

di Mario Gradara

«Rincari pesanti quelli che ci chiedono gli albergatori. Il costo del pacchetto soggiorno classico diventa pesantissimo per i gruppi della terza età, settore che rischiamo di perdere». Il grido d'allarme viene da Giovannino Montanari, presidente agenti di viaggio e tour operatori Fiavet, titolare di Montanari Tour, colosso del settore. «Siamo nel periodo del rinnovo contratti di allotment con gli albergatori per la prossima stagione e la situazione si fa ogni giorno più complicata».

Perché?

«La richiesta degli albergatori 'spaventati' dal caro bollette, fa sì che pretendano rincari tra il 15 e il 20 per cento e oltre».

Troppo?

«Assolutamente sì. Se poi ci aggiungiamo che anche i vettori su gomma, i pullman, pretendono aumenti anche maggiori, e i bagnini 'tergiversano' a fornirci le quotazioni 2023, possiamo dire che la frittata è fatta».

Ovvero?

«Il settore vale due milioni di presenze turistiche sull'intera costa, e rischiamo di perderne una grossa fetta».

A quanto salirebbe il pacchetto vacanza per i pensionati?

«Il costo del pacchetto soggiorno classico per gruppi della terza età (albergo più spiaggia più

«Negli hotel aumenti da paura: perderemo i turisti pensionati»

Grido d'allarme di Giovannino Montanari, presidente Fiavet: «Spaventati dal caro bollette gli albergatori 'sparano' incrementi che rischiano di far saltare le nostre offerte per la terza età»



Nel riquadro Giovannino Montanari, presidente agenti di viaggio e tour operatori Fiavet

LA SCELTA

«Ci chiedono mete straniere con costi più contenuti rispetto all'Italia»

trasporto) ci porta ad una cifra, per un soggiorno di 15 giorni - 14 notti, di circa 100 euro in più rispetto al 2022, su 600-800 euro complessivi».

Ma i pensionati rinunciano?

«Sono una clientela particolare.

Che non deve 'staccare' dalla vita d'ufficio. In certo senso è invacanza tutto l'anno. E rinunciare al mare per loro non è impensabile. Viene prima il mangiare. Alla vacanza si può rinunciare».

Hanno alternative altrove?**PREOCCUPAZIONE**

«Perdere il mercato è un attimo, riconquistarlo ci vuole tanto di più»

«Già dai primi contatti con gli organizzatori dei soggiorni ci chiedono offerte su destinazioni alternative all'Italia dove questi rincari sono molto più contenuti».

Lei cosa propone?

«Quando nel 1989 arrivò la mucillagine tanti hotel fecero piscine rinunciando a parte dei parcheggi. Quando negli anni Settanta ci fu la crisi petrolifera si introdussero i buoni benzina».

Tutto ciò per dire?

«Io credo che anziché 'sparare' prezzi impossibili da sostenere sul mercato si dovrebbe far leva, in parte, sul contenimento dei costi, per esempio le tasse comunali».

Ad esempio?

«Ad esempio quelle sugli immobili, e la tari sui rifiuti che tanto gravano sui bilanci degli alberghi. Mi appello a tutti i sindaci della Riviera perché si adoperino per aiutare questo passaggio difficile della nostra economia. Perdere un mercato - vedi quello russo e in passato quello scandinavo - è un attimo, riconquistarlo ci vogliono anni. A queste condizioni il mercato dei senior 2023 non può decollare, si rischia di vedere le nostre spiagge a giugno e settembre mezza vuote».

«Rincari inevitabili, basta lavorare in perdita»

La presidente dell'Aia, Patrizia Rinaldis, parla di «politica dei prezzi flessibile ma ritocchi necessari per garantire gli utili aziendali»

Parola d'ordine: prezzi flessibili, da modificare - verso l'alto o verso il basso - in corso d'opera, ovvero durante l'estate, a secondo del costo delle bollette ma anche della 'domanda' di vacanza di ogni periodo, settimana per settimana. E' la ricetta degli albergatori in vista del 2023. Che si annuncia, come l'anno passato, all'insegna dell'incertezza.

«Non ci facciamo la testa - attacca la presidente dell'Associazione albergatori Federalberghi Rimini Patrizia Rinaldis -. Lo stiamo già vedendo in questi giorni, con le prenotazioni dicembrine degli eventi di Cielles e Rinnovamento della Spirito: le strutture ricettive hanno quasi raddoppiato i prezzi, portandoli da 35 a 50 euro in media, ma le richieste sono continuate. Bisogna avere coraggio. Siamo una destinazione turistica, e un ritocco

delle tariffe è necessaria. Altrimenti continueremo sempre di più a parlare di 'marginalità' invece di occuparci di investimenti e riqualificazione». Del resto, continua Rinaldis, «Rimini ha un grado di competitività alto, non dobbiamo avere paura di andare fuori mercato, arrivando se necessario, come già in questo periodo stanno facendo gli alberghi in tante città d'arte in Italia, ad aumenti che possono arrivare, non dico al raddoppio, ma anche al 40 per cento, a seconda del periodo e della richiesta. Non possiamo continuare a piangere perché non riusciamo a pagare le bollette, dopo i rincari astronomici subiti, altrimenti meglio cambiare mestiere. Oltre ai fatturati, dobbiamo garantirci anche dei margini, degli utili, così come fanno le agenzie di viaggio - e a certe agenzie bisogna anche dire di no - e gli altri settori produttivi».

Tutto questo mantenendo una dose di 'elasticità' nel programmare i prezzi futuri». Il rischio che Rimini resti tagliata fuori da parte dei mercati - a fronte di decenni di politica di prezzi bassi e a volte stracciati - secondo l'Aia non c'è. «Non succederà - insiste Rinaldis -. Del resto non possiamo fare ritocchi di uno o due euro, quando luce e gas volano, così come le materie prime. E i preventivi dei fornitori cambiano di giorno in giorno, la stessa cosa che succede in edilizia».

«Non è più tempo di listini prezzi fissati e stampati a novembre - chiosa l'Aia -, si è costretti a cambiare in corso d'opera, come accade in tutti i settori. Noi teniamo duro, facendo ritocchi in maniera mirata e ponderata. Ma non possiamo lavorare per rimetterci».

m.gra.



La presidente dell'Associazione albergatori Federalberghi Rimini, Patrizia Rinaldis