Domorental propone un servizio a supporto dell’hospitality nazionale

domorental-c1683cfa

Con l'obiettivo di supportare l’hospitality nazionale in cerca di esperienze emozionali tramite ambienti confortevoli, arredi di design, tecnologie innovative e impianti sostenibili, nasce il nuovo servizio proposto da Domorental chiamato Rental & Procurement.

Attraverso Rental & Procurement è possibile noleggiare prodotti, macchinari e servizi attraverso il pagamento di un canone ricorrente la cui durata e il cui importo variano in funzione di diversi parametri, insieme con BookingMyHotel, società di consulenza con oltre un ventennio di esperienza nel settore alberghiero.

Il patrimonio alberghiero del Belpaese **è ormai datato**. Si calcola che il 20% delle strutture abbia oltre 100 anni, il 60 più di 30. Ciò determina non solo **maggiori costi gestionali ma rischia di non fare intercettare la domanda** quando si prevede che tra fine 2024 e inizio 2025 i flussi turistici torneranno a crescere notevolmente.

I clienti oggi inseguono emozioni: design (ambienti invitanti, arredi efficienti, illuminazione, profumazione), wellness (aree dedicate a fitness e benessere), tecnologia (smart tv di grandi superfici, domotica, Internet of Things). Apprezzano contesti sostenibili ma anche sezioni Food&Beverage, strutture che vadano oltre l’offerta della mera colazione. Il turismo anche sarà sempre più **'bleisure'** (dall’unione di business e leisure), il comparto dell’hotellerie dovrà così dotarsi anche di zone di lavoro o co-working.

Il servizio Rental & Procurement di Domorental prevede come primo approccio quello **consulenziale**, con il professionista che si relaziona con i responsabili della struttura ricettiva per capirne le esigenze e definire insieme le soluzioni migliori in termini di arredi, attrezzature e impianti di cui disporre in

outsourcing, con tutti i vantaggi propri della centralizzazione dei processi, da quelli logistici a quelli finanziari.

Quindi la **piattaforma tecnologica**, sviluppata in house, permette alle imprese di pagare una current fee, o in forma modulare cioè variabile in relazione al fatturato 'prospettico', o a seconda della performance in caso di impianti o macchinari (pay for performance), o parametrata in base al risparmio generato dagli stessi (pay for savings). Inoltre, la durata del servizio, diversamente da quanto prevedono sia il leasing che il noleggio tradizionale, non è prefissata, ma ogni contratto viene costruito 'su misura' in base alle caratteristiche dei beni e della clientela. Al termine del performance renting, l'utilizzatore ha anche la possibilità di concordare il riscatto del bene (buy back), a un valore residuo predeterminato (residual value).



"La nostra proposta - spiega **Claudio Mombelli**, fondatore e CEO di Domorental, *si inserisce nella prospettiva della subscription economy, garantisce il migliore rapporto qualità/prezzo e la serietà dei fornitori semplificando qualsiasi processo di approvvigionamento senza intaccare il capitale circolare e ricorrere al finanziamento bancario. Altro elemento rilevante è la competenza nella scelta del prodotto-fornitore considerando le caratteristiche della struttura alberghiera, senza trascurare la componente logistica e finanziaria della fornitura che viene completamente presidiata dal nostro team".*

"I vantaggi fiscali sono evidenti: sostenibilità economica dell'investimento senza indebitamento, durata flessibile e non vincolata dell'ammortamento, trasformazione da capex a opex dell'investimento, nessun bene a cespite della gestione amministrativa degli ammortamenti, maggior equilibri della Posizione Finanziaria Netta (Pfn) e miglioramento degli indici di bilancio, mantenimento del capitale circolante per investimenti correnti", conclude Mombelli.