

Società

Nel futuro di Una Hotel un partner strategico e autostrade

Il gruppo alberghiero della famiglia Fusi aprirà quattro nuovi alberghi entro l'anno. Ecco cosa farà da grande

U di Danilo Caselli

Una Hotel & Resort, catena alberghiera italiana nata nel 2001 e che fa parte del gruppo immobiliare fiorentino Fusi, è diventata grandicella (ormai ha raggiunto i 32 milioni di euro di fatturato con ottimi margini di redditività) e adesso si interroga, una volta raggiunta la maggiore età, su cosa avrà intenzione di fare da grande. Cioè fra circa un anno, quando avrà completato la prima parte del piano di espansione.

In meno di due anni la struttura ha raggiunto infatti i 17 alberghi destinando a investimenti per acquisizioni o ristrutturazioni la cifra di 130 milioni di euro. Ma a questo punto si pone un problema di valorizzazione degli investi-

menti sinora fatti, bisogna cioè mettere a miglior frutto il patrimonio costruito a suon di acquisizioni e ristrutturazioni.

Le soluzioni sono diverse e possono spaziare dalla ricerca di partner strategici alla quotazione. Ma non è da escludere persino la vendita a grandi catene.

Nell'anno in corso Una Hotel, che è il nuovo nome della ex catena Bonaparte Hotel in portafoglio alla Finpart di Gianluigi Facchini, aprirà due nuovi alberghi a Bologna e a Cerro Maggiore in prossimità dell'aeroporto milanese della Malpensa. Dopodiché, si aprirà il fronte sud con due immobili di prestigio a Catania e a Napoli.

L'apertura di Bologna, davanti alla stazione centrale, avverrà a primavera. Quella di Malpensa, invece, nella seconda metà dell'anno a cui poi seguiranno le quattro strutture alberghiere di Catania, Napoli, Roma e Villa Le Maschere al Mugello.

Raggiunta quindi l'estensione quasi totale sul territorio nazionale, Una Hotel dovrà darsi una nuova mission, che

sta appositamente studiando l'amministratore delegato della catena alberghiera fiorentina, Elena David (nella foto).

«Il 2004 sarà l'anno di realizzazione del progetto base di Una holding», dice la David. «quello successivo sarà invece

l'anno chiave. La catena ha raggiunto margini di redditività allettanti, l'ebitda è salito al 30%, ed è paragonabile solo a catene che hanno una durata di vita oramai decennale e di notevoli dimensioni».

Su quali strade intraprenderà, la famiglia Fusi ha più alternative dinanzi a sé. Se il cammino dovesse essere quello dell'espansione all'estero si presenta un problema di ricerca di risorse finanziarie. In tal caso ci sarebbe la necessità di trovare un partner strategico o finanziario per realizzare una joint venture. In alternativa si sta studiando anche l'ingresso nel capitale di un fondo di

private equity finalizzato poi allo studio di un possibile sbarco in Borsa.

Ma c'è anche un altro progetto a cui la David sta pensando,

quello di porsi come interlocutore privilegiato nei confronti dei maggiori attori del settore immobiliare italiano attraverso la gestione degli alberghi o di strutture ricettive di un certo livello possedute da gruppi industriali o finanziari che fanno dell'immobiliare l'attività secondaria rispetto al business di base.

«In questo senso — dice la David — stiamo partecipando alla selezione per il progetto Ads della società Autostrade per lo sviluppo di grandi mall, ovvero iper-centri commerciali e alberghi». E non sono neanche da escludere possibili future collaborazioni con grandi gruppi immobiliari italiani nel settore degli hotel, per esempio con Pirelli real estate, che sta aprendo un fronte in questo settore. La David ci sta pensando.

