

**El hotel es propiedad de Hotel Investment Partners (HIP) y está gestionado bajo la marca AluaSoul Hotels&Resorts de Inclusive Collection, parte de World of Hyatt**

### **APERTURA DEL HOTEL ALUASOUL MALLORCA RESORT TRAS UNA INVERSIÓN CERCANA A LOS 3,5 MILLONES DE EUROS**

- **Se trata de un resort de cuatro estrellas superior, solo para adultos, ubicado en Cala d'Or, en primera línea de mar con acceso directo a la playa de Cala Egos**
- **La inversión realizada por HIP se ha destinado transformar y reposicionar el activo, mejorando y actualizando el uso de las zonas comunes, así como la oferta gastronómica y de ocio, para convertirlas en el eje vertebrador de la experiencia del cliente**
- **Dispone de 371 habitaciones renovadas, de las que 101 son *premium*, y cuenta con dos certificados de sostenibilidad: BREEAM con calificación "very good" y Biosphere**

**Barcelona, Madrid, 25 de mayo de 2023.** – Hotel Investment Partners (HIP), el mayor propietario de hoteles resort en el sur de Europa, propiedad de los fondos inmobiliarios Blackstone, e Inclusive Collection, parte de World of Hyatt, anuncian la apertura de AluaSoul Mallorca. El hotel abrió sus puertas el pasado mes de abril tras la renovación de todas sus instalaciones y la ampliación de su oferta gastronómica y de ocio, que le posicionan como uno de los mejores resorts todo incluido de la isla.

HIP ha invertido cerca de 3,5 millones de euros en la transformación y reposicionamiento de este hotel de cuatro estrellas, solo para adultos, ubicado en primera línea de mar en la localidad mallorquina de Cala d'Or. Construido en 1970 y reformado por última vez en 2017, ha sido renovado atendiendo a las tendencias y necesidades actuales del mercado. Así, uno de los ejes sobre los que ha pivotado su transformación es la sostenibilidad, el hotel ha conseguido la calificación "very good" del sello de sostenibilidad BREEAM, el certificado de referencia internacional en el ámbito de la edificabilidad. Asimismo, ha obtenido la certificación de Biosphere otorgada por el Instituto de Turismo Responsable (RTI).

Su situación privilegiada rodeado de mar, pinos y roca, con acceso directo a la playa de Cala Egos, ha definido su ambientación mediterránea y la creación de espacios abiertos y cómodos donde la luz y el mar son los protagonistas. Así, el hotel cuenta con tres piscinas y un beach club privado a pie de playa con servicio de hamacas y bar restaurante.

Dispone de 371 espaciosa habitaciones, renovadas, de las que 101 son premium y disfrutan de los servicios exclusivos de “My Favorite Club”: espacios reservados en restaurantes y beach club, piscina privada o check-in y check-out, preferente, entre otros servicios.

En el nuevo posicionamiento, la mejora y actualización de las zonas comunes llevada a cabo es otro de los ejes vertebradores de la experiencia del cliente, que dispone en el AluaSoul Mallorca de una amplia oferta de actividades, así como, de una atractiva y completa propuesta gastronómica. Cinco restaurantes (a la carta, temáticos y buffet) dos bares (pool bar y lounge & Bar My Favorite Club) y beach club, con pool bar y restaurante snack, sitúan la oferta gastro del resort como una de las más completas y exclusivas de su segmento. La experiencia gastronómica se complementa con la de ocio: gimnasio exterior, Spa-wellness, programa de actividades en la playa, yoga, cine al aire libre, música en directo, etc. para unas vacaciones en pareja o con amigos en un entorno único.

La estrategia de HIP para activos como este, con tamaño y ubicación privilegiada, pasa por la creación de valor a través de un plan de inversión y gestión que permite el reposicionamiento del hotel y la mejora de la experiencia del cliente, lo que repercute positivamente en el desarrollo del destino.

#### **Acerca de HIP**

HIP fue fundada en 2015 por Alejandro Hernández-Puértolas y Banco Sabadell y posteriormente adquirida por The Blackstone Group en 2017. Mediante compras posteriores, el porfolio ha crecido hasta los 72 hoteles que suman 21.241 llaves distribuidas entre España, Grecia, Italia y Portugal. Actualmente, HIP cuenta con un equipo de alrededor de 100 profesionales especializados en prospección, ejecución, renovación y reposicionamiento de hoteles bien ubicados, pero con poca capitalización. El equipo trabaja en colaboración con varios operadores hoteleros como Ritz-Carlton, Barceló, AMR Resorts by Hyatt, Hilton, Ledra y Marriott con el objetivo de mejorar la gestión del hotel y la experiencia los viajeros durante su estancia. HIP invertirá más de 600 millones de euros en su actual cartera de complejos turísticos.

#### **Acerca de Hyatt Hotels Corporation**

Hyatt Hotels Corporation, con sede en Chicago, es una empresa hotelera líder a nivel mundial guiada por su propósito: cuidar de las personas para que puedan dar lo mejor de sí mismas. A 31 de diciembre de 2022, la cartera de la Compañía incluía más de 1.250 hoteles y propiedades todo incluido en 75 países de seis continentes. La oferta de la Compañía incluye marcas de la Timeless Collection, como Park Hyatt®, Grand Hyatt®, Hyatt Regency®, Hyatt®, Hyatt Residence Club®, Hyatt Place®, Hyatt House® y UrCove; la Boundless Collection, como Miraval®, Alila®, Andaz®, Thompson Hotels®, Hyatt Centric® y Caption by Hyatt®; The Independent Collection, que incluye The Unbound Collection by Hyatt®, Destination by Hyatt® y JdV by Hyatt®; y The Inclusive Collection, que incluye Hyatt Ziva®, Hyatt Zilara®, Zoëtry® Wellness & Spa Resorts, Secrets® Resorts & Spas, Breathless Resorts & Spas®, Dreams® Resorts & Spas, Hyatt Vivid Hotels & Resorts, Alua Hotels & Resorts® y Sunscape® Resorts & Spas. Las filiales de la empresa gestionan el programa de fidelización World of Hyatt®, ALG Vacations®, Unlimited Vacation Club®, los servicios de gestión de destinos Amstar DMC y los servicios tecnológicos Trisept Solutions®. Para más información, visite [www.hyatt.com](http://www.hyatt.com).

#### **Declaraciones prospectivas**

Las declaraciones prospectivas de esta nota de prensa, que no son hechos históricos, son declaraciones prospectivas en el sentido de la Ley de Reforma de Litigios sobre Valores Privados de 1995. Entre ellas se incluyen

las declaraciones sobre los planes de crecimiento de Hyatt, las aperturas previstas, la cartera de proyectos, las adquisiciones planificadas y el posicionamiento en los segmentos de lujo, estilo de vida y ocio. Nuestros resultados, rendimiento o logros reales pueden diferir materialmente de los expresados o implícitos en estas declaraciones prospectivas. En algunos casos, puede identificar las declaraciones prospectivas por el uso de palabras como "puede", "podría", "espera", "pretende", "planea", "busca", "anticipa", "cree", "estima", "predice", "potencial", "continúa", "probablemente", "hará", "haría" y variaciones de estos términos y expresiones similares, o el negativo de estos términos o expresiones similares. Dichas declaraciones prospectivas se basan necesariamente en estimaciones y suposiciones que, aunque consideradas razonables por nosotros y nuestra dirección, son inherentemente inciertas. Los factores que pueden hacer que los resultados reales difieran materialmente de las expectativas actuales incluyen, entre otros, los riesgos asociados a la adquisición de Apple Leisure Group, incluida la integración satisfactoria del negocio de Apple Leisure Group; la duración y gravedad de la pandemia de COVID-19 o de cualquier rebrote adicional y el ritmo de recuperación tras la pandemia o cualquier rebrote adicional; los efectos a corto y largo plazo de la pandemia de COVID-19, incluida la demanda de viajes, el negocio de grupos y transeúntes, y los niveles de confianza de los consumidores; el impacto de las medidas adoptadas por los gobiernos, las empresas o los particulares en respuesta a la pandemia de COVID-19 o cualquier resurgimiento adicional en las economías mundiales y regionales, las limitaciones o prohibiciones de viajes y la actividad económica; la capacidad de los propietarios, franquiciados o socios de empresas de hostelería de terceros para afrontar con éxito los efectos de la pandemia de COVID-19 o cualquier resurgimiento adicional; la incertidumbre económica general en los principales mercados mundiales y el empeoramiento de las condiciones económicas mundiales o los bajos niveles de crecimiento económico; la tasa y el ritmo de recuperación económica tras las recesiones económicas; las limitaciones e interrupciones de la cadena de suministro mundial, el aumento de los costes de la mano de obra y los materiales relacionados con la construcción, y los aumentos de los costes debidos a la inflación u otros factores que pueden no verse totalmente compensados por los aumentos de los ingresos en nuestro negocio; los riesgos que afectan a los segmentos de alojamiento de lujo, resort y todo incluido; los niveles de gasto en los segmentos de negocios, ocio y grupos, así como la confianza de los consumidores; los descensos en la ocupación y la tarifa media diaria; la visibilidad limitada con respecto a futuras reservas; la pérdida de personal clave; las condiciones políticas y geopolíticas nacionales e internacionales, incluidos los disturbios políticos o civiles o los cambios en la política comercial; hostilidades, o temor a hostilidades, incluidos futuros ataques terroristas, que afecten a los viajes; accidentes relacionados con los viajes; desastres naturales o provocados por el hombre, como terremotos, tsunamis, tornados, huracanes, inundaciones, incendios forestales, vertidos de petróleo, incidentes nucleares y brotes mundiales de pandemias o enfermedades contagiosas, o temor a dichos brotes; nuestra capacidad para alcanzar con éxito determinados niveles de beneficios de explotación en hoteles que tienen pruebas de rendimiento o garantías a favor de nuestros terceros propietarios; el impacto de las renovaciones y remodelaciones de hoteles; los riesgos asociados a nuestros planes de asignación de capital, programa de recompra de acciones y pago de dividendos, incluida una reducción, eliminación o suspensión de la actividad de recompra o del pago de dividendos; la naturaleza estacional y cíclica de los negocios inmobiliario y de hostelería; los cambios en los acuerdos de distribución, como los intermediarios de viajes por Internet; los cambios en los gustos y preferencias de nuestros clientes; las relaciones con colegas y sindicatos y los cambios en la legislación laboral; la situación financiera de terceros propietarios, franquiciados y socios de empresas de hostelería, y nuestras relaciones con ellos; la posible incapacidad de terceros propietarios, franquiciados o socios de desarrollo para acceder al capital necesario para financiar las operaciones actuales o ejecutar nuestros planes de crecimiento; los riesgos asociados a posibles adquisiciones y enajenaciones y a la introducción de nuevos conceptos de marca; el calendario de las adquisiciones y cesiones y nuestra capacidad para integrar con éxito las adquisiciones completadas en las operaciones existentes; la imposibilidad de completar con éxito las transacciones propuestas (incluida la imposibilidad de satisfacer las condiciones de cierre u obtener las aprobaciones necesarias); nuestra capacidad para ejecutar con éxito nuestra estrategia de expansión de nuestro negocio de gestión y franquicias y, al mismo tiempo, reducir nuestra base de activos inmobiliarios en los plazos previstos y a los valores esperados; la disminución del valor de nuestros activos inmobiliarios; las rescisiones imprevistas de nuestros acuerdos de gestión o franquicia; los cambios en la legislación fiscal federal, estatal, local o extranjera; los aumentos de los tipos de interés, los salarios y otros costes operativos; las fluctuaciones de los tipos de cambio o las reestructuraciones monetarias; la falta de aceptación de nuevas marcas o innovaciones; la volatilidad general de los mercados de capitales y nuestra capacidad para acceder a dichos mercados; los cambios en el entorno competitivo de nuestro sector, incluso como consecuencia de la pandemia de COVID-19, la consolidación del sector y los mercados en los que operamos; nuestra capacidad para hacer crecer con éxito el programa de fidelización World of Hyatt y el programa de socios de pago Unlimited Vacation Club; los incidentes cibernéticos y los fallos de la tecnología de la información; los resultados de los procedimientos legales o administrativos; las infracciones de las normativas o leyes relacionadas con nuestro negocio de franquicias; y otros riesgos descritos en los documentos que la empresa presenta ante la Comisión del Mercado de Valores de EE.UU. ("SEC"), incluido nuestro informe anual en el formulario 10-K y nuestros informes trimestrales en el formulario 10-Q, disponibles en la SEC. Estos factores no son necesariamente todos los factores importantes que podrían hacer que nuestros resultados, rendimiento o logros reales difieran materialmente de los expresados o implícitos en cualquiera de nuestras declaraciones prospectivas.

Le advertimos de que no debe depositar una confianza indebida en ninguna de las declaraciones prospectivas, que se realizan únicamente a partir de la fecha de este comunicado de prensa. No asumimos ninguna obligación de actualizar públicamente ninguna de estas declaraciones prospectivas para reflejar resultados reales, nueva información o acontecimientos futuros, cambios en las hipótesis o cambios en otros factores que afecten a las declaraciones prospectivas, salvo en la medida en que lo exija la legislación aplicable. Si actualizamos una o más declaraciones prospectivas, no debe inferirse que vayamos a realizar actualizaciones adicionales con respecto a esas u otras declaraciones prospectivas.