TUTTI VOGLIONO UN PEZZO DI ITALIA, MA IN POCHI CI RIESCONO

L'atteggiamento degli investitori internazionali verso l'Hospitality

di Federica Minnella, Kroll Real Estate Advisory Group

Roma, Milano, Venezia e Firenze restano catalizzatori di capitali esteri nel segmento Luxury e Upper Upscale

Il turismo in Italia rappresenta indubbiamente un settore in costante evoluzione, con un trend di crescita di presenze nel medio e lungo termine. Le città di Roma, Milano, Venezia e Firenze restano il catalizzatore dei capitali esteri nel segmento Luxury e Upper Upscale; osserviamo un forte e costante interesse anche per le località di mare, non solo per le esclusive location di Capri e della Costa Smeralda ma con una progressiva diffusione anche verso la Puglia e la Sicilia; le località di montagna (Alpi con Dolomiti in testa) si dimostrano sempre più in grado di superare il fenomeno della stagionalità, allungando il periodo di attività all'intero corso dell'anno; i laghi, in particolare il Lago di Como e il Lago di Garda, registrano un'assidua frequentazione da parte di turisti americani e tedeschi.
In termini di offerta turistica, l'Italia è il mercato alberghiero più "numeroso" di Europa, con uno stock di strutture alberghiere che supera le 32.000 unità, spesso caratterizzate da uno schema che identifica la detenzione della proprietà dell'immobile e la gestione dell'hotel, spesso riconducibile a famiglie storicamente insediate sul territorio locale. Il tasso di penetrazione delle camere di catene internazionali sul territorio nazionale si attesta intorno al 17% (fonte Hotels & Chains Italy 2023), dato più che raddoppiato in 10 anni.

Il posizionamento delle maggiori catene alberghiere in Italia

Per quanto riguarda il posizionamento, la maggior parte delle catene in Italia sono nel segmento Upscale (63%), il 23% nel Midscale, e il 12% nel'Upper Upscale e lusso. Da evidenziare che nell'ultimo biennio, la crescita della presenza delle catene è stata rilevata principalmente nel settore lusso.

PERSONA

FEDERICA MINNELLA

SOCIETÀ

KROLL
REAL ESTATE
ADVISORY GROUP

KROLL REAL ESTATE ADVISORY GROUP

Un'ulteriore sfida arriva dai numeri operativi che hanno segnato negli ultimi mesi dei nuovi record nelle casse gestionali delle società. Non a caso, entro la fine del 2023 una maggioranza delle strutture alberghiere italiane prevede una crescita di fatturato nell'intorno del 8-10%, per location di particolare interesse. La crescita inflattiva ha sicuramente contribuito all'incremento dei prezzi e quindi dei fatturati, le performace record degli anni pre-pandemici potrebbero quindi essere superate. Infatti, i dati sulla stagione 2023, seppur ancora incompleti, rivelano una crescita del turismo culturale nelle città con indici di occupazione delle camere di poco inferiori al 75%, e un aumento del RevPar mediamente del 20% vs. 2022; per quanto riguarda la destinazione Mountain, l'occupancy delle camere si attesta nell'intorno del 70%; le località di mare registrano invece un'occupazione nell'intorno del 75%.

Nonostante il trend degli investimenti nel commercial real estate si sia inevitabilmente contratto nel 2023 per effetto dalla congiuntura macroeconomica, caratterizzata da un repentino rialzo dei tassi di interesse, da un incremento dell'inflazione e dal rialzo dei costi di costruzione e dei costi energetici, continua a permanere un significativo interesse degli investitori verso il settore hotel.

La congiuntura macroeconomica e i trend operativi dell'ospitalità

La congiuntura macroeconomica attuale e i trend operativi dell'ospitalità comportano una modifica alle strategie di chi vuole investire nel nostro paese inquanto deve fare i conti con una realtà che non ha più bisogno di svendere il suo patrimonio ma bensì che lo vuole valorizzare. Le strategie value add e opportunistiche tanto appetibili negli anni dei

> **Nonostante il trend degli investimenti in commercail RE si sia contratto, continua a permanere un significativo interesse degli investitori verso gli hotel**

> I grandi investitori internazionali, per attuare strategie di ingresso sul nostro mercato spesso supportino partner locali

lockdown, pur continuando ad essere il focus dei primari investitori, sono sempre più complesse da costruire. Questo fa sì che i grandi investitori Internazionali, per attuare strategie di ingresso sul nostro mercato, spesso supportino partner locali tramite operazioni PropCo/OpCo o Sale and Lease back finalizzate all'ampliamente del portafoglio e lo sviluppo della pipeline delle realtà italiane che conoscono il territorio e offrono ai turisti un'esperienza unica dal gusto ancora originale. Dal punto di vista dell'investitore internazionale, tale modello, che ha già trovato applicazione in diverse operazioni avvenute in Italia nel recente passato, offre dei vantaggi nel potersi servire di un Know-How specialistico di settore, promuovendo e commercializzando le strutture già esistenti attraverso canali internazionali e riposizionandole tramite marchi riconosciuti. Il ricambio generazionale e la necessità di continuo adeguamento degli standard alberghieri volti all'innalzamento della domanda richiedono nuovi capitali e favoriscono l'inserimento di operatori professionali internazionali. Confermare il trend positivo del settore sia in termini di performance gestionali che degli investimenti sarà la sfida da vincere nel prossimo biennio.

www.ilqi.it

CONTATTACI PER PRENOTARE UNO SPAZIO PUBBLICITARIO A service@ilqi.it

info@ilqi.it - www.ilqi.it

IL SETTIMANALE
DE IL QUOTIDIANO IMMOBILIARE

FONDATO DA
Guglielmo Pelliccioli

REDAZIONE
Cristina Giua, Kevin Massimino,
Patrizio Valota, Pietro Zara

CONSULENZA EDITORIALE
Daily Real Estate sas
di Lara Pelliccioli

GRAFICA E IMPAGINAZIONE
Massimo Ghilardi

RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE, SERVIZI E ABBONAMENTI
Simona Galiero, Paolo Pelliccioli

IMMAGINI E VIDEO
Andrea Bassis, Giuliano Bellini

WEB E DIGITALE
Matteo Belotti

EDITORE
DAILY REAL ESTATE S.R.L.
Via Copernico, 40
24069 Trescore B.rio (BG)
Iscrizione ROC N.22163

LEGALE RAPPRESENTANTE
Luca Pelliccioli

DIRETTORE RESPONSABILE
Marco Luraschi

CONTATTI
Tel. +39 035-211356
www.ilqi.it - info@ilqi.it

AUTORIZZAZIONE TRIBUNALE DI AREZZO N.1/13 DEL 03.01.2013

© Copyright Daily Real Estate s.r.l. – Bergamo

La pubblicità non supera il 45% del numero delle pagine della rivista. Foto e immagini dell'editore o di ©Shutterstock a eccezione di quelle fornite direttamente dagli autori. Foto di sx a pagina 34: ©Peter Bruce Photography

Ai sensi dell'art.2 comma 2 del codice di deontologia relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica, si rende nota l'esistenza di una banca dati personali di uso redazionale presso la sede di Via Copernico, 40 Trescore B.rio (BG). Gli interessati potranno rivolgersi al responsabile del trattamento dei dati presso detta sede per esercitare i diritti previsti dal D.lgs 196/2003 e del Regolamento UE 2016/679 "GDPR" Informativa sulla Privacy alla pagina web www.ilqi.it/condizioni#privacy.