

# Horwath HTL

Torna in Italia il primo network mondiale di società di consulenza focalizzate sugli hotel, il turismo e il leisure, ce ne parla il suo managing partner Alessandro Ladecola



**H**orwath HTL che torna in Italia aprendo i suoi uffici a Roma, è un network internazionale composto da 558 uffici indipendenti localizzati in oltre 102 paesi del mondo con più di 26.000 partners e consulenti, ed è riconosciuto come la principale società di consulenza al mondo specializzata nel settore alberghiero, turistico e leisure.

«La differenza sostanziale tra noi e le altre società di consulenza internazionale presenti in Italia è la specificità e la focalizzazione sul settore turistico», ci spiega Alessandro Ladecola (nella foto) – managing partner di Horwath HTL Italia, «molte hanno come background culturale l'intermediazione immobiliare, altre svolgono attività di consulenza in tutti i settori economici, noi, invece, abbiamo una storia e una competenza internazionale focalizzata esclusivamente sul settore turistico. Il nostro intervento di consulenza strategica accompagna il cliente, sia esso operatore alberghiero, sviluppatore o proprietario immobiliare verso la ricerca

delle soluzioni migliori e delle migliori strategie di posizionamento, ci si occupa dell'assetto gestionale, proponendo modelli ed interlocutori gestionali in grado di valorizzare l'hotel in funzione delle attese, di conseguenza segue la ricerca dell'investitore finale. Ovviamente ci occupiamo anche di consulenza operativa e di supporto alle pubbliche amministrazioni per piani di sviluppo turistico dei territori. La Bit è stata per noi la prima occasione per presentarci in Italia, e l'abbiamo fatto proponendo contenuti ed idee innovative attraverso le quali intendiamo differenziare la nostra strategia di introduzione nel mercato italiano. Noi di Horwath HTL Italia pensiamo che sia ora di tornare ai fondamentali dell'industria, dove il valore di una struttura dipende dalle capacità e dalle potenzialità di produzione dei flussi di cassa e pensiamo che sia finita l'era nella quale le valutazioni del settore turistico-alberghiero seguivano, la spesso perversa, logica immobiliare penalizzando lo sviluppo organico ed armonico del settore».

E proprio in tempi di scarsa fiducia negli strumenti finanziari istituzionali, la Horwath ha presentato, in occasione della Borsa Internazionale del Turismo a Milano, nuove modalità internazionali di vendita frazionata di proprietà turistico-alberghiere adatte alla realtà italiana, come forme di investimento alternativo a quelle tradizionali.

«I modelli che abbiamo proposto qui, il "Condohotel" e il "Fractional Ownership», continua Alessandro Ladecola, «puntano ad incrementare il valore e la redditività degli alberghi nel nostro paese attraverso molteplici aspetti: fornire un rendimento periodico e una rivalutazione immobiliare dell'investitore; permettere all'acquirente di usufruire dello spazio in questo caso attraverso l'acquisto di vere e proprie unità immobiliari, beneficiando di servizi di alta qualità alberghiera in prestigiose location. Ciò senza incoraggiare la speculazione, ma modernizzando e rendendo efficienti nuove forme di accoglienza, già giuridicamente fattibili, anche se in funzione delle singole normative regionali, sono presenti freni che occorre superare per consentire agli operatori di avere la certezza del diritto. Partendo dal modello elaborato su questi temi dal Consiglio del Notariato che consente, nella legalità, l'applicazione di tali formule, è auspicabile che si possa giungere ad una chiarificazione completa della normativa con l'apertura di una discussione sui tavoli istituzionali».

Decisamente idee, innovazioni e nuovi approcci metodologici che interessano ed attraggono molti attori economici. **Lucilla La Puma**

