

Las cadenas hoteleras saben bien que, aunque muchas veces puedan ser complementarios, una cosa es el negocio propio, el de operadores, y otra el negocio inmobiliario. Saben igualmente que la rotación de su patrimonio inmobiliario les permite captar fondos con los que crecer en su actividad típica, la gestión hotelera. Sucede, además, que situaciones de inestabilidad internacional contenida como la actual y de débil crecimiento de las economías mundiales afectan al sector y repercuten en sus vías de financiación tanto bursátil como bancaria. Todo ello, conjugado con el pronunciamiento del mercado y analistas que consideran a las cadenas como compañías gestoras que deben concentrar sus medios y recursos en la gestión de establecimientos y no en la inversión en activos inmobiliarios, ha propiciado numerosas operaciones recientes de desinversión básicamente por parte de los principales grupos hoteleros internacionales.

En España, Sol Meliá ha diseñado un plan de negocio que incluye la desinversión de activos por los que podría ob-

ropa, se está orientando ya, al igual que ha hecho la anglosajona, hacia la separación progresiva de los negocios de gestión e inversión en activos hoteleros, lo que lleva consigo una mayor participación por parte de los inversores inmobiliarios. La entrada de fondos de inversión internacionales con abundante liquidez disponible para colocar en inmuebles y de inversores privados está modificando pues la estructura tradicional de gestión propia directa pero también los esquemas hasta ahora habituales de gestión en régimen de arrendamiento.

En lo referido a España, la gestión propia ha sido el sistema tradicional de desarrollo y funcionamiento hotelero. Aunque se mantiene como esquema predominante, empieza a perder peso relativo sobre la oferta total. También abundan los contratos de arrendamiento asimilables a los de otros productos inmobiliarios, por los que el inversor cede el uso del establecimiento hotelero a un operador a cambio de una renta.

Pero gestión propia y arrendamiento están cediendo paso a fórmulas más flexibles. Analistas del mercado como

Más hoteleros y menos inmobiliarios

Ricardo Gómez, periodista económico

tener este año 100 millones de euros, de los que más de la mitad serán plusvalías. Otros grupos, como Barceló, han encargado una valoración de sus inmuebles a consultores inmobiliarios, en ese propósito de apoyar en la rotación de activos el crecimiento de la compañía en cuanto operadora hotelera.

En general, inmuebles cuyo emplazamiento ha perdido valor estratégico, exceso de presencia en determinadas zonas por operaciones de compra o de fusión entre empresas, o activos que ya han sido amortizados pueden ser vías excelentes de financiación para seguir creciendo. Otra fórmula utilizada es la de *sale & leaseback*, por la que la cadena vende el establecimiento a un inversor inmobiliario y permanece en él como inquilino. Con expectativas de tipos de interés al alza, permite la obtención de liquidez para nuevas inversiones evitando apelar al endeudamiento bancario.

Son algunas de las razones por las que la industria hotelera, especialmente en Eu-

Jones Lang LaSalle e Irea coinciden en que el sector camina decididamente hacia la separación progresiva entre gestión e inversión hotelera. Es la disociación resultante de la especialización y concentración de inversión y recursos por parte de las cadenas en el negocio de gestión. Frente a mercados como el alemán, el francés y el español, aferrados al alquiler o arrendamiento, el contrato de gestión es un fenómeno muy avanzado en los mercados anglosajones, de tal manera que las consultoras hoteleras vaticinan que terminará por producirse y acelerarse en los mercados europeos, de tal modo que la gestión de activos en propiedad acabe por tener un peso residual dentro de las carteras de los grandes grupos hoteleros.

Los operadores limitarán a inmuebles muy singulares y estratégicos tanto la inversión directa o compra de activos como el arrendamiento que, además, con las nuevas normas internacionales de contabilidad (NIC) tiene un impacto contable similar al de la compra. ■

