HVS

MARKET REPORT

O que considerar no momento de renovação de contratos

AUGUST 27, 2010

Saiba quais são alguns dos pontos importantes para renegociação de contratos junto a operadoras hoteleiras

Muitos investidores hoteleiros estão passando por um momento de renovação do contrato de locação junto à operadora hoteleira e se questionando quais pontos são importantes nessa renegociação.

Esse momento único e bastante favorável ao investidor deve ser conduzido com extrema cautela. Para isso, destacamos 2 pontos cruciais que devem ser analisados de perto:

1. **Taxas da Operadora**: Existem 3 principais taxas que são usualmente cobradas pela operadora:

- Basic Fee: taxa de remuneração da marca (de 4% a 5% da receita bruta).
- Central de Reservas: pode ser cobrada como um valor fixo por reserva efetuada ou uma taxa de 1% a 1,5% da receita de hospedagem.
- Incentive Fee: incentivo à administração por meio de uma remuneração sobre o lucro operacional (de 10% à 15%).

Além dessas taxas usuais, podem existir outras ao longo do contrato, portanto é fundamental verificar de perto todas as entrelinhas. Vale ressaltar que uma pequena redução nos percentuais cobrados pode representar um incremento significativo no resultado ao investidor.

2. **Cláusulas de Performance**: Essas cláusulas vão assegurar ao investidor que a operadora hoteleira esteja trabalhando de forma competente, maximizando as receitas no longo prazo enquanto minimiza as despesas. Usualmente, são acrescentadas cláusulas relacionadas ao GOP (lucro bruto operacional) do hotel, nas quais se delimita que caso este índice seja inferior a um nível estipulado, o investidor tem poderes para finalizar o contrato.

Independentemente se será renovado o contrato com a operadora atual ou se serão solicitadas propostas a outras operadoras, esses pontos devem ser analisados de perto, de preferência por uma pessoa que tenha conhecimento do mercado hoteleiro e que conheça o real potencial de geração de receita do hotel.