

## Il gruppo di hotelierie cerca strutture da affiliare (senza entry fee) e da affiancare nella crescita

# AAA HOTEL IN UMBRIA CERCASI

## Nella regione debutta il franchising «leggero» di B&B Hotels

DI FABRIZIO DE FEO

Con oltre 800 hotel nel mondo e 70 in Italia, B&B Hotels è oggi la catena alberghiera in più rapida ascesa del segmento value for money in Europa e il suo percorso di crescita ed espansione non si ferma certo qui. Ora, dopo una prima fase di test, il gruppo è pronto a esplorare un progetto di «franchising leggero», senza entry fee, per allargare la propria rete di hotel sul territorio italiano.

Nato a Brest, in Francia, nel 1989, il gruppo punta su una proposta di ospitalità che unisce comfort, design, sicurezza e servizi di alta qualità a un prezzo accessibile. L'obiettivo è quello di favorire un turismo semplice e competitivo. Oggi B&B Hotels è presente in quasi tutte le regioni d'Italia e ha chiuso il 2023 con un tasso di occupazione del 78% ma con questo progetto di franchising punta a estendere ulteriormente la propria presenza sul territorio. La fase di test ha coinvolto, in Lombardia, il B&B Hotel Park Hotel Cassano e il B&B Hotel Prestige Ornago, ma ora è l'Umbria ad essere al centro del progetto. Qui la società di hotelierie si sta affacciando al



Il nuovo B&B Hotel Cuneo Cristal. Sotto il B&B Hotel Bari Rondò

mercato alla ricerca di nuovi partner per raggiungere l'obiettivo di quattro nuove aperture in franchising entro il 2024. Si tratta di una proposta di franchising «leggero», senza entry fee appunto, per accompagnare i franchisee nello sviluppo del loro business.

Chi aderirà al progetto manterrà la propria identità, associandola a quella di B&B Hotels e beneficerà del supporto del gruppo per il rafforzamento del posizionamento a livello locale rispetto ai competitor, con strategie di



Liliana Comitini  
B&B Hotels



marketing e sales su misura, programmi di formazione e l'adeguamento ai servizi in base alle nuove esigenze dei turisti. L'obiettivo di B&B

Hotels è quello di creare una sinergia con i gestori e titolari degli hotel, senza sradicare l'identità della loro proposta alberghiera frutto di numerosi

anni di presenza e conoscenza del territorio e del turismo locale, ma dando loro una spinta in termini di visibilità, crescita dei ricavi e ottimizzazione dei costi.

B&B Hotels ricerca strutture con caratteristiche precise: un minimo di 50 camere, non stagionali e posizionate in zone di passaggio delle aree urbane o extra urbane come snodi autostradali, aeroporti/stazioni o centro città, in modo da essere attrattivi sia per chi viaggia per lavoro e chi si sposta per piacere. «Lo sviluppo del progetto franchising, che rafforza e arricchisce l'offerta di B&B Hotels in Italia, è la risposta alla strategia di penetrazione e crescita in Italia che il gruppo intende portare avanti quest'anno per raggiungere l'obiettivo di 80 strutture entro dicembre», dichiara Liliana Comitini, ceo di B&B Hotels Italia, Slovenia e Ungheria. «L'ingresso in nuove regioni, non ancora da noi presidiate, affiancandoci a partner presenti e radicati sul territorio che conoscono i punti di forza dell'offerta turistica locale è sicuramente una strategia in cui crediamo molto e che vogliamo portare avanti con impegno e investimenti mirati. L'Umbria è una regione con un altissimo potenziale; vogliamo iniziare ad esplorarla da subito, ma guardiamo anche ad altre regioni e altre zone d'Italia». (riproduzione riservata)

### Locazioni, rendimenti medi del 5% nelle città, anche con contratti a lungo termine

Il 19,6% delle compravendite immobiliari, nella prima parte del 2023, è stato realizzato con finalità di investimento, un dato in leggero aumento rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso (16,8%). L'inflazione in crescita, infatti, spinge i risparmiatori verso il mattone, considerato da sempre un ottimo rifugio per il capitale, e il ritorno dei flussi turistici non fa che incoraggiare gli acquisti di immobili da destinare a ricettività sia nelle città che nelle località turistiche. L'analisi sui rendimenti annui lordi da locazione in Italia riferiti al primo semestre del

2023, condotta dall'Ufficio Studi del gruppo Tecnocasa prendendo in esame locazioni a lungo termine, ha evidenziato una certa prudenza da parte dei proprietari nel sottoscrivere canoni di locazione continuativi. Tuttavia, i rendimenti annui restano interessanti: per un bilocale di 65 mq nelle grandi città italiane si attesta al 5,2%. Le metropoli con i rendimenti maggiori sono Genova con il 6,6%, Palermo con il 6,4% e Verona con il 6,3%, mentre Milano segna un 4,4%. Roma e Bologna sono entrambe al 4,8%, superate da Napoli (4,9%), Torino (5%) e Bari (5,1%), Firenze invece registra il rendimento più basso (4,1%).

Chi investe nel mattone mira anche alla rivalutazione dell'immobile e negli ultimi anni si è assistito a un recupero dei prezzi. Gli investitori preferiscono le aree con la presenza di atenei, di servizi (il cui peso è sempre maggiore dopo il lockdown) e sottoposte a interventi di riqualificazione. Dal 1998 al 2023, limitando l'esame alle grandi città italiane, risulta una rivalutazione media dei prezzi del 46% con record a Milano (132,1%) e, a seguire, Napoli (72,1%) e Firenze (71,2%). (riproduzione riservata)

Riccardo Bonetti

I DATI DEL PRIMO SEMESTRE 2023	
Città	Rendimento annuo lordo
Genova	6,6%
Palermo	6,4%
Verona	6,3%
Bari	5,1%
Torino	5,0%
Napoli	4,9%
Roma	4,8%
Bologna	4,8%
Milano	4,4%
Firenze	4,1%

Fonte: Ufficio Studi gruppo Tecnocasa

### Tre anni di affitto anticipato? La promessa di Rent2Cash

Al suo debutto manca ancora qualche settimana,ppure l'arrivo in Italia di Rent2Cash ha già fatto molto parlare. La startup, nata dall'iniziativa di due soci romani, Yilang Chen e Gianluca Fioranelli, opera nel mercato delle locazioni e si è presentata con un'offerta decisamente allettante: fino a 3 anni di anticipo dell'affitto per i proprietari che affideranno alla piattaforma la gestione del proprio immobile. Alle spalle di questa proposta c'è un contratto finanziario che, tramite cartolarizzazione, anticipa una liquidità ai locatori pari a un numero di canoni calcolato dall'algoritmo proprietario e, appunto, fino a un massimo di 3 anni. Il modello può essere applicato a tutti gli immobili, anche a quelli già affittati, e solleva il proprietario da tutte le incombenze relative all'incasso delle mensilità, ma anche dalla ricerca di un nuovo inquilino in caso di disdetta o dall'avvio di procedure di liberazione dell'immobile quando queste si rendono necessarie.

L'algoritmo di Rent2Cash prende in considerazione fino a 50 criteri per esaminare la situazione dell'immobile, del contratto di locazione, del proprietario e dell'affittuario. «Siamo pronti per il lancio di aprile, l'obiettivo è quello di chiudere 20mila contratti entro la fine del 2023», annunciano Chen e Fioranelli. Per raggiungere il traguardo la piattaforma ha già previsto diversi step di implementazione della tecnologia oltre al consolidamento della struttura finanziaria e a un piano di nuove assunzioni per incrementare le competenze del team e potenziare le partnership. (riproduzione riservata)

Riccardo Bonetti