COMUNICATO STAMPA

**RISULTATI BELSTAY HOTELS OLTRE LE PREVISIONI**

***A settembre +20% sul budget.***

***Già raggiunto il break-even operativo sui mesi di apertura.***

***Centrati gli obiettivi nel primo quadrimestre di gestione.***

***Outlook ottobre positivo***

***Funziona la formula business + leisure del gruppo***

***in zone sub-urbane delle grandi città***

***Obiettivo di crescere entro l’anno. Torino, Verona, Bologna, Firenze e Napoli***

***le città target. Confermato piano per 10 strutture entro il 2024***

*Milano e Rimini (ITHIC), martedì 11 ottobre 2022* – I risultati dei primi mesi di attività (aprile – settembre 2022) premiano Belstay Hotels, la nuova catena a quattro stelle per clientela sia business che leisure caratterizzata da standard di prodotto e servizio internazionali, design italiano fresco e moderno, comfort e convenienza, a ridosso delle principali città.

Il fatturato nelle quattro strutture di Milano (2), Mestre e del 2022 ha raggiunto dall’apertura fino al mese di agosto i livelli previsti dal budget. A settembre il giro d’affari complessivo ha superato le previsioni di oltre il 20% con un’occupazione media delle stanze dell’81%, permettendo al Gruppo di chiudere il quadrimestre giugno – settembre con un saldo positivo nonostante le maggiorazioni di costo dovute ai rincari energetici.

Il mese di ottobre si sta rivelando ugualmente produttivo. Belstay registra già nella prima settimana del mese un livello occupazionale confermato di oltre il 60% con un forte interesse rilevato sul segmento Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions (MICE) e corporate travel.

Malgrado la recente apertura e le difficoltà di settore in Italia ed in Europa legate al reperimento dello staff, la clientela sta rispondendo bene al servizio offerto, con una considerevole quota di ospiti ricorrenti e buoni feedback.

Belstay offre una tipologia di ospitalità che presenta promettenti prospettive di sviluppo in tutte le principali città d’arte italiane incluse Torino, Verona, Bologna, Firenze e Napoli dove il Gruppo ha piani di espansione ambiziosi e punta a entrare con un’offerta sub-urbana di qualità.

*«Pur in un momento di mercato generalmente favorevole in termini di domanda* – commenta Roberto Di Tullio, AD di Belstay Hotels –, *non era affatto scontato che le nostre strutture performassero tutte così bene già poche settimane dopo l’apertura, soprattutto nei mesi estivi quando il turismo predilige altre destinazioni».*

*«Il fatto che Belstay Hotels abbia fatto molto bene fin dall’apertura* – aggiunge Tommaso Valle, Co-Fondatore di Garnet Hospitality Partners nonché Development & Project Director di Belstay Hotels– *è segno che le strutture non solo hanno un alto potenziale, ma anche che il posizionamento della catena colma un vuoto di mercato nelle zone decentrate delle principali città e che il concetto di Belstay è centrato nel prodotto e nei servizi, coerente con le attese della clientela».*

L’andamento è molto positivo in tutte e quattro le strutture del Gruppo.

Il Belstay Milano Assago nei mesi estivi di giugno, luglio e agosto ha complessivamente già superato il 60% di occupazione, con un +10% rispetto allo stesso periodo 2019. La clientela leisure ha rappresentato a luglio e agosto il 75% del totale mentre quella business ha prevalso a settembre col 55%. Questa inversione di tendenza prova la versatilità della struttura, che dimostra di attrarre tutti i segmenti di mercato. Il *Revenue Per Available Room* (RevPar) di agosto e settembre ha superato le performance degli stessi mesi del 2019 in media del 75%. Dall’apertura gli italiani hanno rappresentato il 40% del totale, grazie alla presenza della clientela business e MICE.

Il Belstay Milano Linate ha raggiunto tra maggio e giugno livelli di occupazione medi del 60%, con un picco dell’80% a settembre. L’ADR (prezzo medio giornaliero) è mediamente del 45% superiore al 2019. Nonostante la posizione in prossimità dell’aeroporto e la limitata capienza congressuale rispetto agli altri hotel della catena, la struttura a settembre ha accolto il 52% di clientela business, dimostrando la rilevanza dei servizi offerti per il viaggiatore d’affari, inclusa una ristorazione di qualità, un punto di forza ed elemento di grande focus per il Gruppo.

Il Belstay Venezia Mestre si è dimostrato fortemente competitivo nonostante la forte concorrenza sul mercato e i recenti rinnovamenti di strutture nell’area, raggiungendo un RevPar superiore del 5% rispetto ai livelli del 2019 e con oltre il 70% delle giornate degli ultimi 3 mesi che superano l’80% di occupazione ed il 38% che superano il 90%. Questo prova che c’è forte pressione di domanda, ma anche che la ristrutturazione e rebranding a marchio Belstay ha aumentato la competitività della struttura.

Il Belstay Roma Aurelia ha realizzato livelli medi di occupazione del 71% dall’apertura, raggiungendo l’85% a settembre. Nonostante la forte vocazione leisure della città di Roma, i segmenti corporate e MICE rappresentano un forte potenziale per l’hotel, con la prospettiva di superare il 40% del fatturato complessivo nel mese di ottobre.

Belstay Hotels è un marchio di Hotel OpCo, azienda operativa controllata da fondi gestiti da Blantyre Capital, società d’investimento con sede a Londra, che ha creduto nel progetto di rilancio delle strutture e sostiene l’espansione del marchio Belstay. A curare l’operazione, il piano industriale, la strategia operativa di sviluppo è Garnet Hospitality Partners.

**\*\*\* \*\*\* \*\*\***

*Il brand* ***Belstay Hotels*** *è di proprietà della società Hotel OpCo Srl, controllata al 100% da* ***Blantyre Capital Limited****, società di investimento con sede a Londra, la cui strategia prevede partnership con aziende nel rilancio di business in situazioni di stress finanziario temporaneo, oltre ad acquisizioni dirette in attività aziendali e immobiliari a livello globale. Blantyre attualmente gestisce capitali per oltre 1,6 miliardi di euro per conto di investitori istituzionali di grande prestigio, inclusi piani pensionistici pubblici e privati, fondazioni, fondi privati e family offices, realizzando operazioni finanziarie in svariati paesi europei, tra i quali Italia, Regno Unito, Spagna e Germania. Nel settore dell’hotellerie, oltre che in Italia la società ha investito in Spagna, Scozia, Inghilterra e Germania. Complessivamente i fondi gestiti da Blantyre comprendono più di 20 strutture ricettive per un totale di circa 3.400 camere, di cui circa 1.100 in Italia.* [*www.belstayhotels.it*](http://www.belstayhotels.it)

*A curare l’operazione, il piano industriale e la strategia operativa e di sviluppo di Belstay Hotels per conto di Blantyre Capital, è* ***Garnet Hospitality Partners****, società indipendente che si occupa di hospitality asset management, fornendo consulenza nello sviluppo, investimento e gestione del patrimonio immobiliare alberghiero sul mercato italiano a investitori istituzionali e privati. Il know-how di Garnet include l’analisi progettuale e finanziaria delle opportunità di investimento, la costruzione delle operazioni, il supporto all’acquisizione e l’asset management operativo. Il team è attivo nell’identificazione di opportunità di sviluppo, nel supporto a 360° durante le fasi di underwriting e acquisizione nonché nella valorizzazione degli hotel attraverso la gestione operativa diretta o mediante piattaforme operative dedicate.*

*[www.garnethospitalitypartners.com](http://www.garnethospitalitypartners.com)*

Per informazioni alla stampa:

**Ufficio Stampa Belstay Hotels**

***Sara Ferdeghini Andrea Giannotti***

[sara@ferdeghinicomunicazione.it](mailto:sara@ferdeghinicomunicazione.it) [giannotti@reenewpr.uk](mailto:giannotti@reenewpr.uk)

cell: 335.7488592 cell:347.3355096

Ferdeghini Comunicazione Srl ReeNew PR