

Europa de Sud-Est atrage tot mai mult capital în industria hoteliera; proiectele devin mai sofisticate (specialisti)

Europa de Sud-Est intra într-o etapa în care industria hoteliera începe sa atraga din ce în ce mai mult capital investitional, iar proiectele devin mai sofisticate din punct de vedere al structurii financiare si al conceptului de dezvoltare, a declarat, joi, Alexandru Manea, CEO Monarc Development, la un eveniment de specialitate.

"Europa de Sud-Est intra într-o etapa în care industria hoteliera începe sa atraga din ce în ce mai mult capital investitional, iar proiectele devin mai sofisticate din punct de vedere al structurii financiare si al conceptului de dezvoltare. Hospitality Business Forum își propune sa conecteze investitori, operatori internationali si dezvoltatori într-un dialog despre oportunitatile reale ale pietei regionale", a spus Alexandru Manea, care este si CEO Radisson Blu Hotel & Residences Mamaia.

Acesta a adaugat ca veniturile hoteliere dintr-un business si cele rezidentiale trebuie sa fie complementare. "Pe de o parte, avem partea de diversificare a veniturilor, data de hotel, partea de operare si pe de alta parte vânzarile si zona de rezidential. Aceasta ofera sustenabilitate unui proiect, sa poti sa atragi investitori pentru ca ai un produs de vânzare dar si partea de operare cu venituri constante. Nu depinzi doar de performanta hotelului, te ajuta sa faci un pre-sales cât mai rapid, ca sa identifici bancile interesate de proiect", a explicat Manea.

El a pledat, de asemenea, pentru construirea cât mai multor unitati hoteliere cu suite si apartamente prezidentiale, care "creaza o comunitate premium, un lifestyle".

La rândul sau, Calin Ile, Partener Senior Horwath HTL România, a spus ca România este o piata în crestere pentru investitiile hoteliere si rezidentiale. "Nivelul proiectelor creste. Sunt investitori din ce în ce mai ambitiosi, cu planuri mari. (...) Daca ne raportam la datele statistice privind numarul de turisti este clar un potential mare", a aratat Calin Ile.

Potrivit acestuia, tara noastra trebuie sa-si schimbe oferta de cazare, sa o diversifice, sa o înnoiasca.

"Suntem obligati sa schimbam oferta noastra de cazare pe am mostenit-o din perioada comunista si sa venim cu valori noi de investitii. (...) Din circa 2.000 de hoteluri pe care le are România, vreo 1.500-1.600 sunt din anii comunismului, care, cu toate investitiile de-a lungul timpului, nu au fost proiectate la nivelul asteptarilor turistilor din ziua de azi", a subliniat specialistul.

Adam Konieczny, Director de Management al Activelor si Investitiilor în Domeniul Ospitalitatii din Grupul ISWM, spune ca orasul Bucuresti este atractiv pentru afaceri.

"În Bucuresti, pe zona de afaceri, are sens sa investesti într-un hotel, dar marimea conteaza pentru ca sunt hoteluri cu 100 de camere. Ideal este un hotel unde se poate adauga 'volum'. În Polonia am cumparat o cladire de birouri în centrul Varsoviei, pe care o vom transforma într-un hotel. Și aceasta este o optiune, dar cred ca întrebarea este întotdeauna despre locatie si, bineînțeles, pretul cerut al activului", a explicat Konieczny.

Consultant în management financiar, fiscal si strategic, Cora Stolz, considera ca un plan de afaceri bine structurat poate atrage investitii în zona hoteliera si rezidentiala.

"Trebuie sa ne disciplinam, dar disciplinarea are de a face cu profesionisti. Daca vrei sa atragi investitii, trebuie sa

ai un business-plan foarte bine pus la punct, pentru ca vinde foarte bine. Chiar si în ultimii ani s-au facut finantari de milioane de euro, în conditiile în care au fost business-planuri foarte bine realizate", a spus consultantul.

De asemenea, Iulian Sava, Managing Director Horwath HTL Romania, a afirmat ca lanturile hoteliere, brandurile internationale, sunt potrivite pentru investitii pentru ca "au experienta pe care un investitor trebuie sa o foloseasca". "Altfel, faci greseli pe care altii le-au facut înaintea ta si pierzi foarte mult timp", a remarcat Sava.

Andrii Davydenko, vicepresedinte Operatiuni, Ucraina si România, Europa si Africa de Nord ACCOR, a spus, la rândul sau, ca o afacere de succes în industria hoteliera se bazeaza pe investitii, operatori hotelieri implicati, un lant de distributie adecvat si reduceri de costuri cu circa 20-30%, înca din etapa de dezvoltare.

"Atunci când vine vorba de un proiect premium, care implica operatiuni mai complexe, este nevoie de alti operatori si de un alt model de management", a declarat Davydenko.

Nicoleta Manea, COO ANG I Forbes Global Properties Romania si moderator al Hospitality Business Forum, a afirmat ca: "Industria ospitalitatii nu mai este doar despre operarea unui hotel".

"Astazi vorbim despre proiecte în care capitalul, real estate-ul, brandul si experienta clientului construiesc împreuna valoarea activului", a spus aceasta.

Reprezentanti ai unor fonduri de investitii, lanturi hoteliere internationale si dezvoltatori activi în Europa Centrala si de Sud-Est s-au reunit, joi, la Bucuresti, în cadrul celei de-a doua editii Hospitality Business Forum (HBF), eveniment dedicat investitiilor, tranzactiilor si dezvoltarii din industria hoteliera.

Organizat de Monarc Development, forumul are loc la Pullman Bucharest World Trade Center. Printre companiile reprezentate se numara ACCOR, IHG Hotels & Resorts, Wyndham Hotels & Resorts, Corinthia & Verdi Hotels, Radisson Blu, Sheraton Bucharest, Mogotel si Apex Group, alaturi de consultantii si companii active în dezvoltarea proiectelor hoteliere din regiune.

Agenda evenimentului a abordat teme esentiale pentru industrie, de la structurarea investitiilor hoteliere si accesul la finantare, la tranzactii si evaluari de active hoteliere, dezvoltarea proiectelor de branded residences, precum si strategii de marketing, revenue management si leadership în ospitalitate.