

**DELOITTE: SFIDE E OPPORTUNITA' DEL MERCATO TURISTICO-ALBERGHIERO IN ITALIA (VIDEO)**

Crescono sempre di più gli investimenti nel settore alberghiero che nel 2017 hanno raggiunto 1,6 miliardi di euro, di cui quelli internazionali ricoprono più del 60%, pari a 1,1 miliardi di euro.

Nel complesso, dunque, si è registrata una crescita dei volumi di investimento del 7,2% dal 2016: un dato particolarmente significativo se si considera che il 50% del credito deteriorato del mercato italiano è garantito da immobili, di cui il 10% è rappresentato da immobili a destinazione turistico-ricettiva. Attualmente il valore del mercato degli NPL secured nel settore del turismo è pari a circa 13-15 miliardi di euro in termini di GBV.

Sono alcuni dei dati tracciati dall'overview di mercato presentata da Deloitte in occasione del convegno "NPL nel turismo, opportunità di mercato e filiera virtuosa", ospitato da Rescasa Lombardia presso la sede di Confcommercio Milano. L'iniziativa, promossa da Deloitte e dalla società di credit management GMA, ha approfondito il tema del credito deteriorato, puntando l'attenzione sulle opportunità offerte dal settore turistico-alberghiero in virtù della crescita stimata e della forte attrazione per gli investimenti - soprattutto esteri - esercitata dal mercato immobiliare italiano.

Umberto Rorai, partner di Deloitte: "Nell'attuale momento storico il mercato dei crediti in sofferenza è attivo e si assiste allo sviluppo del mercato degli UTP, i cosiddetti "unlikely to pay"; fra qualche anno lo stock di crediti deteriorati si ridurrà per effetto di cessioni e cancellazioni e pertanto anche l'offerta di investimenti alternativi sarà ridotta. Le transazioni che hanno riguardato il settore turistico-alberghiero hanno superato i 18 mld di euro negli ultimi anni e risultano in crescita con picchi del 15% dei volumi ceduti: occorre il supporto di partner competenti in portfolio advisory e real estate advisory per la valorizzazione di tali asset".

Emanuele Grassi, ceo di GMA: "L'ipoteca di un NPL può essere posta su beni molto diversi tra loro, i quali vanno quindi gestiti in maniera completamente differente; per operare con successo in questo mercato è importante tenere presente che ogni categoria di asset richiede un approccio di servicing specifico. La gestione di un asset garantito da un immobile a uso ricettivo è un ibrido tra imprenditorialità e asset management".

Un approfondimento sul tema, con le video interviste, sarà disponibile su REview di questa settimana.