Inmobiliario

BBVA compra un edificio en la Gran Vía de Madrid

El inmueble, adquirido a través de su filial Anida, podría albergar un hotel. Otros bancos, como Sabadell y Popular, comienzan a adjudicarse activos hoteleros.

Y. Blanco. Madrid

BBVA, a través de su sociedad inmobiliaria Anida, ha comprado un edificio de oficinas de Gran Vía, una de las arterias comerciales de Madrid. El inmueble, ubicado en el número 42, tiene carácter protegido y, en la actualidad, no tiene inquilinos. El importe de la operación no ha sido desvelado.

Sin embargo, su nuevo dueño, ya está estudiando cómo sacarle el máximo provecho. Para ello, ha encargado un estudio de viabilidad y, entre las opciones que maneja, figura la posibilidad de cambiar su uso y, a medio plazo, abrir un hotel cuya gestión cedería a una cadena.

Operaciones como ésta revelan un cambio de actitud por parte de las entidades bancarias, hasta ahora muy reacias a entrar en el sector hotelero. Las reticencias siguen ahí, pero algunos bancos han reorientado su estrategia, ejecutando activos hoteleros procedentes de impagos y buscando una solución para estos establecimientos, cuya ventaja es que generan caja, según defiende la industria.

Mora

Así lo han hecho Banco Sabadell, que ha firmado un acuerdo con Barceló para que gestione el Hotel Selenza Estepona (de la inmobiliaria Rayet), o Popular, que ultima el desarrollo de un proyecto en el parque empresarial Torneo (Sevilla), que operará Hilton.

La solución para estos activos procedentes de impagos varía según la entidad, pero predominan dos estrategias. "Los que apuestan por seguir gestionando y vender cuando se pueda, y los que intentan liquidar y deshacerse de los hoteles, pero la única forma es hacerlo a precios de derribo, con quitas del 80%", advierten fuentes del sector. En muchos casos, los bancos se están anticipando y vigilan con lupa activos en riesgo de impago.

El panorama se irá aclarando en los próximos meses, a medida que avance también la concentración en el sector bancario. Será entonces cuando las entidades definan cuántos activos hoteleros tiene su cartera y cuáles son sus características.

Refinanciación

"El 99% de los hoteles en España tiene un hipoteca y todos son susceptibles de tener un problema, pero, casi siempre, se opta por una refinanciación para ganar tiempo", explica Ivar Yuste, socio de la consultora PHG Hotels & Resorts. "La evolución que estamos viendo es que ahora están dispuestos a abrir el abanico con fórmulas como la gestión y la franquicia para sacar partido a los hoteles, lo que da oportunidades a cadenas internacionales", añade.

Para Luis Arsuaga, responsable de Jones Lang LaSalle Hotels en España, "los bancos empiezan a moverse para poner en valor estos activos. Sobre todo, los extranjeros; a las entidades nacionales les preocupa más su situación interna". Una opinión que suscribe Miguel Casas, director de Hoteles Madrid de la consultora CBRE: "A partir de finales de año, a medida que el nivel de mora crezca y la regulación exija mayor capitalización a las entidades, se verán más casos y caerán los precios".

Desde el sector, insisten en la importancia de que los bancos busquen asesoramiento especializado. "Es importante que doten de transparencia al proceso de ejecución y desinversión para que no se genere inseguridad para inversores y que el valor de los activos se vea perjudicado", apunta Óscar Pérez, socio de Matlin Associates.

Rafa Martín

El edificio fue construido entre 1923 y 1926.

Barceló gestiona el Hotel Estepona Thalasso Spa desde junio.

BARCELÓ, EN ESTEPONA
Sabadell ha firmado un acuerdo con Barceló para que gestione el Selenza Estepona, de Rayet, en una operación asesorada por Jones Lang LaSalle Hotels.

ENTRADA DE SABADELL
A través de Solvia, su filial inmobiliaria, Sabadell firmó un contrato de alquiler con GSA Hoteles para continuar las obras de un hotel en Jerez de la Frontera (Cádiz).

POPULAR Y LAS DUNAS
Tras la fusión con Banco Pastor, Popular se hizo con el Hotel Las Dunas, un hotel de cinco estrellas de Estepona (Málaga), propiedad de un promotor libanés.

HILTON, EN SEVILLA
Banco Pastor se adjudicó la promotora Vilamar y su hotel Torneo Parque Empresarial, en Sevilla, que será el primer hotel de la marca Hilton Garden Inn en España.

BLUESPACE FACTURA UN 29% MÁS EN 2011

La crisis activa el negocio de los trasteros

Rocío Ruiz. Madrid

La necesidad de reducir gastos ha llevado a muchas empresas y particulares a abandonar inmuebles de grandes dimensiones por otros más pequeños. Unas mudanzas que conllevan una nueva decisión: ¿qué hacer con todos los objetos que ya no caben?

Gracias a estos traslados, el negocio de los almacenes se ha multiplicado en España. Un fenómeno que a la firma Bluespace, líder en este sector a nivel nacional, le ha permitido crecer un 29% en 2011. "Una mala situación económica significa poco movimiento pero, en nuestro caso, ha sido totalmente diferente", explica Alexander Ruckensteiner, director general de Bluespace.

Ventas

Con una cuota de mercado de más del 50%, la compañía facturó 17,73 millones de euros. El beneficio bruto de explotación (ebitda) creció un 49%, hasta alcanzar los 7,4 millones de euros. "Invertimos mucho en publicidad lo que nos permite aumentar año tras año nuestra demanda", asegura Ruckensteiner. "Y, en 2012, parece que vamos a seguir el mismo ritmo de crecimiento", agrega.

La compañía de almacenaje cuenta con 20 centros operativos, repartidos en Madrid, Barcelona y Valencia, con 12.500 clientes que, con la rotación habitual de este negocio, se convierten en 25.000 clientes anuales. "Un ejemplo: en marzo, nos llamaron 2.500 posibles clientes y, de éstos, 1.500 se convirtieron en

Con una cuota de mercado de más del 50%, Bluespace facturó 17,73 millones en 2011

usuarios de Bluespace", subraya Ruckensteiner.

De estos usuarios, un 30% corresponde a empresas. "Las compañías reducen costes, dejan naves y almacenes grandes y buscan espacios mucho menores. Además, con nosotros tienen mucha flexibilidad, ya que pueden cancelar el contrato con tan sólo una semana de antelación". Entre sus principales clientes, destacan empresas farmacéuticas como Novartis.

La ocupación de sus centros se sitúa en un 58%, unas cifras muy por encima del resto del sector, gracias a la ubicación *prime* de todas sus instalaciones. "En diciembre, abrimos un centro en el barrio de Salamanca que ya tiene un 25% de ocupación y, además, estamos construyendo un centro en Barcelona, muy próximo al Camp Nou".

El éxito de su empresa y su notoriedad en el mercado le han llevado a dar servicio en ciudades donde no cuenta con centro propio. "Tenemos demanda de los clientes en ciudades como Sevilla y Bilbao, donde no tenemos centros propios, así que lo que hemos hecho es firmar acuerdos con operadores locales, a los que seleccionamos según su calidad y nivel de servicio, que debe ser similar al nuestro", señala.

VALDELACASA
Consorcio Urbanístico

Consorcio Urbanístico VALDELACASA

El Consorcio Urbanístico Valdelacasa, anuncia el concurso público por procedimiento abierto para la enajenación de las parcelas de uso industrial y terciario en el Parque Empresarial Valdelacasa en Alcobendas (Madrid)

Tipo de licitación:

Industrial: Parcela 5-E. 440 m²e más IVA. Parcela mínima: 6.279,74 m² de suelo, coeficiente de edificabilidad =1 m²e/ m²s, equivale a 6.279,74 m²e.
Terciario: Parcelas 12-A y 14-B. 650 m²e más IVA. Parcela mínima: 4.000 m² de suelo, coeficiente de edificabilidad =1,20 m²e/ m²s, equivale a 4.800 m²e.

Garantía provisional: 2% del Presupuesto de licitación.

Fecha límite de recepción de ofertas: Las 14.00 horas del 1 de octubre de 2012.

Información: en el Consorcio Urbanístico Valdelacasa, Avda. Dr. Severo Ochoa, 45. 2º A, teléfono 914 903 370, fax 914 841 524, página web www.valdelacasa.org y e-mail valdelacasa@valdelacasa.org

Alcobendas, 17 de julio de 2012
Fdo.: Antonio J.Amézaga de Vega. Director Gerente