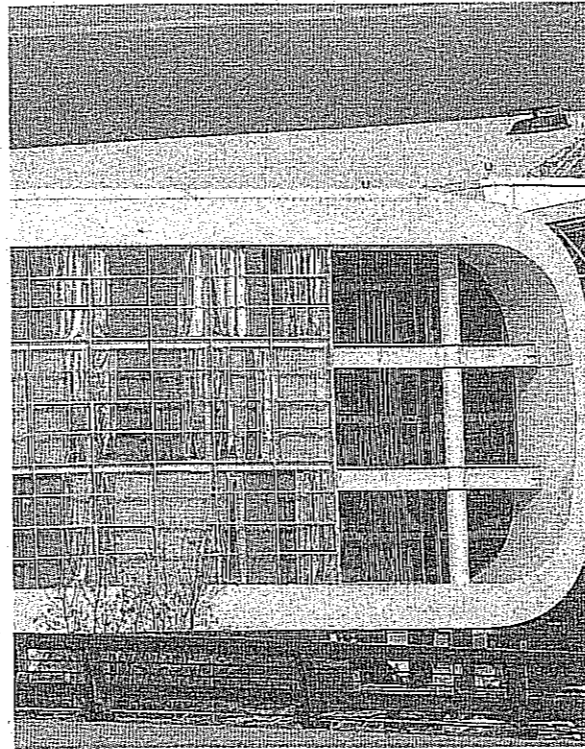


Lo Sheraton? Funziona ma è in vendita

Il direttore dell'hotel del T1 al contrattacco di Federalberghi: «Non abbiamo tariffe low cost»

MALPENSA - Con l'Expo 2015 ogni giorno più vicina e sempre più simbolo sul quale riversare sogni e speranze, quel grosso biplano in acciaio e vetro con 443 camere quattro stelle business davanti al Terminal 1 entra nella lista dei paradossi che ci stanno accompagnando allo storico appuntamento universale. Lista nella quale Malpensa da questione politica, e nazionale, ancora irrisolta occupa i piani alti. Sta di fatto che la vendita dello Sheraton, causa concordato preventivo del gruppo Degennaro (il proprietario e gestore), ha riaperto l'infuocato dibattito sulla crisi alberghiera nella zona aeroportuale. E l'hotel di pregio edificato nel sedime torna prepotentemente al centro delle polemiche della categoria. Con la direzione che smentisce di avere conti in rosso e di applicare tariffe low cost come denunciato da Federalberghi Varese.

«Innanzitutto, non abbiamo conti in rosso», replica alle accuse **Gianrico Esposito**, direttore dello Sheraton Malpensa. «Poi invito chiunque a compiere una verifica sui nostri prezzi attraverso qualsiasi sito di booking. Non siamo un albergo low cost: chi lo dice controverte dati oggettivi. Le analisi di Str (Smith travel research, ndr) indicano che il nostro ricavo medio per camera venduta è più alto del 160 per cento di quello dei nostri concorrenti.



Un'ala dell'enorme biplano d'acciaio e vetro che è sede delle 443 camere dello Sheraton Malpensa (foto Blitz)

Inoltre, il nostro revpar - il ricavo medio per camera disponibile - è due volte e mezza quello degli hotel della zona di riferimento ed è il doppio all'interno di un'area che giunge fino a Varese e Saronno». E le spese? Anche su questo punto Esposito respinge l'ipotesi sostenuta dal presidente di Federalberghi Varese, **Guido Brovelli**, e contrattacca: «Parlare di 4 milioni di euro l'anno in costi energetici è un'iperbole, dal momento che siamo parecchio al di sotto di questa cifra, dunque il signor Brovelli

dovrebbe aggiornare le sue fonti». Resta il fatto che il quattro stelle business è in vendita. Che non è facile trovare un acquirente. Che nel crack del gruppo Degennaro rientra anche questa costruzione da 70 milioni di euro. «Bisogna comunque diversificare i piani», conclude Esposito. «C'è quello dell'investimento finanziario: non mi compete, non vi entro. E c'è quello gestionale, in merito al quale posso dire che abbiamo un margine operativo lordo in linea con le strutture della no-

stra categoria. Non a caso paghiamo puntualmente e regolarmente personale, fornitori e spese. Certo, il piano di investimento risale al periodo precedente il dehubbing di Malpensa ed è stato comunque portato a termine con coraggio, in più va considerata la crisi, dunque l'albergo ha dovuto adattarsi alla situazione contingente del mercato». L'ultima sottolineatura è dedicata a quanti, e nel settore non sono pochi, sostengono che lo Sheraton operi in condizioni preferenziali per la sua posizione: «Il vantaggio della location lo paghiamo, perché lavoriamo su concessione. Non abbiamo disponibilità di posti auto. Ci sono vincoli di viabilità. Siamo nell'unico Comune della zona (Ferno, ndr) che applica la tassa di soggiorno». Insomma, a detta del pilota il biplano d'acciaio e vetro magari fatica, ma funziona bene anche nel cielo in tempesta. Per questo resta un asset pregiato con il quale la proprietà vuole fare cassa per rientrare dai debiti. Purè nei confronti di Sea. Sul mercato c'è la Nicolaus Malpensa Gestione (titolare di struttura e conduzione) che al 90 per cento è in mano a Dec e al 10 nel portafoglio di Istria Sviluppo. Due aziende della holding Degennaro. Gli albergatori varesotti, soprattutto quelli della vasta area aeroportuale, stanno all'erta.

Angelo Perna