

# Hotel in vendita, impennata di offerte

## «Ma poche richieste e niente riminesi»

Le agenzie immobiliari: proposte da imprenditori del sud e offerte basse che i proprietari rifiutano

### RIMINI

CARLA DINI

Compravendita alberghi, cresce l'offerta mentre langue la richiesta. Con l'unica eccezione del sud Italia. Il caro bollette presenta il conto, via al valzer delle nuove gestioni. La crisi innestata dalla pandemia è ora aggravata dalle utenze alle stelle, complici i rincari e la guerra in Ucraina. Così il mercato immobiliare trattiene il fiato in attesa dell'autunno, per capire se i proprietari preferiranno gettare la spugna o resistere. «Intanto sono già a rischio le pensioncine a due stelle per mancata riqualificazione», spiega il titolare dell'Immobiliare Bigiarini aperta da 44 anni. «Un albergo è un'azienda che deve produrre reddito, è così che si quantifica il suo valore, fermo restando che nell'attuale clima di incertezze sarà sempre più difficile vendere, mentre aumenteranno a valanga le offerte. Quanto ai gestori, in molti dopo l'estate lasceranno la chiave sotto lo zerbino e scapperanno, lasciando bollette e fornitori non pagati». E va dritto al

punto. «Sono sintomi di una questione spinosa e controversa trascurata da associazioni di categoria e Politica». Tradotto: «Senza una seria riqualificazione del turismo e senza correttivi adeguati, si sono perse quote di mercato importanti. Una miopia che - incalza Giuseppe Bigiarini - ha portato all'attuale degrado con la chiusura di una miriade di immobili ormai fuori mercato». Quanto ai prezzi delle vendite sono colati a picco: «Se una struttura da 30 camere nel 2008 si vendeva a un milione e mezzo, due anni fa si trovava a 700mila euro e ora siamo scesi a offerte sui 450mila euro che i proprietari rifiutano. Intanto le domande si fanno più rarefatte e il mercato manca di effervescenza. Le richieste sono la metà del pre pandemia, e una volta chiarito il volume d'affari, molte trattative si arenano».

### Richieste dal sud

Linea piatta anche per l'immobiliare Ausonia che vanta oltre 7 decenni di attività: «Rispetto all'anno scorso arrivano poche telefonate, al ritmo di un paio al mese, tutte



I prezzi sono scesi delle strutture molte pensioni rischiano di sparire

interessate alle gestioni più che alle vendite. Tracciando un identikit dei potenziali acquirenti prevalgono «50enni che possiedono alberghi in Campania, Calabria e Lombardia», mentre riguardo ai prezzi si va «da 1 milione e duecentomila per una struttura di 30 camere ristrutturata in toto e dotata di servizi ai 400mila euro per quelle fatiscenti e con ristrutturazioni da mettere in conto. Chi ha intenzioni serie non si fa più vivo», commentano, aggiungendo che per l'autunno non ipotizzano il boom di offerte a tappezzare le vetrine, «perché vista la buona stagione, nonostante gli utili ridotti, molti reggeranno almeno un altro anno». Altro scenario dall'Immobiliare Mazzeo dove l'inversione di tendenza è già nel-

l'agenda degli appuntamenti. «Solo stamani - commentano - abbiamo 4 incontri con imprenditori del sud. La rivoluzione è già in corso e a breve anche le spiagge non saranno più gestite solo da riminesi, perché concessioni a parte, le nuove generazioni e gli eredi in particolare non intendono più dedicarsi al turismo». Probabile picco di vendite imminente anche per l'Agenzia immobiliare Drudi, specie «per gli alberghi di minori dimensioni dove il margine di guadagno è mangiato dal caro bollette e dall'aumento prezzi dei beni alimentari».

### Pochi hotel di lusso

«Un quadro desolante» emerge anche dalle riflessioni di Albertini immobiliare dove «le richieste arrivano soprattutto da Calabria e Campania». Capitolo differente per l'ospitalità all'insegna del lusso visto che «in un anno è stato venduto a 4 milioni di euro un solo albergo "in prima linea" mentre sul mercato si moltiplicano edifici da ristrutturare che non convincono». Evidente invece la prima conseguenza dello stallo. «I prezzi subiranno variazioni in aumento ma per siglare un contratto, occorrono rigenerazioni, sennò a sparire saranno le pensioncine a fronte di clienti sempre più documentati sul web».