

Quasi trecento hotel in vendita: ben 159 a Rimini, 80 a Riccione

Mediazioni alberghiere: «Prezzi dimezzati negli ultimi 7-8 anni, per investire è il momento giusto»

RIMINI
LUCA CASSIANI

Quasi 300 alberghi (267) in vendita in tutta la provincia di Rimini, ma più del Covid a spingere alle cessioni sono le nuove norme edilizie. Su circa 1.500 hotel presenti lungo tutta la Riviera – secondo gli annunci del portale *Trovacasa.net* – a guidare la “classifica” c’è Rimini con 159 strutture ricettive sul mercato a fronte di mille totali. Ma a stupire è soprattutto Riccione dove il numero complessivo di alberghi si ferma poco sopra quota 300 e dove 80 proprietari sono pronti a passare la mano. Mentre Bellaria Igea Marina si ferma a 16 e Cattolica ad appena 12.

Il record dei prezzi riguarda un 4 stelle riminese con Spa terme e piscina attrezzata di 8 mila metri quadrati al costo di ben 40 milioni di euro. Dopodiché si scende subito a quota fra i 4 e i 7 milioni di euro per portare a casa un 4 stelle meno “accessoriato”. Un’altra ventina di strutture “ballano” fra un milione e 3 milioni, ma il grosso del mercato si concentra su strutture piccole tutte di un valore inferiore al milione di euro. A Riccione, invece, per accaparrarsi l’hotel più caro (50 camere con piscina) servono 5 milioni di euro.

Gianfranco Principi Nini di *Mediazioni Immobiliari Alberghiere*, agenzia che da 27 anni si occupa della compravendita di hotel su tutta la costa da Cattolica a Ravenna, fotografa così la situazione: «Riguardo al numero delle strutture in vendita, negli ultimi anni il quadro non è cambiato molto. Adesso però, a differenza del passato, per chi ha voglia di investire si trovano sul mercato strutture marginali medio-piccole molto interessanti. Gli alberghi grandi invece, bene o male, ci sono sempre stati».

«A muovere il mercato – spiega Principi Nini – sono stati soprattutto i prezzi che negli ultimi sette o otto anni si sono sostanzialmente dimezzati». Quotazioni in netta flessione perché «diverse banche hanno forzato la vendita di alcune strutture o utilizzato aste e procedure immobiliari permettendo vendite a cifre abbastanza basse».

Il timore ora è che presto vi sia

una nuova “tipologia” di alberghi sul mercato: «Dal prossimo anno, a partire dalla primavera o comunque da settembre o ottobre gli istituti di credito chiederanno ai clienti di rientrare delle rate dei mutui non richieste o lasciate in sospeso durante la pandemia». Lo scenario che si prospetta è che «gli istituti di credito facciano pressioni sulle strutture alberghiere così che molti imprenditori potrebbero avere difficoltà a stare in linea».

«SUL MERCATO IN CRESCITA LE STRUTTURE PICCOLE E MEDIE»

Principi Nini dal canto suo non racconta di un mercato in continuo movimento: «L’agenzia sta lavorando bene. Dopo la fine dell’estate, l’interesse per la Riviera è sempre vivo e visti i prezzi ancora contenuti non possiamo assolutamente lamentarci del volume di affari. Il problema di fondo non è tanto aver voglia di comprare, ma riqualificare le strutture ricettive. Perché nei prossimi 20 anni gli hotel dovranno cambiare fisionomia: meno camere ma molti più servizi». La località più ricercata? Nessun dubbio: «Riccione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Numerosi hotel della Riviera sono in vendita

Federalberghi: «Molti proprietari non vogliono spendere per mettere a norma le strutture»

RIMINI

Da una parte ci sono gli albergatori in affitto «che non vogliono mettere a norma gli hotel e cercano condizioni di gestione sempre migliori dal punto di vista economico». Dall’altro i proprietari che «non avendo alternativa, mettono in vendita le strutture ricettive anche sotto costo perché non vogliono investire in una struttura in cui non lavorano». Il presidente regionale di Federalberghi, Alessandro Giorgetti, disegna il quadro del mercato ricettivo in Riviera e non è stupito del numero piuttosto elevato di hotel in vendita: «Gli alberghi sul mercato? Possono essere anche 300, perché c’è sempre chi non intende far sapere che è pronto a vendere».

Oggi l’albergo – analizza



Il presidente regionale di Federalberghi, Alessandro Giorgetti

Giorgetti – è un’azienda molto complessa rispetto a 20-30 anni fa. «Se uno vuole lavorare a un certo livello, l’unico strumento è investire, spesso non riesce neppure a rientrare di tutte le uscite. Alcuni proprietari non hanno voglia di applicarsi troppo e cercano la soluzione mini-

ma».

Come Federalberghi, da diverso tempo «stiamo avanzando delle proposte perché soprattutto i piccoli imprenditori del turismo possano restare sul mercato evitando lo svincolo. Una delle ipotesi è quella di concedere a 4 o 5 piccoli hotella

possibilità di mettersi insieme, magari ottenendo contributi per le aggregazioni e trasferendo delle cubature, per affrontare una realtà quella del turismo sempre più difficile».

Rispetto alla questione dei cosiddetti hotel “marginali”, il presidente regionale chiarisce che Federalberghi non è «né favorevole, né contraria all’uscita di certe strutture dal mercato. Prima però vogliamo capire se dietro anche allo svincolo ci sia una logica che aiuta l’imprenditore. Un nuovo lungomare, ad esempio, che piaccia o meno, può essere un incentivo a rimanere all’opera. L’importante è che ci sia un progetto che aiuti tutti: chi entra ad aver un giusto ed equo avviamento al lavoro; chi decide di mollare, almeno che possa farlo con un po’ di tornaconto».