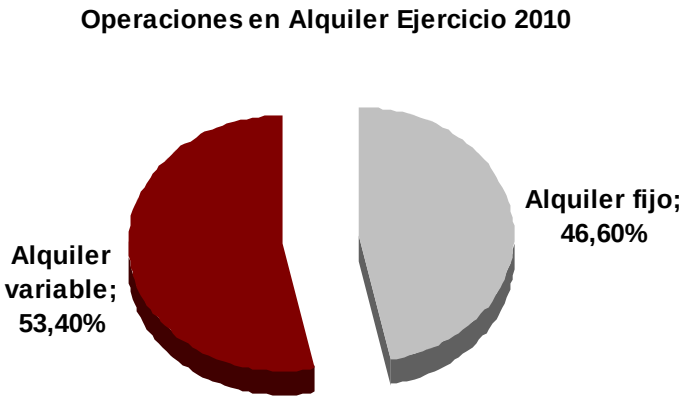
A pesar de esta evolución de los distintos modelos de negocio, el alquiler sigue siendo el modelo de negocio más habitual, y se mantiene como primera opción, en el momento de la negociación de una gestión hotelera.

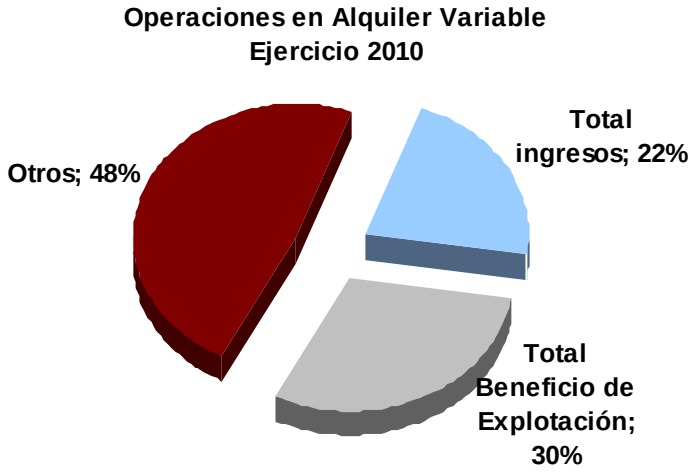


2.3 Las rentas

Durante el ejercicio 2010, las negociaciones de renta han experimentado un giro hacia los contratos de renta variable, representando más de la mitad (53,4%) de los contratos negociados durante este ejercicio, frente los contratos de renta fija.

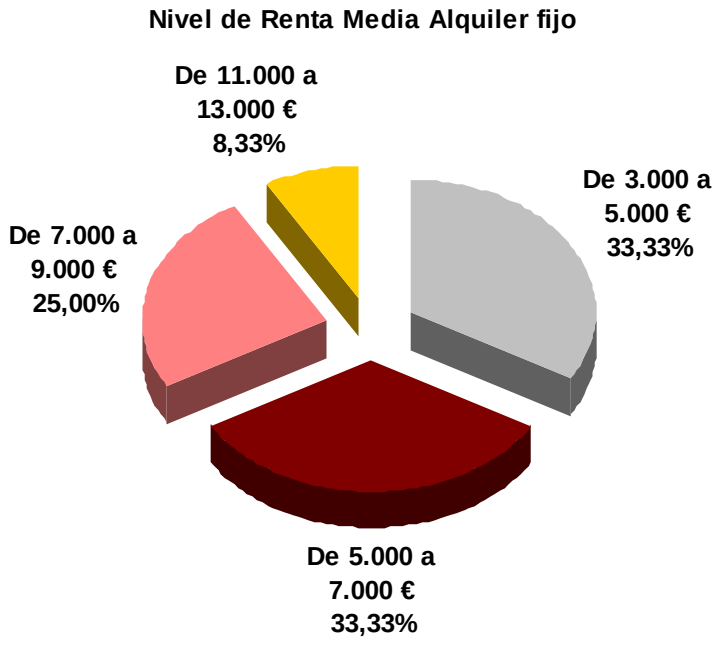
Estas rentas en variable se basaron en un porcentaje sobre el total de ingresos en el 22% de los casos, un porcentaje del beneficio de explotación en un 30% de los contratos, y en un mix de ambas variables en el 48% de los contratos negociados durante el ejercicio 2010.

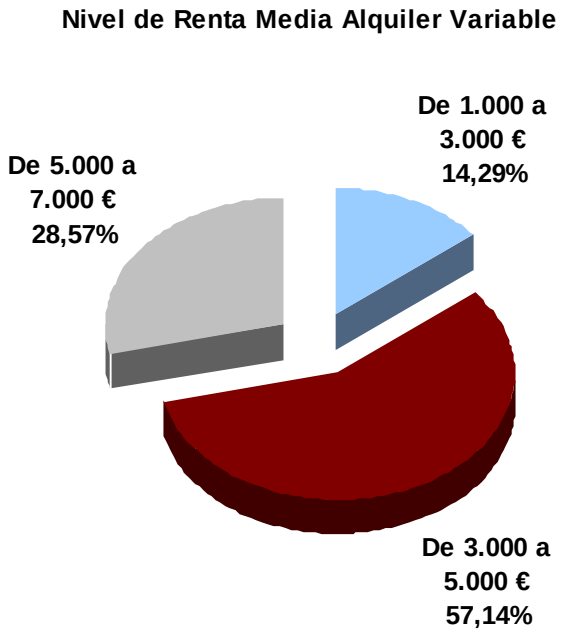




En los contratos de alquiler fijo, la renta pactada se situó entre los 3.000 € y 7.000 € habitación/año (variando en función de la categoría y la ubicación del activo) en el 66% de los contratos negociados en el ejercicio 2010.

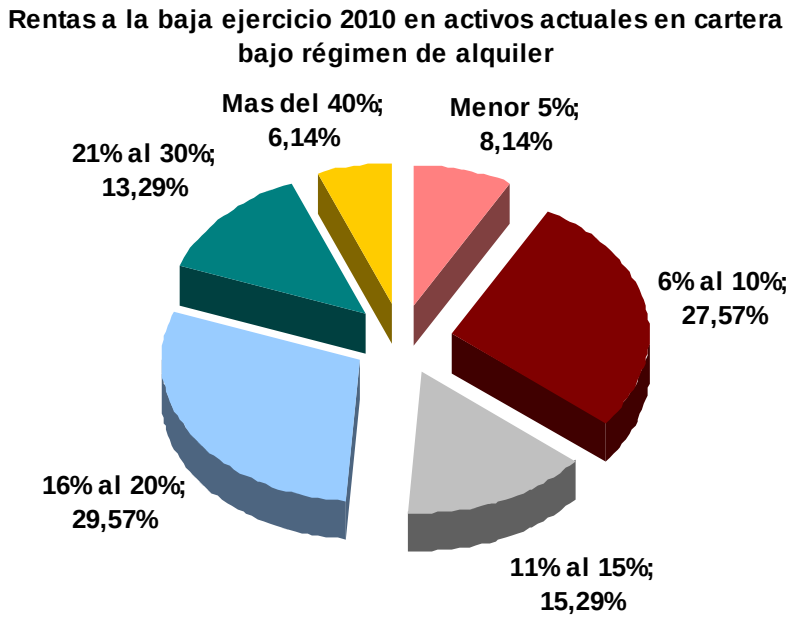
En los contratos de renta variable, la renta media obtenida se situó entre los 3.000 € y 5.000€ habitación/año en el 57% de los casos, y entre los 5.000 € y 7.000 € habitación/año en casi el 30% de los contratos, por lo tanto, mediante esta fórmula, sumando las partes variables, se han llegado a rentas iguales o superiores a las obtenidas en los contratos de alquiler fijo.





Las renegociaciones de renta del ejercicio 2010 se cerraron con una disminución entre el 15% y el 20% del valor pactado en el 29% de los contratos negociados, entre el 20% y el 30% en el 13% de las renegociaciones y un 6% renegoció sus rentas a la baja entre el 30% y el 40%.

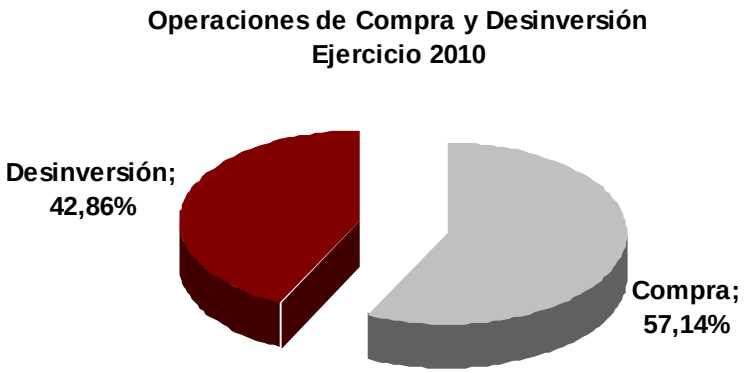
Destacar que casi un 42% de las renegociaciones, las disminuciones de renta fueron inferiores al 15% del valor inicial pactado.

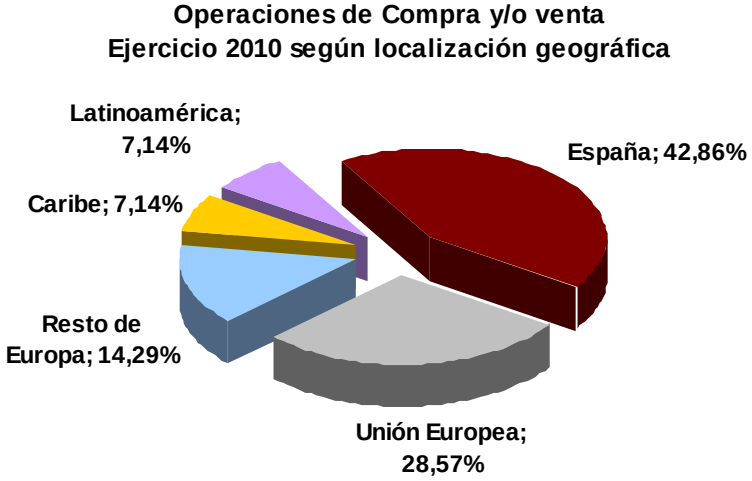


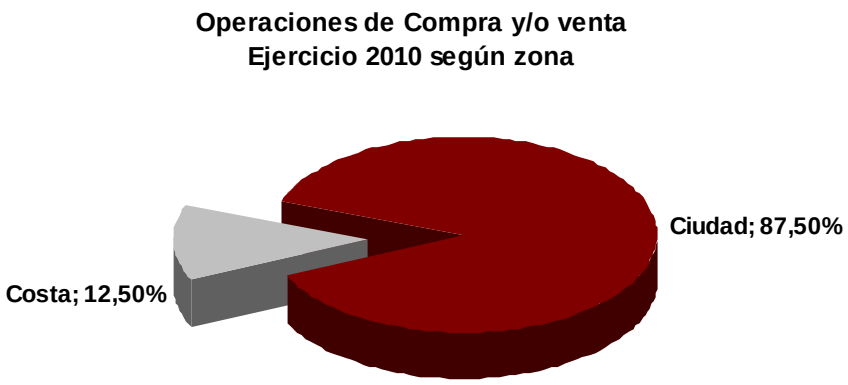
2.4 Las compras y desinversiones

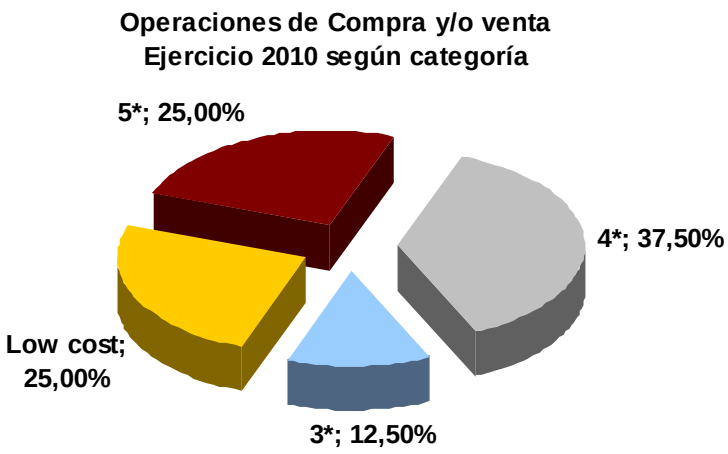
De las transacciones hoteleras realizadas en el ejercicio 2010 por los grupos hoteleros (no se incluye otra tipología de propietarios de activos hoteleros), cerca del 60% fueron transacciones de venta de activos o desinversión,

Las compras supusieron algo más del 42% de las transacciones realizadas. Por zona geográfica, cabe destacar que el segundo destino de inversión en el 2010 fue la Unión Europea (29%), siendo España el primero (43%). En cuanto a tipología de hoteles, las inversiones que se realizaron fueron en el mercado urbano en el 87% de los casos y mayoritariamente en hoteles de 4 estrellas (37,5%). Las inversiones en hoteles de 5 estrellas y categoría low cost, supusieron cada una el 25% del total de las transacciones.






Operaciones de Compra y/o venta
Ejercicio 2010 según zona
Ciudad; 87,50%
Costa; 12,50%

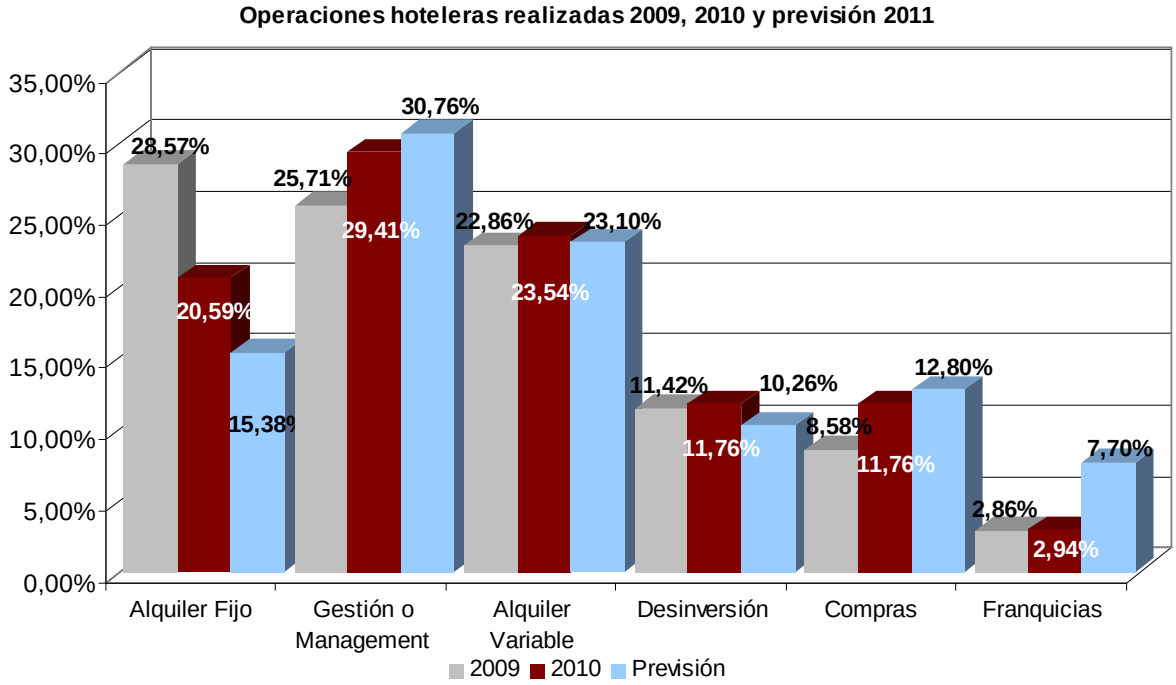

Operaciones de Compra y/o venta
Ejercicio 2010 según categoría
5*; 25,00%
4*; 37,50%
Low cost; 25,00%
3*; 12,50%

2.5 Previsiones de cierre para el ejercicio 2011

La tendencia con respecto al modelo de negocio a desarrollar por los grupos hoteleros es hacia los modelos con menos riesgo para el operador como son los contratos de gestión o *management* y de renta variable, con un claro descenso de los contratos de alquiler fijo.

Destacar el fuerte incremento que se prevé bajo el modelo de franquicia, prácticamente inexistente hasta la fecha en el mercado español.

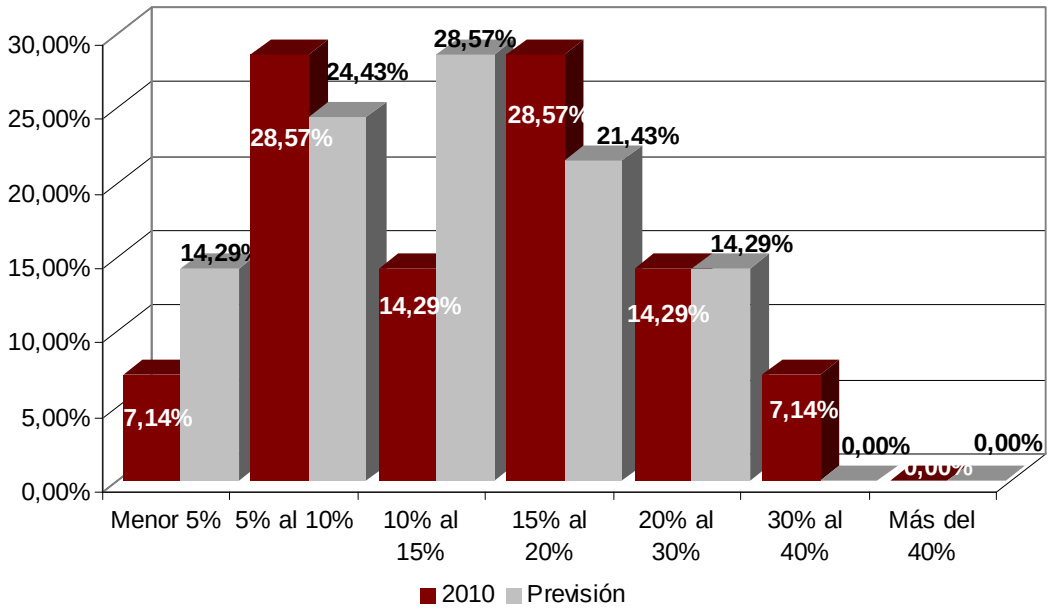
Respecto a las transacciones de activos hoteleros, se prevé que las compras por parte de grupos hoteleros superen a las desinversiones, manteniéndose el volumen de transacciones en los mismos niveles de los ejercicios anteriores.



Con respecto a las renegociaciones de renta para el ejercicio 2011, se prevé que en cerca del 65% de los casos, las disminuciones se sitúen por debajo del 15% del valor pactado inicialmente, situándose el 35% de los casos restantes en negociaciones de renta con disminuciones entre el 15% y el 30%.

Destacar sin embargo, que en algunos casos son renegociaciones de renta de contratos que ya habían sido negociados en el ejercicio 2009, por lo que acumulan disminuciones de renta que pueden situarse por encima del 50% de la renta inicial.

Situación de las negociaciones de renta 2010 y previsión 2011



Finalmente, a los grupos encuestados se les preguntó sobre las posibles integraciones o fusiones en el sector que pudieran producirse en el año 2011 y siguientes, y se concluyó que un 83% de los encuestados consideran que seguramente habrá operaciones de esta tipología.

ALBERT GRAU – BRUNO HALLÉ

MAGMA CONSULTORES, S.L.

Pamplona, 92 – 94 3º 2ª – 08018 Barcelona
Tel. 93 486 91 80 Fax 93 486 91 81
www.magmaturismo.com info@magmaturismo.com