

LE PREVISIONI

«Alberghi termali Solo a settembre si arriverà al 50% dei posti occupati»

ABANO

L'apertura delle frontiere tra regioni e Stati porterà a un rilancio del turismo alle terme, anche se bisognerà attendere settembre per assistere ad un incremento tale da giustificare gli sforzi. Federalberghi Terme Abano e Montegrotto e Federterme attendono con ansia una ripresa, che da ieri forse ha dato i primi segnali.

«Un lieve incremento si è registrato da ieri, ma il turismo dalle nostre parti non ripartirà prima di luglio, agosto e settembre», annota il vicepresidente nazionale di Federterme, Marco Maggia. «Al di là delle riaperture e della movida nei centri delle città dei giovani, la gente è ancora in una fase post lockdown

nella quale deve riprendere fiducia. Se calcoliamo poi che il nostro territorio si rivolge principalmente agli over 60, che sono più conservativi nelle prenotazioni, allora è chiaro che sarà una ripresa lenta».

Maggia snocciola i numeri della ripresa turistica. «A giugno ci sarà un tasso medio di occupazione delle camere che si aggirerà attorno al 15%», spiega, «A luglio si salirà al 30%, mentre ad agosto al 40%. Solo a settembre ci sarà una vera e propria ripresa, con il tasso medio di occupazione delle camere che si attesterà attorno al 50%».

Sulla stessa lunghezza d'onda il presidente di Federalberghi Terme Abano Montegrotto, Emanuele Boaretto. «L'occupazione media in

queste settimane si aggirerà tra il 10 e il 30%», spiega Boaretto. «Ci sarà, con l'apertura delle frontiere avvenuta ieri, certamente un maggior numero di turisti che provengono da fuori Veneto. Non sappiamo quanti clienti potranno tornare a godere delle nostre terme, ma ci auguriamo che piano piano si torni alla normalità. Normalità che se non ci saranno ritorni del virus in autunno potremmo forse ritrovare nella primavera del 2021». Secondo Marco Maggia, questo è il momento nel quale le terme devono proporsi quasi come l'alternativa perfetta al mare. «Il mese di luglio può essere molto proficuo per il nostro territorio», spiega il vicepresidente nazionale di Federterme, «Dobbiamo saperci vendere come il luogo più sicuro del mondo dove andare a passare la vacanza. Lo potremo fare se sapremo evitare di proporre i nostri hotel come stazioni in cui ci sono piscine pubbliche, aperte alle masse. Dobbiamo far capire che nelle nostre strutture gli ingressi sono controllati e non ci sono assembramenti».

«È fondamentale che chi sposa l'idea degli ingressi giornalieri alle piscine lo faccia ponendo un numero chiuso negli ingressi», prosegue

Maggia. «Se sapremo mettere in piedi questa strategia potremo far diventare le terme alternativa alle spiagge, mettendo al primo posto la tranquillità, la sicurezza e le proprietà terapeutiche delle nostre acque». Meglio qualche soldo in meno adesso, ma un futuro più roseo, è in sintesi il messaggio del vicepresidente nazionale di Federterme, titolare a Teolo dell'Ermitage Medical Hotel. «Non dobbiamo fare scelte di portafoglio adesso, per cercare di riempire le casse, trasformando così le terme in una sorta di Sottomarina. Se cogliamo questa opportunità ci tornerà indietro un mercato nuovo, con l'aumento di clientela che verrà da noi per questioni di salute, terapeutiche e di relax».

Conclude Umberto Carrao, presidente del Consorzio Terme Colli Marketing: «Da ieri qualcosa ha iniziato a muoversi negli hotel che hanno aperto finora», dice, «Questo vuol dire che c'è una fiducia che sta via via aumentando e che c'è la voglia di tornare nel nostro territorio. La nostra speranza è che questi clienti diano respiro agli hotel aperti e che stimolino quelli che sono in fase di riapertura».

FEDERICO FRANCHIN



Prime prenotazioni extra Veneto per gli alberghi termali

