

**MERCATO E TENDENZE**
**Come trasformare  
la villa in un relais**

&gt;PAGG. 6-7

**MERCATO & TENDENZE**

INVESTIMENTI

**Così la villa si trasforma in hotel di charme**

La spesa di acquisto dell'immobile va da 1 a 2 milioni di euro

La ristrutturazione costa 100-250mila euro per la singola camera

**Castiglia Masella**

■ Difascino, con poche camere, magari in un antico casale in pietra o in una dimora d'epoca ma con servizi degni di un cinque stelle. È questa la definizione sintetica di piccolo hotel di charme, un'idea imprenditoriale che può solleticare anche la fantasia di chi albergatore non è, ma vorrebbe cambiar vita, città e lavoro.

In Italia, secondo i dati 2010 (gli ultimi disponibili) di **ISNART** - istituto nazionale ricerche turistiche - ci sono quasi 19mila piccoli alberghi (con meno di 25 camere) su oltre 34mila, e un numero di bed&breakfast pari a quello del totale hotel. Per legge una struttura può essere definita albergo se ha almeno sette camere, mentre è più difficile stabilire qualsiasi differenza normativa tra albergo e bed&breakfast perché sono le regioni che hanno competenza in materia e dettano le regole.

«La piccola impresa - dicono da **Federalberghi** - è la tipologia ricettiva tipicamente italiana e la più sostenibile dal punto di vista economico: i costi vengono assorbiti dalla conduzione familiare». Tuttavia, per gestire un hotel, seppur piccolo, non si può cedere all'improvvisazione. Quali i dictat per vendere il prodotto? Una visione internazionale (i dati 2012 indicano un cattivo andamento del turismo interno ma una discreta crescita di quello straniero); una buona conoscenza dei moderni sistemi di vendita, come le Olta (Online travel agency) e i social network, e la ca-

pacità di offrire servizi di alta qualità a prezzi adeguati.

È comunque la location il fattore che fa la differenza. «Un posto che piace all'aspirante albergatore non è detto che possa funzionare dal punto di vista turistico - spiega Raffaello Zanini, amministratore unico di **Planethotel.net**, società di consulenza nel settore alberghiero -. Meglio orientarsi verso luoghi di turismo attivo, facilmente raggiungibili. Alcune location, come Venezia, possono richiedere investimenti più consistenti ma garantiscono buoni ritorni».

Fondamentale è realizzare un business plan e studi di fattibilità, in relazione all'attività alberghiera, per determinare i ricavi in funzione del numero di stanze e della stagionalità, prestando attenzione al controllo dei costi, essenzialmente rappresentati dal personale e dalle utenze.

A livello di investimento, si ragiona su 100mila euro per camera finita, cifra che, per location come Venezia, può salire a 200-250mila euro.

Quanto preventivare per acquisto e ristrutturazione? E quanto incidono le altre voci di spesa? «Per esempio per trasformare una masseria in Puglia in un hotel di charme cinque stelle con dieci camere - spiega Giorgio Bianchi, amministratore di **R&d hospitality** - la spesa è tra uno e due milioni di euro per l'acquisto dell'immobile e di circa un milione per la ristrutturazione. Se l'intervento di riqualificazione rispetta criteri di ecosostenibilità bisogna prevedere un 20-30% di spesa in più. Il costo per camera è da calcolare sui 250mila euro, comprensivi di servizi come la piscina o un piccolo centro benessere». Come cambiano i costi in altre zone? In Umbria, un casale con piscina sul Lago Trasimeno, 500 mq con un ettaro di terreno, costa 2,6 milioni di euro. In Toscana, a pochi chilometri dalla città medioevale di Massa Marittima, è in vendita per 1,7 milioni una villa di fine 800, già ristruttu-

rata e adibita ad attività ricettiva (Casaitalia International). È invece da ristrutturare la colonica sulle colline marchigiane, a pochi minuti dalla costa, proposta da Marcheshire Home. Con una superficie di oltre 500 mq e 1.500 mq di giardino, l'immobile, in vendita per 320mila euro, si presta ad essere trasformata in attività ricettiva di pregio. In Liguria, fra Portovenere e Portofino, è in vendita una porzione di villa d'epoca (400 mq) con

**Bandire l'improvvisazione  
Essenziali un business plan  
completo e un marketing che  
coinvolga i social network**

giardino e a 100 metri dal mare, a 5,6 milioni di euro (agenzia l'Architrave), prezzo che include 800mila euro di licenza. Già utilizzata a fini ricettivi, ha nove camere da letto.

Il numero delle camere non influisce sul costo del personale che, fatto cento il fatturato, non deve incidere per più del 20-30%, ma che, per strutture di charme, può arrivare però anche al 60%. Rispetto alle spese di avviamento, la voce più importante è la progettazione, la parte più tecnica e più difficile, soprattutto se il prodotto è di alto livello, quantificabile intorno al 10% dell'investimento totale, compreso l'interior design. Mentre l'incidenza delle utenze è intorno al 5-7%.

L'eventuale cambio di destinazione d'uso è generalmente concesso con facilità perché da un'attività commerciale i comuni traggono maggiori risorse economiche, ma dipende da posto a posto.

«C'è poi il discorso di agevolazioni e finanziamenti - conclude Bianchi -. Esistono fondi, destinati soprattutto alle riqualificazioni, oggi privilegiate rispetto alla costruzione ex novo, che possono essere sfruttati bene ma che, spesso, restano inutilizzati perché gli operatori

non ne sono al corrente o non li richiedono pensando a iter molto complessi. È importante anche rivolgersi a un esperto per evitare tempi biblici di realizzazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**La spesa**

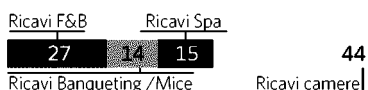
**IN BILANCIO**

Le voci dell'investimento

<b>Acquisto immobile</b>	1.500.000
<b>Ristrutturazione</b>	900.000
<b>Progettazione e Interior Design</b>	100.000
<b>Costo per camera</b>	250.000

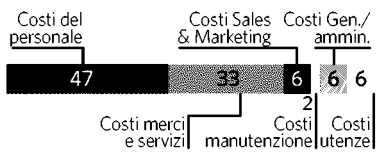
**CONTRIBUZIONE DEI CENTRI DI RICAVO**

In percentuale

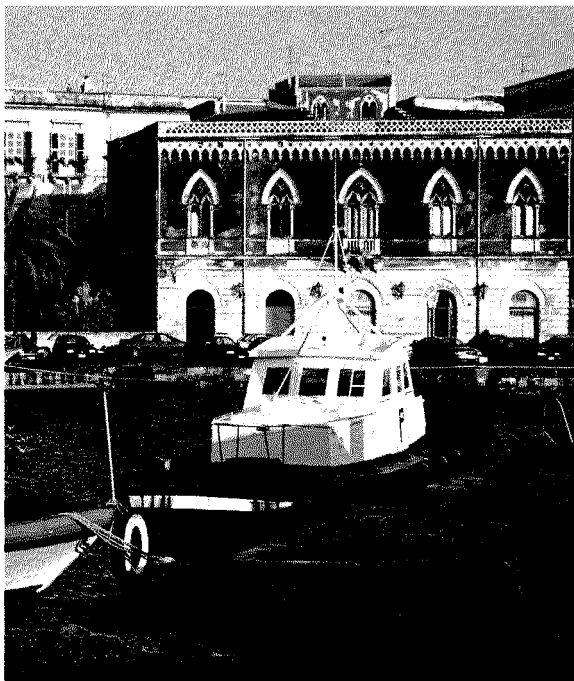


**INCIDENZA DEI CENTRI DI COSTO**

In percentuale



FONTE: R&D hospitality



**Location ambite.** Nella foto grande un relais in Puglia, regione interessata da flussi turistici di alto livello. In alto l'isola di Ortigia (Siracusa) e in basso un casale nella campagna umbra, che è stata meta di molti compratori stranieri



# Meglio in città d'arte e borghi storici

## LE LOCATION

I grandi centri invece hanno il pregio della stagione lunga

### Madela Canepa

■ La parola d'ordine è densità e qualità delle attrattive. Il che significa panorama, natura, tranquillità, elementi artistici e culturali. E sempre di più enogastronomici. Quando si parla di turismo sono questi gli ingredienti che attirano i flussi, in particolare da oltreconfine, e che proteggono l'iniziativa da cicli e capricci della stagionalità.

E, nel campo della piccola ricettività di charme, anche la struttura deve essere un'attrattiva.

«In un "boutique" hotel – nota Giuseppe Vagge di **Cbre Hotels** – ogni aspetto è personalizzato e il soggiorno stesso è un'esperienza. Caratteristica che deve coincidere con la necessità di beneficiare di un buon flusso di frequentatori». Il che può portare a scommettere su una destinazione business, come Milano, Roma, Firenze, perché «oggi anche chi viaggia per affari sceglie hotel di piccole dimensioni – precisa –. Scelta oggi facilitata dal rapporto qualità-prezzo».

L'hotel di carattere, nota ancora Giuseppe Vagge, non deve essere necessariamente collocato nella fascia di alta gamma. «Penso alla piccola catena internazionale CitizenM (Amsterdam, Parigi, Londra) rivolta ai giovani che viaggiano – precisa – con camere piccole, ma molto curate, e arredamento di design. E anche la catena Town House, che ha aperto il suo primo hotel in zona Porta Venezia a Milano cui ha fatto seguire un sette stelle in Galleria, punta su un ambiente elegante, ma confortevole e domestico, con spazi da condividere con gli altri ospiti».

Ma quali le location vincenti secondo Vagge? Le classiche città o cittadine ricche di storia e arte. Mario Breglia, presidente di **Scenari Immobiliari**, caldeggia alcune mete meridionali che abbinano l'aspetto vacanziero marittimo a quello culturale. «Ci

**La «boutique» ricettiva deve rappresentare per il cliente un'esperienza**

sono luoghi come Palermo e Siracusa, in Sicilia, che stanno avendo un forte sviluppo turistico – dice Breglia –. Nel giro di qualche anno, la barocca isola di Ortigia si è popolata di strutture di accoglienza di charme, piccole e grandi, spesso aperti da imprenditori giovanissimi».

Proprio in Sicilia aprirà in primavera nella Riserva Naturale della Grotta e dei Gessi di Santa Ninfa (Tp), il Feudo del Biviere, struttura ricettiva di charme con dieci camere, e azienda agricola, la cui realizzazione è stata possibile in virtù dell'altissima compatibilità con il contesto naturale. «Determinante per il successo di una piccola struttura ricettiva è il concept che la anima» spiega il titolare dell'intrapresa, Gianni Martino, coordinatore di **Htms International**, che in questa operazione ha investito 1,8 milioni di euro con la prospettiva ottenere un Roi (return on investment) del 5,2% annuo. In questo caso, la nuova struttura si proporrà come luogo di vacanza per la mente anche grazie alle attività "anti stress" che sarà possibile praticare, a cominciare da yoga e il tai chi. La cucina, poi, sarà aperta agli ospiti, considerati come i membri di una sola famiglia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Vista sul canale e antica corte a Venezia



**Struttura di charme.** La facciata dell'hotel veneziano

### CORTE DI GABRIELA

Una coppia di imprenditori ha scelto di investire 4,5 milioni in Laguna

■ Undici stanze, una diversa dall'altra, con l'idea di creare per gli ospiti l'atmosfera di una vera casa. È Corte di Gabriela, piccolo hotel di charme ricavato da un palazzotto su tre piani di fine '800 con vista sul canale, nel sestiere di San Marco, nella calle dove un tempo avevano sede i più importanti studi di avvocati di Venezia.

I proprietari sono Gianluca, ristoratore milanese, e la moglie Gabriela, che si sono lanciati nell'avventura veneziana, investendo ben 4,5 milioni di euro, tra acquisto dell'immobile e ristrutturazione, dopo aver gestito per qualche tempo un albergo a Jesolo.

Insieme hanno curato il restauro, prestando attenzione ai minimi dettagli. La ricerca dell'immobile è stata da subito fortunata: «Abbiamo trovato la struttura giusta in tempi abbastanza rapidi, scegliendo tra le diverse soluzioni proposte da un mediatore – racconta Gianluca –. Più complicata è stata invece la ristrutturazione perché qui tutto avviene sull'acqua, con inevitabili dif-

ficoltà e con tempi più lenti rispetto alla terra ferma. È stata però un'esperienza interessante proprio perché così inusuale».

Il risultato è una location dal gusto raffinato nella quale convivono design contemporaneo, pezzi di arredo di grandi firme dell'architettura d'ambiente, tappezzerie e pavimenti in stile veneziano, originarie travi a vista opportunamente recuperate, e innovative tecnologie, come il sistema utilizzato per la produzione e il recupero dell'acqua, in una città dove i pannelli solari sono vietati. Cuore della residenza è la suggestiva corte privata con mura in mattoni a vista e un pozzo in pietra antica, protetta da un pergolato sul quale domina un rigoglioso glicine. Un angolo nel quale, durante la stagione calda, si può respirare la magia di Venezia, mentre si fa colazione, si consuma un aperitivo e si assiste a una serata musicale ([www.cortedigabriela.com](http://www.cortedigabriela.com)). — **C. Mas.**

## A Matera 11 stanze create nei «Sassi»



**Contesto unico.** Basiliani ha vinto il Trivago hotel award

### BASILIANI

Mille metri quadrati che declinano la casa-grotta con spazi scavati nel tufo

■ Ruota intorno all'attuale camera 125 la storia del Basiliani, hotel design con dieci stanze, tutte con ingresso indipendente, ubicato nel rione Caveoso dei Sassi di Matera, circondato da uno scenario degno di un'altra epoca e fresco

vincitore del Trivago Hotel award 2012, che premia la qualità delle strutture ricettive. La racconta Giuseppe Stagno, amministratore unico della società che gestisce l'hotel: «nel 1952 – dice – fu ordinata per legge l'evacuazione dei Sassi, che vennero successivamente espropriati. Tra questi l'attuale camera 125 di proprietà della mia famiglia. Nel 1978 ne dovemmo però riprendere possesso perché l'esproprio non si era concluso. Sognavo di costruirci una casa, ma la legge mi permetteva di costruire una struttura ricettiva. Così ho iniziato questa avventura».

Le altre camere sono tutte di proprietà demaniale, date in concessione per 99 anni al Comune di Matera che, a sua volta, le ha assegnate in subconcessione per 30 anni alla società che gestisce il Basiliani, previa presentazione di un progetto conforme. Per la realizzazione dell'hotel sono stati investiti complessivamente 1,5 milioni di euro, dei quali circa 400 mila ottenuti grazie a due finanziamenti pubblici, concessi in base alle leggi 771 e 448. «Un intervento di ristrutturazione nei Sassi – continua Stagno – è molto costoso. Siamo partiti nel 2002 e, dopo un'interruzione, abbiamo terminato i lavori nel 2010».

L'hotel si sviluppa su circa mille mq e, se il design minimal degli interni rielabora in chiave contemporanea la casa-grotta, con alcune camere scavate nel tufo, gli esterni, affacciati sui siti Unesco della Gravina e del Parco Archeologico delle Chiese Rupestri, sono stati riqualificati mantenendo inalterate le caratteristiche di queste case millenarie, esempio di architettura ipogea ([www.basilianihotel.com](http://www.basilianihotel.com)). — **C. Mas.**

## In Toscana la clientela è tutta estera



**Villa d'epoca.** In Toscana riprende vita un casale del tardo Cinquecento

### VILLA CICOLINA

Cambiare vita: dallo studio medico al relais che organizza corsi di cucina

■ Un'impresa che può cambiare la vita. È successo una decina di anni fa ad Andrea Brettoni dopo l'acquisto di una villa d'epoca nella campagna di Montepulciano.

«Ci abitavano i miei genitori e ne ho acquistato un pezzo per volta – spiega –. Una volta comprata l'intera proprietà, ho deciso con mia moglie di metterla a reddito avviando un'attività ricettiva». Un'avventura imprenditoriale che ha cambiato la sua vita di medico chirurgo, professione che ora svolge solo in versione non profit nei Paesi del terzo mondo durante i mesi in cui Villa Cicolina resta chiusa.

L'edificio – una residenza nobiliare del tardo Cinquecento – è oggetto di un restauro totalmente conservativo che lo dota di 12 tra stanze e suite con altrettanti bagni e di spazi comuni. L'orto, un romantico giardino con piscina e un cottage (in luogo dell'ex pollaio) completano l'offerta di quello che si propone come un relais di campagna. «Per l'acquisto dell'intera proprietà abbiamo investito quasi 700 milioni di vecchie lire. Il restauro e il mobilio sono costati circa due miliardi, sempre di lire» fa sapere Andrea Brettoni. In

oltre dieci anni la clientela, straniera al 98%, non è mai mancata. «Nell'arco di un decennio – precisa l'ex chirurgo – ho ripianato il mutuo da un miliardo e mezzo di lire inizialmente chiesto».

Cinque anni dopo l'apertura, Brettoni decide di dotare la struttura di un piccolo ristorante, per una media di 20 coperti al giorno, dove si servono piatti rigorosamente locali preparati con verdura dell'orto, ingredienti a km zero. E che ospita corsi di cucina toscana. «Questa zona offre moltissimo se si vuole organizzare un'offerta ricettiva – conclude l'ex chirurgo -. Aspetti che aggiungono valore all'attività. Si tratta di valorizzarli in modo coerente». — **Ma. Ca.**