



L'ITALIA E L'ECONOMIA TURISTICA

Quali saranno i nuovi modelli
di sviluppo responsabile?

24

01 GIUGNO 2013

IL SETTIMANALE

di Quotidiano Immobiliare

ALLA RICERCA DEL GIUSTO HOTEL



Fabrizio Trimarchi presenta Hotel Seeker, il nuovo portale specializzato in compravendite e investimenti alberghieri e analizza la situazione del comparto in Italia

di Elena Curnis

Fabrizio Trimarchi, dopo aver lasciato Jones Lang LaSalle, ha intrapreso una nuova avventura professionale, fondando Hotel Seeker, portale specializzato nelle compravendite, nelle locazioni e negli investimenti alberghieri, ricettivi e turistici in Italia. Nell'intervista rilasciata a Il Settimanale, Trimarchi, oltre a illustrare nel dettaglio le opportunità offerte da questo nuovo marketplace, fa il punto sulla situazione del mercato ricettivo italiano. Il manager afferma che sono pochi in Italia gli operatori specializzati nel comparto immobiliare turistico e quei pochi presenti, sono arrivati dopo aver esplorato gli uffici, il retail, l'industriale e il logistico; sarebbe necessario che si creasse un vero player specializzato negli investimenti alberghieri e turistici. Secondo Trimarchi, ci saranno grandi cambiamenti nel corso dei prossimi dieci anni, perché il sistema turistico internazionale sta cambiando radicalmente e l'Italia, se vuole restare competitiva, deve riqualificare completamente la propria offerta.



Hotel Seeker è il nuovo portale specializzato nelle compravendite, nelle locazioni e negli investimenti alberghieri, ricettivi e turistici in Italia, che debutterà a giugno. Come funziona?

Hotel Seeker adotta un modello di marketplace verticale B2B: in tale modello, venditori, acquirenti, locatori, gestori, investitori e terze parti professionali possono interagire per promuovere gli scambi e le opportunità di compravendita, locazione e investimento nel comparto immobiliare alberghiero, ricettivo e turistico. Hotel Seeker agisce da operatore neutro, non intervenendo negli scambi, ma creando l'ecosistema affinché gli scambi possano avere luogo.

Quali sono le tipologie d'immobili che sono promosse sul sito?

Abbiamo dedicato grande attenzione affinché esistesse una corrispondenza reale tra i bisogni degli imprenditori alberghieri e una classificazione che tenesse conto dell'ampia tipologia di strutture presenti in Italia, pertanto Hotel Seeker permette di commercializzare sia strutture esistenti sia progetti di sviluppo. Inoltre, sono previste tutte le categorie esistenti di asset ricettivi, cioè gli alberghi, i villaggi, i residence, i bed&breakfast, gli agriturismi, rispettando la classificazione ufficiale dell'ISTAT e delle Regioni.

A chi si rivolge?

I potenziali utenti di Hotel Seeker sono tutti gli attori che prendono parte al processo d'investimento e di compravendita di asset alberghieri, ricettivi e turistici. Non solo venditori e acquirenti, ma gestori alberghieri, sviluppatori immobiliari, investitori puri, finanziatori, società di contract e una serie di professional che a differente titolo, possono supportare il processo d'investimento. Inoltre, stiamo sviluppando dei programmi specifici per gli agenti immobiliari specializzati nel comparto o quelli che intendono diventarlo, attraverso specifici piani di affiliazione.

Da dove è nata l'idea di realizzare un marketplace dedicato esclusivamente al comparto turistico?

Essenzialmente, ci siamo resi conto che esiste un forte bisogno di connettere i mercati alberghieri italiani, che sono fortemente frammentati e dispersi, creando un unico ambiente efficiente,



FABRIZIO TRIMARCHI



Grazie ad una lunga esperienza nei settori immobiliare, tecnologico e dell'ospitalità durata oltre 15 anni, Fabrizio Trimarchi è il Fondatore di Hotel SeekerTM. Prima di questa iniziativa, Trimarchi ha ricoperto il ruolo di Vice Presidente di Jones Lang LaSalle Hotels, dove è stato protagonista d'importanti progetti d'investimento alberghiero, gestendo la nascita della divisione Mid Market in Italia. In precedenza, Trimarchi ha ricoperto rilevanti ruoli nella consulenza di direzione aziendale. Ha anche avuto esperienze in compagnie alberghiere quali Starwood, Sheraton, Jolly Hotels, Atahotels.

professionale e sicuro che potesse rispondere a tale bisogno. La tecnologia può aiutarci a rendere un processo come quello delle compravendite alberghiere più semplice, più trasparente e più accessibile.

Il sito è in doppia lingua, italiano e inglese. Punta, quindi, molto sul mercato straniero?

Nella fase di lancio, il nostro obiettivo è quello di aggregare nel marketplace prevalentemente attori italiani, che possano offrire prodotti di qualità e in sintonia con la specificità del nostro mercato. Tuttavia, il marketplace nasce internazionale poiché conta di attirare investitori e potenziali acquirenti dai mercati stranieri. Nella fase successiva, il marketplace si estenderà ai principali paesi europei.

I grandi investimenti alberghieri in Italia saranno sempre più ad opera di società estere (come per esempio il Qatar in Costa Smeralda o il possibile interesse da parte di russi a Porto Rotondo)?

L'esempio di Qatar con la Costa Smeralda propone un modello d'investimento conosciuto, con un investitore straniero che acquista un asset di grande valore "edonico" targettizzato verso una clientela di lusso. In realtà, accanto a tale tipo d'investimento, ce ne sono molti altri che fanno meno risonanza, ma che sono altrettanto importanti. Da diverso tempo si attende un operatore internazionale che, ad esempio, possa creare una grande catena business, in grado di competere con i principali gruppi europei.

Lei da anni opera nel settore del real estate turistico, quali sono le tipologie di business su cui si deve puntare per far ripartire il mercato?

Ricordiamoci che in Italia ci sono circa 34.000 alberghi e più di 114.000 strutture extra-alberghiere. Chi si occupa di questa grande massa di asset, e d'imprenditori, che spesso hanno problemi di rinnovo strutturale degli immobili e di un cambio generazionale nella gestione? A mio avviso, servirebbe un'azione coordinata per qualificare il cosiddetto mid-market italiano, che rappresenta il cuore della ricettività italiana.




Hotel Seeker™ è un'innovativa startup fondata a Milano da un team di professionisti specializzati nei settori immobiliare, tecnologico e dell'ospitalità. Hotel Seeker™ contribuisce a incrementare l'etica, la trasparenza e la professionalità nei mercati immobiliari connettendo venditori, acquirenti e terze parti professionali nell'unico marketplace digitale dedicato agli investimenti alberghieri, ricettivi e turistici in Italia. La società è iscritta alla sezione speciale del Registro delle Imprese nella categoria "startup innovative" e sta attualmente raccogliendo capitali venture e seed. È inoltre in fase di selezione per l'ingresso presso importanti business incubator italiani.

Nel convegno organizzato da ilQI sul Prodotto Immobiliare Turistico Alberghiero, si parlerà anche dei nuovi format emergenti, come case-appartamenti vacanze, time-sharing e alberghi diffusi. Qual è la sua opinione in merito?

Sono tutte forme più o meno innovative e alcune di esse si sposano bene con il tipo di destinazione turistica che abbiamo in Italia. Per valorizzarle, bisogna innovare, cercando di adattare dei modelli in forte crescita all'estero che in Italia non sono ancora decollati.

In quale modo gli operatori del real estate devono cambiare il "prodotto" alberghiero affinché questo possa tornare competitivo?

In realtà in Italia sono davvero pochi gli operatori specializzati nel comparto immobiliare turistico e quei pochi presenti, sono arrivati a possedere e gestire quest'asset class, dopo aver esplorato gli uffici, il retail, l'industriale e il logistico. Non sono arrivati a tale categoria attraverso una scelta strategica, ma solo tattica. Sarebbe necessario che si creasse un vero player specializzato negli investimenti alberghieri e turistici, concentrando dimensioni, competenze e capacità gestionale in un unico soggetto; le opportunità di acquisto d'altronde non mancano. Inoltre, è necessario ampliare la base di expertise e di competenze rivolte al mondo delle valutazioni alberghiere, troppo spesso associate – erroneamente - ad altre categorie di immobili.

Qual è la sua previsione sull'andamento del mercato degli investimenti turistici in Italia?

A fronte di grossi investimenti e di grande risonanza, che fanno certamente più audience, esiste una porzione di mercato che non è visibile e che tuttavia riveste un ruolo fondamentale. Assisteremo a mio avviso a grandi cambiamenti nel corso dei prossimi dieci anni, poiché il sistema turistico internazionale sta cambiando radicalmente e l'Italia se vuole restare competitiva deve riqualificare completamente la propria offerta, rendendola attraente, moderna e più efficiente. Esisteranno pertanto grandi opportunità per chi saprà prendere parte a questo processo di cambiamento e Hotel Seeker intende essere uno strumento funzionale a tale cambiamento.

Hotel Seeker™ ha quali obiettivi prioritari:

1) facilitare, supportare e alimentare gli scambi di mercato tra differenti attori, aumentando la trasparenza, la professionalità e la fiducia nel mercato;

2) aggregare una moltitudine di attori intorno ad un marchio affidabile e riconoscibile;

3) supportare i processi d'investimento e compravendita alberghieri, ricettivi e turistici a livello nazionale, alimentando gli scambi tra i diversi attori del B2B;

4) aumentare la conoscenza delle tecniche professionali dedicate alle compravendite, alle locazioni e agli investimenti alberghieri.

*Per visitare il sito:
CLICCA QUI*

