

Editoriale

di Aureliano Bonini*

Gli effetti della crisi sull'economia turistica



Nessuno ha il coraggio di dirlo ma, purtroppo, i valori degli alberghi sono crollati. Ma nel mare delle offerte e delle occasioni numerose formidabili trattative si sono arenate per l'assenza di vantaggi edili ma soprattutto per le mancate prospettive di rendita.

Gli investimenti internazionali non arrivano se non si garantiscono semplificazioni burocratiche e sguardi favorevoli ai rendimenti finanziari.

Gli investitori internazionali non sono santi, sono alla ricerca di rendite e soprattutto di rivalutazioni immobiliari, per questo concentrano le attenzioni nelle città dove i 5 stelle possono vendere le camere ad almeno 400 euro a notte con un tasso medio di occupazione del 70%. Ecco perché a Milano e Roma crescono i 5 stelle.

Attualmente le città protagoniste di investimenti arabi, russi e asiatici sono Parigi, Londra, New York, San Francisco e Los Angeles, oltre ovviamente al quadrante mediorientale. Qualche sviluppo si vede anche a Ginevra, ma l'appeal dell'Europa fuori dalle citate capitali sembra diminuire.

I valori alberghieri scendono anche nell'inossidabile Svizzera; si riduce lo smalto a Barcellona, Berlino, Vienna, Strasburgo e Bruxelles, mentre le capitali dell'Est europeo sono sazie di investimenti alberghieri. In Italia i valori immobiliari hanno perso punti anche a Venezia e Roma, persino a Milano nonostante l'EXPO 2015. Basta allontanarsi di mezzo chilometro dal cuore delle città, dal "downtown" e il valore delle camere si

dimezza. Crolla perché gli investitori pretendono due cose, non una:

- la certezza dell'investimento, *senza se e senza ma*;
- la graduale rivalutazione immobiliare, ovvero la garanzia di un reddito annuale variabile dal 9 al 12% del proprio investimento (5% di locazione più 5-7% di rivalutazione immobiliare).

Il problema è che al momento non ci sono fondi internazionali né società di private equity pronte a gestire direttamente gli alberghi che acquistano. Loro ci mettono il capitale in cambio di una rendita che soddisfi gli investitori. In Italia gli investitori e i proprietari di alberghi devono accontentarsi di canoni di locazione pari al 4-5% del valore immobiliare.

Più recentemente circolano voci di canoni di locazione calibrati su basi percentuali (il 18% del fatturato netto dell'albergo no Iva, breakfast, ristorazione, consumi extra etc.).

In attesa di una generosa rivalutazione immobiliare degli alberghi riflettiamo sul reddito prodotto da una buona gestione alberghiera "diretta": può raggiungere il 35% del fatturato (parliamo di differenza tra costi e ricavi) e viene da chiedersi perché così pochi investitori ci mettano la testa e le braccia su questo business.

Possiamo garantire, dopo decenni di analisi e di studi, che da una locazione d'immobile alberghiero o da un affitto d'azienda si può ottenere il 10% dell'investimento solo *se e quando* l'albergo ha tante stelle, si trova nei dintorni di San Marco, Piazza Duomo o Piazza di Spagna, e ha un'insegna internazionale che l'esalta. E allora cosa conviene fare? Conviene sempre e comunque gestirlo direttamente.

*Aureliano Bonini è esperto di organizzazione alberghiera e hotel management, ha insegnato alle facoltà di Economia dell'Università di Perugia, di Rimini e alla Luiss di Roma. Dal 2007 è Lecturer di European Food&Beverage alla Hotel School della Cornell University di Ithaca, N.Y. (USA). Trademark Italia opera nel settore dal 1982 con un portafoglio attuale di 250 alberghi.

Valutare, acquistare e vendere un hotel

Master Meeting offre ai suoi lettori un nuovo servizio di consulenza e assistenza rivolto a chi desidera valutare, acquistare o vendere il suo albergo. Contattate la redazione di Master Meeting (tel. 02862327) e sarete richiamati il più rapidamente possibile dai nostri consulenti.