

## Inmobiliario

# Los hoteles, en el punto de mira de la inversión

El ritmo de negociación de operaciones se ha relanzado. El sector cree que hay mucho dinero retenido esperando a que llegue el mejor momento.

Y. Blanco. Madrid

2011 ha traído una dosis de optimismo al sector hotelero. Pero con cautela. La incertidumbre que pesa sobre los países del Mediterráneo ha impulsado el crecimiento en ocupación que se preveía en España para este año y ya se otea en el horizonte la mejora de precios y de márgenes. En el caso del mercado de inversión, se percibe movimiento. La pregunta es: ¿son sólo contactos o éstos cristalizan en operaciones de compraventa de hoteles?

“Los plazos se han reducido y hemos cerrado operaciones en tres meses que antes se dilataban nueve. Lo peor ya ha pasado si no hay otro tsunami financiero”, afirmó Horacio Alcalá, director de Desarrollo Internacional en España de Travelodge, durante la jornada *La inversión, financiación y gestión de activos hoteleros*, organizada por la consultora Magma Turismo.

## Zonas 'prime'

Por su parte, Pablo Arnús de Soto, director de Inversiones de Grupo Millenium, advirtió de que “el mercado no está muy fácil, incluso hay gente que, al oír hablar de un hotel, cambia de tema. Nos cuesta llevar a los inversores fuera de las zonas prime, pero hay mucho dinero retenido esperando a que llegue el momento adecuado para gastarlo”.

Arnús fue más allá y señaló que, para que esta tendencia cambie, “hace falta que el sector hotelero y los bancos den muchas buenas noticias”. Una problemática que Alcalá achacó “a la opacidad que ha pesado sobre este tipo de pro-



En la imagen, el Hotel Mercure Madrid Plaza de España.

## Société Générale

● **Société Générale aterrizó en España en 2006 y realiza operaciones de 'leasing' inmobiliario en el sector hotelero y de la tercera edad.**

● **En los últimos cinco años, ha financiado 20 hoteles, una cartera valorada en 200 millones de euros en la que destaca el Hotel Mercure Madrid Plaza de España.**

● **Société Générale ha sido el gran aliado de la cadena francesa Accor en las tres últimas décadas y es la entidad que más camas posee en Francia.**

● **En 2011, ha cerrado dos operaciones y negocia varias más.**

ducto inmobiliario. Por eso, hay que luchar contra el miedo del inversor, que exige más rentabilidad a un hotel que a otros productos”.

Entre las alternativas a la hora de financiar operaciones, los expertos resaltaron el *leasing* inmobiliario, una opción que aún no se ha consolidado en el mercado español. En opinión de Gabriel Camacho, director de Real Estate Leasing de Société Générale, “hay muy poca actividad porque las entidades nacionales no financian”.

¿Qué ventajas ofrece el *leasing*? “El periodo de maduración de los proyectos es muy alto, entre 10 y 20 años, pero el cliente está dispuesto a aguantar porque no tiene otra opción de conseguir el dinero”, apuntó Camacho, que advirtió que, en el caso de Société Générale, que no realiza garantías hipotecarias, “es nor-

mal tener que hacer frente a una crisis con plazos tan extensos”.

Grupo Millenium, por ejemplo, realiza sus operaciones a través de esta fórmula y financia un 70% del valor del activo, mientras que el resto es *equity*. “Creamos un vehículo financiero en cada operación, de manera que los inversores reciban un dividendo cada año y, si se cumplen unos hitos económicos pactados inicialmente, salimos de la inversión a los siete u ocho años”, explicó Arnús.

“La salida del *leasing* inmobiliario antes de cumplir la mitad del plazo tiene un coste fiscal relativamente accesible”, agregó el responsable de inversiones de Millenium.

## Normativa

La normativa y el sistema de clasificación hotelera son también los aspectos clave. Sobre este punto, los participantes en el encuentro subrayaron que dificultan la entrada de inversores en España.

En el capítulo de peticiones, reclamaron “la flexibilización en materia laboral, la reducción del Impuesto sobre Bienes Inmuebles y un descenso en el coste de las tasas aeroportuarias, ya que los aeropuertos de Madrid y Barcelona están muy penalizados y es por avión por donde llega la mayoría de turistas”.

La principal conclusión del encuentro es que la confianza en el mercado español aún no se ha recuperado del todo. “Y, los que sí la tienen, piensan en esperar unos años para rotar activos, pero los hoteles están en el punto de mira de la inversión”, resaltó Alcalá.



Imagen de una promoción del grupo inmobiliario en Madrid.

## SOLICITÓ EL CONCURSO EN MAYO DE 2008

# La inmobiliaria Cosmani, en fase de liquidación

R. Ruiz. Madrid

El Juzgado de lo Mercantil número 7 de Madrid ha declarado en fase de liquidación a la inmobiliaria Cosmani y varias de sus filiales, como Cosmani Domus y Promociones Locum 3000.

En mayo de 2008, el grupo Cosmani presentó ante un juzgado de guardia de Madrid la solicitud del proceso voluntario de acreedores (antigua suspensión de pagos), ante la imposibilidad de hacer frente a los vencimientos mensuales de su deuda financiera, que ascendía en ese momento a 350 millones de euros.

Finalmente, el grupo presidido por su principal accionista y fundador, Manuel Nieto, no ha logrado un acuerdo con la veintena de entidades

**El grupo inmobiliario no ha logrado presentar ante el juez una propuesta de convenio**

financieras que formaban su principal masa acreedora.

## Sin propuesta

“Por auto de fecha del 20 de octubre de 2010, se declaró finalizada la fase común a la espera de presentar propuestas de convenio. Transcurrido el plazo señalado, y no ha sido admitida a trámite ninguna propuesta de convenio, ya que no ha sido presentada”, asegura el auto al que ha tenido acceso EXPANSIÓN.

Según los últimos resultados publicados, la compañía facturó 82 millones de euros en 2006, con un beneficio de 27,7 millones de euros. Con sede en Madrid, Cosmani centraba su actividad en promociones residenciales en Madrid, Castilla y León, y Levante, principalmente.

En el momento de entrada en concurso, los recursos propios del grupo inmobiliario ascendían a 75 millones de euros y el valor de sus activos era de 1.600 millones, según Cosmani.

## SOBRE EL TERRENO

### GROSVENOR SE ALÍA CON FONDOS DE INVERSIÓN

El grupo inmobiliario británico considera clave en su estrategia para este año la adquisición de activos comerciales en Europa, mediante la creación de fondos especializados, junto a otros inversores. El primer paso ha sido la creación de un fondo con la gestora holandesa Bouwinvest REIM y un inversor institucional canadiense para comprar una cartera de 98.000 m<sup>2</sup> en Suecia. La empresa afirmó que España, Francia e Italia son los mercados prioritarios donde desea tener presencia.

### CAE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN 2011

La inversión en el sector inmobiliario se ha contraído en el primer trimestre del año debido a las malas previsiones económicas, que pronostican un retraso en la recuperación y un alza en los tipos de interés. El mercado donde se destinó una mayor inversión fue, según el informe de DTZ, el comercial, mientras que el de oficinas maneja cifras muy inferiores. La actual situación cambia la tendencia de 2010, cuando las transacciones registraron un aumento de un tercio con respecto al ejercicio anterior.

### NAPISA CONSTRUYE EL PARQUE COMERCIAL

La empresa andaluza Bogaris Retail ha contratado a Napisa para la construcción del nuevo parque comercial 'La Heredad', en Mérida. El desarrollo de este proyecto, que requerirá de una inversión de más de 19.000 euros, se levantará en una parcela de 23.416 metros cuadrados, de los cuales, 14.390 son edificables. El nuevo parque comercial supondrá la creación de 270 puestos de trabajos y se prevé que esté culminado antes de terminar el presente año.

### EI BENEFICIO DE EXPLOTACIÓN DE RAFAEL HOTELES SUBE UN 8,7%

La cadena hotelera, propiedad del grupo inmobiliario Reyál Urbis, cerró el primer trimestre del año con un incremento del beneficio de explotación en un 8,69%. Asimismo, su revpar creció en términos globales en un 4,95%. La cartera de clientes de la firma presidida por Rafael Santamaría está conformada en un 48% por clientes de negocios, un 27% por turistas, un 17% por viajeros nacionales y un 8% por usuarios directos.

### ESPAÑA, EL QUINTO PAÍS MÁS ATRACTIVO

El cuarto estudio *¿Cómo es de global el negocio del retail?*, realizado por CB Richard Ellis, coloca a España como el quinto país más atractivo para los operadores comerciales internacionales. Esta situación le sitúa por encima de Alemania. El 47% de los operadores comerciales presentes en España procede del extranjero, un dato que supone un incremento de casi un 1% respecto a 2010; una cifra que confirma el interés creciente del sector por el mercado español.

### REALIA CONGELARÁ EL SUELDO DE SU CONSEJO

La inmobiliaria someterá la congelación del sueldo de su consejo a la junta general de accionistas que ha convocado para el próximo 8 de junio. Según informó la inmobiliaria controlada por FCC y Caja Madrid, la retribución de su consejo de administración en 2011 se mantendrá sin variaciones con respecto a 2010, cuando abonaron 2,55 millones de euros, similar a las cifras 2009 y 2008. Ignacio Bayón, presidente, e Íñigo Aldaz, director general, percibieron en conjunto 1,47 millones de euros.