L’Italia vende i suoi “gioielli”. L’hotellerie di lusso piace all’estero

Prossimo step, la vendita del **Gritti di Venezia**. L’Italia si spoglierebbe così di un altro “pezzo” prezioso della sua hotellerie per cederlo a investitori stranieri. Lo scrive **Il Sole 24 Ore**, specificando che la vendita potrebbe rientrare nella strategia del gruppo Starwood, attuale proprietario dell'hotel, che punta a diventare gestore e sempre meno proprietario di asset nel mattone. Secondo le indiscrezioni riportate dal quotidiano economico, il gruppo alberghiero sarebbe in trattativa con l’emiro del Qatar con il quale ha già partnership nelle quattro strutture extralusso della Costa Smeralda e al Gallia di Milano.

“Da noi si guardano le piazze di Roma e Milano, Firenze e Venezia in seconda battuta - spiega a Il Sole 24 Ore **Roberto Galano, executive vicepresident di JLL hotels & hospitality group** -. E si guardano soprattutto single asset perché i portafogli non esistono e vanno costruiti. Ma da noi il 95% del mercato è fatto da strutture a conduzione familiare e quindi è difficile creare portafogli di asset alberghieri. Il mercato dei trophy asset invece non sente crisi e qui si vede più liquidità grazie agli investitori esteri”. Quest’anno, grazie anche alle supertransazioni – **le cessioni del St.Regis e del Grand Hotel Palace di Roma, del Forte Village in Sardegna, e del del Club Med di Pragelato** - si dovrebbe concludere **con 600 milioni di euro di volumi**, secondo le stime di JLL.

Il 44% degli investitori nel 2013-2014 arriva dal Medio Oriente e il 21% dall' Asia. Solo il 7% sono investitori italiani, il 28% è europeo. E il settore dei 5 stelle, evidentemente, fa gola a molti. “Nel lusso vanno bene quasi come se la crisi non ci fosse” dice Galano.