



Asset Health Check

Instrumento de auditoría técnica diseñado para exponer ineficiencias operativas y riesgos financieros que erosionan el valor de mercado de su hotel.

Auditoría de Rentabilidad para Propietarios e Inversores

Valida la gestión actual con rigor institucional, transformando la incertidumbre en una hoja de ruta clara para maximizar el EBITDA y el valor patrimonial del activo

Eficiencia y Fugas de Capital (GOP Focus)

- 1. Eficiencia del Margen GOP: ¿Su GOP (Gross Operating Profit) ha crecido porcentualmente por encima de su facturación en los últimos 2 años? (Si no, su estructura de costes está fuera de control).
- 2. Optimización de Nómina: ¿Representan sus costes de personal más del 35% sobre los ingresos totales? (Un ratio superior indica una ineficiencia operativa crítica).
- 3. Costo de Adquisición (Directo vs. OTA): ¿Conoce el coste neto real de su distribución? Si su venta directa no crece un 5% anual, está pagando el crecimiento de Booking.com, no el suyo.

*Ingeniería del Activo
(Project Management &
CAPEX)*

- 4. Ciclo de Renovación de Activos: ¿Se ha ejecutado un Soft Renovation en los últimos 5-7 años? (El mercado penaliza con un -15% de ADR los activos con mobiliario o tecnología obsoleta).
- 5. Auditoría Energética: ¿Su factura de suministros supera el 6% de sus ingresos? (Si es así, su CAPEX técnico es ineficiente y resta valor al precio de venta final).
- 6. M2 Infrautilizados: ¿Tiene espacios (terrazas, sótanos, locales) con un rendimiento por m2 inferior al promedio del hotel? Esos metros cuadrados "muertos" destruyen su valoración.

*Estrategia de Inversión y
Valor de Salida*

- 7. Contrato de Gestión vs. Valor del Activo: ¿Su contrato actual permite una venta libre de operador? (Los activos con contratos "blindados" pueden valer hasta un 20% menos en el mercado institucional).
- 8. Exit Yield Proyectado: ¿Sabe a qué múltiplo de EBITDA se están transaccionando activos similares en su zona hoy mismo?
- 9. Discreción y Off-Market: ¿Tiene un protocolo de contingencia para una venta rápida sin que la operativa y el personal se vean afectados?

*Gobernanza y Estructura
Contractual*

- 10. Blindaje de Propietario: ¿Su contrato de gestión incluye una cláusula de Performance Termination (rescisión por incumplimiento de objetivos financieros)?
- 11. Transparencia de Datos: ¿Tiene acceso en tiempo real al PMS y al ERP del hotel, o depende exclusivamente de los informes mensuales que le envía el operador?
- 12. Seguros y Riesgos: ¿Ha renegociado sus pólizas de activos y responsabilidad civil en los últimos 18 meses para ajustarlas al valor real de reposición?

Reputación y Valor de Marca

- 13. Impacto del ADR en el Valor Patrimonial: ¿Su posicionamiento de precio (RGI) está por encima de 100 respecto a su set competitivo? (Un RGI bajo indica que el mercado está "comprando" su activo por debajo de su potencial).
- 14. Sentimiento Online vs. CAPEX: ¿Ha cruzado los datos de quejas de clientes con su plan de inversiones para priorizar reformas que impacten directamente en la valoración?
- 15. Estrategia de Salida (Exit Strategy): ¿Tiene un dossier de venta (Investment Memo) actualizado y listo para ser presentado a un inversor institucional en menos de 48 horas?

Análisis del Diagnóstico



12-15 "SÍ"

Excelencia Operativa. Su activo es resiliente. Es el momento ideal para explorar una salida al mercado off-market con máximos múltiplos o refinanciar para expandir portfolio.

8-11 "SÍ"

Rendimiento en Riesgo. Existen ineficiencias estructurales que están erosionando su patrimonio. Cada mes sin actuar es capital que no recuperará.

Menos de 8 "SÍ"

Situación Crítica. Su activo requiere una intervención de Asset Management inmediata para evitar la pérdida de valor de mercado y la obsolescencia técnica.

Diferencia entre un inmueble y un activo de alto rendimiento. Los indicadores que acaba de evaluar no son meras métricas operativas; son los pilares que determinan el valor de salida y la resiliencia financiera de su hotel. Un solo "No" en áreas críticas como la gobernanza o la optimización del GOP puede significar una devaluación patrimonial de siete cifras en el mercado institucional.

Su siguiente paso estratégico: Si su puntuación ha revelado áreas de vulnerabilidad, el tiempo es su activo más escaso. No necesita un informe de cien páginas; necesita claridad inmediata sobre cómo tapar las fugas de capital y recuperar el control sobre su operador.

Sesión de Diagnóstico Privada (20 min) He habilitado una ventana de consulta exclusiva para propietarios que buscan transformar estos resultados en un plan de acción concreto. Analizaremos su punto más crítico bajo estricta confidencialidad para determinar la viabilidad de una optimización inmediata.

[SOLICITAR CONSULTORÍA
ESTRATÉGICA](#)

Cada hotel tiene una oportunidad de mejora de valor latente. Ya sea para una valoración estratégica, un proceso de Due Diligence o un reposicionamiento integral, mi enfoque está diseñado para maximizar su rentabilidad y asegurar el éxito de su inversión.

Le invito a una toma de contacto preliminar para analizar su caso.



Haga clic en el botón o escanee el código QR con la cámara de su móvil para acceder directamente a mi agenda o formulario de contacto.