

Blastness Consulting ed Héra International insieme

Un nuovo approccio per garantire la sostenibilità degli investimenti in ambito alberghiero

La crisi economica ha comportato negli ultimi anni una riduzione del potere di spesa e parametri più stringenti di accesso al credito, con un conseguente impatto negativo su tutti i principali settori, tra i quali anche quello turistico-alberghiero.

Negli ultimi 4 anni il ricavo medio degli alberghi italiani si è infatti mediamente ridotto del 10% all'anno, a fronte di costi di gestione e tassazione in aumento. Lo scenario italiano attuale mostra numerose strutture alberghiere in difficoltà, spesso

non più in grado di sostenere la posizione debitoria contratta, nonché molti progetti di sviluppo rallentati o sospesi in attesa di ulteriori investimenti.

Inoltre, in questo contesto, gli istituti di credito hanno sempre più la necessità di identificare soluzioni sostenibili a medio termine per i propri NPL alberghieri (*Non Performing Loans*, attività che non riescono più a ripagare il debito), in modo da mettere in sicurezza i finanziamenti erogati.



BLASTNESS[®]
GROWING YOUR BUSINESS

THE GLOBAL HOSPITALITY PARTNER

BLASTNESS - THE GLOBAL HOSPITALITY PARTNER

Il Gruppo Blastness è un partner prezioso per lo sviluppo del business alberghiero: certificato come il primo provider in Italia di sistemi di prenotazione online per hotel a 5 stelle, offre le proprie soluzioni ed esperienze a tutti i segmenti del mercato, vantando oggi oltre 500 strutture nel proprio portafoglio.

Il Gruppo offre piattaforme tecnologiche, consulenza e formazione finalizzati allo sviluppo della distribuzione elettronica e in particolare del sito proprietario come canale diretto di vendita; strumenti di reportistica automatizzata e Business Intelligence; affiancamento continuativo sulle attività di Revenue Management, Governance e Controllo di Gestione; nonché consulenza strategica e studi di fattibilità alberghiera.

Blastness Consulting è la società del Gruppo che si occupa di consulenza strategica focalizzata sul settore Turistico Alberghiero, per rispondere alla richiesta di supporto qualificato sia in ambito operativo, sia su tematiche strategiche ed economico-finanziarie. www.blastness.com



Italian Style, International Experience

Moscow - Dubai - London - Milan - Beijing - New York

HÉRA INTERNATIONAL REAL ESTATE

Héra International Real Estate è un player italiano specializzato nella valorizzazione di asset immobiliari di pregio destinati ad una clientela internazionale, privata ed istituzionale.

La Sede di Milano coordina le 4 sedi internazionali a Mosca, Londra, New York e Pechino, alle quali si aggiungerà a breve una prossima a Dubai, attuando da hub tra il mercato italiano ed i mercati internazionali.

Héra ha recentemente sviluppato divisioni specializzate nel Property Management, nell'articolata gestione degli asset immobiliari di provenienza bancaria in sofferenza (Non Performing Loans) e nel settore Hotellerie. www.heracorporate.com

In questo scenario nasce la partnership tra Blastness Consulting ed Héra, che uniscono le proprie expertise complementari per fornire servizi e consulenza nella gestione delle attività di compravendita di immobili e attività alberghiere.

Héra e Blastness Consulting lavorano in modo sinergico, identificando e selezionando le migliori opportunità del mercato – ovvero quelle con una redditività tale da ripagare l'investimento – con l'obiettivo di commercializzarle attraverso attività mirate in Italia e all'estero.

Soluzioni finanziarie tecniche ad hoc

Le due aziende partner identificano inoltre soluzioni finanziarie tecniche alle problematiche degli asset alberghieri stressati, supportando il dialogo con investitori nazionali e internazionali, sia privati che istituzionali.

Inoltre il Gruppo Blastness, con le sue altre divisioni operative, può intervenire (anche con soluzioni di condivisione del rischio) sia per supportare la struttura alberghiera nello sviluppo della propria redditività, in modo da facilitarne la vendita, sia per affiancare l'investitore nel

raggiungimento degli obiettivi definiti nel business plan prospettici prodotti.

L'unione di competenze ed esperienze consolidate nello sviluppo del business alberghiero con know-how strategico ed economico-finanziario e con la capacità di intermediazione immobiliare a livello internazionale, costituiscono una realtà unica nel mercato, capace di selezionare le migliori opportunità di investimento nel mercato alberghiero e di garantirne la sostenibilità.

P.T.

NPL - schema dei livelli di sofferenza dei crediti:

- **Incagli:** Crediti che in un congruo periodo di tempo si suppongono recuperabili.
- **Esposizioni Ristrutturate:** una banca modifica le condizioni contrattuali a causa di un deterioramento delle condizioni finanziarie del debitore. Può risolversi in un riscadenziamento del debito.
- **Esposizioni scadute e/o sconfinanti:** Crediti non onorati da oltre 180 giorni. Per alcuni crediti di questo tipo le disposizioni di Vigilanza fissano in soli 90 giorni il termine massimo di rientro.
- **Sofferenze:** crediti la cui riscossione non è certa da parte degli intermediari che hanno erogato i finanziamenti, in quanto i soggetti debitori risultano in stato di insolvenza.