

GESTORI INTERNAZIONALI E NORMATIVA ITALIANA

La qualità del comparto alberghiero non passa solo dalla fisicità degli immobili, ma anche dalle possibilità offerte dall'impianto normativo italiano rispetto alle necessità delle catene internazionali. "L'offerta alberghiera italiana presenta un gap qualitativo che contrasta rispetto a un turismo internazionale, prevalentemente orientale, che manifesta una sempre crescente richiesta di servizi a elevato valore aggiunto", sostiene l'avvocato **Emiliano Russo** di ERRELegal. "Una conclusione che indiscutibilmente si può trarre è che è necessario incentivare una maggiore presenza delle grandi catene internazionali in Italia, volano per un miglioramento delle strutture alberghiere e collettore di clientela internazionale qualificata. Dal punto di vista normativo, i passi da fare sono ancora tanti per affinare le attuali tipologie contrattuali adottate dai gestori internazionali: contratto di locazione, contratto d'affitto d'azienda, franchising, management contract".

Se le norme che regolano il rapporto tra owner e manager presentano ancora importanti margini di finanziamento, per ora sono gli stessi gestori a impegnarsi per favorire un funzionamento ottimale di questo meccanismo: "Con le esigenze dei proprietari al centro della nostra strategia - dichiara **Alan Mantin** di Hilton - stiamo sperimentando nuovi modelli di sviluppo che affrontino e superino alcune delle sfide del mercato italiano, dove siamo presenti con cinque nostri marchi già

operativi o in via di sviluppo. Sia con contratti in management sia con contratti in franchising, lavoriamo con tutte le parti interessate, inclusi investitori e finanziatori, per stabilire il percorso migliore per il nostro mercato. Attraverso la partnership con operatori white label nell'ambito di un contratto di franchising, forniamo anche soluzioni a investitori che necessitano accordi in locazione".



EMILIANO RUSSO



ALAN MANTIN