

MASTERCLASS

Ciclos de vida de un hotel REFORMAS Y MANTENIMIENTO

por Josep Antoni Grimalt y Neus Tarrés



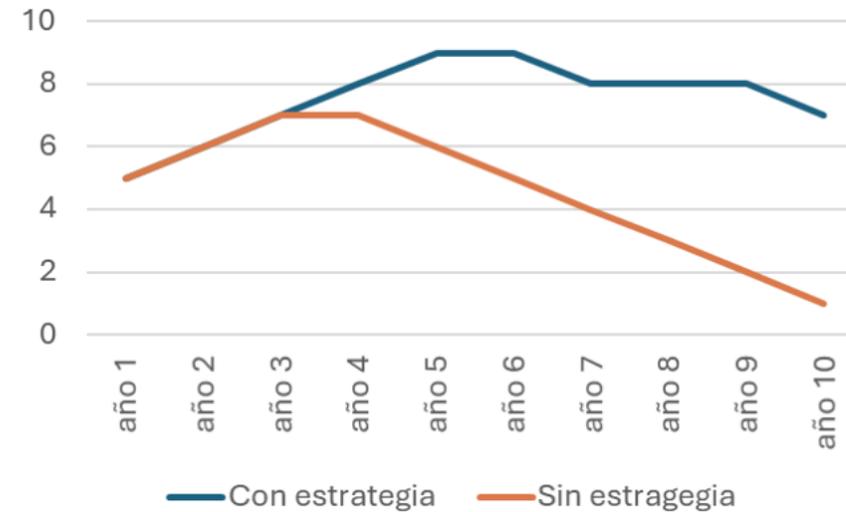
Con la colaboración de



CAPÍTULO 3

RENTABILIDAD SOSTENIDA

Comprende los **CICLOS DE VIDA** de un hotel. Una estrategia integral para mantener la sostenibilidad año tras año.



CAPÍTULO 3

Una visión integral Evita el declive de tu hotel y su rentabilidad



Clave 1

El mercado y el consumidor

Mercado y competencia.
Alinearse para mantenerse en el candelero.



Clave 2

Reformas y Mantenimiento

Aspectos clave a medio y largo plazo.



Clave 3

Autogestión, Contratos en gestión o en Alquiler

¿Qué te interesa más?



Clave 4

Financiación y Rentabilidad

¿Qué esperas y cómo conseguirlo?

CAPÍTULO 3

Una visión estratégica a largo plazo, una transformación constante



Enfocamos

Nuestra visión estratégica a largo plazo guía cada acción táctica, en un camino de transformación constante y adaptación proactiva, manteniéndonos alerta a los cambios del mercado para construir un futuro sólido y sostenible.



CAPÍTULO 3

Extrínsecos

► Macroeconomía

► Demanda del destino

Intrínsecos

► Obsolescencia:

► del producto

► de la experiencia

► Falta de calidad

► Déficit de inversión en el área de distribución

CAPÍTULO

Ciclos de vida estratégicos de un hotel



01

Ciclos de vida de un hotel

Factores Intrínsecos Obsolescencia y Calidad

CAPÍTULO 3

Ciclos de vida estratégicos de un hotel

¿Qué aspectos debemos considerar durante las reformas para un mejor mantenimiento?

CAPÍTULO 3

ASPECTOS A CONSIDERAR DEL MANTENIMIENTO EN LAS REFORMAS

Para que la reforma que queremos llevar a cabo una vez realizada, nos permita un mantenimiento óptimo y eficiente es necesario:

Buscar el equilibrio entre el Front y el Back, no solo destinar las inversiones de la reforma exclusivamente a las zonas de clientes, sino también invertir en mejorar las zonas interiores del hotel (instalaciones, zonas de personal, almacenes...)

Considerar la eficiencia energética como retornos tangibles, incluir en los planes de negocio de las reformas la eficiencia energética como un ingreso.

Considerar los retornos intangibles del mantenimiento eficiente, incluir en los planes de negocio de las reformas la mejora en tiempos de respuesta, la disminución de averías, incidencias y reclamaciones.

Tanto los propietarios como los operadores deben considerar la mejora del mantenimiento del hotel, como una parte importante en la reforma. Hacer una reforma pensado únicamente en los retornos económicos del aumento de las ventas es un error.

Las reformas deben ser planificados con todos los departamentos implicados. Al planificar una futura reforma es fundamental contar con la opinión de nuestro servicio técnico.

La reforma nos debe permitir reducir nuestra huella de carbono incluso nuestra huella hídrica . Un mantenimiento eficiente es fundamental para reducir nuestras emisiones.

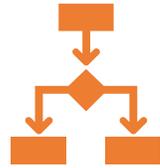
CAPÍTULO 3

ASPECTOS A CONSIDERAR DEL MANTENIMIENTO EN LAS REFORMAS



Planificar

La planificación de nuestra reforma es fundamental.



Estándares de Marca

Definir los estándares de ingeniería de nuestro hotel y los protocolos de mantenimiento.



Digitalización

Aprovechar la reforma para tener un gemelo digital de nuestro hotel.



Transparencia

Máxima transparencia entre propietarios y operadores.

CAPÍTULO 3

Ciclos de vida estratégicos de un hotel

¿Qué es el CAPEX INTELIGENTE en reformas?

CAPÍTULO 3

CAPEX INTELIGENTE. REFORMA

► CapEx con visión de portfolio.

► CapEx planificado.

► CapEx optimizado.

► CapEx responsable.

CAPÍTULO 3

CAPEX INTELIGENTE. OPERATIVO

► Gestión no reactiva.

► Análisis de reemplazo.

► Transparente.

► Solapado con los objetivos de Sostenibilidad.

CAPÍTULO 3

Ciclos de vida estratégicos de un hotel

¿En qué consiste el mantenimiento preventivo?

CAPÍTULO 3

MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y PREDICTIVO

El mantenimiento preventivo se basa en un calendario o en el uso del equipo, realizando tareas regulares para prevenir fallas.

PLANIFICAR & ESTANDARES & CHECKLISTS

El mantenimiento predictivo monitoriza el estado del equipo en tiempo real y utiliza el análisis de datos para predecir cuándo ocurrirá una falla, permitiendo realizar el mantenimiento justo antes de que se produzca.

BIM 7D & DATOS & ESTANDARES

CAPÍTULO 3

Evita el declive de tu hotel y su rentabilidad



Clave 1

El mercado y el consumidor

Mercado y competencia.
Alinearse para mantenerse en el candelero.



Clave 2

Reformas y Mantenimiento

Aspectos clave a medio y largo plazo.



Clave 3

Autogestión, Contratos en gestión o en Alquiler

¿Qué te interesa más?



Clave 4

Financiación y Rentabilidad

¿Qué esperas y cómo conseguirlo?

¡Gracias
por asistir!



hosteltur.com

Neus Tarrés

CEO

+34 660126658
Neus.tarres@welviahotels.com
Welviahotels.com

