

Il Contratto di Management alberghiero

Il ruolo della partnership tra proprietà e gestione nelle strategie di investimento

Convegno online – giovedì 30 gennaio 2025

9.00 Attivazione del collegamento online

9.10 Apertura dei lavori

9.15 IL MERCATO ITALIANO DELL'HOSPITALITY TRA CRESCITA E INNOVAZIONE

- Il peso e l'attrattività dell'Italia nelle strategie di acquisizione in Europa
- Il valore globale degli investimenti e l'incidenza del segmento lusso
- Le logiche di investimento value added e il ruolo di riposizionamento, riconversione e sviluppo di nuovo prodotto nelle operazioni di asset allocation
- Il ruolo delle catene nelle dinamiche di crescita e diversificazione dell'offerta
- Oltre l'hospitality: i format e le piattaforme del futuro
- Il contributo di proprietà immobiliare e gestione manageriale al successo delle operazioni

Alessandro Belli, *Head of Hospitality Investments Italy* **CUSHMAN & WAKEFIELD**

9.45 BRANDED RESIDENCES: UN NUOVO TREND IN ASCESA?

- Il mercato delle branded residences a livello globale
- Il modello di sviluppo e la struttura: modello ibrido tra residenziale e hospitality
- I vantaggi competitivi e i benefici per gli stakeholders coinvolti
- L'esperienza italiana ad oggi: tra service apartments e branded residences
- Il contesto competitivo dei brand e alcuni esempi di successo
- Le nuove tendenze del settore branded residences

Michelangelo Ripamonti, *Head of Hospitality Investments* **CASTELLO SGR**

10.15 IL RUOLO DELLA CATENA ALBERGHIERA PER MASSIMIZZARE IL RITORNO SULL'INVESTIMENTO

- Il modello della catena alberghiera tra evoluzione e trasformazione nell'industria del turismo
- Gli strumenti della catena alberghiera per la creazione di valore
- I modelli di business della catena alberghiera: contratto di management e franchising
- La scelta del brand come fattore critico di successo negli investimenti in hospitality
- La relazione tra catena e proprietà: dall'analisi di un nuovo progetto alla chiusura dell'accordo
- Il ruolo della catena nelle varie fasi del ciclo di vita di un investimento alberghiero

Fabrizio Piolanti, *Director Development Italy* **IHG HOTELS & RESORTS**

10.45 L'AFFERMAZIONE DEL FRANCHISING ALBERGHIERO PER ACCRESCERE LA COMPETITIVITÀ

- Caratteristiche e obiettivi del rapporto di franchising
- Vantaggi, diritti e obbligazioni per franchisor e franchisee
- I contenuti fondamentali del contratto di franchising
- Gli elementi chiave nella negoziazione del contratto
- I benefici derivanti dall'introduzione di procedure standard per l'affiliato e il gestore
- I criteri di remunerazione dei servizi offerti: Franchising Fee e royalty

Mauro Vinci, *Senior Director Business Development Italy* **RADISSON HOTELS**

11.15 LA RELAZIONE TRA PROPRIETÀ E GESTIONE: IL CONTRATTO DI MANAGEMENT ALBERGHIERO E LE ALTRE OPZIONI DISPONIBILI

- La separazione tra proprietà e gestione in un'ottica di valorizzazione degli aspetti manageriali
- L'atipicità del contratto di management alberghiero
- Le figure del contratto di management: Proprietario e Manager
- L'assunzione del rischio d'impresa a carico dell'owner
- Le differenze rispetto ai contratti di locazione ed affitto d'azienda
- La remunerazione del gestore: base fee e incentive fee
- La durata del contratto e i termini di rinnovo
- La gestione finanziaria e la reportistica per la verifica dell'equilibrio economico dell'impresa

Massimiliano Macaione, *Partner - Responsible for the Hospitality Industry* **GOP**

11.45 *Chiusura dei lavori*

ISCRIVITI