

Nuevos actores en el sector hotelero. El camino hacia la consolidación

El mercado hotelero español es actualmente uno de los más activos dentro de Europa. Para poder competir a escala global con los grandes grupos, que tienden a convertirse en gestores puros, las cadenas hoteleras en España cambiarán su actual tendencia con el objetivo de lograr una mayor concentración empresarial

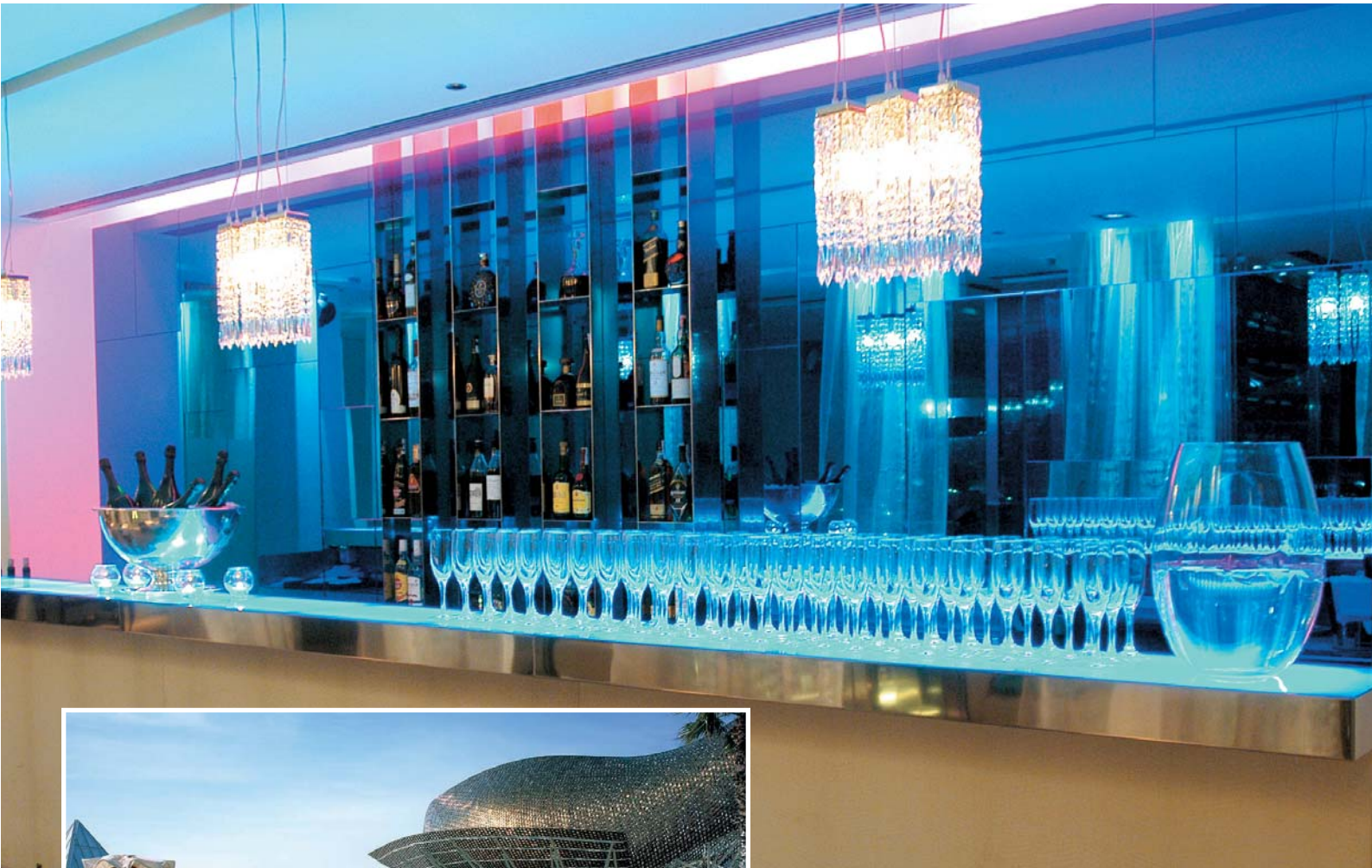
La industria hotelera española ha entrado en punto de ebullición. Las buenas previsiones que maneja el sector de cara a los próximos años, el elevado componente de seguridad y el período de gran liquidez por el que atraviesa el mercado, han disparado el interés inversor de gran número de actores del sector financiero nacional, atraídos por unas expectativas de rentabilidad superiores a las de otros activos inmobiliarios. Según un reciente informe de la consultora Aguirre Newman, el volumen de inversión en activos hoteleros en España ascenderá a un máximo histórico de 1.700 millones de euros en 2006, un importe que representa un 23% más que en 2005 y que equivale a casi el 10% del volumen de compraventa de hoteles previsto en Europa durante el presente ejercicio. Estas cifras convierten al mercado español en uno de los más activos de Europa.

Mientras que el segmento de resorts y hoteles vacacionales fue el que concentró el 75% de la compraventa en el año 2005, este año son los hoteles

UN MERCADO MUY ACTIVO

El volumen de inversión en activos hoteleros en España alcanzará un máximo histórico de 1.700 millones de euros en 2006.

urbanos operados por cadenas internacionales y localizados en las principales ciudades los que están protagonizando las operaciones de activos individuales más relevantes, según el informe de Aguirre Newman. Como ejemplos relevantes de este auge inversor, hay que destacar la adquisición del Hotel Intercontinental de Madrid, junto a otros seis establecimientos europeos del mismo grupo, por parte del banco de inversión Morgan Stanley, que desembolsó 638 millones de euros por los siete hoteles. Las otras dos operaciones significativas, protagonizadas por el consorcio formado por Host Hotels&Resorts (ex Host Marriott), el fondo inmobiliario del Gobierno de Singapur (GIC) y el fondo de pensiones holandés ABP, han sido la adquisición, en dos transacciones independientes, de los hoteles Westin Palace de Madrid (385 millones de euros), perteneciente a la cadena norteamericana Starwood, y el Hotel Arts de Barcelona, de Ritz Carlton, (417 millones de euros). Estas operaciones están ligadas al creciente desplazamiento de la titularidad de la propiedad de inmuebles hoteleros.



APUESTA POR LA GESTIÓN

El objetivo de las grandes cadenas internacionales es mantener un 10% de sus establecimientos en propiedad y un 90% en régimen de gestión, franquicia y alquiler.

Salvo excepciones, como Sol Meliá, los grupos hoteleros internacionales tienen el objetivo de convertirse en gestores puros de establecimientos. A través de operaciones de sale&leaseback (venta del hotel manteniendo la gestión del mismo) Starwood, Hilton, Intercontinental, Accor y Whitbread, entre otros, han vendido una parte significativa de su cartera de hoteles en propiedad, con el fin de dar mayor valor a sus accionistas y como medio de financiación de agresivos crecimientos. El objetivo es mantener alrededor de un 10% de sus establecimientos en propiedad, frente a un 90% de hoteles explotados en régimen de gestión, franquicia y, en menor medida, alquiler.

La avalancha

En los últimos seis meses, casi una decena de entidades financieras nacionales han desembarcado en el mercado hotelero, a través de unos sofisticados vehículos de inversión liderados o auspiciados por cadenas hoteleras españolas. Para las entidades financieras involucradas, el mercado inmobiliario

hotelero combina una rentabilidad recurrente y estable vinculada a la explotación del establecimiento, y una atractiva revalorización del inmueble.

Uno de estos nuevos inversores en España es Ahorro Corporación, el grupo de servicios financieros de las cajas de ahorros. La entidad presidida por José Luis Méndez se asoció en septiembre con Losan Inversiones, firma participada por su presidente, César Losada, Caja de Burgos y Caja Duero, para crear una de las mayores sociedades de inversión

hotelera de Europa. Este nuevo vehículo inversor (no es un fondo estrictamente hablando) destinará 700 millones de euros a la adquisición de entre 15 y 20 hoteles en las principales capitales europeas y estadounidenses, que serán explotados en régimen de alquiler o de gestión garantizada por NH Hoteles, Husa, Hotusa y Hesperia, socios tradicionales de Losan. El horizonte inversor de este fondo, denominado Losan Hotels World, será de 10 años, al término de los cuales se procederá a la enajenación ✈

✈ de los establecimientos adquiridos.

Otra de las entidades particularmente activas este año ha sido Bancaja. La entidad valenciana ha entrado en uno de los mayores fondos de inversión inmobiliario-hoteleros del mundo, constituido el pasado mes de junio por el grupo mallorquín Barceló. Este fondo, estructurado a través de una REIT (Real Estate Investment Trust) de atractivas ventajas fiscales, se denomina Playa Hotels&Resorts y cuenta como socios, además de Barceló y Bancaja, a Merrill Lynch y Marathon Asset. Esta REIT, invertirá cerca de mil millones de euros en la compra de 20 complejos hoteleros vacacionales (resorts) en la región del Caribe, que serán gestionados por la compañía de la familia Barceló.

El horizonte de inversión de Playa Hotels & Resorts es algo menor que el previsto en Losan Hotels World, ya que en el primer caso se trata de un período no superior a tres años (en 4 meses de vida ya cuenta con una cartera de siete complejos hoteleros), a cuyo término está previsto que Playa Hotels comience a cotizar en la bolsa de Wall Street.

Otra entidad financiera que, en los últimos meses, ha aterrizado en el mercado hotelero es Sa Nostra. A través de su sociedad Invernostra, la caja balear ha destinado 26,5 millones de euros a la adquisición de una participación del 30% de la filial italiana de AC Hoteles, la cadena presidida por Antonio Catalán. Con su nuevo socio financiero, AC Italia tiene previsto adquirir 32 hoteles urbanos (ya tiene ocho en funcionamiento en el país transalpino) en un plazo de tres años, con opción a alcanzar los 40 establecimientos. En este sentido, AC Hoteles sigue los pasos marcados por su competidora española NH Italia.

Una última operación llevó a Iberostar Caja Madrid, Caixa Galicia y Sa Nostra a comprar a Thomas Cook la sociedad Inversora de Hoteles Vacacionales (INHOVA). Los cuatro socios destinarán 259 millones de euros a la adquisición de establecimientos hoteleros en la región del Mediterráneo Oriental durante cuatro años. Caja Madrid, que al igual que los otros tres accionistas de Inhova cuenta con un 25% del capital, ya había protagonizado este año una sonada operación en el sector hotelero, al canjear su 20% de la inmobiliaria Sotogrande por un 5% del capital de NH Hoteles.

Nuevos horizontes

Este proceso creciente de disociación entre la titularidad del inmueble y la explotación del hotel corre paralelo a otro de mayor calado. Más del 80% de la planta hotelera española no pertenece a ninguno de los grandes grupos hegemónicos. En este sentido, la elevada atomización que caracteriza la industria nacional contrasta abiertamente con la situación en otros mercados maduros, como Estados Unidos, donde el 90% de los establecimientos está afiliado a las grandes cadenas hoteleras. Esta dispersión se refleja en el tamaño de los grupos hote-



VOLUMEN DE INVERSIÓN EN ACTIVOS HOTELEROS EN ESPAÑA:

2006 (previsiones):	1.700 millones de euros
2005:	1.300 millones
2004:	1.100 millones
2003:	750 millones
2002:	400 millones

Principales operaciones individuales en 2006 en España:

- 1.- Venta del Hotel Arts, Barcelona (417 millones de euros).**
COMPRADOR: Host Hotels, GIC y ABP
- 2.- Venta del Hotel Westin Palace, Madrid (385 millones)**
COMPRADOR: Host Hotels, GIC y ABP
- 3.- Venta del Hotel Intercontinental, Madrid (165 millones)**

Proyectos hoteleros participados por cajas de ahorros (inversión: más de 2.000 millones)

- 1.- Bancaja.- Playa Hotels (Barceló): 935 millones**
- 2.- Ahorro Corporación.- Losan Hotels World: 700 millones**
- 3.- Caixa Galicia, Caja Madrid, Sa Nostra.- Inhova: 300 millones**
- 4.- Sa Nostra.- AC Italia: 300 millones**

OTRAS OPERACIONES:

Caja Madrid:

Adquisición del 5% de NH Hoteles mediante canje de su participación en Sotogrande
Banca Intesa: adquisición del 49% (50 millones) de NH Italia.

DISPERSIÓN O CONCENTRACIÓN

La actual atomización del sector hotelero en España cambiará en los próximos años ante la competencia de las grandes cadenas internacionales.

leros nacionales. A pesar de que España es la segunda potencia turística mundial, ninguna de las principales compañías se encuentra en el top ten del ranking hotelero internacional, liderado por la británica Intercontinental (537.533 habitaciones a finales de 2005). La primera compañía española, Sol Meliá, no aparece hasta el puesto duodécimo de la lista, con 81.282 habitaciones (año 2005), frente a las 475.433 de la francesa Accor, sexta en la tabla mundial y segunda cadena hotelera europea. "Las futuras implicaciones para la industria española derivadas del proceso de concentración exis-



tente en el sector hotelero internacional son innegables; los grupos españoles van a tener que decantarse entre vender o salir a comprar”, explica un experto de una conocida consultora internacional.

De hecho, varios de las principales empresarios turísticos del país han hecho hincapié en la necesidad de una concentración en el sector hotelero. A raíz de los rumores (desmentidos) que le vincularon el pasado verano a NH Hoteles, el grupo Barceló dio a entender que está dispuesto a tomar parte en aquellas operaciones encaminadas a la consolidación de la industria en España. Sol Meliá, por su parte, comparte también la necesidad de una mayor integración. En una entrevista reciente, el vicepresidente ejecutivo y consejero delegado de la cadena, Sebastián Escarrer, aseguró que el sector hotelero atravesará por un proceso de consolidación, “en los próximos meses”, aunque, en su opinión, este proceso se caracterizará en mayor medida por una pléyade de adquisiciones de hoteles independientes por parte de grupos de mediano tamaño, más que por sonadas operaciones de fusión corporativa.

Uno de los dos casos más sintomáticos que ilustran esta imparable tendencia ha sido la última ofen-

ADQUIRIR NUEVOS HOTELES

La tendencia parece apuntar hacia adquisiciones de hoteles independientes por parte de grupos de mediano tamaño más que hacia sonadas operaciones de fusión corporativa.

siva de Hesperia sobre NH Hoteles. El grupo presidido por José Antonio de Castro realizó en julio una sorprendente y audaz compra privada de acciones de NH a través del Banco Santander. En un solo día, Hesperia elevó del 5% al 23,5% su participación en la cadena, con la intención declarada de hacerse con el 24,9%. Dada la madurez actual del mercado, las adquisi-

siones corporativas son ya la única opción para acelerar el crecimiento y competir a escala global.

A la espera de un nuevo movimiento de Hesperia (que no termina de llegar), NH ha iniciado, por su parte, una estrategia defensiva que pasa por ganar tamaño, ampliar capital y diluir la participación de Hesperia en su accionariado. Comprar para no ser comprada. En esta línea, la filial NH Italia ha creado junto con Banca Intensa y Joker una nueva sociedad, Grande Jolly, que controlará 70 hoteles en Italia y 7 en el extranjero. El primer capítulo de esta estrategia puede ser la adquisición de Occidental Hoteles, el líder mundial del ‘todo incluido’ con fuerte presencia en El Caribe.

La nueva puja por Occidental

Un año después de que el fondo de capital riesgo Carlyle rompiera las negociaciones para hacerse con el control de Occidental Hoteles, la cadena presidida por Gregorio de Diego vuelve a estar a la venta. En septiembre, Mercapital, titular de un 30% del capital -un paquete valorado en 130 millones de euros-, abrió conversaciones a tres bandas con Sol Meliá, Barceló y NH Hoteles para desprenderse de su participación en la cadena, en la que también participan La Caixa (30%), el equipo directivo (25%) y las familias Lara, Lladró y García Baquero (15%).

No obstante, Sol Meliá y Barceló se salieron de las negociaciones nada más comenzar. La complejidad de los pactos existentes entre los socios y la metodología del proceso de venta disuadieron a estos dos candidatos de continuar en el proceso, en el que se ha quedado sola, de momento, NH Hoteles, que también podría salir. Si finalmente sale adelante, la compra de una participación mayoritaria de Occidental permitiría a NH matar dos pájaros de un tiro. Por un lado, completaría aceleradamente su posicionamiento en el segmento vacacional (el 75% de los 80 hoteles de Occidental están en la región del Caribe). Por otro lado, y en función de cuáles sean los términos, podría dar entrada en su accionariado a nuevos socios amistosos a través de una ampliación de capital, operación que diluiría necesariamente la participación de Hesperia. ■

Las adquisiciones corporativas son la opción para competir a escala global