

You are here :Home » Fabrizio Trimarchi, Membro RICS e fondatore di Hotel Seeker™

R+ R A-

Fabrizio Trimarchi, Membro RICS e fondatore di Hotel Seeker™

Categoria: [Interviste](#) | Pubblicato Sabato, 09 Novembre 2013 07:00  



Dopo il primo semestre del 2013, in diversi paesi europei si è consolidato un trend positivo che aveva visto la nascita al termine dell'anno precedente, cioè una generalizzata ripresa dell'attività alberghiera e degli investimenti alberghieri e ricettivi.

La crescita degli investimenti e un migliorato sentiment sulle prospettive – emerso dai principali player internazionali – si contrappone comunque a una ripresa dei volumi di

transazioni a macchia di leopardo, sia in ambito EMEA sia nei singoli paesi europei. Alla luce di tale situazione, attraverso il commento di **Fabrizio Trimarchi** – Membro RICS e fondatore di **Hotel Seeker™**, cerchiamo di capire come si evolverà il comparto in Italia.

D. Quali sono i principali paesi che registrano un'attività positiva degli investimenti?

R. Globalmente, l'attività d'investimento ha dimostrato una crescita sensibile, con incrementi anche del 50% nei volumi rispetto all'anno precedente. Grazie a un miglioramento delle condizioni del settore finanziario, anche il credito all'immobiliare sembra essere ripartito, supportando un aumentato numero di transazioni. Tipicamente, gli immobili alberghieri di qualità in location prime sono quelli più ricercati e sono stati oggetto di transazioni nelle principali location internazionali, Italia compresa. L'Inghilterra rimane il mercato più liquido, contando circa il 40% delle transazioni dell'intera Europa, seguita dalla Francia e dalla Germania.

D. Si riscontrano novità nella natura e nelle caratteristiche degli acquirenti?

R. Assistiamo a una perdurante affermazione di acquirenti privati di grande respiro, come i fondi di private equity americani: questo accade principalmente in America. In Europa invece, gli acquirenti più attivi sembrano essere i buyer mediorientali e i fondi sovrani, che continuano a completare transazioni nelle principali città europee. L'Italia ha sperimentato quest'anno l'acquisto dell'Hotel Eden di Roma, che dopo circa 4 anni di presenza sul mercato e varie vicissitudini, è stato acquistato dal Gruppo Dorchester. Anche il Resort di Sacca Sessola nella laguna di Venezia, dopo almeno 4 anni è stato ceduto, e presenta le medesime caratteristiche d'investimento per location e tipo di asset.

D. E dal lato dei venditori?

R. Da una parte gli investitori istituzionali hanno completato vendite per alcuni fondi che completavano il proprio ciclo d'investimento, dall'altra diversi operatori alberghieri hanno selezionato investimenti non strategici, mettendoli sul mercato. In Italia, pare che la situazione sia più complicata, nel senso che di tutti gli immobili alberghieri in vendita, solo pochissimi sono stati transati, pertanto i principali investitori e i gruppi alberghieri hanno ancora in pancia gli alberghi, esattamente come un anno fa.

D. Quali conclusioni si possono trarre da queste transazioni?

R. Da un lato le transazioni sono completate da profili d'investitori che hanno un livello di ritorno sull'investimento meno elevato, come appunto i fondi immobiliari americani REIT e acquirenti "emozionali" che ancora sono disposti a pagare dei premium pur di garantirsi degli immobili alberghieri di qualità in location selezionate. In secondo luogo, forse, nel suo complesso, la crisi si avvia davvero al termine e un ritrovato sentiment di fiducia sostiene non solo gli acquirenti, ma anche i potenziali finanziatori di tali transazioni.

D. Quali sono le prospettive per questo termine d'anno e per il 2014?

R. Se negli altri paesi europei – specialmente quelli forti – il ciclo d'investimento sembra essere ritornato crescente, per l'Italia il discorso è un poco diverso. Il nostro paese sconta infatti almeno due fattori di ritardo: il sistema dei finanziamenti è ancora bloccato, e le banche prestano denaro per importi elevati – necessari per completare transazioni alberghiere intorno ai €10-20 m – ancora in maniera limitata. Dobbiamo anche dire che molti asset alberghieri in vendita da parte dei gruppi alberghieri non sono stati completati, e questo indica il secondo elemento, cioè non si è ancora assistito a un allineamento dei valori di scambio tra domanda e offerta. I prezzi risultano ancora troppo alti e gli alberghi non trovano acquirenti disponibili. Sicuramente la facilitazione degli scambi – supportata da maggiore trasparenza di mercato, da strumenti innovati di gestione delle compravendite in Italia – potrà generare effetti benefici sulle compravendite nel 2014, non solo nel segmento dei prodotti lusso, ma anche per gli alberghi di piccola e media dimensione.

 Mi piace 1  Invia  Share 2  Tweet 0  +1 0  Share

Cerca nel sito

Newsletter
Gallery

Real Estate



Fabrizio Trimarchi
Hotel Seeker™

Web/Social



Marco Massara
MailUp

Qualità



Maria Sole Tognazzi
Regista

Sviluppo



Paola Gianasso
Scenari Immobiliari

Formazione



Enzo Aita
WHR