

“LOS INVERSORES TIENEN CLARO EL POTENCIAL DEL NEGOCIO HOTELERO ESPAÑOL”

pese a ser uno de los sectores más golpeados por la crisis sanitaria, los inversores tienen claro el potencial del negocio hotelero español, que en 2018 (pre-Covid) aportó más del 12% del PIB nacional. El sector ha soportado una larga travesía en el desierto que no solo ha consumido músculo y recursos financieros, sino que ha desembocado en una recuperación más compleja e incierta que en otros mercados. Aún con todo, los hoteles españoles son hoy en día uno de los activos inmobiliarios más cotizados. Algunas operaciones en suspenso por la crisis sanitaria se están reactivando, mientras llega una oleada de compraventas de activos propiciada por las dificultades de financiación y por el creciente interés de los fondos extranjeros.

tunidades creadas por el cambio de escenario.

España, un mercado ganador

Las razones para poner a la venta activos de calidad por parte de las hoteleras españolas son eminentemente financieras, tras una crisis sanitaria marcada por la severidad de los confinamientos, las fuertes restricciones de movilidad y las recomendaciones de no viajar a España por parte de países europeos emisores de turistas. Aunque las necesidades de liquidez se han visto suavizadas por medidas de apoyo, como los ERTE y los créditos ICO, las ayudas públicas recibidas por la industria turística española no son comparables con las aprobadas en otros países, lo que explica, en buena medida, que España sea un mercado ganador para los inversores extranjeros.

visto las propiedades en persona, constituye un buen ejemplo. El acuerdo se negoció y concluyó de forma totalmente virtual. Una situación quizás extrema, pero también una buena muestra del nivel de sofisticación alcanzado por herramientas tecnológicas como los Virtual Data Room en el apoyo de transacciones complejas.

El uso del Virtual Data Room en el sector inmobiliario es una realidad desde hace años que se extiende, específicamente, al negocio hotelero. Una de las ventajas es, sin duda, la simplificación de esa “investigación exhaustiva” que puede proteger a todos en una transacción y que se conoce como due diligence. Uno de los procesos más laboriosos y complejos a la par que necesarios para identificar, evaluar y prevenir los potenciales riesgos. La mejor

fías y videos de los inmuebles desde cualquier lugar del mundo, típico de una due diligence organizada en un Virtual Data Room, permite acelerar la búsqueda y, en consecuencia, el análisis y las evaluaciones de los activos y propiedades involucradas. Los potenciales compradores tienen una vista previa y una mejor comprensión de la disposición de la propiedad antes de visitarla en persona. Además, un sistema de “workflow” integrado con el Virtual Data Room mejora la organización de las diversas fases, acelerando y rastreando actividades con un ahorro garantizado en costes, tiempo y recursos. Los VDR aseguran una alta protección de los documentos cargados en la plataforma y permiten una cuidadosa segregación de los derechos de visualización, gracias a la doble verificación de autenticación de cada usuario y a la granularidad con la que son autorizados en el VDR. La plataforma permite también administrar fácilmente y al mismo tiempo múltiples proyectos inmobiliarios desde el mismo lugar virtual. Sin olvidar tampoco que el VDR ofrece la posibilidad de compartir comentarios, información y comunicaciones entre los propios partners de forma segura y confiden-



MARÍA DEL MAR GARCÍA RODERO
Area Manager Spain & Latam de
MULTIPARTNER

“Un inversor negoció la compra de seis hoteles en Barcelona por €4M firmando un contrato preliminar y comprometiéndose al “closing” sin haber visto las propiedades en persona”

Operaciones como las protagonizadas por RIU, con la compra de 19 hoteles a TUI por €670M; la venta de 8 hoteles de Meliá o del hotel Calderón por NH, entre otras muchas. La pandemia y el bloqueo no han impedido que los grandes players sigan mostrando interés por el mercado español. Inversores de primera fila y con gran liquidez están actualizando sus “wishlist” con las nuevas oportu-

Due Diligence virtual

La situación sin precedentes creada por la pandemia está cambiando también el modo en el que los inversores abordan los deals, incluso de grandes dimensiones. La operación realizada por Lucas Fox, en la que un inversor negoció la compra de 6 propiedades en Barcelona por €4M firmando un contrato preliminar y comprometiéndose al “closing” sin haber

herramienta digital para organizarla es un Virtual Data Room que permite, entre otras cosas, clasificar y ordenar la inmensa cantidad de documentación necesaria. De hecho, una de las principales características de la due diligence y de las operaciones inmobiliarias es la diversidad de documentos objetivo de análisis: catastrales, administrativos, ingeniería, planificación y construcción urbana, seguridad y por último, pero no menos importante, de carácter ambiental.

La facilidad y velocidad de carga y acceso a la documentación, fotogra-

cial, agilizando las decisiones estratégicas y operativas.

A lo largo de los años, los data room se han ganado la confianza tanto de grandes como de pequeñas empresas inmobiliarias. Han demostrado que simplifican los procesos de negocio, ya que se puede controlar y analizar el interés de los compradores en ofertas concretas mediante estadísticas en tiempo real. Suponen, en definitiva, un gran ahorro de tiempo y, sin duda, también de recursos para los asesores, compradores, inversores y partners.

