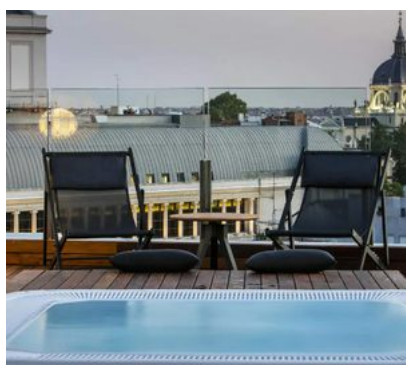


## Covid-19: Propietarios e inquilinos, obligados a entenderse

*Los agentes del sector ya trabajan de cara al verano, mientras se renegocian las rentas de alquiler.*

**Hoteles** | 31/03/2020 | RICARDO VALLANO / CASIMIRO COELLO / MÓNICA PASTOR



La coyuntura socio-económica y sanitaria provocada por **la expansión del covid-19** en España ha provocado que el Gobierno decreta, entre otras medidas drásticas, la paralización completa de la actividad hotelera en nuestro país, a partir del 26 de marzo y con la excepción de unos 370 hoteles que alojarán a trabajadores esenciales y viajeros que se desplacen por causa mayor. Tal situación ha provocado asimismo que los proyectos de apertura inminente aplacen su estreno, según ha podido constatar Alimarket Hoteles. La incertidumbre en el sector es generalizada y nadie se atreve a vaticinar una fecha concreta para la vuelta a la actividad empresarial, si bien casi todos los expertos coinciden en que la recuperación del mercado hotelero no será en ningún caso antes del verano, si no más allá. Una gran parte de los grupos y cadenas hoteleras y de los establecimientos independientes dan por hecho de que no contarán con apenas ingresos en los próximos tres o cuatro meses. Mientras tanto, el efecto del covid-19 en el sector ha provocado una oleada de cierres de hoteles, ertes temporales, cancelaciones de viajes y el freno de la llegada de turistas extranjeros. Exceltur estima que el parón de la actividad turística dejará un agujero de 40.000 M€ y pondrá en riesgo al menos 800.000 empleos. Ante esta situación, tanto las hoteleras patrimonialistas (con establecimientos operados directamente o en alquiler) como los inversores (fondos, family office, socimis, etc) propietarios de activos hoteleros abogan por la cautela, mientras valoran las mejores opciones para mitigar el perjuicio de sus arcas y de la de sus operadores inquilinos mientras dure el cierre decretado de los establecimientos. La prioridad para la mayoría de los grupos y cadenas hoteleras es aliviar su carga de salarios y gastos fijos, por lo que varios operadores han optado por presentar Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE). A su vez, la prioridad de los hoteleros arrendatarios es renegociar los acuerdos de alquiler con sus arrendadores para aligerar el peso de sus rentas mientras dure la crisis.

## Renegociar acuerdos

Una de las decisiones aprobadas por el Gobierno para aliviar las cargas de las empresas ha sido la de permitir la presentación de ertes para evitar el despido masivo de empleados. Meliá Hotels International ha presentado uno que afectará a casi 8.400 empleados (7.332 son trabajadores de los hoteles cerrados y 1.050 personal de las oficinas corporativas). A su vez, NH Hotel Group, con una cartera superior a los 100 establecimientos en España (unas 12.370 habitaciones), anunciaba un erte para el personal de hoteles y servicios centrales y un recorte del 50% de la remuneración bruta del consejo y comité de dirección durante cuatro meses. La cadena controlada por la tailandesa Minor está además negociando con los propietarios de los hoteles para minimizar el impacto de los arrendamientos y mantiene conversaciones con proveedores para reducir los gastos de aprovisionamiento y mejorar las condiciones de pago. La crisis ha conllevado, además, a que un gran número de propietarios de activos -ya sean hoteleras patrimonialistas que arrienden hoteles como gestoras de fondos inversores, family office o socimis con inversiones en el sector-, se vean obligados a renegociar las rentas de alquiler para evitar el colapso. La patronal Hostelería de España ha solicitado suspender dichas rentas de los establecimientos afectados y que la cancelación del pago sea ya efectiva en los recibos liquidados a finales de marzo y principios de abril. **Juan Carlos Sanjuán**, CEO de la valenciana Casual Hoteles (cadena con una veintena de hoteles en su portfolio, entre los operativos y en proyecto), coincide en lo dramático de la situación: "No renegociar sería una temeridad, dado que pondría en riesgo la viabilidad de mi empresa y, por tanto, la de mis compañeros. Todos los propietarios están siendo muy comprensivos y están tratando la situación con la responsabilidad que requiere". El empresario añade: "Hasta mitad de marzo no se efectúa la cuarentena a los ciudadanos, pero los primeros 17 días de ese mes ya fueron desastrosos, con ventas que no llegaron ni al 30%. Ahí todo va a pérdidas. Hay que renegociar los contratos de mantenimiento de instalaciones, paralizar todas las aperturas e inversiones, cerrar los hoteles, etc. La cuantía es elevadísima".

Para **Luis Buzzi, responsable en España de KPMG Innovate**, la renegociación de alquileres es imprescindible: "Los grupos hoteleros tendrán que hacer una gestión inteligente de su tesorería y su estructura de financiación, ya que las insolvencias temporales deben ser manejadas de forma efectiva. No estamos ante una crisis financiera ni de liquidez como la que vivimos en el pasado, sino ante una crisis coyuntural que debería tener herramientas, oficiales o no, para sobrepasarla desde la perspectiva financiera". A su vez, el fondo propietario de la especialista en apartamentos turísticos Smart Rental añade que "la pieza fundamental de esta recuperación hotelera serán los propietarios de los inmuebles, que deberán tener la suficiente comprensión de la situación, flexibilizando rentas de manera razonable y proporcional y evitando ahogar y quebrar a los operadores turísticos. De otra manera, el impacto sería no

solo sobre los propios operadores si no una caída de todos los implicados en la cadena de valor, incluidos, claro está, ellos mismos. A su vez, los operadores debemos estar muy cercanos y colaborativos con la propiedad. El mensaje es que ninguna de las partes puede, ni debe, salir adelante sin la otra". Si bien el acuerdo entre las distintas partes es aconsejable, **Jorge Marichal, presidente de la patronal Cehat**, abogaba recientemente porque el sector hotelero se beneficie además de una moratoria hipotecaria durante el periodo de crisis.

## Principales fondos e inversores con inmuebles de uso hotelero en España (\*)

Página 1 de 2 >

| Grupo propietario                             | Nº Establecimientos | Ud. Aloj. |
|---|---------------------|-----------|
| THE BLACKSTONE GROUP                          | 65                  | 18.433    |
| PORTOBELLO CAPITAL                            | 28                  | 8.734     |
| ATOM HOTELES SOCIMI                           | 30                  | 6.933     |
| COVIVIO HOTELS - INVESTMENT<br>FDM ROCATIERRA | 20                  | 3.701     |
| LONDON & REGIONAL PROPERTIES                  | 8                   | 2.919     |
| AVENUE CAPITAL - WOODFORD<br>INVERSIONES      | 8                   | 2.672     |
| SOLIXENT INVEST                               | 8                   | 1.869     |
| AZORA CAPITAL                                 | 9                   | 1.864     |
| CBRE GLOBAL INVESTORS SOUTH.<br>EUROPE        | 10                  | 1.815     |
| EL CORTE INGLÉS – GRUPO (1)                   | 9                   | 1.582     |
| BANK OF AMERICA                               | 7                   | 1.511     |
| LMEY INVESTMENTS                              | 6                   | 1.504     |
| SAINT CROIX HOLDING<br>IMMOBILIER SOCIMI      | 6                   | 1.504     |
| ELAIA INVESTMENT SPAIN SOCIMI                 | 6                   | 1.106     |
| MERLIN PROPERTIES                             | 4                   | 1.079     |
| SILICIUS REAL ESTATE                          | 5                   | 1.009     |

|  |   |     |
|--|---|-----|
| GRAPE HOSPITALITY SPANISH<br>OPCO            | 9 | 952 |
| CORUM AM                                     | 8 | 876 |
| BBVA   | 4 | 797 |
| INVEST. PROJET IMMOBILIER<br>HÔTELIER (IPIH) | 8 | 692 |

(\*) A fecha de 26 de marzo de 2020. (1) El 50% corresponde a Palladium Hotel Group

## Modelos de negociación

**Juan Bóveda, socio director de la consultora BurgMaster Hospitality**, aprecia importantes diferencias en cómo esta crisis puede afectar a los hoteles. En lo referente a gestoras o franquiciadoras, disponen de “un buen pulmón financiero y estructuras ligeras y no creo que esta situación les plantee problemas particulares más allá de las turbulencias que les puedan llegar desde una óptica global”. Con respecto a los hoteles operados en propiedad, “cuentan con el GOP para pagar las cuotas de sus hipotecas y, por lo que percibo, no quedan ya cadenas patrimonialistas con endeudamiento excesivo. Por su parte, los hoteles en arrendamiento “cuentan generalmente con contratos de alquiler fijo o variable con mínimo garantizado, que en caso de cierre se convierten en alquileres fijos (salvo cláusulas de fuerza mayor). Para este tipo de contratos habrá que negociar y el resultado depende básicamente de la posición de las partes”. En opinión del experto, este tipo de cadenas “pueden sufrir repercusiones más importantes, particularmente, las pequeñas cadenas de marca blanca, multimarca o con marca propia”. **César Moneo, socio director de la consultora y promotora 3 Capital Real Estate**, estima que la propiedad de los activos representa un elemento de fortaleza frente a terceros porque, “como ya se demostró en la crisis económica de hace diez años, los posibles acreedores respetarán más este modelo”. Para el analista, las cadenas o establecimientos con contratos de arrendamiento fijos cuentan con una carga mayor que las que hayan negociado rentas variables o variables con mínimos garantizados. El experto coincide a su vez en que las gestoras “sufrirán menos, dado que la responsabilidad de la cuenta de resultados recae sobre el titular del inmueble y no sobre ellas”.

Por su parte, **Guillermo Pérez Palacios**, CEO de la [gestora hotelera Panoram](#) (seis establecimientos en su catálogo), admite que, si la crisis se alarga, “muchos contratos de arrendamiento están en riesgo”. El directivo aclara que, en su caso particular, tiene “arrendadores que me han dicho que no me preocupe por el alquiler y otros, que tienen que pagar al banco, que me han dicho que sí me tengo que preocupar porque los bancos están dando facilidades a medias”. Entre otros proyectos, Panoram tiene un acuerdo con el grupo

estadounidense Hilton para explotar el que será el debut del primer hotel 'Hampton by Hilton' en España, activo que irá situado en Alcobendas (Madrid). A su vez, el grupo de inversiones inmobiliarias liderado por Mazabi Gestión estima que los gastos totales que debe asumir el propietario en esta situación del coronavirus dependerá "de lo que se establezca y defina en cada contrato".

En los últimos años, las socimis han apostado parte de sus inversiones en el segmento hotelero con acuerdos basados, casi en exclusiva, en el alquiler (la legislación de las socimi obliga a un tener un mínimo del patrimonio en arrendamiento). "Las socimis están condonando los arrendamientos mientras los establecimientos estén cerrados porque no quieren quedarse con los inmuebles y perder a quien los gestiona", explica una fuente consultada. En este mercado, la socimi Merlin Properties, liderada por **Ismael Clemente**, estaría valorando la condonación del 100% de la renta a los inquilinos de los locales comerciales y hoteles de su portfolio cerrados por el efecto del covid-19. Si bien, el grueso del catálogo hotelero de la empresa es pequeño, ya que cuenta actualmente con solo cuatro hoteles en España: el 'Eurostars Madrid Tower' (5E-474 habitaciones), el gaditano 'Barceló Costa Ballena' (4E-228), de Rota, el 'Novotel Barcelona City' (4E-264) y el coruñés 'Carrís Marineda' (4E-113). Por otro lado, la socimi de Grupo Colonial, presidida por **J.J. Brugera Clavero** y liderada por **Pere Viñolas** (CEO), publicaba el pasado 24 de marzo en la Comisión Nacional de Valores (CNMV) la venta por 8,4 M€ de su único hotel operativo, el almeriense 'Palacio Mojácar' (4E-154 habitaciones), adquirido por la cadena Alegría Hotels, que ya lo operaba mediante un contrato con opción de compra.

Para una especialista en socimis como Azora Capital (nueve establecimientos en España), antigua gestora de la cartera de Hispania hasta su compra por Blackstone, la actual crisis ha conllevado a que los propietarios "vayan de la mano de los hoteleros arrendatarios" para hacer frente a la drástica reducción de ingresos derivados del cierre de los establecimientos. **Azora** trabaja para lanzar en breve al mercado su nueva marca Smart Hostels. Su heredero en la gestión de la antigua cartera de Hispania es Hotel Investment Partners (HIP), vehículo inversor de la estadounidense Blackstone, principal propietario privado de activos hoteleros en España con 65 activos que suman con algo más de 18.400 habitaciones. HIP "está colaborando con los operadores de los hoteles para efectuar el cierre de los establecimientos. Cuando estén cerrados, analizaremos el calendario de aperturas juntamente con los operadores y los distribuidores, todo en función de las circunstancias que nos rodean".

## Freno al reposicionamiento

La crisis también ha afectado al desarrollo normal de las obras proyectadas. A día de hoy, varias consultoras y gestoras de activos hoteleros consultadas por Alimarket coinciden en que actualmente solo "continúan adelante determinadas obras para completar proyectos ya muy adelantados". Una conocida gestora inmobiliaria admite que la incertidumbre del sector provoca que, en estos momentos, "la inversión en reformas o reposicionamiento de los inmuebles se mantenga en stand by". En ello coinciden desde Mazabi Gestión, que ha detectado que "las nuevas inversiones "han quedado paralizadas".

## Con vistas al verano

Los agentes del sector hacen cálculos para la fecha del fin del contagio y la vuelta a la actividad. Los expertos consultados dan por hecho que los operadores tendrán que reconsiderar toda su estrategia marcada inicialmente para este año. De hecho, varios de los propietarios y fondos inversores consultados dan por perdidos los próximos meses del año en cuanto a ingresos y ya trabajan de cara a la temporada estival que, "en función de la duración y posible flexibilidad de la crisis, será previsiblemente más corta", explica un gestor inmobiliario. "El alcance de esta crisis llegará hasta la temporada de verano y el sector comenzará a moverse en mayo", comentan desde **Mazabi Gestión**. Por su parte, **Jesús Rodríguez Maseda**, director de gestión de activos de la consultora **Horwath HTL**, añade: "Los planes de expansión, en muchos casos y en operaciones nuevas, se posponen hasta después del verano, y entre aquellas que están en curso solamente mantienen el ritmo las que se encuentran muy avanzadas y en posiciones ventajosas o las que están ausentes de complejidad". **Smart Rental** prevé que "costará arrancar y habrá un bajón fuerte durante unos meses para poder pasar a una recuperación en V. Habrá un resentimiento fuerte del cliente extranjero durante unos seis meses para, posteriormente, ir recuperando el balance lógico. Las ocupaciones se recuperarán más rápido y los precios medios tendrán una recuperación más progresiva".

Pero cualquier crisis es siempre sinónimo de oportunidades. El impacto del covid-19 y la caída de la Bolsa están provocando el interés de inversores y family offices por la inversión inmobiliaria como valor refugio. Según la consultora inmobiliaria **Laborde Marcet**, diversos family offices locales han puesto el foco en la adquisición de hoteles y de locales comerciales de zonas prime de Barcelona, "debido a las nuevas oportunidades de inversión que está generando la crisis del covid-19". Miquel Laborde, socio fundador de Laborde Marcet, resaltaba recientemente en prensa especializada el carácter temporal de la crisis: "En cuanto esta crisis pase, el atractivo de los activos ubicados en zonas de paso seguirá siendo muy alto para los inversores".

# **Alimarket**

*Cuestión de confianza*