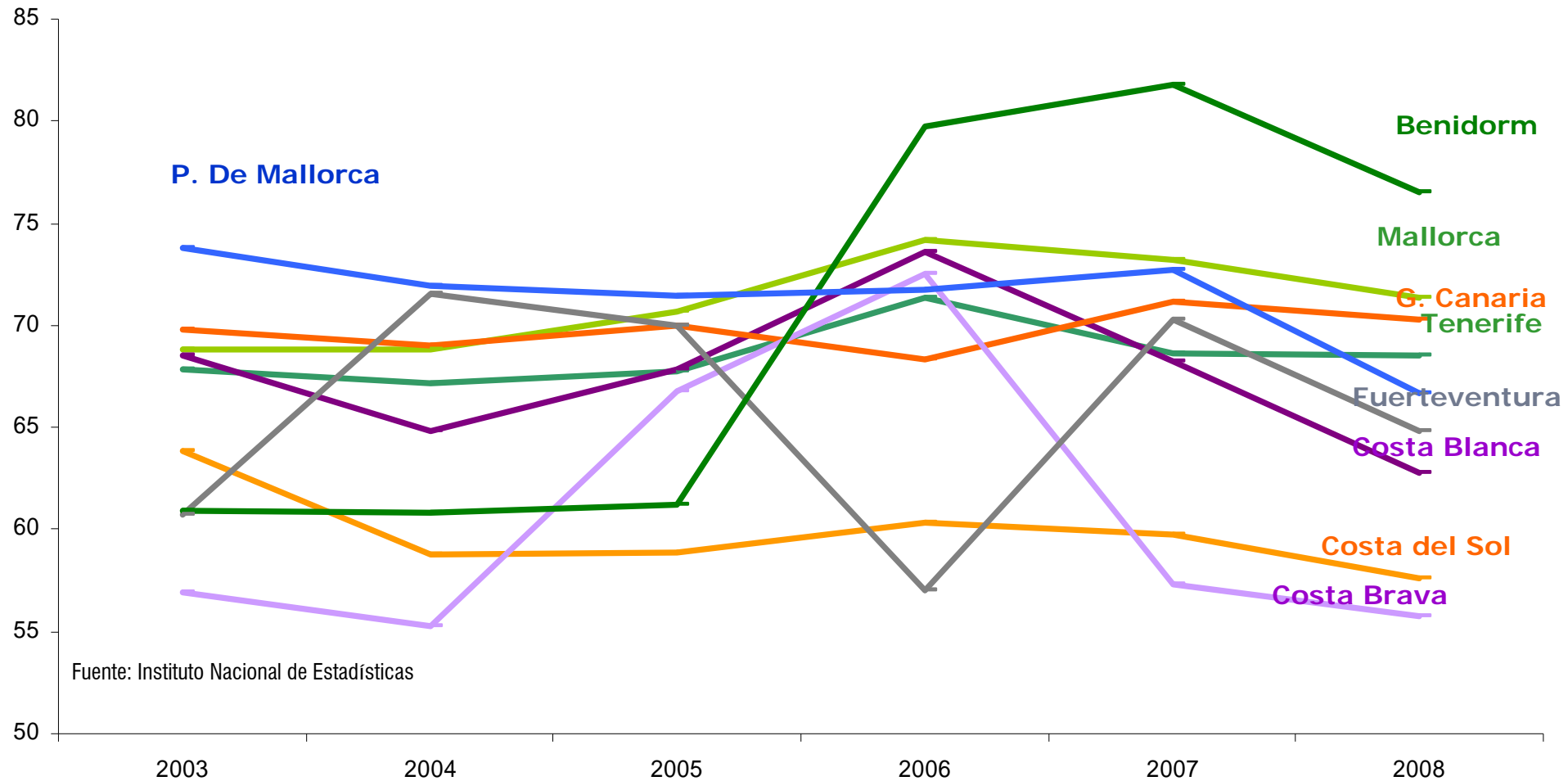


HOTELERÍA 2010: ¿DÓNDE ESTAMOS?, ¿HACIA DÓNDE VAMOS?

Enero, 2010

Las caídas en las ocupaciones de los destinos de Sol y Playa se generalizaron en el 2008.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas


Las rentabilidades de las operaciones hoteleras están en “serio peligro”.

- “Encarnizadas” batallas de precio, especialmente en el canal internet.
- Algunas compañías intentaron compensar las caídas de ingresos:
 - Nuevos conceptos que generen valor añadido para el cliente: Restauración de autor, paquetización de ofertas, spa, fitness...
 - Posicionamiento de la marca en el canal internet, redes sociales...
 - Los que tienen “capacidad financiera” están invirtiendo en la rehabilitación de establecimientos.
- Moderación de los costes operativos (Precios del petróleo, tipos de interés...) aunque “insuficientes”.




Descensos en el Revpar, ingresos medios, G.O.P. , ... , VAN <0


Una parte importante del crecimiento hotelero ha venido de la mano del boom inmobiliario...




Se han llegado a pagar rentabilidades / m² similares a las de uso residencial, por encima del terciario de oficinas.




Importantes inversiones en reformar establecimientos.




Apalancamientos demasiado elevados amparados en tasaciones “absolutamente irreales”.



Se hablaba de “revalorizaciones de activos”, olvidándose del negocio hotelero.



No se han hecho “Estudios de Viabilidad” serios, los “negocios valen lo que generan”.



En estos momentos nos encontramos con una gran cantidad de operaciones hoteleras , que en las actuales condiciones, son “absolutamente inviables”...

La gestión de los activos hoteleros se ha convertido en una cuestión prioritaria...

- La mayoría de las grandes compañías hoteleras han decidido “parar totalmente” sus planes de expansión y las que no lo han hecho están “racionalizando” al máximo sus operaciones.
- No se realizan transacciones y se mira con especial desconfianza el mercado vacacional.
- Renta fija + variable VS Renta fija: cada vez menos operadores están dispuestos a pagar “rentas fijas puras” en los contratos de arrendamiento.
- La búsqueda de financiación se ha complicado..., las entidades financieras exigen más garantías.
- Los contratos de gestión “empiezan a ser aceptados”. Las rentas*hab están cayendo. Es necesario un “cambio de mentalidad” en los promotores, que empiezan a considerar esta fórmula como una “solución a sus problemas”.