

ALBERGHI ITALIANI:

Scenarie e tendenze per tornare leader nel mondo

Fiera Milano

EIRE –8 Giugno 2011

A cura dell'Ing. Emilio Valdameri – Presidente Progetto Turismo S.r.l.

La Tavola rotonda intitolata ALBERGHI ITALIANI, SCENARI E TENDENZE PER TORNARE LEADER NEL MONDO, organizzata da Progetto Turismo SrL e Università IULM, area Master Turismo, con la collaborazione con R&D Hospitality, ha avuto come obiettivo dell'incontro quello di discutere i risultati emersi della ricerca di mercato REINVENTING HOSPITALITY (che i medesimi soggetti hanno realizzato per fasi in questi ultimi due anni) e dare conseguentemente indicazioni e suggerimenti al mercato (ed alla pubblica amministrazione) per contribuire al rilancio della ricettività nazionale, in evidente crisi di risultati.

Dalla ricerca, e dal successivo dibattito, sono emersi alcuni spunti di notevole interesse per il settore, che da tempo soffre di una notevole crisi di identità e che nell'ultimo decennio ha anche perso competitività in modo preoccupante.

Tra tutte le evidenze, per ovvia competenza, mi limito a riportare in questa sede quelle strettamente connesse all'ambito immobiliare ed urbanistico, affinché tali indicazioni vengano poi inserite nel documento finale degli Stati Generali.

Non posso però esimermi dall'evidenziare come nella discussione siano emersi continui riferimenti alle gravi carenze della Governance turistica determinata dalla delega alle Regioni delle competenze del settore, che hanno generato il quasi totale immobilismo decisionale per la proliferazione di ruoli e responsabilità sempre più periferiche ma senza le adeguate competenze in materia.

Ma torniamo alle indicazioni per la Pubblica Amministrazione:

1. LOCATION

Quando un Cliente sceglie il proprio albergo adotta (in relazione alle proprie esigenze contingenti) svariati criteri di selezione; i primi due, con ampio margine su tutti gli altri, sono l'UBICAZIONE ed il rapporto QUALITA'/PREZZO (vedi allegato 1). Per migliorare il secondo ci sarebbero troppe considerazioni da fare, ma per l'ubicazione (LOCATION) molto dipende dalla politica di Gestione del Territorio che la Pubblica Amministrazione, da sempre, ha impostato su criteri che raramente rispondono alle esigenze del settore. Pensare che in un determinato comparto immobiliare, ovunque esso sia, debba per forza trovare posto una struttura ricettiva è in netto contrasto con una delle regole fondamentali del settore. Eppure i nostri PRG o PGT adottano da sempre questo tipo di criterio, dettando regole ed imponendo localizzazioni che troppo spesso hanno generato cattedrali nel deserto o strutture ricettive inutili e poco performanti. Ci si domanda inoltre perché la ricettività viene spesso utilizzata dalla PA come merce di scambio: per permettere ad un qualunque imprenditore immobiliare di realizzare case, centri commerciali od uffici, gli si impone di fare anche un albergo. La tesi da sempre sostenuta che la ricettività generi ricchezza per la comunità e posti di lavoro può essere valida solo se tutti i parametri della sostenibilità produttiva sono rispettati, altrimenti si crea solo danno, perché un albergo mal ubicato non è competitivo e quindi tende ad utilizzare leve diverse per sopravvivere, primo fra tutti quella del Prezzo, con evidenti conseguenze disastrose nel lungo periodo per tutto il comparto. Per ottenere i medesimi risultati la PA potrebbe adottare criteri diversi ma con il principio fondamentale che destinare per forza al settore ricettivo porzioni di territorio o quote di volumetrie in ambiti di una certa dimensione debba essere del tutto abbandonato; ecco in sintesi le ipotesi adottabili per risolvere il problema:

- A) nelle città (e comunque in tutte le destinazioni che non sono a prevalente economia turistica) dove l'ospitalità è per lo più destinata al settore business, **dai piani regolatori dovrebbero essere abolite le zone riservate esclusivamente all'uso ricettivo**. Ogni area della città, o della destinazione, può essere valida per realizzare un albergo od una Residenza Turistica Alberghiera, ma la scelta deve essere lasciata al mercato; a latere si suggerisce di redigere un documento programmatico destinato allo sviluppo turistico (o della ricettività) concertato con le associazioni di categoria che determini alcuni limiti e/o parametri finalizzati al miglioramento e dimensionamento dell'offerta ricettiva del territorio in questione;

B) nelle località a prevalente economia turistica il documento programmatico sopra citato (che nella fattispecie sarà molto più articolato) assume un ruolo decisamente più importante e può determinare in casi specifici anche alcuni obblighi a realizzare ricettività in zone specifiche; il principio di fondo però deve rimanere lo stesso. **Per incentivare la ricettività si possono adottare strumenti diversi come la perequazione** o subordinando il rilascio di permessi a costruire seconde case (se questo è il problema) solo al raggiungimento di certi rapporti volumetrici complessivi tra le due destinazioni d'uso su tutto il territorio.

2. COMPETITIVITA'

Nell'ultimo decennio le statistiche ufficiali (vedi allegato 2) dell'ISTAT e della Banca d'Italia evidenziano un calo di competitività generale del settore turistico, in particolare nell'ambito ricettivo. Tale situazione è più grave se si tiene conto di due aspetti:

- dal lato dei ricavi: il grave calo delle entrate è stato registrato nonostante nel medesimo periodo si sia assistito ad un progressivo incremento dei letti negli alberghi a 4 e 5 stelle (addirittura + 194,5%) ed al contemporaneo calo degli alberghi economici (-61,6%) che avrebbe invece dovuto favorire un incremento delle entrate a parità di presenze;
- dal lato dei costi: l'aumento generalizzato dei costi è stato determinato, oltre che da altri svariati fattori, anche dai numerosi adeguamenti normativi richiesti nel periodo (antincendio, ristorazione, produzione di calore, .. etc.) e dell'incremento della imposizione fiscale.

Tale perdita di redditività sta generando, come ovvie conseguenze, da un lato il progressivo depauperamento della qualità dell'offerta ricettiva nazionale (a causa della riduzione delle spese di manutenzione non più sostenibili dal gestore o dal proprietario), e dall'altro la fuga dei capitali dal settore a causa del basso rendimento generato dall'attività per il patrimonio immobiliare (meno risultati, meno danaro disponibile per pagare l'affitto). Tale situazione (meno entrate e più costi → meno redditività, → meno investimenti → meno qualità → meno entrate) ha innescato un circolo vizioso che, senza interventi di tipo strutturale, può generare conseguenze molto gravi, salvo essere interrotto e invertito creando le giuste condizioni per il complessivo rinnovamento del patrimonio ricettivo. Tale intervento si può riassumere in due fasi (o ambiti): da un lato favorire l'uscita dal mercato delle strutture meno competitive attraverso una politica di ROTTAMAZIONE che in chiave immobiliare si traduce in **libertà nel**

cambio di destinazione d'uso; tale azione permetterebbe una rapida riduzione dell'offerta complessiva a vantaggio di chi decide di rimanere sul mercato; ovviamente tale possibilità dovrebbe in qualche modo essere "monetizzata" dalla PA con adeguate forme di remunerazione da accantonate/utilizzate però per favorire la seconda fase (che potrebbe essere immediatamente successiva o anche contemporanea). La seconda fase è dedicata al miglioramento del patrimonio ricettivo attraverso una politica mirata ovvero: da un lato favorire **la ristrutturazione degli edifici ricettivi che intendono rimanere sul mercato offrendo la possibilità di ampliamenti attraverso premi di volumetria**; dall'altro **incentivare la costruzione di nuove strutture più in linea con i tempi con incentivi fiscali o altre forme similari**, previa verifica della fattibilità e sostenibilità dell'investimento con conseguente apertura ad idonee forme di finanziamento concordate con i maggiori istituti finanziari nazionali.

Queste due azioni combinate dovrebbero permettere sia una decisa razionalizzazione del patrimonio ricettivo (con conseguenti benefici nel medio-lungo periodo) che il progressivo ritorno degli investitori nel comparto immobiliare, creando un nuovo circolo virtuoso.

3. MIXED-USE E SOSTENIBILITA'

In Italia, come in altre parti del mondo, esistono forme di ricettività diverse dall'albergo; quelle più diffuse sono riconducibili all'uso di unità immobiliari, come le ville, le case o gli appartamenti, a fini turistici (Residenze Turistiche Alberghiere, Case Vacanza, Bed & Breakfast, Agriturismi .. etc.) che in Italia, ad esempio, contano oltre 11 milioni di posti letto, quasi 5 volte la ricettività alberghiera. E' un patrimonio inestimabile che, in molti casi, non viene sfruttato adeguatamente. L'utilizzo di tali unità, opportunamente classificate, ha generato forme di ospitalità diverse già elencate precedentemente:

- gli Agriturismi, nati nel nostro Paese negli anni '80 per recuperare i casali e le cascine abbandonati dalle famiglie di agricoltori, sono oggi molto apprezzati ed hanno fatto riscoprire le nostre bellissime campagne e colline a molti turisti;
- i Bed & Breakfast che altro non sono che case private di medio-grandi dimensioni riconvertite ad uso turistico attraverso la fornitura di pernottamento e prima colazione in una ambiente domestico spesso molto confortevole; i B&B, un'idea importata dall'Inghilterra, sono proliferati nel nostro paese negli ultimi 10 anni con tassi di crescita molto rilevanti, avendo immediatamente incontrato il gradimento del pubblico.

- le cosiddette R.T.A. (Residenze Turistiche Alberghiere o Residence) e le C.A.V. (Case ed Appartamenti per Vacanza), sono invece veri e proprie unità immobiliare destinate all'affitto turistico che derivano però da destinazioni d'uso urbanistiche diverse; per le prime si tratta di destinazione d'uso RICETTIVA, per le seconde di RESIDENZIALE, ma nella maggior parte dei casi la gestione è del tutto simile.

E' proprio sulle R.T.A. che si sono concentrate le nostre attenzioni grazie anche alla mia personale competenza in materia essendo Presidente di Rescasa (Federazione Italiana Residence) da 8 anni ed altrettanti prima da Vice Presidente Vicario; tale forma di ospitalità, nata negli anni '80 per favorire una consistente domanda di affittanze che il mercato immobiliare non poteva soddisfare a causa dell'allora vigente legge sull'equo canone, è del tutto paragonabile a quella alberghiera salvo che invece che di camere si pernotta in appartamento con uso di cucina generalmente per periodi superiori (di norma il soggiorno medio è di una settimana); per il resto poco cambia. Tali strutture negli ultimi 10 anni hanno subito un grave calo di competitività dovuto all'incremento della concorrenza sia degli alberghi, sempre meno occupati, che degli appartamenti tradizionali, ora disponibili dopo essere stati liberati da norme inadeguate. Il ruolo delle R.T.A. va quindi in parte rivisto, avendo oggi raggiunto costi difficilmente sostenibili in relazione ai ricavi, di molto diminuiti a causa della contrazione sia della permanenza media che del tasso di occupazione, con conseguente forte riduzione dei profitti. Questa tipologia ricettiva però permetterebbe, in alcuni casi e se la normativa vigente fosse modificata, il miglioramento delle performance di impianti ricettivi di ampie dimensioni, spesso difficili da avviare, che includano le due soluzioni ricettive (da qui il mixed-use), ovvero sia l'Albergo che il Residence sotto la stessa gestione. Esiste infatti una solida domanda sia a livello internazionale che nazionale, di proprietà immobiliari singole (appartamenti) da poter utilizzare per alcuni periodi dell'anno e lasciare in uso a terzi per il restante periodo, e di unità in condomini evoluti con servizi di tipo alberghiero. In Francia, ad esempio, tali iniziative sono state incentivate addirittura sgravandole dell'IVA sull'acquisto dei privati; negli Stati Uniti e nei Caraibi sono prassi consolidata. In realtà già oggi in alcune regioni Italiane esiste la possibilità di acquistare unità in R.T.A. , ma generalmente (se esiste) la normativa è lacunosa e complessa, non sempre permette il frazionamento del bene immobiliare, non è chiara l'applicazione dell'iva, il catasto spesso non accetta di registrare le singole unità, insomma un grande pasticcio. Sarebbe molto importante definire una specifica e **chiara normativa che permetta la vendita delle unità in R.T.A. , frazionate e con piena libertà**

d'utilizzo per il proprietario, il quale in assenza di utilizzo avrebbe la possibilità di affittare la sua unità più facilmente e con maggior redditività affidando tale attività al gestore dell'attiva alberghiera connessa alla R.T.A. . Il gestore a sua volta ne trarrebbe grande beneficio, disponendo di un maggior numero di posti letto con costi gestionali simili ed il proprietario dell'immobile potrebbe rientrare di parte del suo investimento. I nostri amministratori pubblici, che osteggiano tale soluzione (specialmente nelle destinazioni turistiche), non hanno ancora capito che nel favorirla avrebbero due vantaggi:

- da un lato ridurrebbero la domanda di seconde case classiche, con evidente risparmio di territorio in quanto queste strutture sono normalmente più accorpate delle abitazioni classiche (sostenibilità sul territorio);
- dall'altro ridurrebbero sensibilmente la gestione degli affitti "in nero", pratica diffusa nel settore, anche se con l'introduzione della cedolare secca (da me più volte in passato sollecitata) tale fenomeno potrebbe ridursi.

Grazie dell'attenzione.

Dott. Ing. Emilio Valdameri

Presidente Progetto Turismo Srl

Coordinatore Comitato Turismo Federimmobiliare

Presidente Rescasa

Alla tavola rotonda hanno partecipato:

Dr. Corrado **Neyroz** - Vice Presidente Federalberghi – Relais & Chateau

Dr. Giuseppe **Vadalà** - Amministratore Delegato Condotte Immobiliare

Dr. Roberto Mollica - Partner KPMG Travel, Leisure and Tourism Group Italy

Arch. Simone **Micheli** - Simone Micheli Architectural Hero Srl

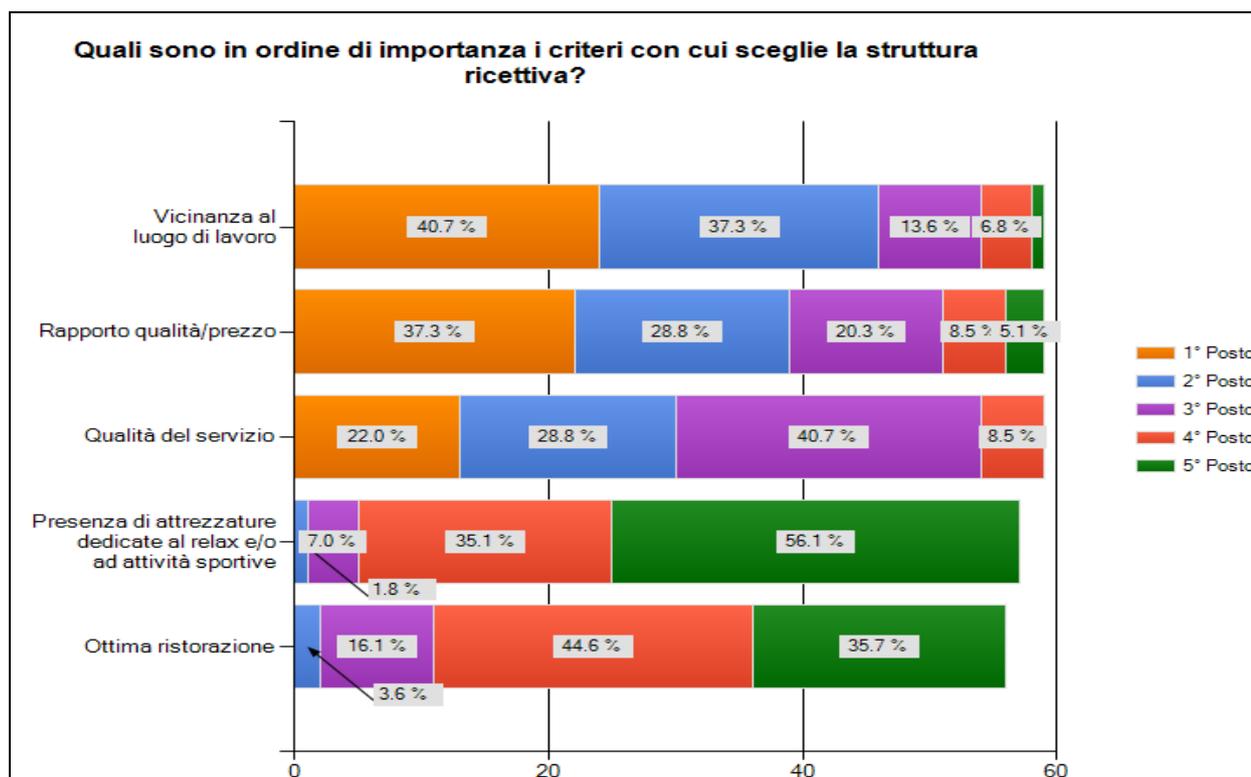
Arch. Sean J.**Clifton** - Partner Jestico & Whiles – Winner MIPIM Hotel Awards 2010/2011

Prof.ssa Manuela **De Carlo** Coordinatrice Master Tourism Management IULM Milano

ALLEGATO 1. – Criteri di scelta della clientela nel settore alberghiero.

VALUE REMAINS KING - Nel 2010 secondo *Partnership Portrait of American Travelers*, il criterio di scelta che più influisce (90% delle risposte) sulla scelta dei consumatori è il **Prezzo (rapporto qualità/prezzo)**. Il secondo criterio è l'ubicazione della struttura.

Secondo la ricerca Reinventig Hospitality, quasi l'80% degli intervistati pone al primo e secondo posto l'ubicazione ed il rapporto qualità prezzo

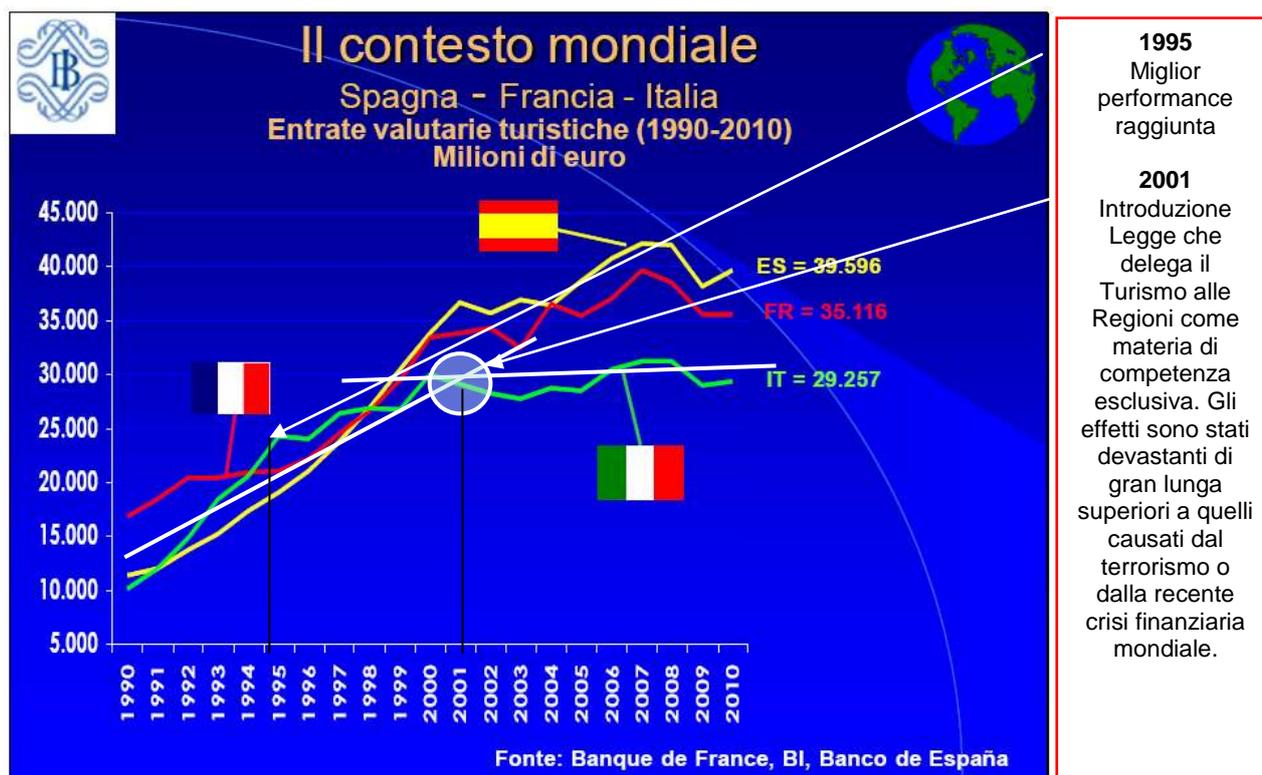


Secondo gli Opinion Leader intervistati in occasione della medesima ricerca:

<i>PER CLIENTI BUSINESS</i>	<i>PER CLIENTI LEISURE</i>
1° POSTO - Vicinanza al luogo di lavoro	1° POSTO - Attrattive Turistiche e/o vicinanza a località di interesse turistico
2° POSTO - Strutture dedicate al Relax/Sport	2° POSTO - Relax e/o attività sportive e/o propri hobby
3° POSTO - Costo pernotta / Tipologia e Classificazione	3° POSTO - Costo della Vacanza, Intrattenimenti, spettacoli, divertimenti
4° POSTO - Altro: qualità letto, colazione, interfaccia umana	4° POSTO - Altro

ALLEGATO 2: Perdita di competitività.

Secondo Banca d'Italia, le entrate valutarie turistiche in Italia a partire dal 2001 hanno subito un brusco rallentamento; in questi ultimi dieci anni il confronto con Francia e Spagna è stato molto negativo soprattutto se confrontato con i risultati conseguiti fino al 1995, anno nel quale la leadership rispetto ai competitor europea era indiscutibile.



La stagnazione delle entrate valutarie è confermata anche dalla netta contrazione rilevata nelle statistiche ufficiali ISTAT delle presenze in rapporto al numero totale dei posti letto disponibili nel nostro Paese. In soli 10 anni tale rapporto ha segnato una perdita significativa di competitività in quanto la disponibilità di camere/letti nelle strutture è cresciuta decisamente più delle presenze.

TOTALE RICETTIVO			
	Presenze	Posti Letto	Giorni di Occupazione
1999	308.314.729	3.623.891	85,08
2009	370.762.377	4.598.682	80,62
PERDITA DI COMPETITIVITA'			-5,2%