

HOSPITALITY · GOLF & SPORT · LEISURE · REAL ESTATE

EROLA Sports & Hospitality

Asesoramos y gestionamos resorts, hoteles, campos de golf y clubes deportivos, donde se cruzan el deporte, la hotelería, el ocio y el inmobiliario, desde el estudio de viabilidad hasta la operación diaria.

EL PROBLEMA

La inversión, el diseño y la operación suelen estar en manos de personas distintas, en momentos distintos y con incentivos distintos. Cada pieza puede ser razonable por separado. Juntas pueden dar lugar a un activo más difícil de operar, más caro de mantener y con menos valor del que debería tener.

Una cocina en el sitio equivocado. Un Clubhouse pensado para impresionar y no para funcionar. Un servicio que añade plantilla pero no valor. La mayoría de esos costes quedan fijados mucho antes de que el activo abra.

NUESTRA CONVICCIÓN

Un activo es el resultado de cómo se planificó, se construyó y se opera.

Hoteles, resorts y clubes son ecosistemas. Cambia una pieza y cambia todo el sistema. Por eso cada propuesta se mide con una sola pregunta: ¿qué crea más valor a largo plazo para el activo y para su propietario?

CUATRO PLATAFORMAS

ANTES DE INVERTIR

Strategic Decision Advisory™

Reposicionamiento y estrategia de inversión para hoteles, resorts, clubes y residencial.

Estudios de viabilidad, plan de negocio y mejor uso del suelo antes de invertir.

ANTES DE CONSTRUIR

Operational Design & Development Advisory™

Planes directores, hoteles, clubes de raqueta y preapertura, antes de que el coste quede en el edificio.

Revisamos planos, recorridos y programa del Clubhouse con ojos de quien lo va a operar.

DURANTE LA OPERACIÓN

Owner-Side Asset Management™

Revisión mensual de resultados junto al equipo de dirección, en activos gestionados por un operador o por la propiedad.

Presupuestos, plan de CAPEX, información clara para la propiedad y relación con el operador.

EN GESTIÓN DIRECTA

Owner-Minded Management™

Gestión completa o temporal de clubes, resorts y hoteles, junto al equipo que ya trabaja en ellos.

Dirección interina, preapertura y recuperación cuando un activo necesita a alguien al mando.

EL MÉTODO EROLA™

1	2	3	4	5	6	7
Entender	Diagnosticar	Alinear	Recomendar	Construir	Operar	Revisar
Visitar el activo, hablar con la propiedad y con el equipo de dirección y fijar qué hay que resolver.	Leer los números y buscar la causa que hay detrás: recepción, cocina, campo o contrato.	Comprobar que inversión, diseño, operación y marca cuadran entre sí.	Opciones con su coste, su calendario y sus consecuencias, y una recomendación.	Convertir la recomendación en plan, presupuesto y programa.	Llevar el plan a la operación diaria, junto al equipo.	Medir resultados, corregir y preparar el siguiente ciclo de inversión.

EL PRIMER PASO

Un encargo concreto: un trabajo definido, con el alcance y los honorarios acordados antes de empezar. El entregable es un Owner Decision Report:

- 01 Qué hay que resolver, en una frase
- 02 Qué está pasando en el activo y por qué
- 03 Qué significa para la propiedad y para el equipo
- 04 Opciones, con su coste y sus consecuencias
- 05 Recomendación y siguientes pasos, con responsables y plazos
- 06 Riesgos principales e información pendiente

Ejemplo de Owner Decision Report disponible en la web.

EQUIPO

Cada encargo lo dirige Julián Romaguera, Managing Partner, responsable ante el cliente de principio a fin. A su alrededor, los especialistas que cada activo necesita:

AGRONOMÍA DE GOLF	
ARQUITECTURA E INGENIERÍA	
MODELIZACIÓN FINANCIERA	JURÍDICO
OPERACIÓN HOTELERA	RESTAURACIÓN
TECNOLOGÍA	COMERCIAL

DIRECCIÓN



Julián Romaguera

MANAGING PARTNER

Antes de fundar la firma dirigió clubes de golf, resorts y hoteles en Tailandia, Camboya, México y España, entre ellos Blue Canyon Country Club, Sofitel Angkor Phokeethra, Bahía Príncipe y Los Naranjos Golf Club.

INDEPENDENCIA

Sin comisiones ocultas

Los honorarios se declaran íntegramente. Solo nos paga el cliente que nos contrata, nunca mediante comisiones de operadores, proveedores o contratistas que recomendamos.

Una sola pregunta

Cada recomendación responde a qué crea más valor a largo plazo para el propietario.

Confidencialidad

Solo nombramos a un cliente con su permiso. Lo que un cliente nos confía permanece entre nosotros.

CONTACTO

jr@erolahospitality.com
erolahospitality.com/es/ · LinkedIn · Instagram @erola_hospitality