

Trenta hotel per Turismo RE

Turismo RE, società del Gruppo Antoitalia specializzata nella consulenza per il settore immobiliare turistico-alberghiero, ha in corso trenta operazioni relative a strutture ricettive. Turismo RE sta curando la selezione di investitori e gestori per questi hotel.



Nel numero di Novembre di Gotha Veneto il padovano Fabio Tonello, fondatore di Antoitalia networking, società leader nell'intermediazione di importanti portafogli immobiliari in Italia e all'estero, ci ha parlato brevemente anche delle altre due realtà del gruppo, RES e Turismo RE. La prima – RES Real Estate Services – è una società specializzata in property management e facility management. Questi servizi garantiscono al cliente proprietario di asset immobiliari l'espletamento di tutte le incombenze per la gestione di un immobile. Ad esempio, la gestione dei rapporti con i tenants o l'organizzazione delle attività di manutenzione ordinaria e straordinaria, sempre con l'obiettivo di ottimizzare la redditività degli asset. Turismo RE invece è la società del gruppo specializzata nella consulenza in ambito immobiliare turistico-alberghiero. Piergiorgio Mangialardi, Direttore di Turismo RE, ci parla oggi dell'attività e dei progetti di questa società.

Come è nata Turismo RE?

“Turismo RE è nata dal desiderio dei suoi fondatori di unire competenze ed esperienze maturate nel corso degli anni in settori diversi ma contigui: quello immobiliare da un lato e quello turistico-alberghiero dall'altro. Da questa unione sono scaturite proficue sinergie, dovute proprio alla complementarità dei business di provenienza dei soci. Soci di Turismo RE sono il sottoscritto e Antoitalia networking, il cui Presidente è Fabio Tonello. Presidente di Turismo RE è Stefano Sala, uno dei soci fondatori di Antoitalia”

Quale è il suo percorso professionale nel settore dell'hospitality?

“Opero nel campo del turismo da più di dieci anni. Dopo aver lavorato nella direzione marketing e commerciale di alcuni grandi gruppi industriali italiani, sono passato alla consulenza direzionale al settore hospitality. Come responsabile di progetto e come partner di società di consulenza specializzate, ho seguito operazioni per catene alberghiere, tour operator e soggetti istituzionali. Ho anche gestito personalmente strutture alberghiere sia leisure che business. Da cinque anni mi occupo inoltre di formazione in ambito turistico e alberghiero. Ritengo la formazione in questo settore indispensabile per il successo di un hotel, in particolare nel segmento high-end. La qualità del servizio al cliente/ospite è importante quanto la location o le dotazioni dell'immobile”

Come si è creata la sinergia con Antoitalia?

“Antoitalia possiede il vantaggio competitivo che le deriva da un'esperienza ventennale nel settore degli immobili di prestigio e da una rete di relazioni privilegiate con i principali operatori del real estate. Inoltre nell'DNA' di Antoitalia già esisteva una vocazione verso il settore alberghiero. La società ha ceduto alcuni immobili a destinazione alberghiera nelle zone più interessanti di Milano, quali Brera e il Quadrilatero della moda. Infine Fabio Tonello è sempre stato convinto delle potenzialità del settore turistico italiano ai fini dello sviluppo immobiliare, e da tempo voleva trasformare questa sua visione in un progetto concreto. Condividendo appieno questa vision, non ho avuto dubbi a 'fare squadra' per rendere possibile un completamento dell'offerta di Antoitalia anche sul versante hospitality”

Quali sono i principali servizi forniti da Turismo RE?

“La nostra attività si concentra su progetti di sviluppo e gestione turistico-immobiliare, in cui interveniamo sia come advisor sia nella ricerca di business partnership in Italia e all'estero. Le nostre aree di business sono: la consulenza per lo sviluppo di strutture ricettive, mediante la realizzazione di studi di mercato e business plan; la ricerca di investitori, developer e gestori; la consulenza allo sviluppo turistico territoriale, quello che in gergo tecnico si chiama destination management”

A che tipologia di clienti si rivolge Turismo RE?

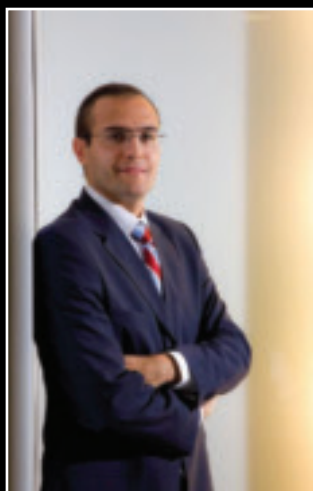
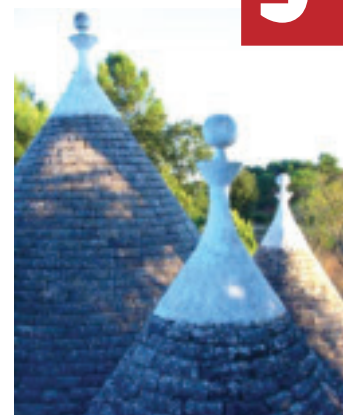
“I nostri clienti possono essere proprietari di terreni e di immobili, proprietari e gestori di strutture ricettive, catene alberghiere e developer. A questi si aggiungono imprenditori e investitori privati, piuttosto che fondi di investimento immobiliare. In questo momento abbiamo oltre trenta strutture alberghiere in Italia e all'estero, per le quali siamo incaricati di selezionare società di gestione e investitori. Si tratta di operazioni diverse tra loro, innanzitutto per dimensione delle strutture ricettive e per tipologia di cliente. Inoltre, alcune sono operazioni di sviluppo, e il nostro cliente in questo caso è il proprietario dell'area oppure il developer o proprietario/costruttore, che si rivolge a noi per la ricerca di investitori e gestori. Altre operazioni invece riguardano hotel già esistenti, e il nostro cliente può essere il proprietario dell'immobile o il gestore. Qui il nostro incarico è quello di ricercare un potenziale acquirente o un nuovo gestore.”

Ci vuole descrivere alcuni dei progetti su cui Turismo RE è impegnata?

Su Milano stiamo seguendo una macro-operazione per sviluppare oltre 1.200 nuove camere di hotel, per i quali ricerchiamo investitori e gestori. Si tratta di business hotel, due nella zona dell'aeroporto di Linate, due presso il nuovo polo fieristico di Rho-Però, e due in aree di riconversione urbana a notevole attrattività. Infine un boutique hotel a 5 stelle in pieno centro città, zona Duomo. Un'altra importante operazione, sempre su Milano, riguarda un luxury hotel 5 stelle già in funzione. Fuori Milano, un'operazione interessante per tipologia delle strutture – business e leisure - e per location, riguarda una catena di hotel. Si tratta di sei immobili alberghieri, per un totale di 730 camere, nel Nord Italia e in Toscana. Per tutte e sei le strutture ricerchiamo acquirenti per gli immobili e nuovi gestori. Nell'ambito del leisure, Turismo RE dedica un focus particolare alle operazioni di sviluppo ricettivo legate al golf. L'Italia è ancora agli inizi rispetto a Paesi vicini, quali Spagna e Portogallo, nell'utilizzo della leva del golf per attrarre un turismo internazionale di livello medio-alto. In questo ambito, in cui crediamo molto, stiamo seguendo progetti di sviluppo in Sicilia, Calabria, Toscana e Lazio. Per chiudere, due operazioni sull'estero: Londra, per un hotel già operativo situato in un palazzo storico di epoca vittoriana in centro città, e Budapest, per uno sviluppo.”

Quali sono in prospettiva i “prodotti” più interessanti nel settore immobiliare turistico-alberghiero per un potenziale investitore, dal punto di vista di tipo di struttura e location?

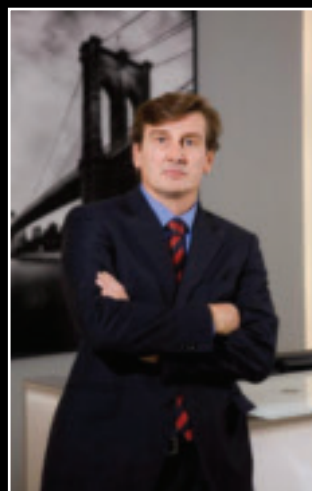
“Occorre premettere che per sua natura l'investimento immobiliare nel settore alberghiero è in primis effettuato da operatori del settore. La sfiducia nei mercati finanziari ha determinato però lo spostamento degli interessi di soggetti dotati di patrimoni rilevanti verso investimenti più sicuri. Sotto questo punto di vista l'immobile alberghiero, soprattutto se di qualità, presenta il vantaggio di sommare la sicurezza del “mattone” ad una redditività interessante e garantita. Milano rimane una destinazione primaria nel segmento del business hotel, anche in vista di Expo 2015. Roma mantiene una posizione privilegiata in Italia, in quanto accomuna le caratteristiche di destinazione principe per il turismo leisure con quelle di destinazione ‘affari’ e MICE (il segmento Meeting Incentive Conference Event). In Veneto, Verona senz'altro rappresenta la città con i numeri più interessanti e con un ottimo potenziale. Nel Mezzogiorno, Bari sta diventando una destinazione primaria per il segmento business. Sul versante del leisure, due aree verso le quali l'interesse da parte di investitori e operatori internazionali è crescente sono la Sicilia e la Puglia. In questo segmento, come accennavo prima, in Italia ci sono opportunità di forte crescita per i resort legati al golf, e la Sicilia è una delle regioni italiane che sta maggiormente investendo anche a livello istituzionale su questo filone.”



PIERGIORGIO MANGIALARDI
Direttore di Turismo RE;
Direttore del Master in Five Stars Hotel Management di Luiss business school e Forte Village;
Co-direttore del Corso di alta formazione “Brand dei sistemi territoriali” del POLI.design - Politecnico di Milano



FABIO TONELLO
Presidente di Antoitalia e del Gruppo;
Presidente e fondatore di A.g.i.r.e, Associazione Golf Italiana Real Estate; Membro del Comitato Scientifico di Quotidiano Immobiliare.



STEFANO SALA
Presidente di Turismo RE;
Responsabile Marketing e Sviluppo di Antoitalia Networking.



A Milano
Turismo RE - Gruppo Antoitalia
Via Fatebenefratelli 19 - Milano
Tel. 02 2901 3497 - Fax 02 6969 0421
info@turismore.it
www.turismore.it

A Londra
Turismo RE - Antoitalia Group
International House
1 St. Katharine's Way
London E1W 1UN - UK
Tel. +44 (0) 20 7680 4020