

Os obstáculos para viabilizar novos hotéis

📅 April 12, 2010 / 👤 By Cristiano Vasques

A partir de meados do 2º semestre de 2009, foram se acumulando os sinais de que a crise econômica estava sendo superada no Brasil. Indicadores de consumo, emprego, arrecadação de impostos, níveis de ocupação da indústria, entre outros, registravam resultados diferentes dos encontrados no início do ano. Alguns indicadores, que vinham registrando queda, começaram a apontar para estabilização, enquanto outros apresentaram expressiva recuperação.

O início de 2010 permitiu a instalação de um certo clima de euforia no país, com previsões de taxas de crescimento da economia acima de 6%, novos e grandes investimentos públicos, expectativas de relativa estabilidade da inflação, recuperação das bolsas e das ofertas primárias de ações (IPOs) e retomada dos investimentos internacionais no Brasil.

Grande parte desse clima está baseado em elementos estruturais relativamente sólidos e consistentes. No entanto, para o mercado hoteleiro, isso ainda não significa que teremos um “boom” de investimentos em implantação de novos hotéis. De fato, das várias oportunidades que clientes e parceiros têm trazido à HVS, parece claro que há alguns obstáculos nesse caminho, dentre os quais:

- Recuperação dos mercados hoteleiros;
- Preço de terrenos;
- Ocupação do solo e licenciamento ambiental;
- Custos de construção;
- Acesso a capital financeiro.

Recuperação dos mercados hoteleiros

A maior parte dos mercados hoteleiros nacionais apresenta recuperação, mas ainda possui diárias médias baixas e insuficientes para gerarem boas perspectivas de rentabilidade.

Em algumas cidades, em especial nas principais capitais, a crise de super-oferta hoteleira do início da década passada ainda não foi totalmente superada. Em outras, principalmente as de médio porte, há um forte crescimento, mas que ainda não é suficiente para torná-las economias suficientemente robustas e diversificadas a ponto de permitir taxas de ocupação e diárias médias que remunerem o investimento em um hotel novo.

De fato, em cada 10 localidades que a HVS investigou nos anos recentes, 7 apresentam Revpar abaixo do que se espera para justificar a implantação de um hotel.

Preços de terrenos

Bons terrenos são raros e caros. Além disso, os preços de terrenos são uma parcela expressiva do custo de implantação de um hotel. Como o mercado imobiliário residencial e comercial sofreu um forte processo de crescimento nos últimos anos, os preços dos terrenos atingiram patamares nunca antes vistos. Pensando apenas nessa variável, implantar um novo hotel hoje já é mais caro que há alguns anos atrás. E isso significa que, em circunstâncias normais, a Revpar necessária atualmente é mais alta do que no passado.

Uma das razões para o encarecimento dos terrenos é que, na carona da estabilidade macroeconômica, as taxas de juros caíram e a inflação se tornou mais previsível, permitindo que o financiamento imobiliário deslanchasse. Como consequência, o setor de incorporação e construção civil também cresceu. As boas perspectivas do mercado acionário brasileiro, ao mesmo tempo, permitiram que essas empresas fossem a mercado para fazer

Summary

A crise ficou para trás, mas ainda há muitos obstáculos para a implantação de novos hotéis. Quando identificar uma boa oportunidade, não a deixe escapar.

💬 1 Comments

FILED UNDER CATEGORIES

Hotel Investments & Ownership

Development & Construction

South America

IPOs. Capitalizadas, pressionaram fortemente os preços de terreno.

Adicionalmente, na maior parte das vezes, um projeto hoteleiro disputa o uso de um determinado terreno com outros projetos de natureza residencial ou comercial. Como esses mercados estão muito fortes, geram maior valor econômico. E, assim, podem gerar maior rentabilidade que um hotel, mesmo pagando preços mais altos por um terreno.

Ocupação do solo e licenciamento ambiental

Ao longo dos últimos anos, desde o lançamento do Estatuto das Cidades, os municípios de grande e médio portes foram obrigados a fazer ou a atualizar seus planos diretores municipais. Em linhas gerais, a nova legislação significou maiores restrições quanto ao uso e à ocupação do solo. Em São Paulo, por exemplo, antes das modificações no plano diretor era possível construir 4 vezes a área do terreno. Atualmente, a regra mais comum é de 2 ou 2,5 vezes, caso não se consiga adquirir a outorga onerosa.

O próprio processo de licenciamento ambiental de uma área também tem se tornado mais lento. Como o custo de capital das incorporadoras é bastante alto, entre 20 e 25% ao ano, atrasos e imprevistos penalizam sensivelmente os custos de implantação.

Custos de construção

O processo de crescimento econômico tem impactado fortemente a construção civil, pressionando os preços de outros insumos importantes, como cimento, aço e materiais de acabamento. Também há mais queixas, entre as empresas de construção, sobre a falta de mão-de-obra qualificada para os canteiros de obras.

Ao longo dos últimos anos já se observou um incremento real nos custos de construção. As estimativas de custos para a implantação de hotéis econômicos, que se situavam na faixa de R\$ 1.250,00 / m² há poucos anos atrás, hoje dificilmente são menores que R\$ 1.800,00 / m², o que representa entre 50 a 60% dos custos totais de implantação. Mesmo que essa tendência seja controlada ou amenizada, é razoável esperar por incrementos reais de custos ao longo dos próximos anos.

Acesso a capital financeiro

O acesso a financiamento ou a recursos de investidores ainda é restrito no Brasil. As novas linhas do BNDES e do Banco do Nordeste são muito melhores que as anteriores, com prazos mais alongados e custos mais baixos.

No entanto, as garantias de 130% do valor a captar ainda são um grande empecilho para a maior parte dos potenciais incorporadores de hotéis. Ao mesmo tempo, os baixos valores de Revpar observados na maior parte dos mercados implicam em uma forte limitação do valor a ser captado, dado que o EBITDA projetado deve ser, ao menos, 1,3 vezes maior que o valor da prestação.

Fundos de private equity ou investidores institucionais tendem a ser bastante seletivos, dando preferência para grandes parceiros ou mercados (bairros e cidades) de primeira linha. Além disso, é comum exigirem taxas de retorno do capital próprio (equity yield) na faixa de 20% ao ano, índice difícil de ser obtido mesmo com alavancagem financeira.

Não desperdice uma boa oportunidade

A euforia em relação ao crescimento do país é muito bem fundamentada e deve gerar grandes oportunidades de investimento. Por outro lado, o presente artigo indica uma série de obstáculos reais para os investimentos na implantação de novos hotéis. Incorporadores e investidores deverão alocar a devida parcela de tempo para prospectar e identificar as melhores alternativas. Uma coisa é certa: quando as encontrarem, esses obstáculos vão se tornar barreiras a entrada de competidores e vão trabalhar a seu favor.