Hoteles BESTPRICE

GVC Gaesco Valores

Spain | Travel & Leisure

Investment Research

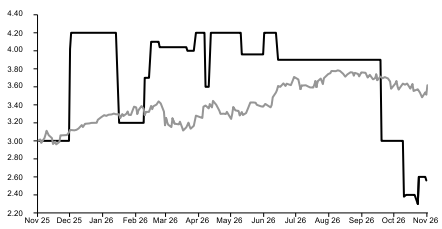
Company Update | **Reason: Initiation of coverage** | ***5 November 2026***

Buy	
Recommendation unchanged	
Share price: EUR	**2.56**
closing price as of 04/11/2026	
Target price: EUR	**3.10**
Target Price unchanged	
Upside/Downside Potential	**21.1%**
Reuters/Bloomberg	MLHBP.EUA/MLHBP FP
Market capitalisation (EURm)	**52**
Current N° of shares (m)	20
Free float	**5%**
Daily avg. no. trad. sh. 12 mth (k)	1
Daily avg. trad. vol. 12 mth (k)	0.00
Price high/low 12 months	4.20 / 2.30
Abs Perfs 1/3/12 mths (%)	-14.67/-34.36/-14.67

Key financials (EUR)	12/25	12/26e	12/27e
Sales (m)	9	11	14
EBITDA (m)	4	4	5
EBITDA margin	*40.1%*	*38.4%*	*36.4%*
EBIT (m)	2	3	3
EBIT margin	*22.4%*	*24.4%*	*23.9%*
Net Profit (adj.)(m)	1	2	2
ROCE	18.3%	16.3%	13.5%
Net debt/(cash) (m)	6	(1)	5
Net Debt Equity	*3.6*	*-0.1*	*0.3*
Net Debt/EBITDA	1.8	-0.2	0.9
Int. cover(EBITDA/Fin.int)	10.1	14.4	12.4
EV/Sales	10.5	4.8	5.1
EV/EBITDA	26.2	12.4	14.1
EV/EBITDA (adj.)	26.2	12.4	14.1
EV/EBIT	47.0	19.6	21.5
P/E (adj.)	67.0	29.8	27.6
P/BV	49.3	4.3	4.5
OpFCF yield	*2.9%*	*5.9%*	*5.8%*
Dividend yield	*2.3%*	*2.3%*	*2.3%*
EPS (adj.)	0.06	0.09	0.09
BVPS	0.09	0.60	0.57
DPS	0.06	0.06	0.06

Shareholders

Oscar Sánchez 47%; Juanan Sánchez 47%;



Source: FactSet

Analyst(s)

Rafael Fernández de Heredia
rafael.fernandezdeheredia@gvcgaesco.es
+34 91 436 78 08

Pedro Moreno Fortes
pedro.moreno@gvcgaesco.es
+34 91 436 7813

El máximo confort al menor precio.

En un contexto en el que los operadores hoteleros buscan reposicionar sus hoteles en el segmento premium para maximizar el ingreso, surge BESTPRICE para atender una creciente demanda de clientes que buscan un precio asequible. BESTPRICE proporciona el máximo confort al menor precio posible, lo que le permite mantener altas ocupaciones gracias a un excelente reconocimiento de marca. BESTPRICE ha crecido de manera relevante en los últimos años y planea seguir haciéndolo hasta 2030 gracias a un plan de expansión que requerirá EUR 51m de inversión y que planea financiar con una ampliación de capital de EUR 10,3m. Iniciamos la cobertura en el valor con una valoración post money de EUR 77m (EUR 3,1/Acción).

- ✓ BESTPRICE es una cadena hotelera presente **en el segmento de hoteles económicos premium** en España con un modelo de gestión eficiente y escalable. Su crecimiento en los últimos años ha sido relevante pasando de los 4 hoteles del año 2021 a los 11 de 2026 y en término de habitaciones de 158 a 331. A 2030 BESTPRICE espera contar con un total de 22 hoteles (910 habitaciones) para lo que planea invertir EUR 51m. Para financiar esta expansión BESTPRICE planea llevar a cabo una ampliación de capital por importe de EUR 10m.
- ✓ El objetivo de BESTPRICE es ofrecer al cliente **el mejor precio posible con el máximo confort**. El diseño de los hoteles es moderno, funcional y el servicio es diligente y personalizado tanto en la recepción (24h) como en el servicio de limpieza. Las habitaciones están equipadas con camas de alto standing, aire acondicionado, calefacción, con una moderna televisión, wifi gratuito, suelo de parqué y un baño privado totalmente equipado.
- ✓ El principal canal de venta de BESTPRICE es Booking a través del cual realizó el 71% de sus ventas en 2025. El excelente **reconocimiento de su marca** queda de manifiesto con las excelentes puntuaciones que le otorgan sus clientes, lo q le permite contar con **altas ocupaciones** en sus hoteles (94,8% en 2025, 93,5% en 2026e), lo que supone una clara ventaja competitiva y levanta una barrera de entrada para nuevos competidores. Este reconocimiento de marca también se traduce en **reducidos períodos de ramp up** de los nuevos hoteles.
- ✓ BESTPRICE consigue **una alta rentabilidad** a sus activos, al contar con una reducida estructura de costes. Esto se refleja en un mayor margen EBITDA (40% en 2025, 38% 2026e) que las hoteleras cotizadas (27% 2026e) y elevados ROE/ROCE (25%/16%). Ello se debe en primer lugar a la simplicidad del negocio de BESTPRICE que consiste en proporcionar la mejor habitación posible al menor precio renunciando a ofrecer otro tipo de servicios como el de la restauración. También se debe al reducido coste de alquiler que BESTPRICE desembolsa y también a una reducida estructura corporativa (5 personas).
- ✓ En nuestras **estimaciones** contemplamos que BESTPRICE triplicará el EBITDA hasta el 2031 alcanzando los EUR 11m, gracias a los proyectos, a altas ocupaciones en los activos operativos, a márgenes elevados y a incrementos del ADR. Nuestra **valoración** post money se eleva a EUR 3,1/Acción (EUR 77m) a la que llegamos mediante un descuento de cash flows al 10%. Esta valoración supone un EV/EBITDA 2031 de 7,5x una vez finalizado el plan de expansión en 2031.

CONTENTS

Comienza su actividad en 2014. 3
Centrada en el segmento económico premium. 4
Creciendo a marchas forzadas 4
Los nuevos proyectos se concentrarán en 2027 y 2029. 6
Un negocio rentable. 8
El máximo confort al menor precio. 11
Aventajando a la competencia. 18
El crecimiento como objetivo. 27
Ampliará el capital para financiar el crecimiento. 29
Los proyectos apoyan la valoración. 31
Fortalezas. 33
Alineada la propiedad y la gestión. 34

Comienza su actividad en 2014.

BESTPRICE es una cadena hotelera presente en el segmento de hoteles económicos premium en España con un modelo de gestión eficiente y escalable.

Actualmente los 11 hoteles operativos se reparten entre Barcelona (4), Madrid (2), Valencia (1), Girona (1), Toledo (1), Córdoba (1) y Santillana del Mar (1) totalizando 331 habitaciones. De estos 11 hoteles, 3 son en propiedad y el resto están bajo contratos de alquiler a largo plazo.

La compañía se funda en 2013 por dos emprendedores, Oscar Sánchez y su hermano Juanan Sánchez.

En 2014 se abre el primer establecimiento, Hotel BESTPRICE Diagonal al que sigue en 2015 el BESTPRICE Gracia, ambos en Barcelona.

Hay que esperar hasta el año 2020 para tener la apertura del tercer hotel y el primero en propiedad (BESTPRICE Alcalá), que marca el inicio de su diversificación geográfica.

En 2021 se abre el BESTPRICE Girona.

BESTPRICE comienza a cotizar en el Euronext en octubre del 2022 con un free float del 5%. El precio de salida a bolsa fue de EUR 1/Acción.

Al año siguiente se produce la apertura del primer hotel en Valencia.

En 2024 dos son las aperturas, el BESTPRICE Santillana del Mar y el Barcelona Stadium, que es el segundo hotel en propiedad.

El BESTPRICE Alegría se abre en 2025 próximo al BESTPRICE Alcalá en Madrid.

En 2026 tres son las aperturas, el tercer hotel en propiedad (BESTPRICE Maragall en Barcelona) y se expande a dos nuevas ciudades, Toledo y Córdoba.

Desde el año 2021 el crecimiento de BESTPRICE ha sido relevante. Teniendo en cuenta nuestra estimación de ventas y EBITDA para el año 2026, BESTPRICE habría multiplicado por más de 5 veces las ventas y por más de 8 veces el EBITDA, pasando de un margen cercano al 24% hasta el 38% que esperamos para 2026.

OPERATING PERFORMANCE						
EUR m	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026e**
Sales	2.0	4.2	5.5	7.4	8.8	10.8
		114.8%	29.4%	35.3%	18.5%	23.5%
EBITDA	**0.5**	**1.6**	**1.4**	**3.0**	**3.5**	**4.2**
		231.5%	-12.3%	120.4%	17.2%	18.1%
EBITDA margin	23.8%	36.8%	24.9%	40.6%	40.2%	38.4%

Source: Bestprice, GVC estimates.

Centrada en el segmento económico premium.

Creciendo a marchas forzadas

BESTPRICE es una cadena hotelera presente en el segmento de hoteles económicos premium en España con un modelo de gestión eficiente y escalable. Su crecimiento en los últimos años ha sido relevante pasando de los 4 hoteles del año 2021 a los 11 de 2026 y en término de habitaciones de 158 a 331.

HOTEL PORTFOLIO	2021	2022	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e	2029e	2030e
Hotels	4	4	5	7	8	11	16	16	21	22
Openings	1	0	1	2	1	3	5	0	5	1
Rooms	157	157	181	211	264	331	570	570	860	910
Rented hotels	3	3	4	5	6	8	13	13	14	14
% total	75.0%	75.0%	80.0%	71.4%	75.0%	72.7%	81.3%	81.3%	66.7%	63.6%
Owned hotels	1	1	1	2	2	3	3	3	7	8
% owned	25.0%	25.0%	20.0%	28.6%	25.0%	27.3%	18.8%	18.8%	33.3%	36.4%

Source: Bestprice, GVC Gaesco estimates.

Actualmente los 11 hoteles operativos se reparten entre Barcelona (4), Madrid (2), Valencia (1), Girona (1), Toledo (1), Córdoba (1) y Santillana del Mar (1) totalizando 331 habitaciones. De estos 11 hoteles, 3 son en propiedad (1 en Madrid, 2 en Barcelona) y el resto están bajo contratos de alquiler a largo plazo (vida media ponderada de 28 años). Estos pueden dividirse en activos de alquiler en donde se ha llevado a cabo el reposicionamiento de un activo existente o el desarrollo de uno nuevo y los que son contratos de gestión que conllevan una inversión reducida. Que sea de un tipo u otro determina obviamente la rentabilidad del activo. En total esperamos que estos activos sumen EUR 11m de ingresos en 2026 (+23%), con un margen en el 38% y con un crecimiento del EBITDA del 18%.

OPERATING ASSETS PORTFOLIO	Location	Rooms	Category	2026e rents	Opening	Terms	Maturity
Diagonal	Barcelona	32	*	1.5	Mar-14	Leased	2,038
Gracia	Barcelona	24	*	1.1	Aug-15	Leased	2,070
Alcalá	Madrid	50	*	1.7	Aug-20	Owned	
Girona	Girona	51	*	1.7	Apr-21	Leased	2,049
Valencia	Valencia	24	**	0.9	Jul-23	Leased	2,043
Santillana	Santillana	12	**	0.2	Feb-24	Leased	2,043
B. Stadium	Barcelona	18	*	0.7	Jul-24	Owned	
Alegría	Madrid	53	*	1.4	Feb-25	Leased	2,073
Maragall	Barcelona	29	*	1.2	Mar-26	Owned	
Toledo	Toledo	18	*	0.3	Feb-26	Leased	2,037
Cordoba	Cordoba	20	***	0.1	Sep-26	Leased	2,076
OPERATING ASSETS		**331**		**10.8**			

Source: Bestprice, GVC Gaesco estimates.

El grueso de los hoteles es de categoría de una estrella, con la excepción de los hoteles de Valencia y Santillana del Mar (dos estrellas) y Córdoba (tres estrellas).

El objetivo de BESTPRICE es ofrecer al cliente el mejor precio posible con el máximo confort. El diseño de los hoteles es moderno y el servicio es ágil y personalizado tanto en la recepción como en el servicio de limpieza.

Las habitaciones están equipadas con camas de alto standing, aire acondicionado, calefacción, con una moderna televisión, wifi gratuito, suelo de parqué y un baño privado totalmente equipado.

En los hoteles BESTPRICE no se facilita un servicio de restauración propiamente dicho, por lo que aquellos clientes que solicitan un desayuno pueden disfrutarlo en una cafetería concertada próxima al hotel. Del entorno del 30% de las habitaciones se venden con desayuno.

La idea que subyace tras este modelo de negocio es que el cliente pase en el hotel sólo lo necesario (dormir) a diferencia de otros hoteles de rango superior en donde se ofrecen diversas experiencias dentro del hotel. La excepción se encuentra en varios hoteles de BESTPRICE (Alcalá) en donde tiene piscina o en algún otro en donde hay una terraza exterior (Alegría).

El principal canal de venta de BESTPRICE es Booking a través del cual realizó el 71% de sus ventas en 2025. El excelente reconocimiento de la marca BESTPRICE, que procede de las características especiales que hemos descrito anteriormente, conducen a BESTPRICE a obtener unas elevadas puntuaciones en las encuestas de satisfacción de Booking

	STAFF	CONFORT	FACILITIES AND SERVICES	VALUE FOR MONEY	CLEANING	LOCATION	TOTAL
BESTPRICE HOTELS	*9,3*	*9,1*	*8,7*	*8,7*	*9,2*	*8,9*	*8,8*

Esto sin duda contribuye a acelerar la fase de ramp up de sus hoteles y a mantener posteriormente una alta ocupación (94,8% en 2025, 93,5% en 2026e).

En la tabla inferior incluimos la ocupación de los hoteles en los primeros meses de operación y se aprecia como la fase de ramp up de los hoteles de BESTPRICE es corta. En media al segundo mes de operación los hoteles están ocupados por encima del 80% y por encima del 86% a partir del mes siguiente. Si nos fijamos en el caso de Maragall en Barcelona, la ocupación en el primer mes fue del 54% en media mensual, pero con una ocupación en el primer día del 71% y una ocupación del 93,9% si tenemos en cuenta únicamente los días en los que estuvo operativo el hotel.

OCCUPANCY RAMP UP	MONTHS												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Diagonal	56.0%	95.0%	95.0%	97.0%	97.0%	98.0%	98.0%	97.0%	88.0%	69.0%	66.3%	87.8%	87.0%
Gracia	95.7%	96.5%	97.7%	87.2%	73.0%	72.0%	90.6%	92.2%	97.4%	96.6%	96.4%	98.8%	91.2%
Alcalá	10.6%	83.3%	81.7%	84.7%	82.5%	77.6%	84.7%	86.6%	80.2%	91.8%	95.0%	93.6%	79.3%
Girona	1.2%	50.7%	58.2%	82.2%	92.1%	75.1%	85.7%	74.4%	66.8%	62.6%	80.4%	85.3%	67.9%
Valencia	17.9%	92.7%	99.0%	97.4%	96.4%	90.7%	96.9%	97.7%	98.7%	99.2%	99.6%	98.1%	90.4%
Santillana	38.3%	45.7%	46.9%	59.4%	43.3%	90.9%	97.6%	88.1%	65.6%	56.6%	62.6%	45.4%	61.7%
Barcelona Stadium	96.2%	97.7%	97.1%	96.3%	95.1%	85.7%	92.9%	95.8%	96.2%	97.3%	97.1%	81.3%	94.1%
Alegría	12.8%	94.6%	97.0%	98.5%	99.0%	98.2%	98.5%	98.8%	99.3%	99.2%	98.2%	96.5%	90.9%
Maragall	53.7%	97.9%	98.6%	98.6%	99.4%	99.6%	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Toledo	47.9%	69.0%	92.3%	89.9%	83.0%	42.4%	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
AVERAGE OCCUPANCY	**43.0%**	**82.3%**	**86.4%**	**89.1%**	**86.1%**	**83.0%**	**90.7%**	**91.0%**	**86.5%**	**84.0%**	**87.0%**	**85.8%**	**82.9%**

Source: Bestprice, GVC Gaesco estimates.

La presencia online de BESTPRICE se canaliza a través de su presencia en Booking dado que no lleva a cabo campañas de marketing online que puedan incrementar el canal directo de venta. Este canal se nutre de los acuerdos con entidades que organizan congresos, federaciones deportivas o ayuntamientos que surten de clientes a BESTPRICE. Este canal directo se quiere potenciar también con el uso de la IA, lo que supondrá un ahorro en comisiones dado que Booking cobra una comisión del 15%.

Si bien BESTPRICE no lleva a cabo encuestas ad hoc para determinar con exactitud el desglose entre el cliente corporativo y el de ocio, podría decirse que en Barcelona el cliente de ocio supondría el 80% del total y en Madrid sería el 40%.

Los nuevos proyectos se concentrarán en 2027 y 2029.

BESTPRICE afronta una nueva fase de crecimiento que le llevará a alcanzar los 22 hoteles en 2030 de los cuales el grueso (14) serán en alquiler.

Dentro de la cartera de proyectos hay que distinguir entre los proyectos que ya han iniciado su construcción (Málaga), proyectos que están a la espera de iniciarla (Logroño) y el resto son proyectos en donde BESTPRICE ha alcanzado un acuerdo con el propietario, que no está firmado, a la espera de que se materialice la ampliación de capital.

Lo que sí puede hacer BESTPRICE a la espera de esta financiación, es seguir añadiendo hoteles que no requiere inversión (contrato de gestión) como por ejemplo han sido recientemente el hotel de Toledo y el de Córdoba.

En la cartera de proyectos se incrementará la presencia de los hoteles en propiedad que pasará de 3 hoteles en 2026 hasta los 8 en 2030 (36% del total).

Este movimiento contrasta con lo que está ocurriendo en el sector en donde las hoteleras están vendiendo sus hoteles en propiedad y se están centrando en contratos de gestión. En nuestra opinión esta estrategia de BESTPRICE persigue maximizar la creación de valor, mediante el desarrollo del activo y su posterior sale leaseback. De hecho, pensamos que no es descartable que BESTPRICE lleve a cabo alguna operación en los hoteles que actualmente tiene en propiedad (Alcalá, Stadium, Maragall) o en algún proyecto (Málaga).

La regulación urbanística marca la estrategia en cuanto a la diversificación geográfica se refiere. En Barcelona por ejemplo el PEUAT impide la apertura de nuevos establecimientos en la denominada Zona 1 (Ciutat Vella, Poble-sec, Vila de Grácia, Eixample). Y en Madrid la normativa impide la construcción de nuevos establecimientos hoteleros dentro de la M-30.

BESTPRICE no asume riesgo urbanístico alguno en el desarrollo de sus proyectos ya que los contratos se firman cuando el proyecto cuenta con la licencia de obras.

El objetivo de BESTPRICE es expandirse por la geografía española en capitales de provincia y también potenciar su presencia en Madrid. Aquí contempla abrir cuatro nuevos hoteles, de los cuales dos serán en alquiler y otros dos en propiedad que requerirán una inversión de EUR 18m. Tres de ellos estarán radicados en la misma zona en donde ya cuenta con dos hoteles y cuyo rendimiento está siendo excelente y otro estará a las afueras de la M-30.

GEOGRAPHICAL DIVERSIFICATION (% SALES)		
	2025	2031e
Barcelona	36.2%	16.5%
Madrid	34.0%	37.4%
Girona	18.3%	5.8%
Valencia	9.1%	14.2%
Santillana	2.5%	0.8%
Toledo		1.6%
Cordoba		1.9%
Benidorm		3.6%
Murcia		2.9%
Malaga		10.1%
Logroño		5.3%
TOTAL	**100.0%**	**100.0%**

Source: Bestprice. GVC Gaesco estimates

Dentro de los nuevos destinos destaca Málaga con dos proyectos, uno de alquiler y otro en propiedad en una zona próxima a la estación del AVE que requerirán EUR 12m de inversión.

En Valencia desarrollará otros dos proyectos, en este caso en propiedad, y que sumarán casi EUR 11m de inversión.

Otras nuevas aperturas se esperan en Logroño (alquiler, EUR 3m de inversión) y otras dos en Benidorm y Murcia (contratos de gestión, inversión EUR 1,5m).

La entrada en explotación de estos activos se producirá en 2027 (4 activos), 2028 (1 activo), 2029 (5 activos) y 2030 (1 activo). En total esperamos que las rentas normalizadas (rentas al año siguiente de la entrada en explotación) alcancen los EUR 15m. Esperamos que los activos operativos y los proyectos aporten unas rentas de EUR 29m en 2031 y que el EBITDA sume EUR 11m, con un margen en el 37,8%.

PROJECTS PORTFOLIO							
	Rooms	Category	Normalised rent*	Investment**	Opening	Terms	Maturity
Golden	40	*	1.1	2.5	Jun-27	Leased	2,046
Benidorm	43	*	1.1	1.0	Jun-27	Leased	2,056
Murcia	50	*	0.8	0.5	Jun-27	Leased	2,056
Málaga	43	*	1.4	5.0	Jun-27	Leased	2,047
Logroño	63	*	1.4	3.0	Jan-28	Leased	2,067
San Blas	75	*	2.2	4.0	Jan-29	Leased	
Málaga 2	50	*	1.3	7.1	Aug-29	Owned	
Valencia 2	65	**	1.8	7.4	Dec-29	Owned	
Madrid 4	70	*	2.1	8.5	Jun-29	Owned	
Valencia 3	30	**	0.7	3.4	Dec-29	Owned	
Madrid 5	50	*	1.6	5.3	Jun-30	Owned	
PROJECTS	**579**		**15.4**	**47.7**			

** year t+1. Bestprice, GVC Gaesco estimates.*

*** Maragall investment (EUR 3m) not included.*

Un negocio rentable.

A pesar de la que la estrategia pasa por ofrecer el máximo confort al menor precio posible, BESTPRICE consigue una alta rentabilidad a sus activos, al contar con una reducida estructura de costes. Esto se refleja en un mayor margen EBITDA (40% en 2025, 38% 2026e) que las hoteleras cotizadas (27% 2026e) o que Meliá (26%) y elevados ROE/ROCE (25%/16%). Veamos de donde procede esta diferencia de margen con respecto a Meliá.

Ello se debe en primer lugar a la simplicidad del negocio de BESTPRICE que renuncia a ofrecer otro tipo de servicios como por ejemplo el de la restauración. BESTPRICE ofrece el servicio de desayuno en ciertos hoteles, pero no lo presta, lo cede a un tercero radicado en las proximidades de sus hoteles. Lo que sí que facilita BESTPRICE es un servicio de máquinas de vending.

OPERATING COSTS (% SALES)			
% 2025 Sales	Bestprice	Melia	Diference
Procurements	-3.1	-11.1	8.0
Gross margin	**96.9**	**88.9**	**8.0**
Operating costs	-30.4	-32.5	2.1
Personnel	-26.3	-29.4	3.1
EBITDA	**40.1**	**26.9**	**13.2**

Source: Bestprice, Meliá.

También se debe al reducido coste de alquiler que BESTPRICE desembolsa. En 2025 este coste se elevó a EUR 0,7m, lo que supuso únicamente un 8% del total de las ventas. Ese año BESTPRICE contaba con 8 hoteles de los cuales 6 eran en alquiler, lo que supuso que las rentas de esos hoteles en alquiler se elevaran al 74% del total.

Los contratos son a largo plazo siendo la duración media ponderada de los activos operativos en 2026 de 28 años. El coste anual es fijo en la mayoría de los casos y actualizable con el IPC, aunque en algún caso el IPC está limitado (en 5 hoteles). A pesar de ser contratos a largo plazo, no existen ventanas de actualización intermedias para actualizar las rentas a las de mercado. Esta tipología de contratos le ha permitido a BESTPRICE beneficiarse en gran medida de las subidas de precios que se han llevado a cabo en los últimos años y le permite contar con una herramienta para mantener sus márgenes elevados.

OPERATING COSTS BREAKDOWN		
	2,025	% Total
Sales	8.8	
Personnel expenses	-2.3	-26.3%
Professional services	-1.0	-10.9%
Rentals	-0.7	-7.8%
Repairs	-0.5	-5.5%
Procurements	-0.3	-3.1%
Rest	-0.2	-2.3%
Other procurements	-0.2	-2.2%
Support services	-0.2	-1.8%
Other rentals	0.0	0.0%
Operating costs	**-5.2**	**-59.9%**
EBITDA	**3.5**	**40.1%**

Source: Bestprice.

Además, estos contratos incluyen cláusulas de protección en casos de circunstancias excepcionales como restricciones a la movilidad o crisis económicas. También destacamos que hay ciertos hoteles en donde la licencia hotelera pertenece a BESTPRICE, entre ellos Diagonal, Gracia, Alcalá, Girona, Barcelona Stadium, Alegría y Maragall.

Otra característica adicional es que la mayoría de estos contratos de alquiler incluyen opciones de compra, dado que los arrendadores suelen ser propietarios de índole familiar en

algunos casos en segunda generación que quieren dejar abierta la puerta a una posible desinversión para hacer líquido su patrimonio.

La elevada rentabilidad de BESTPRICE también descansa en una reducida estructura corporativa. El equipo directivo está compuesto actualmente de únicamente 5 personas y la compañía mantiene que será capaz de ejecutar su extenso plan de expansión sin incrementar esta estructura.

El resto del personal corresponde a las plantillas de los hoteles que incluye:

- Recepcionistas. 5 empleados por hotel. 3 empleados en tres turnos más dos empleados más para suplir a los anteriores en los días de descanso y las vacaciones. Uno de los recepcionistas ejerce también el rol de director de hotel.
- Limpiadoras. Una empleada por cada 12 habitaciones más un 50% más de empleadas para cubrir los días de descanso y las vacaciones.
- Mantenimiento. Un empleado por ciudad. En los días de descanso y vacaciones es sustituido por una empresa de servicios.

En 2025 la plantilla de BESTPRICE ascendía a 70 personas de los cuales 4 constituían la estructura de la compañía. Todo el personal es fijo medida encaminada a fomentar la cultura de empresa y con ello reducir el absentismo.

Para BESTPRICE es esencial contar con buenas puntuaciones en Booking y en ese sentido los recepcionistas y las empleadas de limpieza juegan un factor fundamental. En las encuestas de Booking el cliente concede una valoración del 1 al 10 global y luego puede puntuar las siguientes categorías: 1) Personal; 2) Limpieza; 3) Confort; 4) Instalaciones; 5) Relación calidad-precio; 6) ubicación; 7) Wifi.

BESTPRICE necesita contar con personal motivado y dispuesto a conseguir estas altas puntaciones en Booking, por lo que un incentivo adicional fue la primera entrega de acciones a los empleados en 2026. También facilitan en la medida de lo posible la conciliación.

Las elevadas ocupaciones apoyadas en las excelentes puntaciones en booking también aportan un extra de rentabilidad.

OCCUPANCY BREAKDOWN		
	2026e	**Booking score***
Diagonal	98.9%	8.5
Gracia	97.4%	8.6
Alcalá	98.7%	9.2
Girona	97.4%	8.6
Valencia	99.1%	9.2
Santillana	70.3%	8.1
B. Stadium	95.3%	8.5
Alegría	90.4%	9.2
Maragall	98.0%	8.9
Toledo	70.0%	8.8
Cordoba	60.0%	9.3
OPERATING ASSETS	**93.5%**	**8.8**

Source: GVC Gaesco estimates.

BESTPRICE también mejora su rentabilidad con un coste inmobiliario reducido. BESTPRICE busca activos infravalorados en donde invierte en su reposicionamiento o en caso de suelos, en su desarrollo como activo en propiedad.

Por último, la futura mejora de rentabilidad puede venir de la ejecución de opciones de compra en términos ventajosos y de operaciones de sale & lease back de sus activos en propiedad.

De acuerdo con nuestras estimaciones BESTPRICE podría reducir su RevPar hasta el entorno de los EUR 60 y sería capaz de alcanzar el break even.

Estimamos una estructura de márgenes EBITDA que se divide en:

- **Los activos operativos en 2026**. Se trataría de 11 activos de los cuales 3 serían activos en propiedad y en resto en alquiler. Para los activos en propiedad hemos asumido márgenes entre el 45% y el 55%. Entre los activos en alquiler primero están los activos que ya llevan muchos años en cartera y que cuentan con unos ventajosos contratos de alquiler (Diagonal, Gracia) en donde los márgenes son superiores al 45%. También están activos más recientes en donde se ha llevado a cabo una inversión en reposicionamiento o en desarrollo como el caso de Alegría o Maragall con márgenes superiores al 40%. Por último, estarían hoteles bajo un contrato de gestión (Santillana, Toledo, Córdoba), con inversión mínima en donde los márgenes estarían entre el 7%/14%;
- **Los proyectos**. Aquí hemos considerado márgenes algo inferiores para los activos en propiedad (40%), márgenes de activos en alquiler en reposicionamiento o desarrollo en el rango 25%/40% y de activos con contrato de gestión y por tanto reducida inversión en el 14%.

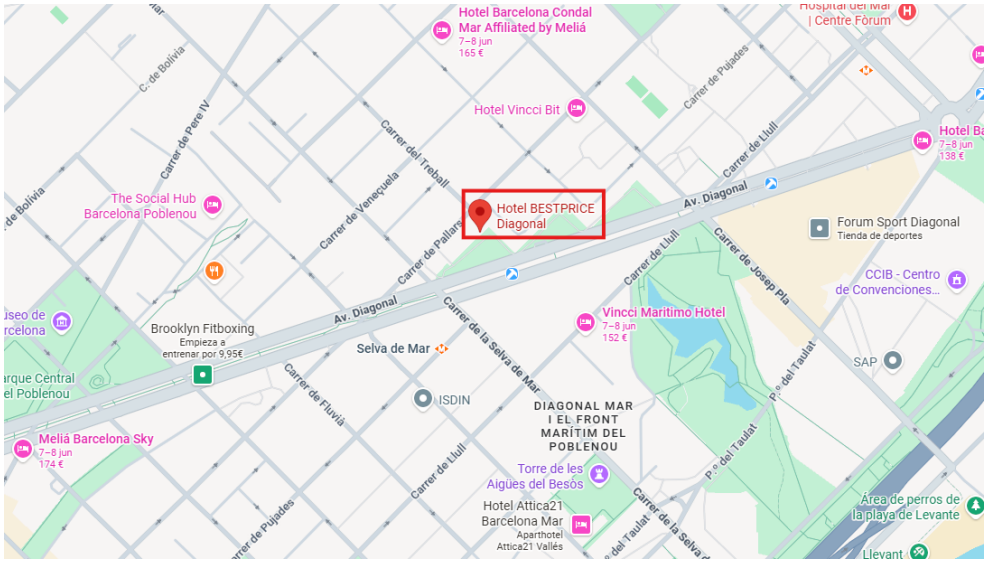
EBITDA MARGIN BREAKDOWN				
	2026e	2031e	Terms	Investment
Diagonal	49.0%	48.5%	Leased	0.9
Gracia	46.5%	46.0%	Leased	0.8
Alcalá	45.0%	44.5%	Owned	3.6
Girona	40.0%	39.5%	Leased	1.8
Valencia	14.0%	14.5%	Leased	0.2
Santillana	6.0%	6.5%	Leased	0.0
B. Stadium	54.5%	54.5%	Owned	1.6
Alegría	40.0%	43.5%	Leased	4.3
Maragall	30.0%	44.5%	Owned	3.2
Toledo	7.0%	14.5%	Leased	0.1
Cordoba	7.0%	15.0%	Leased	0.0
OPERATING ASSETS	**38.3%**	**39.4%**		**16.4**
		2031e	**Terms**	**Investment**
Golden		39.5%	Leased	2.5
Benidorm		24.5%	Leased	1.0
Murcia		14.5%	Leased	0.5
Málaga		39.0%	Leased	5.0
Logroño		29.0%	Leased	3.0
San Blas		40.0%	Leased	4.0
Málaga 2		40.0%	Owned	7.1
Valencia 2		40.0%	Owned	7.4
Madrid 4		40.0%	Owned	8.5
Valencia 3		40.0%	Owned	3.4
Madrid 5		40.0%	Owned	5.3
PROJECTS		**36.7%**		**47.7**
TOTAL	**38.3%**	**37.8%**		

Source: GVC Gaesco estimates

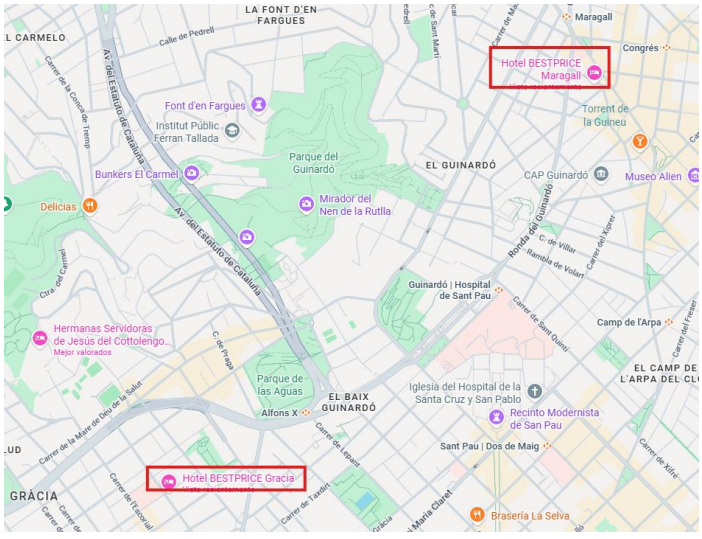
El máximo confort al menor precio.

Bajo esta premisa, la cadena hotelera presenta sus habitaciones con un estilo moderno y funcional. Las habitaciones Deluxe, destinadas para los huéspedes que desean mayor amplitud sin necesidad de pagar de más, recogen un mobiliario ergonómico con una cama Imperial Deluxe (180×200), almohada viscoelástica y equipamiento tecnológico que cubre todas las necesidades del cliente. Desde una televisión de pantalla plana con canales vía satélite hasta aire acondicionado y calefacción, también ofrecen conexión WIFI mediante fibra óptica. Además, cuentan con suelo de parqué y un escritorio de trabajo. Las habitaciones tienen un baño completo en suite, con un plato de ducha moderno y otras comodidades como gel de baño, secador de pelo y toallas de alto gramaje.

La cadena cuenta con una sólida presencia en Barcelona a través de cuatro alojamientos estratégicamente ubicados en arterias principales y barrios residenciales tranquilos de la ciudad. Todos destacan por su conectividad con el transporte público (con bocas de metro a escasos minutos), permitiendo un acceso rápido y cómodo tanto al centro urbano como a sus principales puntos de interés turístico y empresarial.



El **Hotel BESTPRICE Barcelona Diagonal**, abierto en abril de 2014 en régimen de arrendamiento, ofrece 32 habitaciones de 15 metros cuadros de media en pleno distrito tecnológico del 22@, cerca de la playa, y dispone de un centro de convenciones para 70 personas.

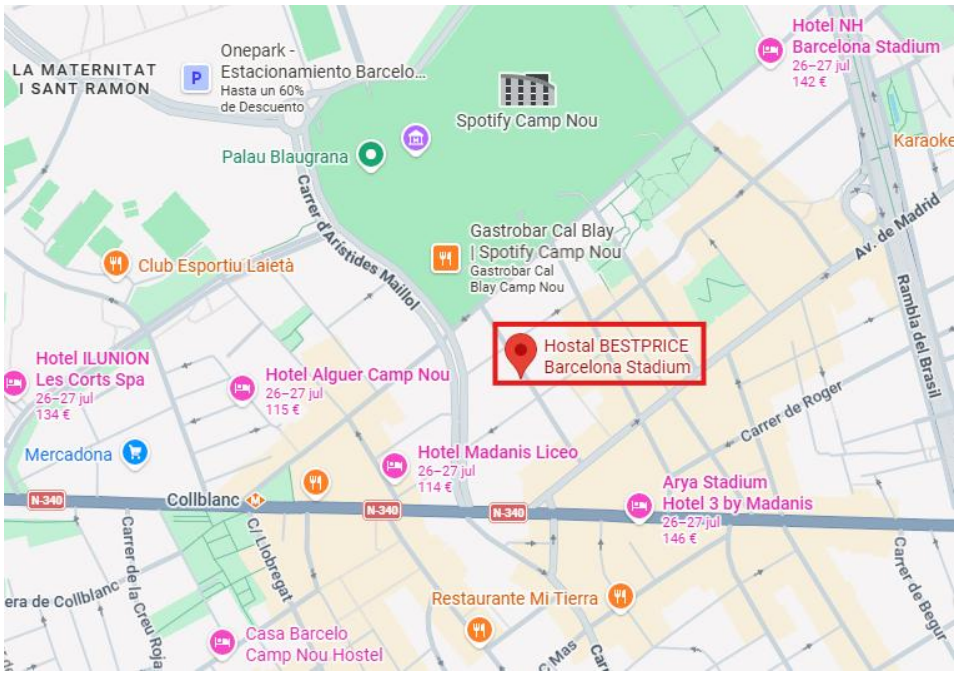


En el emblemático barrio de Gracia, el **Hotel BESTPRICE Barcelona Gracia**, operativo desde julio de 2015 en régimen de arrendamiento, cuenta con 24 habitaciones de 16 metros cuadrados de media, a pocos minutos de las principales obras arquitectónicas de Gaudí.

	GRACIA	MARAGALL	DIAGONAL	STADIUM
Nº Rooms	24	28	32	18
Rental deadline	2070	-	2038	-
24-hour reception	☐	☐	☐	☐
Swimming pool	☐	☐	☐	☐
Outdoor terrace	☐	☐	☐	☐
TV	☑	☑	☐	☑
WIFI	☑	☑	☑	☑
Parking	☑	☐	☐	☐
Air Conditioning	☑	☑	☑	☑
Heating	☑	☑	☑	☑
Shower tray	☑	☑	☑	☑
Bath	☐	☐	☑	☐
Luggage storage	☐	☐	☐	☑
Vending	☐	☐	☐	☑
Breakfast	☐	☑	☐	☐

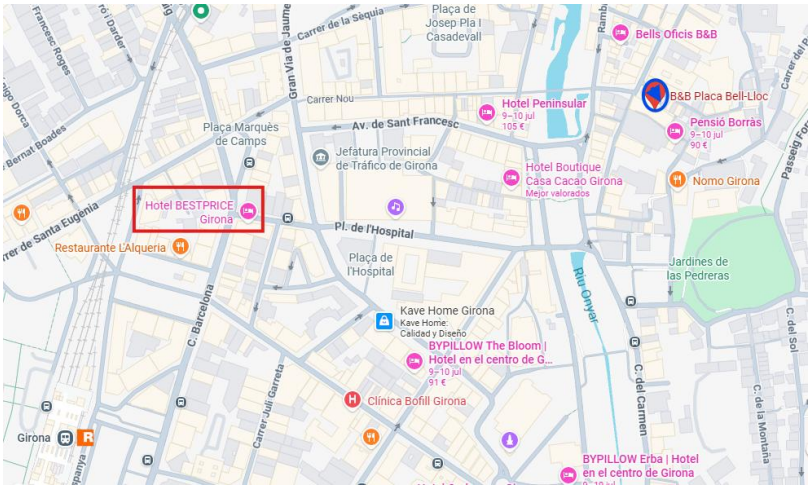
Además, a pocos metros se encuentra el **Hotel BESTPRICE Barcelona Maragall**, inaugurado en febrero de 2026 se trata de un activo en propiedad y que dispone de 29 habitaciones de 14 metros cuadrados de media, piscina en la azotea y conexiones directas con los atractivos turísticos desde el barrio de Guinardó.

Por último, el **Hostal BESTPRICE Barcelona Stadium**, que fue adquirido en propiedad en mayo de 2024 en el distrito de Les Corts, con 18 habitaciones de 12 metros cuadrados de media siendo su gran atractivo el estar a 2 minutos a pie del Camp Nou.



El **Hotel BESTPRICE Girona** disfruta de una ubicación estratégica e inmejorable en el centro de la ciudad y su corazón financiero, situado en una de las principales avenidas. Su conectividad es excelente, localizándose directamente enfrente de la estación del AVE y autobuses, lo que facilita un rápido acceso a pie tanto a los principales puntos de interés

histórico y cultural como a las áreas de negocio. Inaugurado en abril de 2021 bajo la modalidad de arrendamiento, este establecimiento dispone de 51 habitaciones funcionales de 14 metros cuadrados de media, situadas a tan solo 10 minutos caminando del centro urbano.



	GIRONA
Nº Rooms	51
Rental deadline	2049
24-hour reception	☑
Swimming pool	☐
Outdoor terrace	☐
TV	☑
WIFI	☑
Parking	☑
Air Conditioning	☑
Heating	☑
Shower tray	☑
Bath	☐
Luggage storage	☑
Vending	☑
Breakfast	☑

Continuando con la ciudad de Madrid, BESTPRICE cuenta con dos hoteles localizados en el tranquilo barrio de Simancas (distrito tecnológico de San Blas-Canillejas), a las afueras de la M30 y a unos 25 minutos del centro. Ambos comparten una excelente ubicación a 100 metros de la línea 5 de metro, con fácil acceso al aeropuerto y a 5 minutos del recinto ferial IFEMA.



Por un lado, el **Hotel BESTPRICE Madrid Alcalá**, inaugurado en septiembre de 2020. Operado en régimen de propiedad cuenta con 50 habitaciones de 16 metros cuadrados de media, diseño vanguardista y funcional.

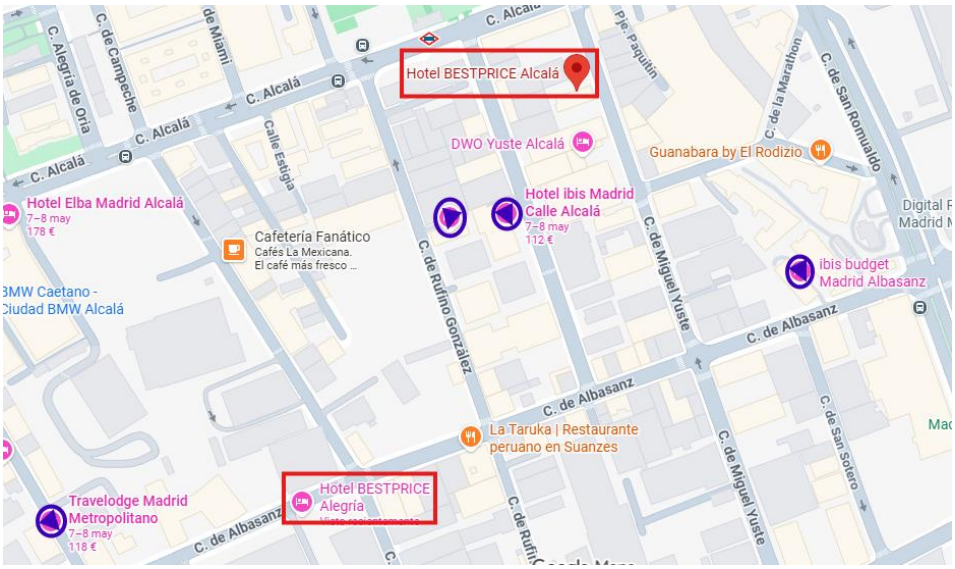
El edificio resalta por su singular arquitectura urbana y ofrece servicios de alto valor añadido para su categoría, incluyendo parking privado para 18 vehículos (con punto de carga eléctrica) y una piscina con zona de relax en la azotea.





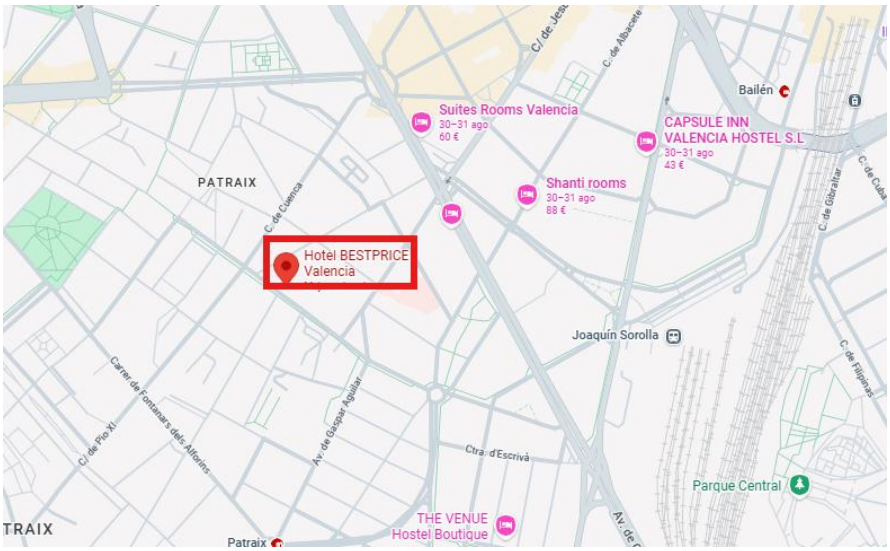
Por otro lado, el **Hotel BESTPRICE Madrid Alegría**, operativo desde marzo de 2025 bajo la modalidad de arrendamiento, amplía la oferta de la cadena con 53 modernas habitaciones de 14 metros cuadrados de media.

Siguiendo el concepto estético y de eficiencia de la marca, dispone de un parking propio con capacidad para 20 vehículos y una terraza chill-out en la azotea.



	ALCALÁ	ALEGRÍA
Nº Rooms	50	53
Rental deadline	-	2073
24-hour reception	☑	☑
Swimming pool	☑	☐
Outdoor terrace	☑	☑
TV	☑	☑
WIFI	☑	☑
Parking	☑	☑
Air Conditioning	☑	☑
Heating	☑	☑
Shower tray	☑	☑
Bath	☑	☐
Luggage storage	☑	☑
Vending	☑	☑
Breakfast	☑	☐

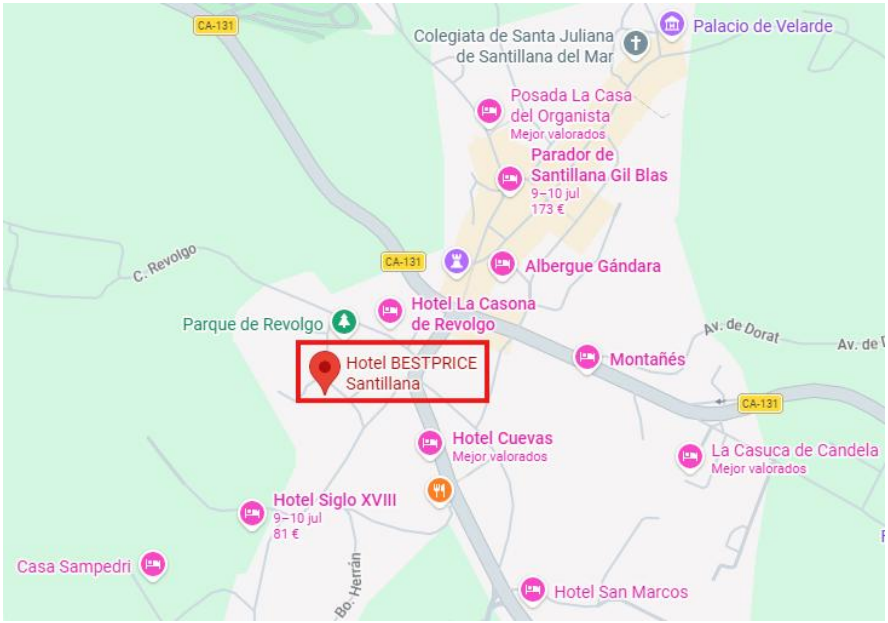
El **Hotel BESTPRICE Valencia** está ubicado en el tradicional barrio de Patraix (calle Beato Nicolás Factor), y goza de una excelente conectividad con la red de transporte público.



	VALENCIA
Nº Rooms	24
Rental deadline	2043
24-hour reception	☑
Swimming pool	☐
Outdoor terrace	☐
TV	☑
WIFI	☑
Parking	☑
Air Conditioning	☑
Heating	☑
Shower tray	☑
Bath	☐
Luggage storage	☑
Vending	☑
Breakfast	☑

Se sitúa a escasos minutos de la estación de metro de Patraix y a solo 10 minutos de la estación de alta velocidad Joaquín Sorolla, lo que facilita el acceso al centro urbano y el inicio de múltiples rutas turísticas. Fue inaugurado en julio de 2023 bajo régimen de arrendamiento, es un hotel de 2 estrellas que cuenta con 24 habitaciones, de 16 metros cuadrados de media. Destaca por ser un modelo de sostenibilidad y eficiencia energética, habiendo rehabilitado un edificio protegido para combinar sus elementos arquitectónicos históricos con instalaciones modernas.

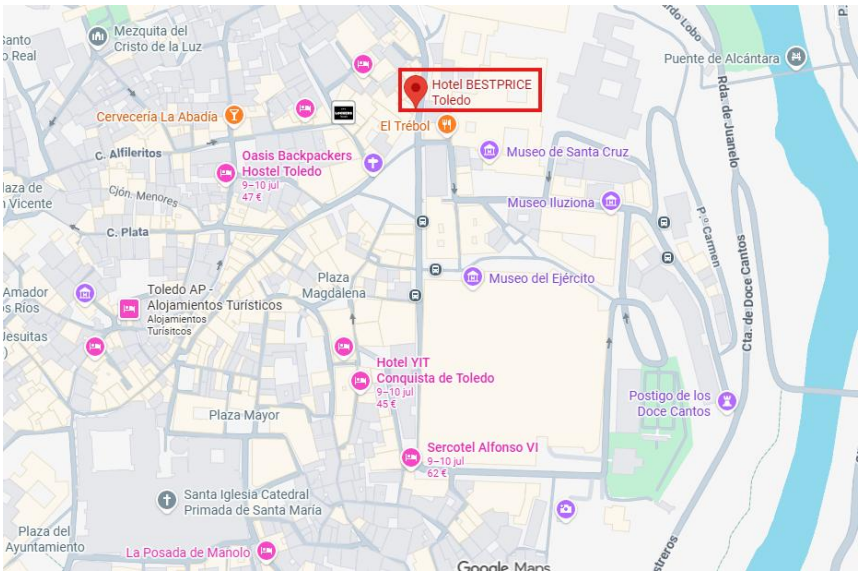
Desplazándonos hasta el norte, la cadena posee un establecimiento que representa la entrada y expansión de la cadena en Cantabria, ubicándose en un entorno tranquilo y natural muy próximo al casco antiguo de Santillana del Mar, una de las villas de mayor valor histórico-artístico de España. El alojamiento permite a los huéspedes disfrutar de un enclave privilegiado y de la Cueva de Altamira.



	SANTILLANA
Nº Rooms	12
Rental deadline	2043
24-hour reception	☐
Swimming pool	☐
Outdoor terrace	☐
TV	☑
WIFI	☑
Parking	☑
Air Conditioning	☑
Heating	☑
Shower tray	☑
Bath	☐
Luggage storage	☐
Vending	☐
Breakfast	☑

El **Hotel BESTPRICE Santillana del Mar**, operativo desde febrero de 2024 bajo la modalidad de arrendamiento, cuenta con 2 estrellas y 12 habitaciones de unos 10 metros cuadrados de media. El proyecto es fruto de la reforma integral de una casa señorial histórica, adaptada para funcionar de forma eficiente sin perder el encanto arquitectónico de la villa.

El hotel más recientemente inaugurado se encuentra en la ciudad de Toledo. Ubicado en la emblemática Plaza de Zocodover, en pleno centro histórico, este establecimiento goza de una localización privilegiada a escasos metros del Alcázar y de los principales monumentos de la ciudad.



	TOLEDO
Nº Rooms	19
Rental deadline	2037
24-hour reception	☐
Swimming pool	☐
Outdoor terrace	☐
TV	☑
WIFI	☑
Parking	☐
Air Conditioning	☑
Heating	☑
Shower tray	☑
Bath	☐
Luggage storage	☑
Vending	☐
Breakfast	☐

Su excelente conectividad mediante transporte público permite un acceso rápido a la estación del AVE, enlazando directamente con Madrid en poco más de media hora.

El Hotel BESTPRICE Toledo fue inaugurado en febrero de 2026 bajo régimen de arrendamiento, y cuenta con 18 habitaciones de 16 metros cuadrados de media. El alojamiento ocupa un singular edificio rehabilitado del siglo XVII (anteriormente operado por Eurostars), donde se combina el alto valor patrimonial del inmueble con un diseño interior moderno, funcional y fiel al modelo económico-premium de la cadena.

Por último, con una inauguración prevista para septiembre de 2026, la cadena sumará el **Hotel BESTPRICE Córdoba** a su cartera de alojamientos. Este establecimiento de 3 estrellas estará ubicado en pleno corazón del histórico barrio de la Judería (calle Buen Pastor), en uno de los enclaves monumentales más visitados de Europa.

El inmueble contará con una superficie de 800 m² distribuidos en 4 plantas y ofrecerá una inmersión cultural única gracias a su acceso directo a través de un patio tradicional cordobés, situándose a escasos minutos de la Mezquita-Catedral.

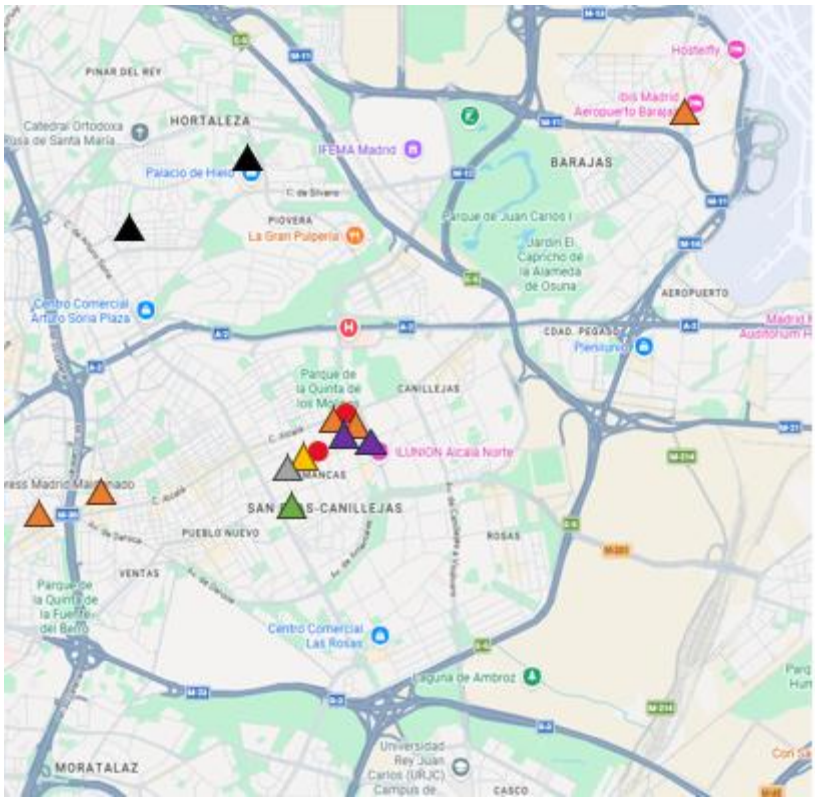
Operará bajo un concepto boutique económico-premium y dispondrá de ascensor en todas sus instalaciones, una terraza solárium en la tercera planta y una selecta gama de estancias climatizadas equipadas con suelo de parqué, Smart TV y colchones viscoelásticos de última generación.



	CÓRDOBA
Nº Rooms	20
Rental deadline	2078
24-hour reception	☐
Swimming pool	☐
Outdoor terrace	☑
TV	☑
WIFI	☑
Parking	☐
Air Conditioning	☑
Heating	☑
Shower tray	☑
Bath	☐
Luggage storage	☑
Vending	☐
Breakfast	☐

Aventajando a la competencia.

En esta sección analizamos la principal competencia de BESTPRICE. **El Ibis Madrid (Centro Las Ventas / Calle Alcalá / Aeropuerto Barajas)** se clasifica como un hotel urbano de categoría Eco-smart, que ofrece habitaciones funcionales y aisladas de 16 metros cuadrados, complementando su infraestructura con recepción 24 horas, consigna, áreas de vending y servicios de desayuno buffet y parking subterráneo bajo suplemento tarifario, todo ello por un precio medio que oscila entre los EUR 80 y EUR 120 por noche.



Orange Triangles: Ibis & Ibis Budget Hotels
Green Triangle: easyHotel Hotels
Grey Triangle: Julia Hotel
Black Triangles: AYZ Hotels
Purple Triangle: DWO Alcalá
Yellow Triangle: Travelodge Hotels
Red Points: Bestprice Hotels (Alcalá & Alegría)

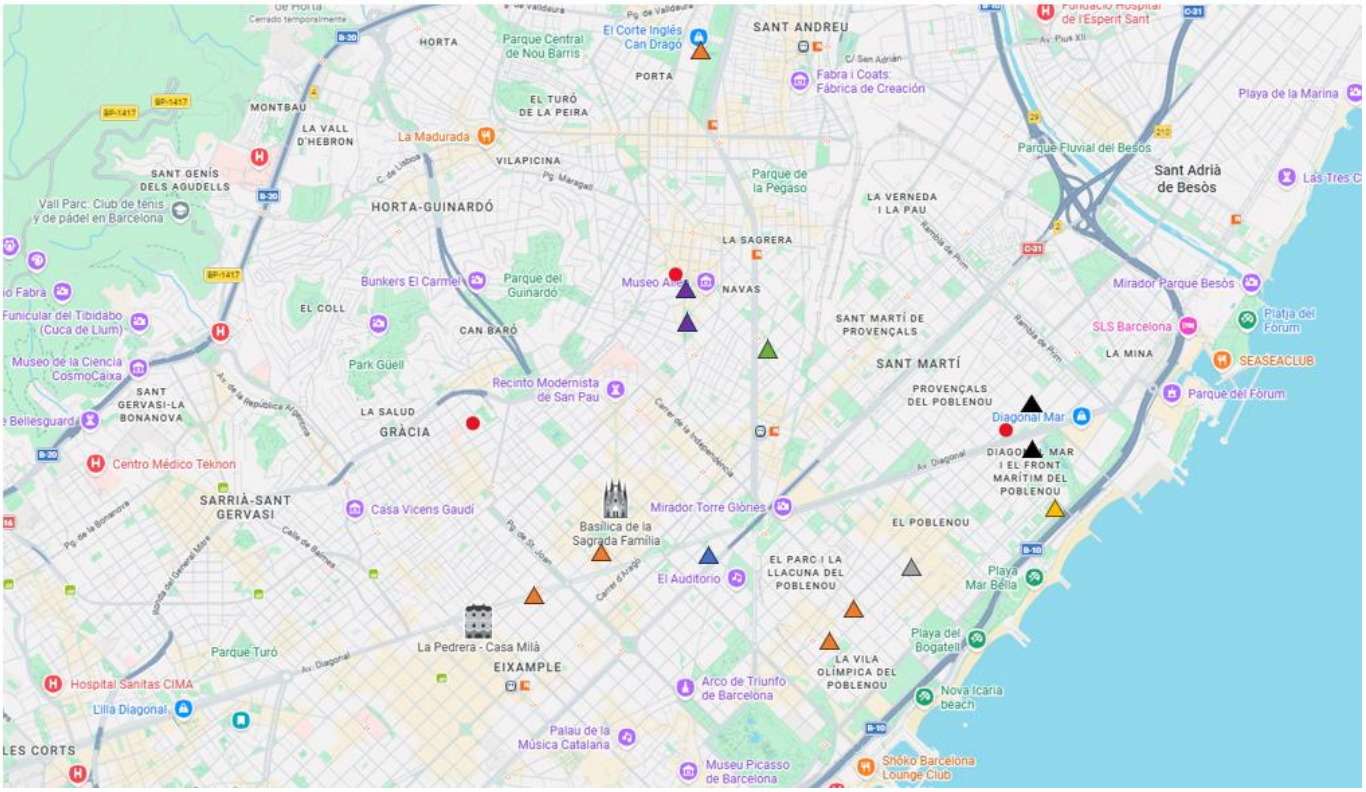
Por su parte, el **ibis Budget (Madrid Centro Las Ventas / Albasanz)** responde al concepto de alojamiento de alta densidad y coste reducido (Super Budget) mediante habitaciones compactas de 12 a 14 metros cuadrados con literas y ducha integrada, operando con recepción automatizada, zonas de vending y un desayuno continental básico en modalidad de autoservicio por una tarifa media de EUR 75 a EUR 115 por noche. En un segmento similar, el **easyHotel Madrid Alcalá** se rige por un estricto modelo de bajo coste modular con habitaciones ultra compactas de 11 a 13 metros cuadrados de diseño minimalista sin armarios, el cual incluye recepción 24 horas, pero requiere suplementos para la consigna, la limpieza extra o la televisión, situando su coste medio entre los EUR 65 y EUR 90 por noche.

Como alternativa tradicional, el **Hotel Julia** se define como un establecimiento urbano independiente enfocado al segmento corporativo que alberga 47 habitaciones exteriores de 18 a 20 metros cuadrados con mesa de trabajo, ofreciendo cafetería propia, lavandería externa y aparcamiento privado en el mismo recinto con una horquilla de precios de EUR 70 a EUR 90 por noche.

En cuanto a la gestión digital, el complejo **AYZ (Ulises / Javier Cabrini)** constituye una propuesta de Smart-Rooms, basada en la autosuficiencia del huésped sin recepción física ni personal presencial, cuyas habitaciones superan la media de habitabilidad al incorporar terrazas o cocinetas compactas por una tarifa media de EUR 50 a EUR 90 por noche.

Asimismo, el **DWO Alcalá (Yuste / Colours)** se posiciona en el segmento del diseño contemporáneo bajo un enfoque de hotel boutique de gama económica (Budget-Chic) con estancias de 15 a 18 metros cuadrados de acabados superiores, recepción 24 horas, consigna, bar-cafetería para desayunos y plazas limitadas de estacionamiento por un coste de EUR 60 a EUR 95 por noche.

Finalmente, el **Travelodge Madrid Metropolitano** está catalogado como un hotel urbano tipo Value Hotel con estancias promedio de 15 metros cuadrados, destacando por su recepción 24 horas, un espacio Bar-Café operativo de restauración rápida, garaje subterráneo y una infraestructura apta para mascotas con tasas adicionales, registrando un precio medio entre los EUR 65 y EUR 115 por noche.



Blue Triangle: Glories Hotel
Yellow Triangle: Best From Maritim Hotel
Black Triangles: Vincci Hotels
Orange Triangles: Ibis & Ibis Budget Hotels
Purple Triangles: BYPILLOW Hotels
Green Triangle: EasyHotel Hotels
Grey Triangle: Travelodge Hotels
Red Points: Bestprice Hotels (Gracia, Maragall & Diagonal)

El **Hotel Glòries** está catalogado como un establecimiento urbano independiente de categoría tradicional y tres estrellas que dispone de habitaciones clásicas con mesa de trabajo, limitando su restauración interna al desayuno de corte continental y ofreciendo estacionamiento mediante conciertos con garajes privados por un precio medio de EUR 120 a EUR 150 por noche.

En el segmento superior, el **Hotel Best Front Marítim** opera bajo un estándar de cuatro estrellas de carácter corporativo y vacacional en primera línea de playa, equipando sus amplias habitaciones de más de 20 metros cuadrados con climatización inteligente y sumando a su oferta un restaurante mediterráneo, salones de eventos, gimnasio y sauna por una tarifa de EUR 130 a EUR 200 por noche.

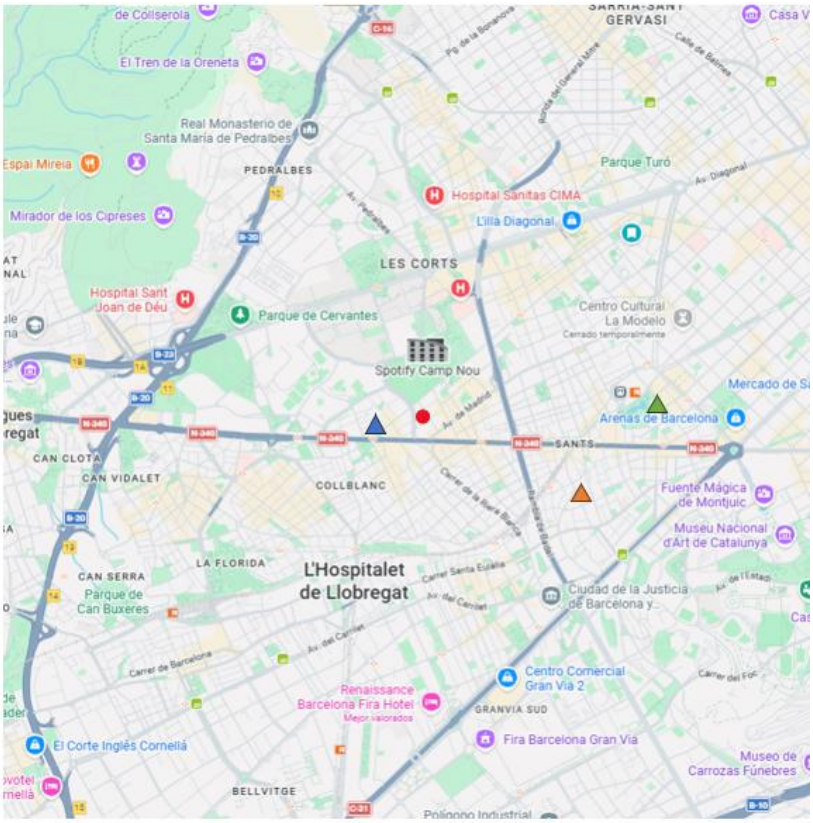
De manera similar, los establecimientos de la cadena Vincci (**Vincci Bit / Vincci Marítimo**) se enfocan en un estándar de cuatro estrellas de gama media-alta (Upper-Midscale) con diseño contemporáneo, minibar, restaurantes a la carta, bares de cócteles, gimnasios, saunas y una piscina en la azotea en el caso del Vincci Bit, computando un precio medio entre los EUR 120 y EUR 200 por noche.

Por otro lado, las marcas **Ibis estándar** e **Ibis Budget (Barcelona Centre Sagrada Familia / Barcelona Meridiana / Barcelona Centre)** dividen sus superficies funcionales entre los 12 y 16 metros cuadrados con mobiliario modular, aislamiento termoacústico y duchas integradas, mientras que su variante **Styles (Barcelona Centre / Barcelona City Bogatell)** introduce un interiorismo temático diferenciado que incluye el desayuno continental completo en la tarifa base, situando el rango medio entre los EUR 85 y EUR 150 por noche.

Respecto a los nuevos formatos, la firma **BYPILLOW (Flamant / House)** se define bajo el concepto de pensiones boutique urbanas de estética industrial y minimalista con habitaciones eficientes y camas de alta gama, un modelo que prescinde de zonas comunes extensas y delega la restauración en cafeterías locales concertadas del entorno por una tarifa de EUR 70 a EUR 110 por noche.

Adicionalmente, **easyHotel (Barcelona La Sagrera)** aplica un estándar estricto en instalaciones de 11 a 13 metros cuadrados donde el mobiliario se reduce a colgadores de pared, imputando cargos independientes por maletas, limpieza intermedia o televisión con un coste medio que oscila entre los EUR 60 y EUR 85 por noche.

En una línea funcional, la Infraestructura Value Hotel de la cadena **Travelodge Barcelona Poblenou Hotel** ofrece habitaciones estandarizadas de 15 metros cuadrados, recepción automatizada las 24 horas, un espacio Bar-Café integrado de platos rápidos y admisión explícita de mascotas por un precio fijado entre los EUR 70 y EUR 115 por noche.



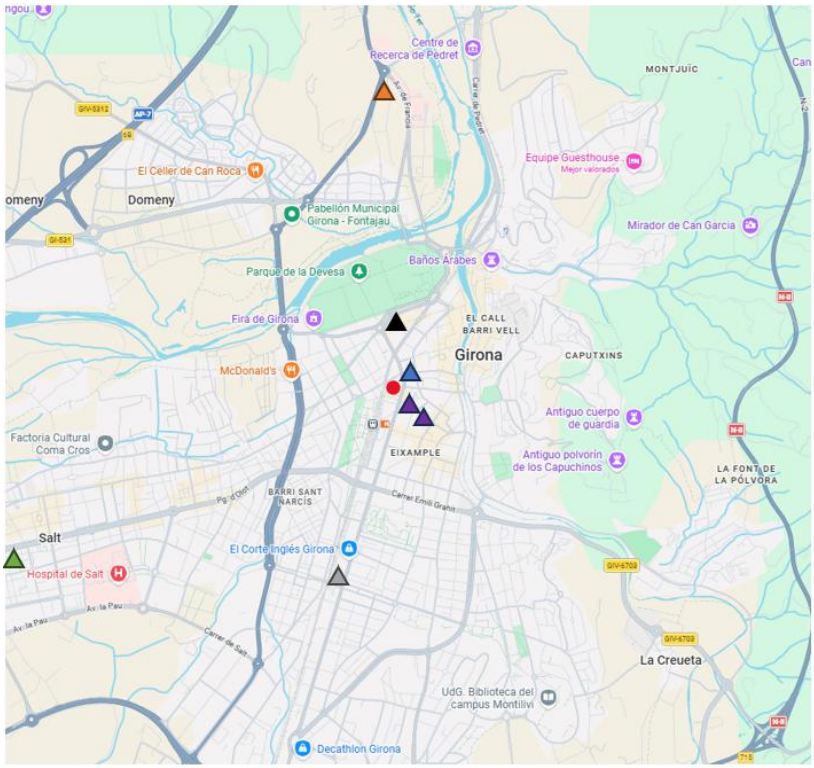
Blue Triangle: Alguer Camp Nou Hotel
Orange Triangle: Smartroom Barcelona Hotel
Green Triangle: Transit Hotel
Red Point: Bestprice Hotel (Barcelona Stadium)

En cuanto a la gestión familiar, el **Hotel Alguer Camp Nou** es un establecimiento independiente de dos estrellas junto al estadio de Les Corts que ofrece habitaciones clásicas y compactas, recepción 24 horas, consigna y un salón social para desayunos continentales por un valor medio de EUR 90 a EUR 130 por noche.

Asimismo, el **SmartRoom Barcelona Hotel** se presenta como un moderno hotel urbano de dos estrellas fundamentado en el concepto Value Hotel, cuyas estancias minimalistas integran suelos de tarima, Smart TV y platos de ducha, reduciendo las áreas comunes a puntos de vending de autoservicio con un precio de EUR 85 a EUR 145 por noche.

Por último, el **Hotel Transit** responde al modelo de alojamiento económico de una estrella enfocado rigurosamente a la pernoctación junto al nodo ferroviario de Sants, eliminando

espacios recreativos o comedores para apoyarse en la oferta comercial inmediata del entorno bajo una atención presencial continua de 24 horas y una tarifa media de EUR 75 a EUR 130 por noche.



Blue Triangle: Peninsular Hotel
Black Triangle: Hotel Ultonia
Grey Triangle: Best Westerm CMC Hotel
Orange Triangle: Ibis Hotels
Purple Triangle: BYPILLOW Hotels
Green Triangle: B&B Hotels
Red Point: Bestprice Hotel (Girona)

Pasando a Girona, en primer lugar se encuentra el **Hotel Peninsular**, que se posiciona como un alojamiento clásico de gestión independiente y tres estrellas en pleno centro histórico y comercial, disponiendo de habitaciones funcionales de diseño sencillo equipadas con climatización, escritorio, caja fuerte y baño privado, cuya operativa ofrece recepción 24 horas, consigna, un comedor para desayunos buffet y el servicio de almuerzos en el Café Savoy por un precio medio de EUR 75 y EUR 110 por noche.

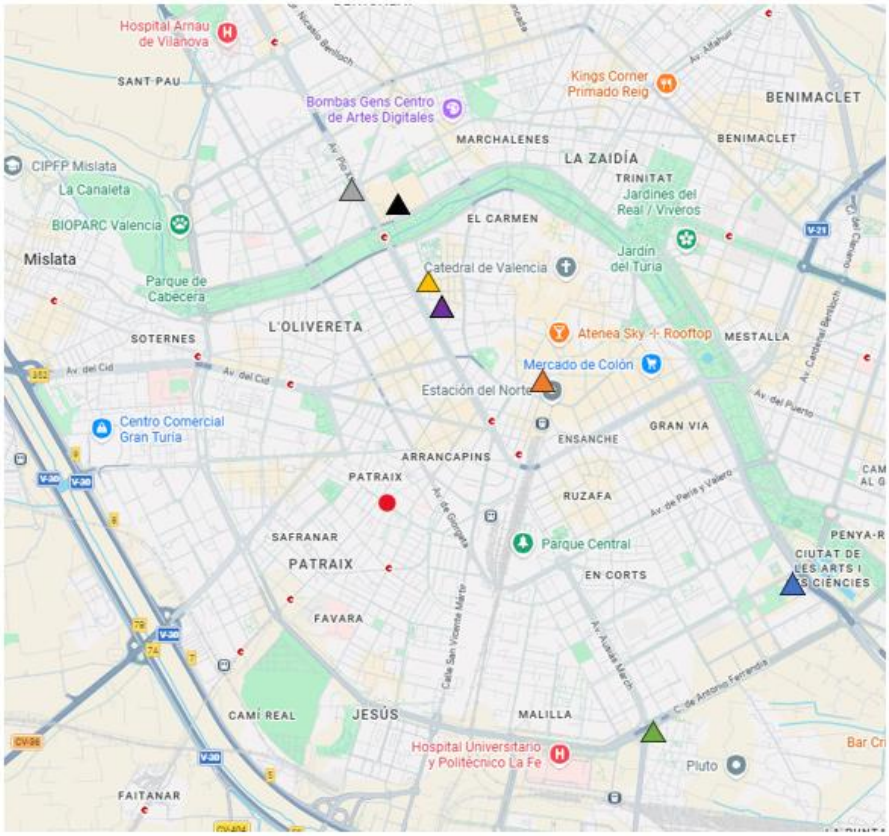
En una gama superior, el **Hotel Ultonia** opera bajo un estándar urbano de tres y cuatro estrellas con un marcado carácter corporativo, integrando habitaciones de 12 a 15 metros cuadrados con climatización, minibar y Smart TV, y destacando por su infraestructura común que alberga un gimnasio, salas de reuniones, un restaurante inaugurado en un antiguo cine y una terraza panorámica en la azotea con vistas a la catedral por una tarifa media de EUR 85 a EUR 130 por noche.

El **Best Western CMC Girona** es un hotel de cuatro estrellas enfocado al cliente de negocios y turismo urbano situado en la zona comercial sur que cuenta con habitaciones amplias de corte clásico-funcional con escritorio, complementando su oferta con salones de eventos, gimnasio con sauna y restaurante propio por un precio medio de EUR 90 a EUR 140 por noche.

Con un enfoque económico, el **Ibis Girona Costa Brava y el Ibis Budget Girona Costa Brava** en la periferia norte junto al Hospital Trueta, ofreciendo habitaciones de 13 a 15 metros cuadrados con camas modulares, recepción 24 horas, terminales de vending, espacio de cenas rápidas y parking exterior por una tarifa que oscila entre los EUR 65 y EUR 115 por noche.

Por otra parte, la firma **BYPILLOW** opera en las sedes **The Bloom** y **Erba** bajo el concepto de hostelería urbana boutique de diseño contemporáneo, implementando terminales de auto check-in digital en edificios rehabilitados con habitaciones optimizadas y derivando el servicio de comedor a las cafeterías del entorno por una tarifa media de EUR 70 a EUR 110 por noche.

Para concluir, la enseña **B&B Hotels (Girona 2 y Girona 3)** opera bajo el concepto de alojamiento económico inteligente (smart budget) junto al centro comercial Espai Gironès, equipando sus estancias de 14 a 16 metros cuadrados con amplias mesas de trabajo y optimizando el diseño operativo al eliminar servicios superfluos, aunque garantizando gratis el café 24 horas, wifi de alta capacidad y un extenso aparcamiento exterior por un coste de EUR 60 a EUR 85 por noche.



Blue Triangle: NH Hotels
Black Triangle: Turia Hotel
Grey Triangle: Kramer Hotel
Orange Triangle: Casual del Cine Valencia Hotel
Yellow Triangle: You & Company Quart Boutique
Green Triangle: B&B Hotels
Purple Triangle: EasyHotel Hotels
Red Point: Bestprice Hotel (Valencia)

Continuando por Valencia, el **NH Valencia Las Ciencias** opera como un hotel corporativo de tres estrellas junto a la Ciudad de las Artes y las Ciencias que dispone de habitaciones modernas de 16 a 18 metros cuadrados con suelos de tarima, minibar y escritorio, estructurando su operativa con recepción 24 horas, salas de reuniones pequeñas y un comedor exclusivo para desayunos buffet por un coste de EUR 90 a EUR 155 por noche.

Como opción de gran capacidad, el **Hotel Turia** está catalogado como un establecimiento urbano de cuatro estrellas adyacente a la Estación de Autobuses, cuyas estancias clásicas-renovadas incorporan terraza exterior en gran parte de sus unidades y se respaldan en una compleja logística con bar-cafetería, centro de negocios, consigna a gran escala y parking subterráneo por un precio medio de EUR 80 a EUR 130 por noche.

En la zona de Campanar, el **Hotel Kramer** se define como un hotel de ciudad contemporáneo de tres estrellas orientado tanto al cliente de negocios como al vacacional, ofreciendo habitaciones minimalistas con aislamiento termoacústico y un espacio gastronómico integrado con desayunos buffet y menús diarios por una tarifa de EUR 75 a EUR 130 por noche.

Por su parte, el **Casual del Cine Valencia** responde al concepto de hotel boutique temático de dos estrellas con una ubicación céntrica junto al Ayuntamiento, caracterizándose por el diseño singular de sus habitaciones inspiradas en el séptimo arte y optimizando el espacio residencial al reducir las zonas comunes y ofrecer un desayuno básico por un valor de EUR 90 a EUR 140 por noche.

De igual modo, el **You & Co. Quart Boutique** se clasifica como un hotel boutique urbano de tres estrellas en Extramuros que fusiona una arquitectura tradicional rehabilitada con interiorismo industrial, dotando a sus estancias con camas de alta gama y gestionando una

recepción de horario extendido, consigna digital y bar-cafetería por un precio medio de EUR 80 a EUR 130 por noche.

En las inmediaciones de la Font de Sant Lluís, el **B&B Hotel Valencia Arena** opera bajo el modelo de alojamiento económico inteligente (smart budget) con habitaciones funcionales de 14 a 16 metros cuadrados con plato de ducha, sumando prestaciones gratuitas como café 24 horas en el vestíbulo, wifi de acceso libre y estacionamiento privado por una tarifa de EUR 75 a EUR 120 por noche.

Por último, el **easyHotel Valencia Ciutat Vella** ejerce un estándar estricto e internacional en el centro histórico mediante habitaciones altamente compactas de 11 a 13 metros cuadrados donde el mobiliario se reduce al mínimo, aplicando un software tarifario que desglosa rigurosamente servicios como la limpieza intermedia, la custodia de maletas o la televisión bajo suplementos obligatorios por un precio de EUR 70 a EUR 110 por noche.

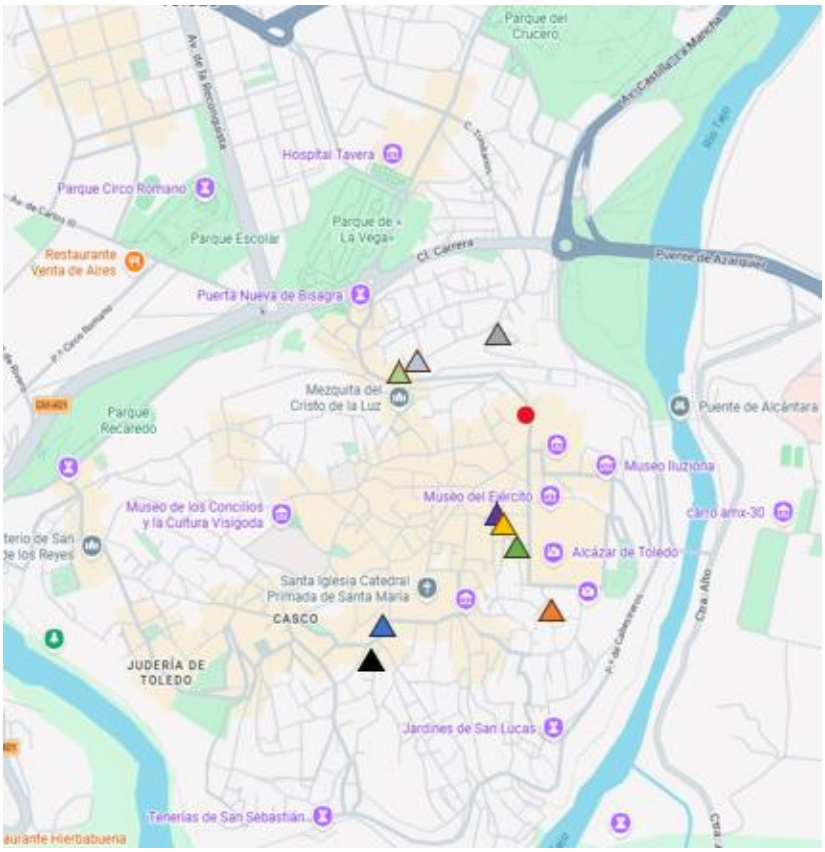


Blue Triangle: Los Angeles Hotel
Orange Triangle: Salldemar Hotel
Green Triangle: Hostería Carmen
Red Point: Hotel Bestprice (Santillana)

En Santillana del Mar, se encuentra el **Hotel Los Ángeles** se define como un alojamiento de corte rústico y gestión tradicional de dos estrellas situado en el núcleo histórico que ofrece estancias sencillas con mobiliario de madera clásico, calefacción y baño funcional, limitando su operativa a la pernoctación y a una recepción de horario flexible con servicio de consigna por una tarifa media de EUR 60 a EUR 130 por noche.

Por otro lado, el **Hotel Salldemar** opera como un establecimiento de turismo rural independiente de dos estrellas en la periferia, cuyas habitaciones presentan un diseño funcional con elementos tradicionales cántabros y el recinto destaca por ofrecer un jardín exterior comunitario, salón social y aparcamiento privado gratuito en superficie por un precio medio que oscila entre los EUR 55 y EUR 95 por noche.

Finalmente, la **Hostería Carmen** responde al modelo de alojamiento turístico clásico y familiar de estilo montañés con habitaciones sencillas dotadas de la infraestructura esencial para el descanso, reduciendo los costes operativos al prescindir de grandes mostradores de recepción y áreas de restauración propias para apoyarse en el comercio del entorno por un valor de EUR 50 a EUR 90 por noche.



Purple Triangle: Carlos V Hotel
Blue Triangle: Eurico Hotel
Yellow Triangle: YIT Conquista de Toledo Hotel
Green Triangle: Sercotel Toledo Imperial
Black Triangle: Santa Isabel Hotel
Orange Triangle: LUX San Miguel Hotel
Light Green Triangle: Abad Toledo Hotel
Light Blue Triangle: Sol Hotel
Grey Triangle: Medina Hotel
Red Point: Bestprice Hotel (Toledo)

Para finalizar con Toledo, se encuentra el **Hotel Carlos V** está catalogado como un establecimiento urbano tradicional de tres estrellas junto al Alcázar que presenta habitaciones de corte clásico castellano con mesa de trabajo y caja fuerte, disponiendo de recepción permanente 24 horas, consigna, bar-cafetería para desayunos buffet y una terraza en la azotea con vistas panorámicas por un precio medio de EUR 65 a EUR 140 por noche.

Por su parte, el **Hotel Eurico** es un alojamiento independiente de tres estrellas emplazado en una casa toledana rehabilitada del siglo XV contigua a la Catedral Primada, combinando vigas de madera vistas y patios interiores con una dotación técnica funcional y limitando la restauración a una sala de desayunos continentales por un coste que fluctúa entre los EUR 55 y EUR 100 por noche.

En una línea más funcional, el **YIT Conquista de Toledo** opera como un hotel urbano de tres estrellas en el corazón del casco antiguo optimizado para estancias turísticas cortas, provisto de habitaciones contemporáneas con suelos de tarima, recepción de horario continuo, sala de desayunos buffet y área común de descanso por una tarifa media de EUR 50 a EUR 100 por noche.

En la misma categoría, el **Sercotel Toledo Imperial** está clasificado como un hotel urbano de tres estrellas ubicado frente al Alcázar que combina decoración de inspiración histórica con herrajes de forja y escritorios para el cliente corporativo, incluyendo recepción 24 horas, custodia de maletas, wifi de alta velocidad y salones de reuniones pequeños por un precio medio de EUR 60 a EUR 120 por noche.

Asimismo, el **Hotel Santa Isabel** se define como un establecimiento de gestión tradicional de dos estrellas que ocupa una casa señorial del siglo XV junto a la judería, aprovechando el valor arquitectónico de su patio central y su terraza monumental con habitaciones clásicas de iluminación natural y recepción extendida por un rango de EUR 50 a EUR 100 por noche.

En el segmento económico, el **Hotel LUX San Miguel** responde al concepto de hotel urbano independiente de tres estrellas en el casco histórico que ofrece estancias de acabados sencillos con suelos de parqué o baldosa, reduciendo las infraestructuras comunes y delegando las comidas en la oferta de restauración del entorno por una tarifa media de EUR 45 a EUR 75 por noche.

Como alternativa de patrimonio rehabilitado, el **Hotel Abad Toledo** es un establecimiento de tres estrellas situado en una antigua herrería del siglo XIX junto a la Puerta de Bisagra que integra piedra y madera originales con un interiorismo moderno, ofreciendo recepción 24 horas, cafetería de desayunos buffet y estacionamiento concertado por un coste de EUR 70 a EUR 145 por noche.

Por último, las opciones de una estrella muestran perfiles estrictamente económicos, donde el **Hotel Sol** se orienta a la pernoctación básica en una vía peatonal suprimiendo áreas recreativas y comedores por una tarifa de EUR 45 a EUR 75 por noche, mientras que el **Hotel Medina** responde al modelo de alojamiento bajo coste a escasos metros de la Plaza de Zocodover con estancias funcionales y discretas que apoyan su restauración en los comercios adyacentes por un precio medio de EUR 40 a EUR 80 por noche.

LOCATION: BARCELONA	STAFF	CONFORT	FACILITIES AND SERVICES	VALUE FOR MONEY	CLEANING	LOCATION	TOTAL
Bestprice Gracia	9,2	8,9	8,3	8,4	9	8,6	8,6
Bestprice Diagonal	9,2	8,9	8,3	8,6	9,2	8,6	8,5
Bestprice Maragall	9,3	9,2	8,8	8,7	9,3	8,8	8,9
Bestprice Barcelona Stadium	9,1	8,7	8,6	8,5	8,9	8,7	8,5
Glories Hotel	9	8,3	8	7,8	8,4	8,8	8,1
Best From Maritim Hotel	8,6	8	7,7	7,3	8	8,5	7,7
Alguer Camp Nou Hotel	9,1	8,4	8,1	8,1	8,7	8,8	8,3
Smartroom Barcelona Hotel	9,2	8,9	8,5	8,1	9	8,5	8,6
Transit Hotel	9,3	8,8	8,5	8,4	9	9,3	8,5
Vincci Bit Hotel	9	9,1	8,8	8,3	9,1	8,5	8,6
Vincci Maritimo Hotel	9	9,2	8,8	8,4	9,1	8,6	8,7
Ibis Style Barcelona Centre Hotel	9,2	8,7	8,4	8,1	8,8	9,3	8,4
Ibis Barcelona Centre Sagrada Familia Hotel	9,3	8,8	8,5	8,2	8,8	9,5	8,6
Ibis Barcelona Meridiana Hotel	8,8	8,4	8,1	7,9	8,5	8,1	8,1
Ibis Styles Barcelona City Bogatell Hotel	9,1	8,8	8,5	8,1	8,8	8,7	8,5
Ibis Barcelona Centre Hotel	9,3	8,8	8,5	8,2	8,8	9,5	8,6
BYPILLOW Flamant Hotel	8,9	9	8,7	8,3	9	8,6	8,5
BYPILLOW House Hotel	9,1	8,8	8,5	8,3	8,8	8,3	8,4
easyHotel Barcelona La Sagrera	9,2	8,7	8,3	8,2	8,8	8,7	8,4
Travelodge Barcelona Poblenou Hotel	8,7	8,5	8,1	8,1	8,6	8,7	8,2
AVERAGE PEERS	**9,1**	**8,7**	**8,4**	**8,1**	**8,8**	**8,8**	**8,4**
AVERAGE BESTPRICE	**9,2**	**8,9**	**8,5**	**8,6**	**9,1**	**8,7**	**8,6**

LOCATION: MADRID	STAFF	CONFORT	FACILITIES AND SERVICES	VALUE FOR MONEY	CLEANING	LOCATION	TOTAL
Bestprice Alcalá	9,7	9,3	9	9,1	9,4	8,8	9,2
Bestprice Alegría	9,7	9,5	9,2	9,2	9,6	8,6	9,2
Ibis Madrid Centro Las Ventas Hotel	9,2	8,7	8,4	8,1	8,8	9,1	8,5
Ibis Madrid Alcalá Hotel	9	8,5	8,3	8,2	8,7	8,2	8,3
Ibis Madrid Albasanz Hotel	9	8,8	8,5	8,5	9	8,2	8,5
Ibis Budget Madrid Centro Las Ventas Hotel	8,9	8,1	7,8	7,8	8,4	8,5	7,9
Ibis Budget Aeropuerto Hotel	8,5	8,4	8	7,9	8,6	7,8	7,9
easyHotel Madrid Alcalá	9	8,6	8,3	8,2	8,7	8	8,2
AYZ Ulises Hotel	6,4	6,8	6,6	6,9	7	7,7	6,2
AYZ Javier Cabrini Hotel	6,4	7	6,6	7	7,1	7,7	6,4
Julia Hotel	9,0	9,0	8,6	8,4	9,1	8,3	8,6
DWO Yuste Alcalá Hotel	9,4	9,1	9	8,7	9,3	8,5	8,9
DWO Alcalá Colours Hotel	9,1	8,9	8,6	8,1	8,9	8,4	8,5
Travelodge Madrid Metropolitano Hotel	9	9,1	8,8	8,5	9,1	8,3	8,7
AVERAGE PEERS	**8,6**	**8,4**	**8,1**	**8,0**	**8,6**	**8,2**	**8,1**
AVERAGE BESTPRICE	**9,7**	**9,4**	**9,1**	**9,2**	**9,5**	**8,7**	**9,2**

LOCATION: GIRONA	STAFF	CONFORT	FACILITIES AND SERVICES	VALUE FOR MONEY	CLEANING	LOCATION	TOTAL
Bestprice Girona	9,2	9,1	8,5	8,7	9,2	9,3	8,6
Peninsular Hotel	9,2	8,9	8,5	8,3	9	9,6	8,5
Ultonia Hotel	8,8	8,4	8,1	7,8	8,5	9,3	8
Best Westerm CMC Hotel	8,8	8,7	8,4	8	8,7	8,1	8,2
Ibis Budget Girona Costa Brava	8,3	7,5	7,3	7,2	7,7	7,6	7,3
Ibis Griona Costa Brava Hotel	8,4	8,1	7,8	7,9	8,2	7,8	7,9
BYPILLOW The Bloom Hotel	8,5	8,6	8,2	8,1	8,7	9,2	8,1
BYPILLOW Erba Hotel	8,9	8,7	8,3	8,1	8,8	9	8,2
B&B Girona 2 Hotel	8,8	8,2	8,1	8,1	8,3	8	8
B&B Girona 3 Hotel	8,9	8,6	8,4	8,3	8,7	8,4	8,4
AVERAGE PEERS	**8,7**	**8,4**	**8,1**	**8,0**	**8,5**	**8,6**	**8,1**
AVERAGE BESTPRICE	**9,2**	**9,1**	**8,5**	**8,7**	**9,2**	**9,3**	**8,6**

LOCATION: VALENCIA	STAFF	CONFORT	FACILITIES AND SERVICES	VALUE FOR MONEY	CLEANING	LOCATION	TOTAL
Bestprice Valencia	9,7	9,4	9,1	9,1	9,5	8,7	9,2
Turia Hotel	9,1	8,9	8,5	8,5	9	8,8	8,6
Kramer Hotel	9,5	9,4	9,1	9	9,4	8,9	9,1
Casual del Cine Valencia Hotel	9,5	8,7	8,3	8,4	8,8	9,7	8,6
You & Company Quart Boutique Hotel	9,6	8,9	8,7	8,5	8,9	9,2	8,7
NH Valencia Las Ciencias Hotel	8,7	8,3	7,9	7,6	8,4	9	7,9
B&B Valencia Arena Hotel	9	8,2	8,2	8	8,3	8,2	8,2
easyHotel Valencia Ciutat Vella	9,2	8,6	8,2	8,1	8,8	8,9	8,3
AVERAGE PEERS	**9,2**	**8,7**	**8,4**	**8,3**	**8,8**	**9,0**	**8,5**
AVERAGE BESTPRICE	**9,7**	**9,4**	**9,1**	**9,1**	**9,5**	**8,7**	**9,2**

LOCATION: SANTILLANA DEL MAR	STAFF	CONFORT	FACILITIES AND SERVICES	VALUE FOR MONEY	CLEANING	LOCATION	TOTAL
Bestprice Santillana del Mar	8,3	8,6	8,1	8,2	8,7	9,1	8,1
Los Ángeles Hotel	9,7	8,6	8,4	8,7	9	9,5	8,7
Salldemar Hotel	9,6	9,1	8,8	9,1	9,3	9,2	9
Hostería Carmen	9,4	9,2	8,7	9	9,4	8,7	8,8
AVERAGE PEERS	**9,6**	**9,0**	**8,6**	**8,9**	**9,2**	**9,1**	**8,8**
AVERAGE BESTPRICE	**8,3**	**8,6**	**8,1**	**8,2**	**8,7**	**9,1**	**8,1**

LOCATION: TOLEDO	STAFF	CONFORT	FACILITIES AND SERVICES	VALUE FOR MONEY	CLEANING	LOCATION	TOTAL
Bestprice Toledo	9,4	8,9	8,6	8,8	9,1	9,7	8,8
Carlos V Hotel	9,4	9,2	8,9	8,9	9,3	9,6	8,9
Eurico Hotel	8,4	8,1	7,8	7,9	8,3	9,4	7,9
YIT Conquista de Toledo Hotel	8,6	7,9	7,5	7,8	8,1	9,2	7,7
Sercotel Toledo Imperial Hotel	8,8	8,8	8,4	8,7	8,9	9,6	8,5
Santa Isabel Hotel	9,4	9,1	8,8	9	9,4	9,6	8,9
LUX San Miguel Hotel	9,5	8,7	8,5	8,5	8,9	9,3	8,6
Abad Toledo Hotel	9,5	9	8,7	8,7	9,1	9,5	8,8
Sol Hotel	8,1	7,9	7,4	7,7	8,1	8,9	7,4
Medina Hotel	9	8,5	8,2	8,1	8,8	9,2	8,3
AVERAGE PEERS	**9,0**	**8,6**	**8,2**	**8,4**	**8,8**	**9,4**	**8,3**
AVERAGE BESTPRICE	**9,4**	**8,9**	**8,6**	**8,8**	**9,1**	**9,7**	**8,8**

El crecimiento como objetivo.

El crecimiento será destacable en los próximos años y esperamos que las ventas pasen de los EUR 9m de 2025 hasta los EUR 29m de 2031.

SALES PERFORMANCE											
EUR m	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026e**	**2027e**	**2028e**	**2029e**	**2030e**	**2031e**
Operating assets	2.0	4.2	5.5	7.4	8.8	10.8	11.7	12.0	11.5	11.0	11.8
		114.8%	29.4%	35.3%	18.5%	23.5%	8.4%	2.3%	-4.1%	-4.1%	6.7%
Projects							1.8	5.7	9.4	13.8	17.1
								219.8%	63.1%	47.6%	23.8%
Sales	**2.0**	**4.2**	**5.5**	**7.4**	**8.8**	**10.8**	**13.5**	**17.7**	**20.9**	**24.9**	**28.9**
		114.8%	29.4%	35.3%	18.5%	23.5%	25.0%	31.2%	17.7%	19.1%	16.2%
Hotels	4	4	5	7	8	11	16	16	21	22	22
Openings	1	0	1	2	1	3	5	0	5	1	0
Rooms	157	157	181	211	264	331	570	570	860	910	910

Source: Bestprice, GVC Gaesco estimates.

En los activos operativos hemos estimado un fuerte aumento de las ventas en 2026 (+24%) en especial por el incremento de las habitaciones disponibles dado que se produce la apertura de tres hoteles (Maragall, Toledo y Córdoba). En cuanto al RevPar se refiere, esperamos un crecimiento del 4% en especial gracias al ADR con una ocupación a la baja por la entrada de Toledo y Córdoba con ocupaciones por debajo de la media. En 2027 el incremento es de nuevo debido al incremento de las habitaciones disponibles (los 3 hoteles del 2026 se abrieron a lo largo del año), al igual que en 2028 y en 2029/2030 hemos asumido cierto descenso de ventas asumiendo de esta forma cierta ciclicidad en nuestras estimaciones.

REVPAR BREAKDOWN OPERATING ASSETS											
	2021	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026e**	**2027e**	**2028e**	**2029e**	**2030e**	**2031e**
ADR	47.6	79.8	95.9	104.5	97.5	102.3	103.9	105.2	103.1	101.1	103.7
		67.7%	20.1%	9.0%	-6.7%	5.0%	1.5%	1.3%	-2.0%	-2.0%	2.6%
Occupancy	81.2%	92.4%	93.6%	94.9%	94.8%	93.5%	93.4%	94.4%	92.4%	90.4%	94.0%
		13.8%	1.3%	1.4%	-0.1%	-1.4%	-0.1%	1.0%	-2.1%	-2.2%	4.0%
RevPar	**38.7**	**73.7**	**89.8**	**99.2**	**92.4**	**95.7**	**97.0**	**99.3**	**95.2**	**91.3**	**97.4**
		90.7%	21.7%	10.5%	-6.8%	3.6%	1.4%	2.3%	-4.1%	-4.1%	6.7%
Available rooms	**50,794**	**57,208**	**60,843**	**74,506**	**94,750**	**113,028**	**120,815**	**120,815**	**120,815**	**120,815**	**120,815**
		12.6%	6.4%	22.5%	27.2%	19.3%	6.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
PROJECTS											
	2021	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026e**	**2027e**	**2028e**	**2029e**	**2030e**	**2031e**
ADR							79.1	81.8	86.0	87.2	90.0
								3.3%	5.1%	1.5%	3.2%
Occupancy							70.7%	80.5%	79.9%	78.4%	90.0%
								14.0%	-0.8%	-1.9%	14.8%
RevPar							**55.9**	**65.9**	**68.7**	**68.4**	**81.0**
								17.8%	4.3%	-0.5%	18.5%
Available rooms							**32,120**	**87,235**	**136,358**	**202,210**	**211,335**
								171.6%	56.3%	48.3%	4.5%
TOTAL											
	2021	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026e**	**2027e**	**2028e**	**2029e**	**2030e**	**2031e**
ADR	47.6	79.8	95.9	104.5	97.5	102.3	99.7	96.3	94.6	92.9	95.1
		67.7%	20.1%	9.0%	-6.7%	5.0%	-2.5%	-3.5%	-1.7%	-1.9%	2.4%
Occupancy	81.2%	92.4%	93.6%	94.9%	94.8%	93.5%	88.7%	88.6%	85.8%	82.9%	91.5%
		13.8%	1.3%	1.4%	-0.1%	-1.4%	-5.2%	-0.1%	-3.2%	-3.4%	10.3%
RevPar	**38.7**	**73.7**	**89.8**	**99.2**	**92.4**	**95.7**	**88.4**	**85.3**	**81.2**	**77.0**	**87.0**
		90.7%	21.7%	10.5%	-6.8%	3.6%	-7.6%	-3.6%	-4.8%	-5.2%	13.0%
Available rooms	**50,794**	**57,208**	**60,843**	**74,506**	**94,750**	**113,028**	**152,935**	**208,050**	**257,173**	**323,025**	**332,150**
		12.6%	6.4%	22.5%	27.2%	19.3%	35.3%	36.0%	23.6%	25.6%	2.8%

Source: Bestprice, GVC Gaesco estimates.

En los proyectos esperamos que las ventas alcancen los EUR 17m en 2031 tras la entrada en explotación de 11 nuevos hoteles de los cuales 4 se abrirán en 2027, 1 en 2028, otros 5

en 2029 y 1 en 2030. Hemos asumido un progresivo crecimiento del RevPar hasta los EUR 81/Acción en 2031, un 17% menos que en los activos operativos y también hemos asumido una ocupación algo inferior.

En nuestras estimaciones hemos incluido las siguientes hipótesis para estimar el coste de personal:1) Recepcionistas. 5 empleados por hotel. 3 empleados en tres turnos más dos empleados más para suplir a los anteriores en los días de descanso y las vacaciones. Uno de los recepcionistas ejerce también el rol de director de hotel; 2) Limpiadoras. Una empleada por cada 12 habitaciones más un 50% más de empleadas para cubrir los días de descanso y las vacaciones; 3) Mantenimiento. Un empleado por ciudad. En los días de descanso/vacaciones es sustituido por una empresa de servicios. Con estas hipótesis esperamos que la plantilla a final de año pase de los 70 empleados a los 232 empleados en 2030 y asumimos que el coste de personal pase del 26% de los gastos de explotación en 2025 hasta el 35% del 2031. Por el contrario, esperamos que el peso de los otros gastos de explotación se reduzca del 30% al 25% en 2031.

En total esperamos que el margen EBITDA se mantenga en niveles elevados en los próximos años asumiendo muy buenos márgenes para los activos operativos e inferiores para los proyectos.

EBITDA MARGINS											
	2021	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026e**	**2027e**	**2028e**	**2029e**	**2030e**	**2031e**
Operating assets	23.8%	36.8%	24.9%	40.6%	40.2%	38.4%	40.2%	39.9%	39.0%	39.0%	39.4%
Projects							11.9%	31.1%	31.2%	34.3%	36.7%
TOTAL	**23.8%**	**36.8%**	**24.9%**	**40.6%**	**40.2%**	**38.4%**	**36.4%**	**37.1%**	**35.5%**	**36.4%**	**37.8%**

Source: Bestprice, GVC Gaesco estimates.

Si miramos a la estructura de márgenes por tipo de activo destacamos: 1) **Los activos operativos en 2026**. Se trataría de 11 activos de los cuales 3 serían activos en propiedad y en resto en alquiler. Para los activos en propiedad hemos asumido márgenes entre el 45% y el 54%. Entre los activos en alquiler primero están los activos que ya llevan muchos años en cartera y que cuentan con unos ventajosos contratos de alquiler (Diagonal, Gracia) en donde los márgenes son superiores al 45%. También están activos más recientes en donde se ha llevado a cabo una inversión en reposicionamiento o en desarrollo como el caso de Alegría o Maragall con márgenes superiores al 40%. Por último, estarían hoteles bajo un contrato de gestión (Santillana, Toledo, Córdoba), con inversión mínima en donde los márgenes estarían entre el 7%/15%; 2) **Los proyectos**. Aquí hemos considerado márgenes algo inferiores para los activos en propiedad (40%), márgenes de activos en alquiler en reposicionamiento o desarrollo en el rango 24%/40% y de activos con contrato de gestión y por tanto reducida inversión en el 14%.

El incremento de la deuda y el incremento del tipo llevará aparejado el incremento del coste financiero en los próximos años hasta alcanzar más de un EUR 1m en 2031 (EUR 0,3m en 2026). Recordamos que en 2026 hemos considerado una ampliación de capital por importe de EUR 10m. A efectos de la tasa impositiva hemos considerado un 25%.

ACCOUNT RESULTS							
EUR m	**2,025**	**2026e**	**2027e**	**2028e**	**2029e**	**2030e**	**2031e**
Sales	8.8	10.8	13.5	17.7	20.9	24.9	28.9
EBITDA	**3.5**	**4.2**	**4.9**	**6.6**	**7.4**	**9.0**	**10.9**
D&A/other	-1.6	-1.5	-1.7	-1.9	-2.1	-2.3	-2.5
Financial result	-0.3	-0.3	-0.4	-0.7	-1.2	-1.5	-1.3
BAI	**1.6**	**2.3**	**2.8**	**4.0**	**4.1**	**5.3**	**7.2**
Taxes	-0.4	-0.6	-0.7	-1.0	-1.0	-1.3	-1.8
Net income	**1.2**	**1.8**	**2.1**	**3.0**	**3.1**	**4.0**	**5.4**

Source: Bestprice, GVC Gaesco estimates.

Ampliará el capital para financiar el crecimiento.

Para financiar el desarrollo de sus proyectos, BESTPRICE planea llevar a cabo una ampliación de capital por un importe de EUR 10,3m en 2026.

El valor de referencia para la ampliación de capital que hemos asumido es de EUR 43,5m (EUR 2,14/Acción) lo que supondrá la emisión de 4,8 millones de nuevas acciones.

Esta ampliación de capital le permitirá financiar su plan de inversiones que se eleva a EUR 51m de los cuales EUR 46m están pendientes de ser desembolsados. Los años de mayor inversión corresponden a los años 2028 y 2029 en donde se aglutinan los proyectos en propiedad que requieren un alto desembolso.

Aparte de estas inversiones en los activos en desarrollo, BESTPRICE lleva a cabo continuas inversiones destinadas a la mejora de los hoteles. Estas inversiones están incluidas dentro del EBITDA y suelen representar un 2%/3% de las ventas anuales.

INVESTMENTS BREAKDOWN									
EUR m	Rooms	Investment	Pending investment	2026e	2027e	2028e	2029e	2030e	Opening
Maragall	29	3.0	0.1	0.1					Mar-26
Golden	40	2.5	2.5	1.0	1.5				Jun-27
Benidorm	43	1.0	1.0	1.0	0.0				Jun-27
Murcia	50	0.5	0.5	0.5	0.0				Jun-27
Málaga	43	5.0	3.8	2.0	1.8				Jun-27
Logroño	63	3.0	2.9	0.7	2.1				Jan-28
San Blas	75	4.0	4.0		2.0	2.0			Jan-29
Málaga 2	50	7.1	7.1			3.6	3.6		Aug-29
Valencia 2	65	7.4	7.4			3.7	3.7		Dec-29
Madrid 4	70	8.5	8.5			4.3	4.3		Jun-29
Valencia 3	30	3.4	3.4			1.7	1.7		Dec-29
Madrid 5	50	5.3	5.3			0.0	2.7	2.7	Jun-30
TOTAL	**608**	**50.7**	**46.5**	**5.3**	**7.5**	**15.2**	**15.9**	**2.7**	

Source: Bestprice, GVC Gaesco estimates.

Con la ampliación de capital en 2026 pensamos que el cash flow libre será positivo en ese año (EUR 7m) con unas inversiones de EUR 5m. En los tres años siguientes el cash flow libre será negativo por las fuertes inversiones y a pesar del crecimiento del EBITDA que pasa de los EUR 4m del 2026 hasta los EUR 7m del 2029. No será hasta el año 2030 en donde veremos una generación de caja positiva.

CF STATEMENT								
EUR m	2025	2026e	2027e	2028e	2029e	2030e	2031e	26-31
EBITDA	**3.5**	**4.2**	**4.9**	**6.6**	**7.4**	**9.0**	**10.9**	**43.0**
Adjustments	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Cash Flow	**3.6**	**4.2**	**4.9**	**6.6**	**7.4**	**9.0**	**10.9**	**43.0**
Financial result	-0.3	-0.3	-0.4	-0.7	-1.2	-1.5	-1.3	-5.4
Dividends	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Taxes	0.0	-0.6	-0.7	-1.0	-1.0	-1.3	-1.8	-6.4
Operating CF	**3.2**	**3.3**	**3.8**	**4.9**	**5.2**	**6.2**	**7.9**	**31.2**
Investments	-3.0	-5.3	-7.5	-15.2	-15.9	-2.7	0.0	-46.5
Divestments	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Dividends	0.0	-1.5	-1.5	-1.5	-1.5	-1.5	-1.5	-8.9
WC	-0.7	-0.2	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.6
Share issue	0.0	10.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.3
Other	-0.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
CF Libre	**-0.5**	**6.9**	**-5.2**	**-11.9**	**-12.3**	**2.0**	**6.3**	**-14.2**
ND	**6.2**	**-0.7**	**4.5**	**16.4**	**28.7**	**26.7**	**20.4**	
ND/EBITDA	**1.8**	**-0.2**	**0.9**	**2.5**	**3.9**	**2.9**	**1.9**	

Source: Bestprice, GVC Gaesco estimates.

En el periodo 2026-2031 esperamos un incremento de deuda neta de EUR 14m por las fuertes inversiones (EUR 46m), el pago de dividendos (EUR 9m) y a pesar de la generación de caja (EUR 31m) y la ampliación de capital (EUR 10m).

El ratio DN/EBITDA alcanza su máximo en 2029 (3,9x) y se reduce posteriormente hasta 1,9x en 2031. A futuro BESTPRICE planea llevar a cabo nuevas ampliaciones de capital para continuar financiando su crecimiento.

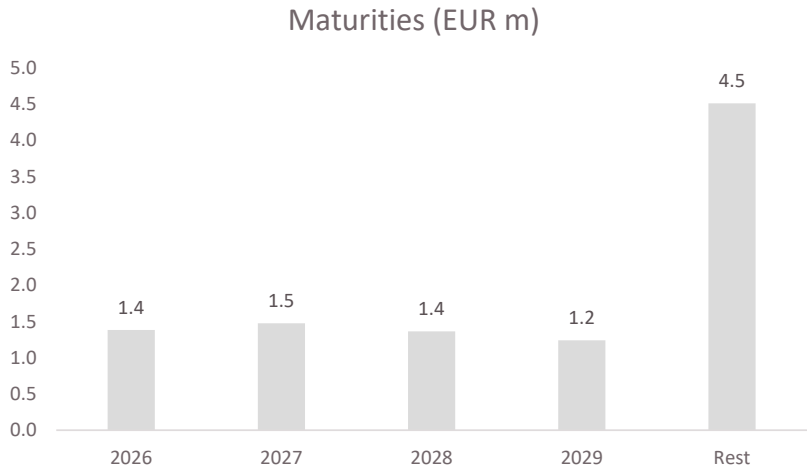
BESTPRICE cuenta también con la posibilidad de vender alguno de sus activos en propiedad permaneciendo como arrendatario si fuera necesario.

La deuda financiera bruta se elevó en 2025 a EUR 10m, que es variable con la excepción del préstamo ICO. El coste contable fue del 4,2% en 2025, es del 4,3% en el 1S26 y lo hemos elevado hasta el 6,2% en 2027.

2025 FINANCIAL STRUCTURE				
EUR m	**s/t**	**l/t**	**TOTAL**	**Maturity**
Caixa Mortgage Loan	0.2	2.0	2.2	01/03/2035
Caixa ICO loan	0.1	0.1	0.2	07/04/2028
ICF loan	0.0	1.1	1.2	25/05/2040
BBVA loan	0.2	0.3	0.5	27/07/2028
Santander loan	0.3	1.1	1.4	20/07/2030
Caixabank loan	0.1	1.7	1.8	01/12/2039
Caixabank loan	0.3	1.1	1.4	06/06/2030
Deutsche Loan	0.2	1.1	1.4	17/05/2031
TOTAL	**1.4**	**8.6**	**10.0**	

Source: Bestprice.

Los próximos vencimientos de deuda bruta muestran importes superiores al millón de euros.



BESTPRICE inició el pago de dividendos en 2026 con el desembolso de EUR 0.05 (EUR 1,5m), que hemos mantenido en el tiempo.

Los proyectos apoyan la valoración.

Valoramos BESTPRICE en base a un descuento de cash flows a largo plazo en el que tenemos en cuenta una tasa de descuento del 10% y un EV/EBITDA residual de 12x. Esto compara con el 7% y el EV/residual de 8,5x que empleamos para Meliá. Este mayor EV/residual lo justificamos en el gran crecimiento que esperamos en BESTPRICE (+12% crecimiento anual medio en EBITDA hasta 2036).

En nuestras estimaciones hemos asumido cierta ciclicidad en los años 2029/2030, crecimiento del ADR del 2%/3% dependiendo de que activo se trate y una ocupación elevada.

DCF VALUATION EUR m	2026e	2027e	2028e	2029e	2030e	2031e	2032e	2033e	2034e	2035e	2036e	Residual
Sales	10.8	13.5	17.7	20.9	24.9	28.9	29.8	30.7	31.6	32.5	33.4	
	23.5%	25.0%	31.2%	17.7%	19.1%	16.2%	3.3%	3.0%	2.8%	2.8%	2.8%	
EBITDA	**4.2**	**4.9**	**6.6**	**7.4**	**9.0**	**10.9**	**11.4**	**11.7**	**12.1**	**12.4**	**12.8**	
	18.1%	18.5%	33.6%	12.7%	22.0%	20.8%	4.3%	3.1%	2.9%	2.9%	2.9%	
EBITDA Margin	38.4%	36.4%	37.1%	35.5%	36.4%	37.8%	38.2%	38.2%	38.2%	38.3%	38.3%	
Amortizations	-1.5	-1.7	-1.9	-2.1	-2.3	-2.5	-2.6	-2.6	-2.7	-2.8	-2.9	
% Sales	-14.0%	-12.5%	-10.5%	-10.0%	-9.2%	-8.6%	-8.6%	-8.6%	-8.6%	-8.6%	-8.6%	
EBIT	**2.6**	**3.2**	**4.7**	**5.3**	**6.8**	**8.4**	**8.8**	**9.1**	**9.4**	**9.6**	**9.9**	
	29.3%	22.4%	45.9%	13.4%	26.5%	25.2%	4.5%	3.1%	2.9%	2.9%	2.9%	
Taxes on EBIT	-0.7	-0.8	-1.2	-1.3	-1.7	-2.1	-2.2	-2.3	-2.3	-2.4	-2.5	
	29.3%	22.4%	45.9%	13.4%	26.5%	25.2%	4.5%	3.1%	2.9%	2.9%	2.9%	
NOPAT	**2.0**	**2.4**	**3.5**	**4.0**	**5.1**	**6.3**	**6.6**	**6.8**	**7.0**	**7.2**	**7.4**	
	29.3%	22.4%	45.9%	13.4%	26.5%	25.2%	4.5%	3.1%	2.9%	2.9%	2.9%	
W.C.	-0.2	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	
% Sales	-1.6%	-0.7%	-0.5%	-0.3%	-0.3%	-0.4%	-0.3%	-0.3%	-0.3%	-0.3%	-0.3%	
Investment	-5.3	-7.5	-15.2	-15.9	-2.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Investment (%)	-48.9%	-55.1%	-85.9%	-76.1%	-10.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
Cash Flow	**-2.0**	**-3.4**	**-9.9**	**-9.9**	**4.6**	**8.7**	**9.1**	**9.4**	**9.6**	**9.9**	**10.2**	**153.4**

Source: GVC Gaesco estimates.

Llegamos a una valoración post money de EUR 77m a la que deducimos los EUR 10m de la ampliación de capital y llegamos a una valoración pre money de EUR 67m (EUR 3,3/Acción) que compara con el precio de la ampliación de capital que hemos asumido (EUR 2,14/Acción, EUR 43,5m). Nuestro precio objetivo post money se eleva a EUR 3,1/Acción al incluir las acciones provenientes de la ampliación de capital (4,8 millones de acciones) y deducirle la autocartera (0,1 millones).

DCF VALUATION EUR m	Dic 27	Dic 28	Dic 29	Dic 30	Dic 31
POST MONEY EV	82.2	100.3	120.2	127.6	131.7
ND	-4.5	-16.4	-28.7	-26.7	-20.4
POST MONEY EQUITY (EUR m)	**77.7**	**83.9**	**91.5**	**100.9**	**111.3**
Shares post money	25.1	25.1	25.1	25.1	25.1
POST MONEY TP	**3.1**	**3.3**	**3.6**	**4.0**	**4.4**
Revaluation potential	44.3%	55.8%	70.0%	87.5%	106.6%
Share issue price (EUR/Share)	2.1				
Share issue price (EUR m)	43.5				
POST MONEY EQUITY (EUR m)	77.7				
Share issue (EUR m)	-10.3				
PRE MONEY EQUITY (EUR m)	**67.4**				
Current shares ex treasury shares (m)	20.3				
PRE MONEY EQUITY (EU/Share)	**3.3**				
Revaluation potential	54.7%				

Source: GVC Gaesco estimates.

TP Sensitivity

WACC \ Residual EV/EBITDA	11.5	12.0	12.5
9.5%	3.1	3.2	3.3
10.0%	3.0	**3.1**	3.2
10.5%	2.9	3.0	3.1

Source: GVC Gaesco estimates

Con nuestra valoración llegamos a un múltiplo de 7,5x en 2031 gracias al fuerte crecimiento que esperamos para los próximos años.

MAIN RATIOS AT SHARE ISSUE	2027e	2028e	2029e	2030e	2031e
EV (EUR m)	48.0				
SHARE ISSUE (EUR m)	43.5				
EBITDA	4.9	6.6	7.4	9.0	10.9
EV/EBITDA	**9.8**	**7.3**	**6.5**	**5.3**	**4.4**
NI	**2.1**	**3.0**	**3.1**	**4.0**	**5.4**
P/E	**20.5**	**14.6**	**14.1**	**11.0**	**8.1**
ROE	**16.8%**	**21.8%**	**20.2%**	**22.8%**	**26.3%**
ROCE	**13.5%**	**11.2%**	**8.8%**	**11.1%**	**14.6%**
OpFCF (EUR m)	3.7	4.8	5.1	6.2	7.8
OpFCF yield	**8.6%**	**11.0%**	**11.7%**	**14.2%**	**17.8%**

Source: GVC Gaesco estimates.

MAIN RATIOS AT GVC VALUATION	2027e	2028e	2029e	2030e	2031e
EV POST MONEY (EUR m)	82.2				
EQUITY POST MONEY (EUR m)	77.7				
EBITDA	4.9	6.6	7.4	9.0	10.9
EV/EBITDA	**16.7**	**12.5**	**11.1**	**9.1**	**7.5**
NI	**2.1**	**3.0**	**3.1**	**4.0**	**5.4**
P/E	**36.6**	**26.0**	**25.1**	**19.7**	**14.4**
ROE	**16.8%**	**21.8%**	**20.2%**	**22.8%**	**26.3%**
ROCE	**13.5%**	**11.2%**	**8.8%**	**11.1%**	**14.6%**
OpFCF (EUR m)	3.7	4.8	5.1	6.2	7.8
OpFCF yield	**4.8%**	**6.2%**	**6.6%**	**8.0%**	**10.0%**

Source: GVC Gaesco estimates.

El ratio EV/EBITDA 2027 medio del sector hotelero está en las 13x y se distribuye de la siguiente manera:

- **Hoteleras americanas** (16x EV/EBITDA). 4 grandes compañías con tres de ellas centradas en el asset light (Marriot, Hilton, Wyndham) y con una compañía tradicionalmente bajo un modelo mixto de propiedad y asset light, pero que está completando su transformación hacia el modelo asset light (Hyatt).
- **Hoteleras europeas** (13x). En UK está Intercontinental (asset light, gestión/franquicia) y Whitbread que cuenta con activos en propiedad y alquiler. Accor está centrada en la gestión y la franquicia y Scandic en el alquiler a largo plazo.
- **España** (7,2x). Está Meliá con activos en propiedad, en gestión, alquiler y franquicia.

BESTPRICE cuenta con un margen superior al sector, elevado ROCE/ROE, un excelente patrón de crecimiento, aunque no está lo suficientemente diversificada y no cuenta con un largo historial como el de estas compañías cotizadas.

PEER COMPARISON Company	Market Cap	Country	Mean EBITDA Margin 2026	EV/EBITDA 2026	EV/EBITDA 2027	P/E 2026	P/E 2027	Net Debt /EBITDA 2026	ROCE 2026
Accor	10,302.4	FRANCE	21.9%	10.6	9.7	20.6	17.0	2.4	9.1%
Melia	2,278.0	SPAIN	25.9%	7.8	7.2	14.2	12.7	3.8	8.0%
Whitbread	5,209.4	UNITED KINGDOM	35.7%	9.3	8.7	14.6	13.3	5.0	6.9%
Intercontinental	21,837.7	UNITED KINGDOM	26.4%	19.4	18.0	28.9	25.8	2.6	58.2%
Scandic Hotels Group	1,960.9	SWEDEN	11.5%	27.8	21.9	16.8	12.5	20.1	4.7%
Marriot	92,148.8	UNITED STATES	21.7%	20.0	18.8	33.7	30.2	2.9	25.0%
Hilton	71,038.5	UNITED STATES	31.2%	22.7	21.0	39.0	34.1	3.1	32.5%
Hyatt	14,617.1	UNITED STATES	16.4%	17.0	14.7	49.2	36.1	3.0	6.0%
Wyndham	4,798.2	UNITED STATES	50.1%	10.7	10.1	15.2	13.8	3.5	16.7%
Minor	3,093.5	THAILAND	25.9%	5.0	4.7	12.8	11.6	2.3	6.9%
Average			**26.7%**	**15.0**	**13.5**	**24.5**	**20.7**	**4.9**	**17.4%**
Average Spain			**25.9%**	**7.8**	**7.2**	**14.2**	**12.7**	**3.8**	**8.0%**
Average Europe			**24.3%**	**15.0**	**13.1**	**19.0**	**16.3**	**6.8**	**17.4%**
Average Europe ex Int/Scandic			**27.8%**	**9.2**	**8.5**	**16.5**	**14.4**	**3.7**	**8.0%**
Average US			**29.8%**	**17.6**	**16.2**	**34.3**	**28.5**	**3.1**	**20.0%**

Source: JCF

Fortalezas.

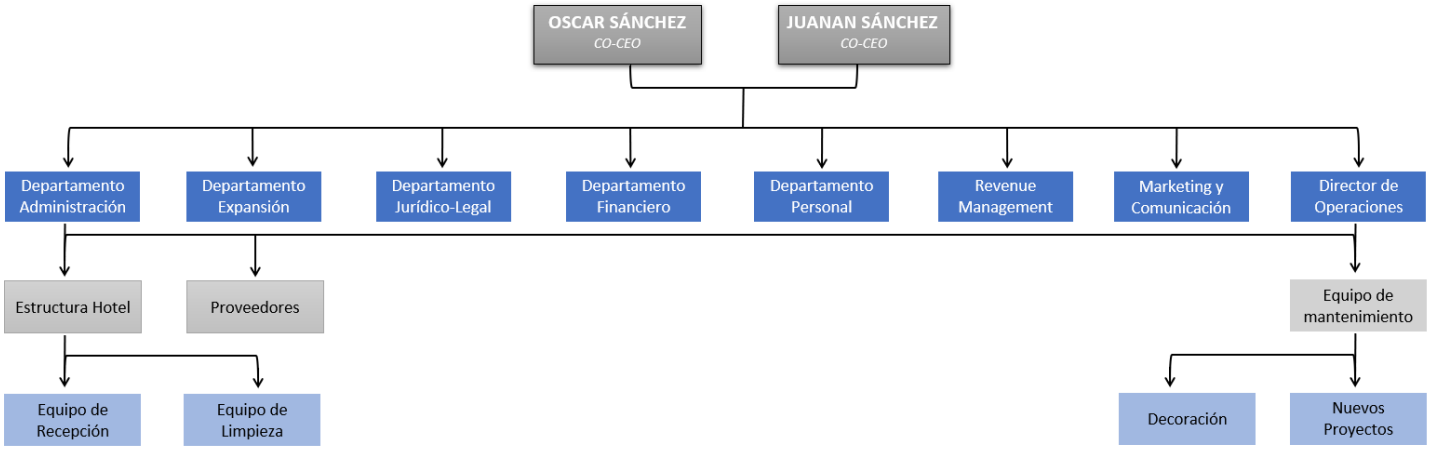
Repasamos las principales fortalezas de BESTPRICE:

- Posicionamiento estratégico en el segmento de los hoteles económicos premium, con una propuesta de valor clara, diferenciada y fácilmente reconocible por el cliente.
- Estructura de gestión ágil y elevada rapidez en la toma de decisiones, lo que permite detectar, analizar y ejecutar nuevas oportunidades con mayor eficacia.
- Equipo de management con experiencia empresarial y con capacidad para transformar los objetivos estratégicos en resultados operativos y financieros.
- Equipo humano de Recepción y Guest Services profesional, capaz de proporcionar un servicio cercano, ágil y personalizado, reconocido mediante las valoraciones de los clientes.
- Departamento de Pisos plenamente alineado con los valores de calidad, limpieza, eficiencia y atención al detalle de la compañía.
- Mantenimiento y capex permanente: aplicando una política diaria de mantenimiento preventivo, proactivo y reactivo en todos los hoteles operativos, realizando de forma continua las inversiones necesarias para conservar las instalaciones en condiciones óptimas. La premisa es que cada hotel, cada espacio y cada habitación estén siempre impecables, actualizados y como nuevos para recibir a cada huésped, protegiendo así la calidad del servicio, la reputación de la marca y el valor de nuestros activos.
- Cultura corporativa orientada a la excelencia operativa, la productividad, el control de costes y la satisfacción del huésped.
- Capacidad para construir, transformar y poner en funcionamiento nuevos establecimientos con niveles de inversión inferiores a los habituales entre otros operadores del sector.
- Elevada rentabilidad derivada de la combinación de altos niveles de ocupación, inversión eficiente, estructura de costes ligera y gestión rigurosa de los ingresos.
- Modelo híbrido de crecimiento que combina hoteles en propiedad con establecimientos explotados mediante contratos de arrendamiento a largo plazo.
- Capacidad demostrada para abrir e integrar nuevos hoteles en distintas ciudades, manteniendo la identidad de la marca y unos estándares homogéneos de confort, servicio y calidad.
- Escalabilidad acreditada del modelo de negocio, que permite aumentar el número de establecimientos preservando la rentabilidad, la eficiencia operativa, la calidad del servicio y los principales ratios de ocupación.
- Marca reconocida, presencia bursátil y compromiso con la transparencia, elementos que aportan credibilidad ante clientes, propietarios, entidades financieras, inversores y colaboradores.
- Ventaja competitiva derivada de su condición de compañía cotizada. Hoteles BESTPRICE es la única compañía española cotizada especializada en el segmento de los hoteles económicos premium, lo que representa una importante diferenciación frente a sus competidores. La presencia en los mercados de capitales incrementa la visibilidad y notoriedad de la marca, refuerza la transparencia y la credibilidad de la compañía y genera una mayor confianza entre inversores, entidades financieras, propietarios de activos, proveedores y potenciales socios estratégicos. Además, facilita el acceso a nuevas fuentes de financiación y proporciona a Hoteles BESTPRICE una plataforma privilegiada para atraer capital, incorporar nuevos accionistas, acometer operaciones corporativas y acelerar su plan de expansión mediante la adquisición, arrendamiento o gestión de nuevos establecimientos.

Alineada la propiedad y la gestión.

Los hermanos Oscar y Juanan Sánchez son los principales accionistas de BESTPRICE ostentando un 95% del capital.

El 5% restante cotiza en el Euronext desde octubre del 2022. BESTPRICE ha decidido cotizar únicamente en España, por lo que una vez conseguido excluirá de bolsa las acciones que actualmente cotizan en el Euronext.



Cinco son las personas que forman parte de la estructura corporativa de BESTPRICE. El resto de personal corresponde a las plantillas de los hoteles.

Oscar Sánchez es junto a su hermano Juanan copresidentes de la compañía y fundadores. Es licenciado en Económicas por la University of La Verne, California, y Master MBA en ESADE. Completó sus estudios con un Programa de Dirección en el IESE y un programa para directivos en Harvard Business School. Fue director general de Lycos Bertelsmann (1999-2003) y es fundador y director general de Tech Sales Group, empresa especializada en comunicación estratégica para pymes y start ups. Es también presidente de la Fundación Escuela Emprendedores que fomenta el espíritu emprendedor entre los estudiantes.

Juanan Sánchez. Copresidente de la compañía y fundador. Licenciado en la University of Wolverhampton y MBA por la University of Dundee en Escocia. Ha desempeñado cargos de alta dirección en Winterthur, Anuntis y Bodaclick.

Guillermo Sánchez. Es hermano de Oscar y Juanan. Licenciado en la University of Wolverhampton. Ejerce como director general de operaciones.

Las otras dos personas que forman parte de la estructura corporativa son **Carlos Ferrer** que ejerce de responsable del área de administración y operaciones con los hoteles tras ser promocionado de forma interna.

Hector Medina que es el nuevo director del área de revenue management y recursos humanos y es también una promoción interna.

El consejo de administración se compone de cinco miembros entre los que están Oscar Sánchez, Juanan Sánchez y Guillermo Sánchez.

Otro miembro del consejo de administración es **Eulali Arcós** que ejerce de secretario no consejero del consejo de administración y es el responsable del área jurídica. Es Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona. Abogado en ejercicio, especializado en Derecho Mercantil y Máster en Derecho Concursal. Asesora a sociedades en el funcionamiento habitual de sus negocios, en operaciones societarias, contratación mercantil y defensa en todo tipo de procedimientos judiciales del ámbito civil y mercantil.

Tomás Bustamante es el consejero independiente de BESTPRICE y es el responsable del área financiera, fiscal, contable y de auditoría. Es Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona, experto tributario en el sector inmobiliario y conferenciante en IESE Business School. En la actualidad presta sus servicios en la sociedad GEST 4 Gestió Legal y Assessorament Empresarial S.L. Tiene una dilatada carrera de más de 30 años de ejercicio profesional en el asesoramiento fiscal, contable y empresarial a todo tipo de empresas.

Hoteles BESTPRICE: Summary tables

PROFIT & LOSS (EURm)	12/2023	12/2024	12/2025	12/2026e	12/2027e	12/2028e
Sales	**5.5**	**7.4**	**8.8**	**10.8**	**13.5**	**17.7**
Cost of Sales & Operating Costs	-4.1	-4.4	-5.2	-6.7	-8.6	-11.2
Non Recurrent Expenses/Income	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EBITDA	**1.4**	**3.0**	**3.5**	**4.2**	**4.9**	**6.6**
EBITDA (adj.)*	**1.4**	**3.0**	**3.5**	**4.2**	**4.9**	**6.6**
Depreciation	-1.0	-2.5	-1.5	-1.5	-1.7	-1.9
Depreciation of Right-of-Use	0	0	0	0	0	0
EBITA	**0.4**	**0.5**	**2.0**	**2.6**	**3.2**	**4.7**
EBITA (adj)*	**0.4**	**0.5**	**2.0**	**2.6**	**3.2**	**4.7**
EBIT	**0.4**	**0.5**	**2.0**	**2.6**	**3.2**	**4.7**
EBIT (adj.)*	**0.4**	**0.5**	**2.0**	**2.6**	**3.2**	**4.7**
Net Financial Interest	-0.2	-0.4	-0.3	-0.3	-0.4	-0.7
Other Financials	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Associates	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Other Non Recurrent Items	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Earnings Before Tax (EBT)	**0.1**	**0.1**	**1.6**	**2.3**	**2.8**	**4.0**
Tax	-0.0	-0.0	-0.4	-0.6	-0.7	-1.0
Tax rate	*25.0%*	*25.0%*	*24.0%*	*25.0%*	*25.0%*	*25.0%*
Discontinued Operations	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Minorities	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Net Profit (reported)	**0.1**	**0.1**	**1.2**	**1.8**	**2.1**	**3.0**
Net Profit (adj.)	**0.1**	**0.1**	**1.3**	**1.8**	**2.1**	**3.0**

CASH FLOW (EURm)	12/2023	12/2024	12/2025	12/2026e	12/2027e	12/2028e
Cash Flow from Operations before change in NWC	1.2	2.6	3.2	3.3	3.8	4.9
Change in Net Working Capital	0.8	-0.1	-0.7	-0.2	-0.1	-0.1
Cash Flow from Operations	**1.9**	**2.5**	**2.5**	**3.1**	**3.7**	**4.8**
Capex	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Operating Free Cash Flow	**2**	**2**	**2**	**3**	**4**	**5**
Net Financial Investments	-4	-6	-3	-5	-7	-15
Dividends	-0.3	0.0	0.0	-1.5	-1.5	-1.5
Other (incl. Capital Increase & share buy backs)	1.4	2.3	-0.3	10.6	0.0	0.0
Change in Net Financial Debt	**-1.4**	**-1.6**	**-0.5**	**6.9**	**-5.2**	**-11.9**
NOPLAT	0.3	0.4	1.5	2.0	2.4	3.5

BALANCE SHEET & OTHER ITEMS (EURm)	12/2023	12/2024	12/2025	12/2026e	12/2027e	12/2028e
Net Tangible Assets	5.8	6.3	7.9	11.7	17.5	30.8
Net Intangible Assets (incl.Goodwill)	0.0	1.2	1.1	1.1	1.1	1.1
Right-of-Use Assets (Lease Assets)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Net Financial Assets & Other	0.2	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
Total Fixed Assets	**6.0**	**7.5**	**9.1**	**12.9**	**18.6**	**32.0**
Inventories	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Trade receivables	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Other current assets	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Cash (-)	-2.1	-4.1	-3.8	-10.7	-5.5	-1.0
Total Current Assets	**2.1**	**4.2**	**3.8**	**10.7**	**5.5**	**1.0**
Total Assets	**8.1**	**11.7**	**12.9**	**23.6**	**24.1**	**33.0**
Shareholders Equity	0.3	0.4	1.7	12.3	13.0	14.5
Minority	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total Equity	**0.3**	**0.4**	**1.7**	**12.3**	**13.0**	**14.5**
Long term interest bearing debt	5.5	8.7	8.6	8.6	8.6	16.0
Provisions	0.0	0.0	0.3	0.3	0.3	0.3
Lease Liabilities	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Other long term liabilities	0.0	0.0	-0.0	0.3	0.3	0.3
Total Long Term Liabilities	**5.5**	**8.7**	**8.9**	**9.2**	**9.2**	**16.6**
Short term interest bearing debt	0.7	1.2	1.4	1.4	1.4	1.4
Trade payables	1.5	1.4	0.9	0.7	0.6	0.5
Other current liabilities	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total Current Liabilities	**2.2**	**2.6**	**2.2**	**2.1**	**2.0**	**1.9**
Total Liabilities and Shareholders' Equity	**8.1**	**11.7**	**12.9**	**23.6**	**24.1**	**33.0**
Net Capital Employed	**4.5**	**6.2**	**8.2**	**12.2**	**18.0**	**31.5**
Net Working Capital	**-1.5**	**-1.4**	**-0.8**	**-0.7**	**-0.6**	**-0.5**

GROWTH & MARGINS	12/2023	12/2024	12/2025	12/2026e	12/2027e	12/2028e
Sales growth	*29.4%*	*35.4%*	*18.6%*	*23.4%*	*25.0%*	*31.2%*
EBITDA (adj.)* growth	***-12.3%***	***120.4%***	***17.2%***	***18.1%***	***18.5%***	***33.6%***
EBITA (adj.) growth*	*-44.6%*	*49.7%*	*285.3%*	*29.3%*	*22.4%*	*45.9%*
*EBIT (adj)*growth*	*-51.3%*	*38.3%*	*303.2%*	*34.5%*	*22.4%*	*45.9%*

Hoteles BESTPRICE: Summary tables

GROWTH & MARGINS	12/2023	12/2024	12/2025	12/2026e	12/2027e	12/2028e
Net Profit growth	*-78.2%*	*2.2%*	*1053.2%*	*37.1%*	*20.6%*	*41.0%*
EPS adj. growth	*-78.2%*	*2.2%*	*1053.2%*	*37.1%*	*7.9%*	*27.6%*
DPS adj. growth			*n.m.*	*0.0%*	*0.0%*	*0.0%*
EBITDA (adj) margin*	*24.9%*	*40.6%*	*40.1%*	*38.4%*	*36.4%*	*37.1%*
EBITA (adj) margin*	*6.5%*	*7.2%*	*23.2%*	*24.4%*	*23.9%*	*26.5%*
EBIT (adj) margin*	*6.4%*	*6.6%*	*22.4%*	*24.4%*	*23.9%*	*26.5%*

RATIOS	12/2023	12/2024	12/2025	12/2026e	12/2027e	12/2028e
Net Debt/Equity	n.m.	n.m.	3.6	-0.1	0.3	1.1
Net Debt/EBITDA	3.1	1.9	1.8	-0.2	0.9	2.5
Interest cover (EBITDA/Fin.interest)	6.5	7.9	10.1	14.4	12.4	9.2
Capex/D&A	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Capex/Sales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
NWC/Sales	-26.6%	-18.4%	-9.7%	-6.2%	-4.3%	-2.8%
ROE (average)	21.1%	29.4%	118.9%	25.0%	16.8%	21.8%
ROCE (adj.)	6.1%	5.9%	18.3%	16.3%	13.5%	11.2%
WACC	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%
ROCE (adj.)/WACC	0.6	0.6	1.8	1.6	1.3	1.1

PER SHARE DATA (EUR)***	12/2023	12/2024	12/2025	12/2026e	12/2027e	12/2028e
Average diluted number of shares	20.5	20.5	20.5	20.5	22.9	25.3
EPS (reported)	0.01	0.00	0.06	0.09	0.09	0.12
EPS (adj.)	0.01	0.01	0.06	0.09	0.09	0.12
BVPS	0.02	0.02	0.09	0.60	0.57	0.57
DPS	0.00	0.00	0.06	0.06	0.06	0.06

VALUATION	12/2023	12/2024	12/2025	12/2026e	12/2027e	12/2028e
EV/Sales	12.1	9.1	10.5	4.8	5.1	4.6
EV/EBITDA	48.5	22.4	26.2	12.4	14.1	12.3
EV/EBITDA (adj.)*	**48.5**	**22.4**	**26.2**	**12.4**	**14.1**	**12.3**
EV/EBITA	186.8	127.0	45.2	19.6	21.5	17.2
EV/EBITA (adj.)*	**186.8**	**127.0**	**45.2**	**19.6**	**21.5**	**17.2**
EV/EBIT	n.m.	n.m.	47.0	19.6	21.5	17.2
EV/EBIT (adj.)*	**n.m.**	**n.m.**	**47.0**	**19.6**	**21.5**	**17.2**
P/E (adj.)	**n.m.**	**n.m.**	**67.0**	**29.8**	**27.6**	**21.6**
P/BV	n.m.	n.m.	49.3	4.3	4.5	4.5
Total Yield Ratio	0.4%	0.0%	0.0%	2.8%	2.3%	2.3%
EV/CE	15.3	11.0	11.3	4.3	3.9	2.6
OpFCF yield	3.1%	4.1%	2.9%	5.9%	5.8%	7.4%
OpFCF/EV	2.9%	3.7%	2.7%	6.0%	5.4%	5.9%
Payout ratio	0.0%	0.0%	98.2%	68.4%	63.4%	49.7%
Dividend yield (gross)	0.0%	0.0%	2.3%	2.3%	2.3%	2.3%

EV AND MKT CAP (EURm)	12/2023	12/2024	12/2025	12/2026e	12/2027e	12/2028e
Price** (EUR)	3.02	3.00	4.20	2.56	2.56	2.56
Outstanding number of shares for main stock	20.5	20.5	20.5	20.5	25.3	25.3
Total Market Cap	**61.8**	**61.4**	**86.0**	**52.4**	**64.7**	**64.7**
Gross Financial Debt (+)	6.2	9.9	10.0	10.0	10.0	17.4
Cash & Marketable Securities (-)	-2.1	-4.1	-3.8	-10.7	-5.5	-1.0
Net Financial Debt	**4.2**	**5.8**	**6.2**	**-0.7**	**4.5**	**16.4**
Lease Liabilities (+)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Net Debt	**4.2**	**5.8**	**6.2**	**-0.7**	**4.5**	**16.4**
Other EV components	**0.0**	**0.0**	**0.0**	**0.0**	**0.0**	**0.0**
Enterprise Value (EV adj.)	**66.0**	**67.2**	**92.2**	**51.7**	**69.2**	**81.2**

Source: Company, GVC Gaesco Valores estimates.

Notes
** Where EBITDA (adj.) or EBITA (adj)= EBITDA (or EBITA) -/+ Non Recurrent Expenses/Income and where EBIT (adj)= EBIT-/+ Non Recurrent Expenses/Income*
***Price (in local currency): Fiscal year end price for Historical Years and Current Price for current and forecasted years*
****EPS (adj.) diluted= Net Profit (adj.)/Avg DIL. Ord. (+ Ord. equivalent) Shs. EPS (reported) = Net Profit reported/Avg DIL. Ord. (+ Ord. equivalent) Shs.*

Sector: Travel & Leisure/Hotels & Motels

Company Description: Bestprice is a hotel chain specialising in the premium budget segment, with a particularly strong presence in Madrid and Barcelona

European Coverage of the Members of ESN 1/2

Automobiles & Parts	Mem(*)
Brembo	BAK
Cie Automotive	GVC
Ferrari	BAK
Forvia	CIC
Gestamp	GVC
Michelin	CIC
Opmobility	CIC
Pirelli & C.	BAK
Renault	CIC
Stellantis	BAK
Valeo	CIC
Banks	**Mem(*)**
Alpha Bank	PSE
Banca Mps	BAK
Banco Sabadell	GVC
Banco Santander	GVC
Bank Of Cyprus	PSE
Bankinter	GVC
Bbva	GVC
Bcp	CBI
Bnp Paribas	CIC
Bper	BAK
Caixabank	GVC
Credem	BAK
Credit Agricole Sa	CIC
Eurobank	PSE
Intesa Sanpaolo	BAK
Kbc Group	CIC
National Bank Of Greece	PSE
Opb	PSE
Piraeus Bank	PSE
Societe Generale	CIC
Unicaja Banco	GVC
Unicredit	BAK
Basic Resources	**Mem(*)**
Acerinox	GVC
Altri	CBI
Arcelormittal	GVC
Elvalhalcor	PSE
Ence	GVC
Eramet	CIC
Ramada Investimentos	CBI
Savannah Resources	CBI
Semapa	CBI
The Navigator Company	CBI
Tubacex	GVC
Viohalco	PSE
Chemicals	**Mem(*)**
Air Liquide	CIC
Aquafil	BAK
Arkema	CIC
Sol	BAK
Consumer Prods & Svcs	**Mem(*)**
Abeo	CIC
Beneteau	CIC
Brunello Cucinelli	BAK
De Longhi	BAK
Dexelance	BAK
Ferretti	BAK
Fila	BAK
Fope	BAK
Gens Aurea	BAK
Givaudan	CIC
Groupe Seb	CIC
Hermes Intl.	CIC
Intercos	BAK
Interparfums	CIC
Kering	CIC
L'Oreal	CIC
Lvmh	CIC
Moncler	BAK
Nextil	GVC
Ovs	BAK
Piaggio	BAK
Puig	CIC
Richemont	CIC
Safilo	BAK
Salvatore Ferragamo	BAK
Sanlorenzo	BAK
Smcp	CIC
Swatch Group	CIC
Technogym	BAK
Trigano	CIC
Ubisoft	CIC
Energy	**Mem(*)**
Arverne	CIC
Eni	BAK
Galp Energia	CBI
Gas Plus	BAK
Gtt	CIC
Helleniq Energy	PSE
Maire	BAK
Maurel & Prom	CIC
Motor Oil	PSE
Plc	BAK
Repsol	GVC
Rubis	CIC
Saipem	BAK
Technip Energies	CIC
Tecnicas Reunidas	GVC
Tenaris	BAK
Totalenergies	CIC
Vallourec	CIC
Viridien	CIC
Fin Svcs Banks	**Mem(*)**
Amundi	CIC
Azimut	BAK
Banca Generali	BAK
Banca Ifis	BAK
Banca Mediolanum	BAK
Banca Sistema	BAK
Bff Bank	BAK
Dws	CIC
Finecobank	BAK
Generalfinance	BAK
Indexa Capital	GVC
Kruso Kapital	BAK
Poste Italiane	BAK
Fin Svcs Holdings	**Mem(*)**
Eurazeo	CIC
First Capital	BAK
Gbl	CIC
Hbm Healthcare Investments	CIC
Italmobiliare	BAK
Peugeot Invest	CIC
Tip Tamburi Investment Partners	BAK
Wendel	CIC
Fin Svcs Inds	**Mem(*)**
Dovalue	BAK
Euronext	CIC
Ideal Holdings	PSE
Moltiply	BAK
Nexi	BAK
Food & Beverage	**Mem(*)**
Ab Inbev	CIC
Bonduelle	CIC
Campari	BAK
Carlsberg As-B	CIC
Danone	CIC
Diageo	CIC
Ebro Foods	GVC
Fleury Michon	CIC
Heineken	CIC
Italian Wine Brands	BAK
Kri Kri	PSE
Lanson-Bcc	CIC
Laurent Perrier	CIC
Ldc	CIC
Lindt & Sprüngli	CIC
Maison Pommery & Associes Sa	CIC
Nestle	CIC
Orsero	BAK
Pernod Ricard	CIC
Remy Cointreau	CIC
Viscofan	GVC
Healthcare	**Mem(*)**
Amplifon	BAK
Atrys Health	GVC
Diasorin	BAK
El.En.	BAK
Essilorluxottica	CIC
Eurofins	CIC
Fine Foods	BAK
Gvs	BAK
Labiana Health	GVC
Lna Sante	CIC
Prim Sa	GVC
Recordati	BAK
Vytrus Biotech	GVC
Ind Goods & Svcs	**Mem(*)**
Abb Ltd	CIC
Airbus Se	CIC
Alstom	CIC
Antin Infrastructure	CIC
Arteche	GVC
Athens International Airport	PSE
Avio	BAK
Bae Systems Plc	CIC
Belgrano	CIC
Biesse	BAK
Bollore	CIC
Bureau Veritas	CIC
Caf	GVC
Cellnex Telecom	GVC
Cembre	BAK
Cenergy Holdings	PSE
Comer Industries	BAK
Corticeira Amorim	CBI
Ctt	CBI
Danieli	BAK
Dassault Aviation	CIC
De Nora	BAK
Desa	GVC
Edenred	CIC
Elecnor	GVC
Elis	CIC
Enav	BAK
Enogia	CIC
Exel Industries	CIC
Figeac Aero	CIC
Fincantieri	BAK
Getlink	CIC
Global Dominion	GVC
Haulotte Group	CIC
Interpump	BAK
Legrand	CIC
Leonardo	BAK
Lisi	CIC
Logista	GVC
Magis	BAK
Manitou	CIC
Nbi Bearings Europe	GVC
Nexans	CIC
Nicolas Correa	GVC
Osai	BAK
Prosegur	GVC
Prosegur Cash	GVC
Prysmian	BAK
Rai Way	BAK
Redelfi	BAK
Rexel	CIC
Rolls-Royce Holdings Plc	CIC
Safe Bulkers	PSE

05 November 2026

(*) LEGEND: BAK: Banca Akros CIC: CIC CIB CBI: Caixa-Banco de Investimento PSE: Piraeus Securities GVC: GVC Gaesco Valores

European Coverage of the Members of ESN 2/2

Safran	CIC	Vicat	CIC	Bending Spoons	BAK	Endesa	GVC
Samse	CIC	Vinci	CIC	Capgemini	CIC	Enel	BAK
Schneider Electric Se	CIC	Webuild	BAK	Circle	BAK	Engie	CIC
Sgs	CIC	**Media**	**Mem(*)**	Dassault Systemes	CIC	Erg	BAK
Stef	CIC	Arnoldo Mondadori Editore	BAK	Datrix	BAK	Eydap	PSE
Talgo	GVC	Atresmedia	GVC	Dhh	BAK	Fde	CIC
Teleperformance	CIC	Canal+	CIC	Gigas Hosting	GVC	Hera	BAK
Thales	CIC	Deezer	CIC	Gpi	BAK	Iberdrola	GVC
Thrace Group	PSE	Digital Bros	BAK	Idntt	BAK	Iren	BAK
Tikehau Capital	CIC	Gl Events	CIC	Indra Sistemas	GVC	Italgas	BAK
Verallia	CIC	Havas Nv	CIC	Neurones	CIC	Naturgy	GVC
Vidrala	GVC	Ipsos	CIC	Ovhcloud	CIC	Redeia	GVC
Zignago Vetro	BAK	Jcdecaux	CIC	Qnr	PSE	Ren	CBI
Insurance	**Mem(*)**	Lagardere	CIC	Qualco	PSE	Seche Environnement	CIC
Axa	CIC	Louis Hachette Groupe	CIC	Reply	BAK	Snam	BAK
Coface	CIC	M6	CIC	Semco Technologies	CIC	Solaria	GVC
Generali	BAK	Mfe-Mediaforeurope	BAK	Sesa	BAK	Terna	BAK
Linea Directa Aseguradora	GVC	Nrj Group	CIC	Soitec	CIC	Veolia	CIC
Mapfre	GVC	Prisa	GVC	Sopra Steria Group	CIC	Voltalia	CIC
Revo Insurance	BAK	Publicis	CIC	Stmicroelectronics	BAK		
Materials, Construction	**Mem(*)**	Squirrel	GVC	Technoprobe	BAK		
Abp Nocivelli	BAK	Tf1	CIC	Txt E-Solutions	BAK		
Acs	GVC	Universal Music Group	CIC	Worldline	CIC		
Aena	GVC	Vivendi	CIC	**Telecommunications**	**Mem(*)**		
Amrize	CIC	Vocento	GVC	Bouygues	CIC		
Ariston Holding	BAK	**Personal Care, Drug & Grocery St**	**Mem(*)**	Nos	CBI		
Avax	PSE	Bic	CIC	Orange	CIC		
Buzzi	BAK	Carrefour	CIC	Ote	PSE		
Carel Industries	BAK	Casino	CIC	Parlem Telecom	GVC		
Cementir	BAK	Dia	GVC	Telefonica	GVC		
Clerhp Estructuras	GVC	Jeronimo Martins	CBI	Tim	BAK		
Eiffage	CIC	Marr	BAK	**Travel & Leisure**	**Mem(*)**		
Fcc	GVC	Sarantis	PSE	Accor	CIC		
Ferrovial	GVC	Sonae	CBI	Air France Klm	CIC		
Fluidra	GVC	**Real Estate**	**Mem(*)**	Compagnie Des Alpes	CIC		
Franchetti	BAK	Briq Properties	PSE	Elior	CIC		
Groupe Adp	CIC	Covivio	CIC	Fdj United	CIC		
Heidelberg Materials	CIC	Gecina	CIC	Groupe Partouche	IAC		
Holcim	CIC	Igd	BAK	I Grandi Viaggi	BAK		
Icop	BAK	Inmobiliaria Colonial	GVC	Ibersol	CBI		
Imerys	CIC	Inmobiliaria Del Sur	GVC	Int. Airlines Group	GVC		
Inmocemento	GVC	Merlin Properties	GVC	Lottomatica Group	BAK		
Kaufman & Broad	CIC	Realia	GVC	Melia Hotels International	GVC		
Molins	GVC	Trastor Reic	PSE	Pluxee	CIC		
Mota Engil	CBI	**Retail**	**Mem(*)**	Sicily By Car	BAK		
Nexity	CIC	Aramis Group	CIC	Sodexo	CIC		
Rising Stone	CIC	As Company	PSE	**Utilities**	**Mem(*)**		
Sacyr	GVC	Burberry	CIC	A2A	BAK		
Saint-Gobain	CIC	Fnac Darty	CIC	Acciona	GVC		
Sergeferrari Group	CIC	Inditex	GVC	Acciona Energia	GVC		
Sika	CIC	Jumbo	PSE	Acea	BAK		
Spie	CIC	**Technology**	**Mem(*)**	Audax	GVC		
Thermador Groupe	CIC	74Software	CIC	Derichebourg	CIC		
Titan	PSE	Alten	CIC	Edp	CBI		
Trevi - Finanziaria Inde	BAK	Amadeus	GVC	Edp Renováveis	CBI		
Ubaldi Costruzioni	BAK	Atos	CIC	Enagas	GVC		

05 November 2026

(*) LEGEND: BAK: Banca Akros CIC: CIC CIB CBI: Caixa-Banco de Investimento PSE: Piraeus Securities GVC: GVC Gaesco Valores

List of ESN Analysts (**)

Daniele Alibrandi	BAK	+39 02 4344 4264	daniele.alibrandi@bancaakros.it
Gianmarco Bonacina	BAK	+39 02 4344 4065	gianmarco.bonacina@bancaakros.it
Andrea Bonfà	BAK	+39 02 4344 4269	andrea.bonfa@bancaakros.it
Matilde Cardeira	CBI	+351 21 313 7341	matilde.henriques.cardeira@caixabi.pt
Pierre Chédeville	CIC	+33 1 53 48 80 97	pierre.chedeville@cic.fr
Emmanuel Chevalier	CIC	+33 1 53 48 80 72	emmanuel.chevalier@cic.fr
David Da Maia	CIC	+33 1 53 48 89 36	david.damaia@cic.fr
Dominique Descours	CIC	+33 1 53 48 81 12	dominique.descours@cic.fr
Christian Devismes	CIC	+33 1 53 48 80 85	christian.devismes@cic.fr
Vincenzo Antonio Di Buono	BAK	+39 02 4344 4291	vincenzoantonio.dibuono@bancaakros.it
Hervé Drouet	CIC	+33 1 53 48 23 45	herve.drouet@cic.fr
Rafael Fernández de Heredia	GVC	+34 91 436 78 08	rafael.fernandezdeheredia@gvcgaesco.es
Alexandre Gérard, CFA	CIC	+33 1 53 48 80 93	alexandre.gerard@cic.fr
Ebrahim Homani	CIC	+33 1 53 48 80 94	ebrahim.homani@cic.fr
Carlos Jesus	CBI	+351 21 389 6812	carlos.jesus@caixabi.pt
Iakovos Kourtesis	PSE	+30 210 3354 083	kourtesis@piraeus-sec.gr
Eric Lemarié	CIC	+33 1 53 48 64 25	eric.lemarie@cic.fr
João Miguel Lourenço	CBI	+351 21 389 6841	joao.lourenco@caixabi.pt
Rita Machado Belo	CBI	+351 21 389 6828	rita.machado.belo@caixabi.pt
Tommaso Marabini	BAK	+39 02 4344 4033	tommaso.marabini@bancaakros.it
Marisa Mazo, Ph.D, CFA	GVC	+34 91 436 7817	marisa.mazo@gvcgaesco.es
Carmen Novel	BAK	+39 02 4344 4595	carmen.novel@bancaakros.it
Luis Padrón	GVC	+34 91 436 7816	luis.padron@gvcgaesco.es
Arnaud Palliez	CIC	+33 1 41 81 74 24	arnaud.palliez@cic.fr
Ilias Papazachariou	PSE	+30 210 3354 077	papazachariou@piraeus-sec.gr
Victor Peiro Pérez	GVC	+34 91 436 7812	victor.peiro@gvcgaesco.es
Alexandre Plaud	CIC	+33 1 53 48 80 90	alexandre.plaud@cic.fr
Eric Ravary	CIC	+33 1 53 48 80 71	eric.ravary@cic.fr
Iñigo Recio Pascual	GVC	+34 91 436 7814	inigo.recio@gvcgaesco.es
Jean-Luc Romain	CIC	+33 1 53 48 80 66	jeanluc.romain@cic.fr
Irene Rossetto	BAK	+39 02 4344 4239	irene.rossetto@bancaakros.it
Natasha Roumantzi	PSE	+30 210 3354 065	nroumantzi@piraeus-sec.gr
Vassilis Roumantzis	PSE	+30 210 3354 057	vroumantzis@piraeus-sec.gr
Virginie Royère, CFA	CIC	+33 1 53 48 76 52	virginie.royere@cic.fr
Paola Saglietti	BAK	+39 02 4344 4287	paola.saglietti@bancaakros.it
Francesco Sala	BAK	+39 02 4344 4240	francesco.sala@bancaakros.it
Andrea Todeschini	BAK	+39 02 4344 4266	andrea.todeschini@bancaakros.it
Gabriele Venturi	BAK	+39 02 4344 4289	gabriele.venturi@bancaakros.it
George Vrekos	PSE	+30 210 3354 067	vrekosg@piraeus-sec.gr

(**) excluding: strategists, macroeconomists, heads of research not covering specific stocks, credit analysts, technical analysts

Information regarding Market Abuse and Conflicts of Interests and recommendation history available in our web page: www.gvcgaesco.es. GVC Gaesco Valores S.V., S.A., is a company regulated by the CNMV and is registered under number 182 in the Official Register of Securities Companies and Agencies of the CNMV.

All the information contained in this report has been compiled and prepared in good faith by GVC Gaesco Valores S.V., S.A. from sources we believe to be reliable (including public accounts and audits). The opinions expressed in this report are those of our research department at the time of publication and may be changed at any time without notice and without communication. There is no scheduled frequency for updating the recommendations. The recommendation contained in this document has not been communicated in advance to the issuer. This document does not constitute an invitation to buy or sell securities. GVC Gaesco Valores S.V., S.A. accepts no responsibility for the use of this report. GVC Gaesco Valores S.V., S.A. has no proprietary investment positions in the securities mentioned in this report. There may be a business relationship between GVC Gaesco Valores S.V., S.A., and the issuer on which this report is issued, and if so, this is detailed in the following section. This and other documents are only one source of information, among others, which is not intended in itself to constitute an investment decision tool. In no way can this or any other analysis documents produced by us be used for investment decisions. Each investor is responsible for his or her own decisions and this document or others are only a source of supplementary information. This document has been distributed only to professional, qualified and selected investors or potential investors and has not been distributed in a generic form. Any use of this document implies an understanding and explicit acceptance of these warnings.

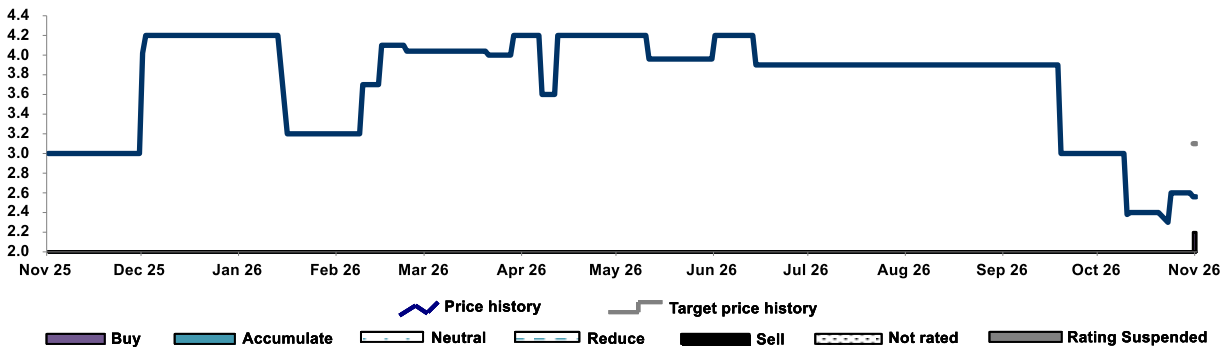
As of the date of this report, GVC Gaesco Valores S.V., S.A.,

- acts as registered advisor, agent or liquidity provider for the following companies: Catenon SA; Facephi Biometría SA., Griñó Ecologic SA, NBI Bearings Europe S.A.; Trajano Iberia (Socimi), SA; IFFE Futura, S.A.; Secuoya Grupo de Comunicación SA; Mercal Inmuebles (Socimi); Excem Capital Partners Sociedad de Inversión Residencial (Socimi YEXR); Pangaea Oncology, S.A.; Investment Media Optimization S.A., Inmobiliaria del Sur S.A., Club de Futbol Intercity, S.A.D (CITY); Profithol S.A. (SPH); Vytrus Biotech.; Labiana Health, S.A.; Axon Partners Group, S.A. Biotechnology Assets S.A; Grupo Greening 2022, S.A; Ktesios Real Estate Socimi, S.A., Gigas Hosting S.A., Parlem Telecom, S.A., Vanadi Coffe.
- has participated and/or participates as lead or co-lead manager in corporate operations with the following companies; The Nimo's Holding; Parlem Telecom Companyia de Telecomunicaciones SA; Inversa Prime Socimi SA; Profithol S.A. (SPH); Hannum S.A.; Labiana Health S.A., Axon Partners Group S.A., Audasa, S.A., Agile Content, S.A, GIGAS Hosting, S.A., S.A., Pangea Oncology, S.A, Obras y Servicios COPASA, Inmobiliaria del Sur, S.A.G.
- has a liquidity contract as outlined by the CNMV's Circular 1/2017 with: Melia Hotels International; Española de Viviendas en Alquiler S.A. (CEVASA); ENCE Energia y Celulosa; Cementos Molins; Desarrollo Especiales de Sistemas de Anclaje, S.A. (DESA), Atrys Health S.A, Vocento.
- has signed a Corporate Brokerage agreement that includes a contractually agreed provision of research and/or other broker services that in return, GVC Gaesco Valores may receive a compensation. These reports (sponsored) may/could have been previously shown to the companies: Atrys Health; Audax Renovables; Cementos Molins, ClerpHP Estructuras, Desarrollo Especiales de Sistemas de Anclaje, S.A. (DESA), Gigas Hosting; Inmobiliaria del Sur; Nicolás Correa; Prim, Realia, Vytrus Biotech, Vocento, Squirrel, Inmocemento, Nueva Expresión Textil (Nextil).

Recommendation history for HOTELES BESTPRICE

Date	Recommendation	Target price	Price at change date
03-Nov-26	Buy	3.10	2.56

Source: Factset & ESN, price data adjusted for stock splits.
This chart shows GVC Gaesco Valores continuing coverage of this stock; the current analyst may or may not have covered it over the entire period.
Current analyst: Rafael Fernández de Heredia (since 01/12/2018)



ESN Recommendation System

The ESN Recommendation System is **Absolute**. It means that each stock is rated based on **total return**, measured by the upside/downside potential (including dividends and capital reimbursement) over a **12-month time horizon**. The final responsible of the recommendation of a listed company is the analyst who covers that company. The recommendation and the target price set by an analyst on one stock are correlated but not totally, because an analyst may include in its recommendation also qualitative elements as market volatility, earning momentum, short term news flow, possible M&A scenarios and other subjective elements.



The ESN spectrum of recommendations (or ratings) for each stock comprises 5 categories: **Buy (B), Accumulate (A), Neutral (N), Reduce (R) and Sell (S)**.

Furthermore, in specific cases and for a limited period of time, the analysts are allowed to rate the stocks as **Rating Suspended (RS)** or **Not Rated (NR)**, as explained below.

Meaning of each recommendation or rating:

- **Buy**: the stock is expected to generate total return of **over 15%** during the next 12 months
- **Accumulate:** the stock is expected to generate total return of **5% to 15%** during the next 12 months
- **Neutral**: the stock is expected to generate total return of **-5% to +5%** during the next 12 months
- **Reduce**: the stock is expected to generate total return of **-5% to -15%** during the next 12 months
- **Sell**: the stock is expected to generate total return **under -15%** during the next 12 months
- **Rating Suspended**: the rating is suspended due to: a) a capital operation (take-over bid, SPO, etc.) where a Member of ESN is or could be involved with the issuer or a related party of the issuer; b) a change of analyst covering the stock; c) the rating of a stock is under review by the Analyst.
- **Not Rated**: there is no rating for a stock when there is a termination of coverage of the stocks or a company being floated (IPO) by a Member of ESN or a related party of the Member.

Note: a certain flexibility on the limits of total return bands is permitted especially during higher phases of volatility on the markets

GVC Gaesco Valores, S.V., S.A.Ratings Breakdown

Recommendation	Nr.of stocks covered	%
Buy	39	55%
Accumulate	15	21%
Neutral	17	24%
Reduce	0	0%
Sell	0	0%

of which Sponsored Research

Recommendation	Nr.of stocks covered	%
Buy	12	86%
Accumulate	2	14%
Neutral	0	0%
Reduce	0	0%
Sell	0	0%

ESN Ratings Breakdown

Recommendation	Nr.of stocks covered	%
Buy	237	62%
Accumulate	38	10%
Neutral	101	27%
Reduce	1	0%
Sell	1	0%

of which Sponsored Research

Recommendation	Nr.of stocks covered	%
Buy	46	87%
Accumulate	4	8%
Neutral	2	4%
Reduce	0	0%
Sell	0	0%

For full ESN Recommendation and Target price history (in the last 12 months), please see ESN Website Link

Date and time of production: ***CET***
First date and time of dissemination: ***CET***

Disclaimer:

These reports have been prepared and issued by the Members of European Securities Network LLP ('ESN'). ESN, its Members and their affiliates (and any director, officer or employee thereof), are neither liable for the proper and complete transmission of these reports nor for any delay in their receipt. Any unauthorised use, disclosure, copying, distribution, or taking of any action in reliance on these reports is strictly prohibited. The views and expressions in the reports are expressions of opinion and are given in good faith, but are subject to change without notice. The views expressed in this research report accurately reflect the research analyst's personal views about the subject securities and issuers. These reports may not be reproduced in whole or in part or passed to third parties without permission. The information herein was obtained from various sources. ESN, its Members and their affiliates (and any director, officer or employee thereof) do not guarantee their accuracy or completeness, and neither ESN, nor its Members, nor its Members' affiliates (nor any director, officer or employee thereof) shall be liable in respect of any errors or omissions or for any losses or consequential losses arising from such errors or omissions. Neither the information contained in these reports nor any opinion expressed constitutes an offer, or an invitation to make an offer, to buy or sell any securities or any options, futures or other derivatives related to such securities ('related investments'). These reports are prepared for the professional clients of the Members of ESN only. They do not have regard to the specific investment objectives, financial situation and the particular needs of any specific person who may receive any of these reports. Investors should seek financial advice regarding the appropriateness of investing in any securities or investment strategies discussed or recommended in these reports and should understand that statements regarding future prospects may not be realised. Investors should note that income from such securities, if any, may fluctuate and that each security's price or value may rise or fall. Accordingly, investors may receive back less than originally invested. Past performance is not necessarily a guide to future performance. Foreign currency rates of exchange may adversely affect the value, price or income of any security or related investment mentioned in these reports. In addition, investors in securities such as ADRs, whose value are influenced by the currency of the underlying security, effectively assume currency risk. ESN, its Members and their affiliates may submit a pre-publication draft (without mentioning neither the recommendation nor the target price/fair value) of its reports for review to the Investor Relations Department of the issuer forming the subject of the report, solely for the purpose of correcting any inadvertent material inaccuracies. Like all members employees, analysts receive compensation that is impacted by overall firm profitability. Unless otherwise specified in the research report, no part of the research analyst's compensation was, is, or will be directly or indirectly related to the specific recommendations or views contained in the research report. For further details about the analyst certification, the specific risks of the company and about the valuation methods used to determine the price targets included in this report/note, please refer to the specific disclaimer pages prepared by the ESN Members. In the case of a short note please refer to the latest relevant published research on single stock or contact the analyst named on the front of the report/note for detailed information on the valuation methods, earning estimates and risks. A full description of all the organisational and administrative measures taken by the Members of ESN to manage interest and conflicts of interest are available on the website of the Members or in the local disclaimer of the Members or contacting directly the Members. Research is available through the ESN Members sales representative. ESN and/or ESN Members will provide periodic updates on companies or sectors based on company-specific developments or announcements, market conditions or any other publicly available information. Unless agreed in writing with an ESN Member, this research is intended solely for internal use by the recipient. Neither this document nor any copy of it may be taken or transmitted into Australia, Canada or Japan or distributed, directly or indirectly, in Australia, Canada or Japan or to any resident thereof. This document is for distribution in the U.K. only to persons who have professional experience in matters relating to investments and fall within article 19(5) of the financial services and markets act 2000 (financial promotion) order 2005 (the "order") or (ii) are persons falling within article 49(2)(a) to (d) of the order, namely high net worth companies, unincorporated associations etc (all such persons together being referred to as "relevant persons"). This document must not be acted on or relied upon by persons who are not relevant persons. Any investment or investment activity to which this document relates is available only to relevant persons and will be engaged in only with relevant persons. The distribution of this document in other jurisdictions or to residents of other jurisdictions may also be restricted by law, and persons into whose possession this document comes should inform themselves about, and observe, any such restrictions. By accepting this report, you agree to be bound by the foregoing instructions. You shall indemnify ESN, its Members and their affiliates (and any director, officer or employee thereof) against any damages, claims, losses, and detriments resulting from or in connection with the unauthorized use of this document. For disclosure upon "conflicts of interest" on the companies under coverage by all the ESN Members, on the "interests" and "conflicts" of the analysts and on each "company recommendation history", please visit the ESN website

www.esnpartnership.eu

or refer to the local disclaimer of the Members, or contact directly the Members:

www.bancaakros.it regulated by the CONSOB - Commissione Nazionale per le Società e la Borsa

www.caixabi.pt regulated by the CMVM - Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

www.cic-marketsolutions.eu reegulated by the AMF - Autorité des marchés financiers

www.gvcgaesco.es regulated by the CNMV - Comisión Nacional del Mercado de Valores

www.piraeus-sec.gr regulated by the EKK - Hellenic Capital Market Commission

Members of ESN (European Securities Network LLP)

Banca Akros
GRUPPO BANCO BPM

Banca Akros SpA
Viale Eginardo, 29
20149 Milano
Italy
Phone: +39 02 4344 4389

CIC Corporate & Institutional Banking

CIC (Crédit Industriel et Commercial)
6, avenue de Provence
75441 Paris - Cedex 09
France
Phone: +33 1 5348 8193

CaixaBI

Caixa-Banco de Investimento
Avenida Dom João II, 1
1998-038 Lisboa
Portugal
Phone: +351 21 313 7300

GVC Gaesco Valores

GVC Gaesco Valores, S.V., S.A.
C/- Fortuny, 17
28010 Madrid
Spain
Phone: +34 91 436 7813

/// Piraeus Securities

Piraeus Securities S.A.
Stadiou, 10
10564 Athens
Greece
Phone: +30 210 3354 100

ESN