Alberghi, dalla proprietà alla gestione il passo è breve

zirnstein-forum-61b3f817

«Il settore immobiliare è complicato per definizione e chi pensa di lavorarci facendo poca fatica, ha sbagliato mestiere». **Francesca Zirnstein** è Direttore Generale di Scenari Immobiliari e la complessità a cui fa riferimento aumenta esponenzialmente nel comparto alberghiero, oggetto di un recente rapporto curato dall'istituto di ricerche sull'economia immobiliare. *«**Nell'alberghiero il confine tra proprietà e gestione dell'immobile è assai labile*** – spiega Zirnstein – *con vari attori coinvolti. Quando un fondo immobiliare acquista un hotel, può decidere di gestirlo direttamente, magari affiliandolo a un brand dell'hôtellerie, oppure delegare questa attività a un operatore specializzato. Inoltre, il servizio di ristorazione, che è un importante fattore di attrazione, può essere affidato a un altro soggetto ancora».*

Insomma, di formule ne esistono varie, ma un aspetto emerge con chiarezza dal Rapporto 2024 sul mercato immobiliare alberghiero: **l'interesse per il segmento luxury**: *«Gli investitori istituzionali si focalizzano soprattutto sui cinque stelle e sui cinque stelle lusso* – conferma il Direttore Generale di Scenari Immobiliari – *che sono due tipologie di hotel molto diverse tra loro in termini di servizi offerti e clientela. Un altro asset guardato con interesse è costituito dai resort, quindi strutture almeno in parte assimilabili ai quattro stelle, con un'offerta di servizi consistente e di buona qualità».*

Tutto il resto del comparto alberghiero sotto il profilo immobiliare va considerato come un altro mercato, in cui agiscono operatori completamente diversi. *«In Italia esistono circa 32.000 alberghi* – chiarisce Zirnstein – *e le transazioni effettuate dagli investitori istituzionali rappresentano un decimo di quelle totali. L'altro 90% delle compravendite riguarda **alberghi a***

***gestione familiare e che passano appunto di mano da una famiglia di imprenditori alberghieri all'altra**. Sono strutture molto più piccole di quelle possedute dai fondi immobiliari. Mediamente in Italia un albergo conta una trentina di stanze, ma nel resto d'Europa la situazione non è molto diversa, a eccezione della Spagna che ha numeri nettamente più alti per ragioni storiche specifiche di quel mercato. I due livelli dell'immobiliare alberghiero, quello appannaggio dei fondi e quello di proprietà familiare, resteranno distinti e presumibilmente le differenze, già oggi evidenti, sono destinate ad ampliarsi».*

E dunque cosa dovrebbe fare la fascia di alberghi a gestione familiare per reggere la concorrenza? *«Devono evolversi* – ribatte Zirnstein – *puntando a **far emergere le loro caratteristiche qualitative**. Non a caso, nel convegno di presentazione del Rapporto 2024 sul mercato immobiliare alberghiero che Scenari Immobiliari ha organizzato a Milano in collaborazione con Castello SGR, uno dei più importanti investitori in questo segmento, si è parlato molto del modello di ospitalità italiana. Faccio un piccolo esempio concreto: oggi negli alberghi di fascia media è usuale trovare macchine per il caffè automatiche, nella convinzione che soprattutto il turista straniero apprezzi la possibilità di consumare più tazze di caffè, scegliendo in autonomia come prepararlo: corto, lungo, con o senza latte e via dicendo. Basterebbe spostare quella stessa macchina in cucina e servire il cliente, dandogli l'idea di aver preparato apposta per lui quel caffè così come lo desidera, per restituire un senso di attenzione e ospitalità completamente diverso e coerente con la tradizione dell'accoglienza familiare italiana»*. In sintesi, **passare dal prodotto all'esperienza**, che nel comparto alberghiero (e non solo) sarà sempre più l'elemento vincente.