

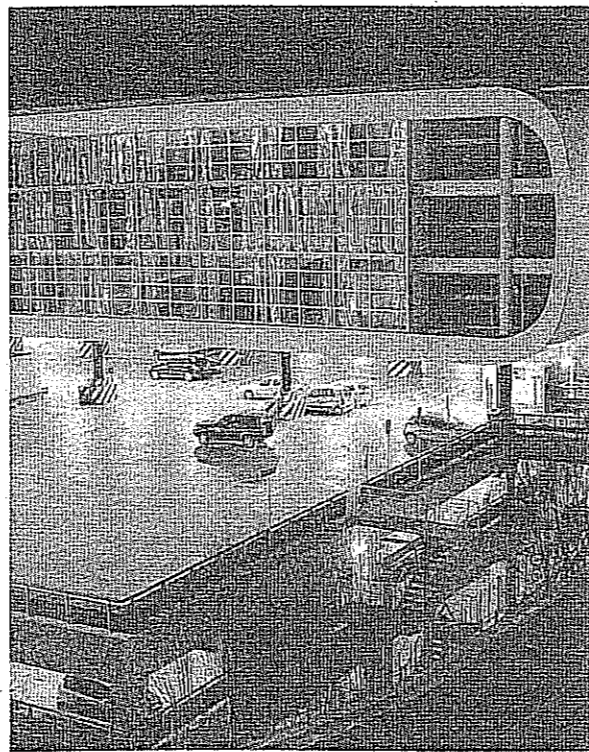
Conti in rosso, Sheraton in vendita

MALPENSA. Gruppo Degennaro in concordato. Albergatori varesini interessati alla gestione

MALPENSA - Per la seconda volta l'onda lunga della giustizia si abbatte come uno tsunami sulla provincia di Varese. E' accaduto qualche settimana fa con la chiusura degli impianti produttivi di Riva Acciai. Oggi, invece, una grossa ombra di incertezza va a coprire il futuro dello Sheraton, all'interno del sedime aeroportuale di Malpensa.

L'hotel a quattro stelle business, infatti, cerca un nuovo proprietario. A metterlo in vendita è il gruppo Degennaro, dopo i guai giudiziari che hanno travolto la Dec e che hanno portato la holding a richiedere - a luglio 2012 - l'ammissione alla misura di concordato preventivo. Regime di amministrazione controllata anche per l'hotel di fronte al Terminal 1 e ora la volontà, da parte del gruppo pugliese proprietario dell'immobile, di cedere l'attività.

Una decisione che porta non poche incertezze sul futuro dello Sheraton Malpensa, ma che non sorprende gli albergatori varesini. «Da tempo sappiamo che i conti dell'hotel non tornano - spiega Guido Brovelli, presidente di Federalberghi Varese - e da tempo girano voci sulla volontà di vendita dell'albergo. Purtroppo, esattamente come accade anche per i piccoli alberghi aperti intorno all'aerop-



Sheraton Malpensa, un biplano al terminal 1 (foto Elitz)

to, i numeri di presenza non corrispondono a quelli di bilancio».

La precisazione, apparentemente tecnica, in verità è molto concreta e descrive la situazione dello Sheraton. I bilanci dell'albergo, infatti, da tempo sarebbero in rosso. L'anno scorso il "buco" pare si sia attestato sui 6 milioni di euro. Numeri importanti, che contrastano con quelli relativi all'occupazione delle stanze (440 in tutto ndr.). La percentuale, in-

fatti, è molto vicina all'80%.

Un risultato ben lontano dal 50% a cui arrivano, a fatica, tutti gli altri alberghi della zona. La spiegazione è semplice: «Si praticano prezzi low cost - spiega ancora Brovelli - per una struttura a quattro stelle. E' chiaro che inevitabilmente il dato sull'occupazione resta alto». Per contro, però, quelli che possiamo chiamare "super sconti" vanno inevitabilmente a incidere sui

conti. Tra l'altro, le spese di gestione sono molto elevate. Pare che la sola spesa energetica si aggiri sui 4 milioni di euro l'anno.

Insomma, le casse sono vuote e non resta che vendere. Il tema vero è: si riuscirà a trovare un acquirente in grado di mantenere gli standard qualitativi della struttura e di mettere sul piatto parecchi milioni di euro? Non è impresa facile, soprattutto in tempi difficili come quelli attuali.

«Da parte nostra - continua il presidente di Federalberghi - l'unica cosa che chiediamo è che l'hotel lavori in un regime di concorrenza leale e non con vantaggi particolari dovuti alla sua localizzazione. Certo ci chiediamo una cosa: se anche lo Sheraton è in difficoltà, che senso ha pensare di aprire un altro colosso low cost al T2?». Il ragionamento non fa una grinza.

E se invece a dare la svolta allo Sheraton fossero proprio gli albergatori locali? «Devo dire che c'è chi ci ha pensato», rivela Brovelli. «Cinque o sei colleghi hanno pensato seriamente di mettersi insieme, creare una società e candidarsi alla gestione dello Sheraton. Ma parliamo della sola gestione. L'acquisto della proprietà richiede un investimento troppo importante».

Emanuela Spagna

L'IMPORTANZA DELL'ACQUIRENTE

Investimento di 70 milioni. E adesso?

MALPENSA - Visti i tempi che corrono già pieni di problemi da risolvere, è probabile che Sea avrebbe volentieri fatto a meno di una nuova grana alla quale dedicare energie. Tanto più che, rimanendo in gergo aeroportuale, il load factor (coefficiente di riempimento) dello Sheraton Malpensa è superiore all'85 per cento: risultato che, nel terzo anno di attività, corrisponde a una prestazione alberghiera superiore a quella prevista dal business plan messo nero su bianco prima di aprire l'albergo l'1 ottobre 2010, dopo due anni abbondanti di lavori per erigere un hotel a quattro stelle e a forma di biplano davanti al T1. Valore dell'opera realizzata dal gruppo Degennaro - colosso delle costruzioni adesso in concordato preventivo - 70 milioni 396mila euro finanziati da un team di banche e il prestigio di un marchio riconosciuto in tutto il mondo a cento passi o poco più dai gate del terminal più importante per la società di gestione degli aeroporti milanesi. No, non ci voleva. Per quanto le disgrazie finanziarie della holding pugliese non abbiano incidenza sull'operatività dello scalo della brughiera.

Rimane, comunque, un caso al quale prestare massima attenzione. Anche perché Sea è un vertice del triangolo sul quale poggia l'intero progetto dell'hotel al Terminal 1: ci ha messo l'area in cambio di benefit. Gli altri due sono appunto le società del gruppo Dec dedicate all'operazione - Nicolaus Malpensa Gestione (all'80 per cento) e Istria Sviluppo

(al 20) che si sono occupate di edificare la struttura e hanno la titolarità della gestione - e la Sheraton che ha concesso il marchio. Senza contare chi ha prestato i soldi: Mediocredito Centrale, Banca Intesa, Monte dei Paschi di Siena, Centrobanca e Banca di Roma.

Dunque, la prima e concreta conseguenza per Sea è semplice: essendo la holding in concordato preventivo e dovendo pagare diversi creditori, tanto da aver bisogno di vendere sue proprietà tra le quali lo Sheraton, va da sé che da un po' non corrisponde l'affitto del-

l'area. C'è poi il contratto siglato nel 2007. Prevede paletti rigidi: l'acquirente - deve cercarlo l'advisor dei Degennaro - non può essere di qualsiasi tipo. La gestione, con relativo immobile, può passare soltanto a chi è in grado di sostenere un quattro stelle business ed è gradito sia al gestore aeroportuale sia alla catena alberghiera.

Si tratta pur sempre di un servizio che mette il T1 al livello dei grandi hub europei.

Insomma, non è un problema di facile e immediata soluzione. Soprattutto alla luce del fatto che, sulla scorta di quanto si vocifera, sia le banche sia Sea vorrebbero che l'albergo restasse uno Sheraton. Ma chi può sobbarcarsi oggi un investimento di almeno una quarantina di milioni di euro (si calcola che un hotel del genere valga in media 100mila euro a camera e questo ne ha 443)? Forse gli arabi. Che già sono di casa a Malpensa.

Angelo Perna