

"El mercado transaccional debe volver a fluir en 2013"

Entrevista a Óscar Pérez y Carlos Ortega, socios de Matlin Associates

Casimiro Coello

Hostelmarket (Alimarket Hostelería) continúa la serie de entrevistas realizadas de cara al próximo reportaje sobre el mercado transaccional y el desarrollo hotelero en España. Óscar Pérez y Carlos Ortega, de la consultora Matlin Associates, explican su valoración del pasado año y las previsiones para este año 2013.

Hostelmarket: ¿Cómo valoran la situación del mercado de activos hoteleros en España durante el pasado año?

Óscar Pérez y Carlos Ortega: Claramente, el mercado transaccional en España 2012 se ha mostrado totalmente apático y de transición hacia un 2013 en el que esperamos se reactiven las transacciones. El principal motivo de la escasez de operaciones ha sido la gran exposición de la banca al sector, tanto por el lado de la deuda como por el del equity, banca que ha vivido un convulso ejercicio 2012 que ha inundado de incertidumbre el mercado, lo que unido a la falta de financiación generalizada y al riesgo que se aplica a España y que se traduce en unas expectativas superiores de rentabilidad por parte de los potenciales inversores con otras alternativas internacionales, sin un ajuste en precios de venta (volvemos aquí a los bancos), han creado el escenario propicio para demorar las decisiones de inversión a los próximos meses.



Para destacar una transacción de un activo individual, podemos mencionar la compra en el segmento vacacional del 'Eden Playa' de Mallorca por parte de Allsun, que complementa así su estrategia de integración vertical TTOO – hotel. Asimismo, como operación corporativa, destacamos la compra de Orizonia por parte de Globalia, que a nivel hotelero supondrá la integración de un porfolio de 11 activos vacacionales en el territorio nacional.

Lo que sí podemos destacar en el sector urbano en el ejercicio 2012, es el incremento de activos operados bajo contratos de gestión o franquicia, siguiendo la tendencia internacional, tanto de operadores internacionales, como nacionales. En este sentido destacar la entrada por primera vez en España de marcas internacionales como Double Tree by Hilton, Four Points by Sheraton (Grupo Starwood), Indigo de IHG o la marca recientemente adquirida por la española Meliá International, Innside.

H.: ¿Cuáles son las perspectivas para el ejercicio 2013?

O.P./C.O.: Teniendo en cuenta que la supervisión de las entidades financieras, como el resto de las europeas, se va a llevar a cabo desde el BCE, según lo aprobado en el seno de la UE, se espera una deseable estabilización del sistema financiero y un incremento de la confianza, lo que unido a los planes de saneamiento e inyección de recursos al sistema, deberían provocar, por un lado la vuelta de la financiación y por otro que las entidades tomen justa medida del valor real que tienen los activos hoteleros en los que participan, tanto por el lado de la deuda como del equity, y que establezcan estrategias sobre los mismos, que en muchos casos pasarán por su venta a precios que se justifiquen por su performance como negocio y que los hagan atractivos para los inversores, por lo que esperamos un incremento de las operaciones. En este sentido esperamos que los procesos de venta, se lleven a cabo de una manera estructurada y dirigidos por firmas profesionales. Buena parte de estos activos son aquellos desarrollados en el seno de empresas de origen inmobiliario (constructoras y promotoras) y cuyo periodo de gracia con la banca está a punto de extinguirse.

También prevemos el incremento en la tendencia de activos operados bajo contratos de franquicia o gestión. En este sentido, destacamos como las firmas internacionales siguen apostando por España, a través del apoyo a sus equipos de desarrollo aquí.

H.: ¿Qué influencia tendrá el denominado “banco malo” (SAREB) en el mercado transaccional hotelero?

O.P./C.O.: Sobre el SAREB apuntar que finalmente, y al menos en una primera fase, no ha despertado ningún interés en inversores extranjeros. Del 51% de capital privado mínimo exigido para hacer viable su fundación, 430 MM (o un 52%) han sido aportados por la propia banca nacional (Santander, CaixaBank, Sabadell, Popular y Kutxabank), destacando la ausencia de la segunda entidad del país, BBVA. Sólo en una potencial ampliación de capital, podrían entrar inversores institucionales extranjeros tales como los fondos de private equity KKR o Cerberus Capital Management. Igualmente, tampoco está claro si activos que generan caja recurrente como los hoteles y que, por tanto, necesitan de una gestión activa, pasarán también al SAREB. En cualquier caso, creemos que antes de incorporarlos al SAREB será más interesante para las entidades iniciar procesos de venta de los mismos, procesos que si están bien ejecutados y dirigidos, pueden dar lugar a la obtención de un precio de venta superior a las provisiones efectuadas y que, por tanto, tenga un efecto positivo para sus cuentas de resultados.

En este sentido, como alternativa SAREB y por lo comentado en el punto anterior, creemos que el mercado transaccional debe volver a fluir durante 2013.

H. ¿Cuál ha sido la actividad de Matlin en el mercado transaccional hotelero en España en 2012 y cuáles las previsiones para el ejercicio 2013?

O.P./C.O.: Durante el ejercicio 2012, Matlin Associates ha estado involucrada en proyectos internacionales de tipo transaccional en Italia y Croacia, así como otros de carácter nacional, que esperamos concluir en el primer trimestre de 2013.

Un área de Matlin Associates especialmente impulsada durante este ejercicio y que creemos incrementará su protagonismo durante 2013, ha sido el Asset Management de carteras de activos en manos de entidades financieras, así como el desarrollo de informes IBR (Independent Business Report) y fairness opinion como firma independiente y con una especialización en el sector hotelero en procesos de refinanciación.

[Titulares Última Edición Impresa](#)[Últimas noticias del sector](#)