

SPAZIO.8

MAGAZINE 04 | DICEMBRE | HOTELLERIE

IL FUTURO
DELL'HOSPITALITY
IN ITALIA

20
25



Barreca & La Varra
studioVAN
Architetti



0 35545 62336 78 1

www.spazio-8.com

IL FUTURO DELL'HOSPITALITY IN ITALIA

L'Italia, con la sua straordinaria ricchezza culturale, paesaggistica e gastronomica, rimane una delle destinazioni più attrattive al mondo. Ma il settore dell'ospitalità si trova oggi di fronte a evoluzioni rapide, spinte da cambiamenti tecnologici, ambientali, sociali ed economici.

Ecco alcune tendenze che plasmeranno il futuro e le strategie che potranno fare la differenza.

1. Sostenibilità e rispetto ambientale

Il turista di domani è sempre più consapevole: chiede strutture che riducano l'impatto ambientale, che abbiano politiche di risparmio energetico, gestione efficiente dell'acqua, materiali eco-compatibili.

- Energie rinnovabili, certificazioni ambientali (LEED, BREEAM, etc.), edifici a basso consumo diventeranno norma, non eccezione.
- L'integrazione del verde, le coperture vegetali, il ciclo chiuso dei rifiuti, l'offerta di mobilità sostenibile (biciclette, navette elettriche) saranno elementi distintivi.

2. Digitalizzazione e tecnologie immersive

L'esperienza d'accoglienza sarà sempre più influenzata dalla tecnologia:

- Prenotazioni, check-in/out automatici, gestione digitale dei servizi (concierge virtuale, app per gli ospiti).
- Realtà virtuale / aumentata per anteprime delle stanze o tour virtuali.
- IoT (internet of things) per regolare clima, illuminazione, comfort personalizzato.

3. Personalizzazione e guest experience di alto livello

L'omologazione di stanze "standard" non basta più: il valore aggiunto si misurerà nella memoria del soggiorno.

- Esperienze locali, immersione culturale, gastronomia tipica, tour tematici.
- Spazi comuni ben progettati: aree relax, co-working, wellness, spa estetiche.

Ospitalità che risponde a bisogni specifici: viaggiatori senior, famiglie, nomadi digitali, clientela business.

4. Turismo "year-round" e destagionalizzazione

Per ridurre la dipendenza dai picchi estivi e sfruttare al massimo il potenziale dell'Italia:

- Offerte per periodi off-peak: benessere, terme, agriturismo, cicloturismo.
- Eventi culturali, festival, workshop che attraggono l'utenza nei mesi meno frequentati.
- Sfruttare il patrimonio artistico e naturalistico anche nei mesi "fuori stagione."

5. Rigenerazione urbana e recupero del patrimonio

Molte strutture alberghiere e immobili turistici si trovano in edifici storici o aree che necessitano di interventi di recupero.

- Ristrutturazione conservativa che integri modernità, comfort e servizi.
- In alcune zone montane o rurali, trasformazione di vecchie proprietà in boutique hotel o rifugi, valorizzandone il carattere locale.
- Progetti che combinano hospitality, housing sociale e spazi collettivi, creando valore anche per le comunità locali.

6. Hospitality "ibrido" e nuovi modelli di gestione

La definizione tradizionale di hotel dovrà ampliarsi:

- Modelli misti (residenza breve, co-living, aparthotel) che offrono flessibilità.
- Hosting boutique piuttosto che grandi catene nei centri storici, per atmosfere più autentiche.
- Collaborazioni tra operatori alberghieri, enti locali, privati per creare pacchetti integrati (esperienza + cultura + territorio).

Il futuro dell'hospitality in Italia sarà caratterizzato da un equilibrio tra tradizione e innovazione. Chi saprà mantenere l'eccellenza culturale e paesaggistica del paese, adottando modelli gestionali sostenibili, investendo in qualità dell'esperienza, digitalizzazione e apertura verso nuovi segmenti di mercato, avrà maggiori chance di successo.

E' interessante osservare anche i dati del **Rapporto 2025 sul mercato immobiliare alberghiero in Italia** di **Scenari Immobiliari (07/2025)**.

Il mercato del turismo in Italia

Il turismo italiano mostra una crescita costante e significativa. Nel 2024 sono stati registrati 139,6 milioni di arrivi complessivi e 466,2 milioni di presenze, in aumento del 4,2% rispetto al 2023 e del 6,7% rispetto al 2019.

Le presenze internazionali hanno raggiunto 254 milioni, pari al 54,5% del totale, con un incremento dell'8,4% rispetto all'anno precedente.

L'andamento degli ultimi decenni evidenzia un recupero robusto dopo la crisi pandemica, con una progressiva stabilizzazione della domanda. Tuttavia, il numero medio di pernottamenti continua a ridursi leggermente, segnalando un cambiamento nelle abitudini dei viaggiatori, orientati verso soggiorni più brevi ma più frequenti.

Il 2025 è stimato in ulteriore crescita dello 0,8%, confermando la vitalità e l'attrattiva del comparto turistico nazionale.

Il mercato immobiliare alberghiero

Il settore alberghiero italiano continua ad attrarre investimenti consistenti: nel 2024 gli investimenti in hotel hanno raggiunto 1,85 miliardi di euro, con una quota del 60% proveniente da investitori internazionali.

In parallelo, gli investimenti in immobili da riconvertire in strutture ricettive ammontano a 300 milioni di euro, segnalando una crescente attenzione verso la rigenerazione del patrimonio esistente.

Nel solo primo semestre 2025 (H1 2025) si sono già registrati 1,6 miliardi di euro di investimenti, 90 transazioni e 8.270 camere scambiate.

Il mercato vede una prevalenza di strutture di categoria 4 stelle (45%) e una presenza consolidata di hotel 5 stelle (17%), segno di un continuo rafforzamento del segmento alto di gamma.

L'offerta ricettiva: le catene alberghiere

Il panorama dell'offerta alberghiera italiana mostra una crescente presenza di catene alberghiere, oggi pari a 2.400 strutture (il 7,2% del totale) per 226.000 camere (20,7% del totale nazionale).

Si registra un +10% di crescita delle strutture e un +4,6% delle camere rispetto al 2023, con oltre 400 nuovi progetti o affiliazioni previste nei prossimi mesi.

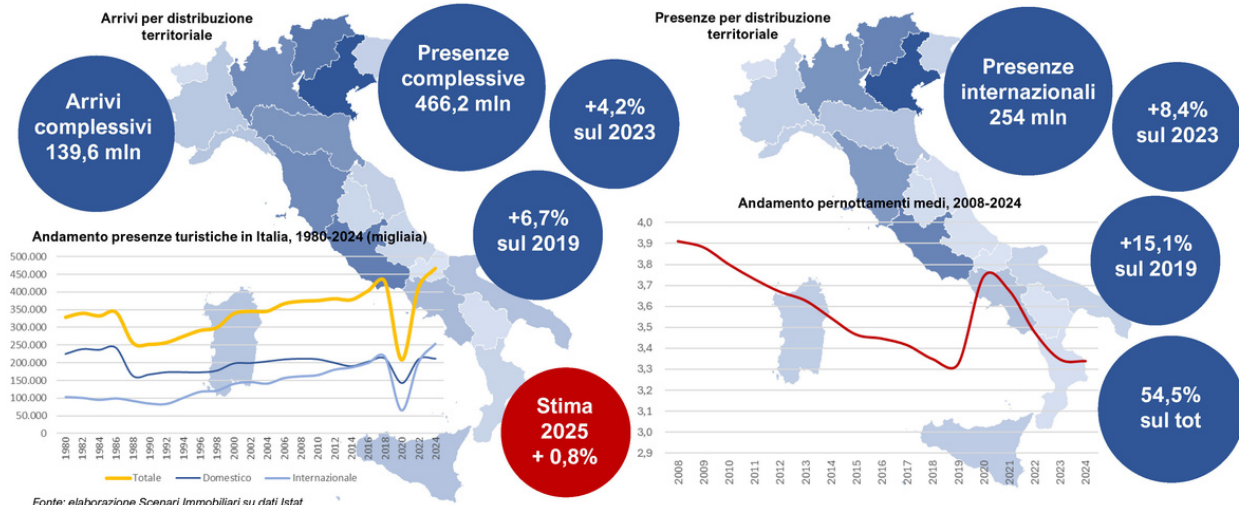
Il 70% dei gruppi è di origine nazionale, ma la tendenza vede un progressivo ingresso di operatori internazionali.

La distribuzione regionale evidenzia una forte concentrazione in Lombardia, Lazio e Veneto, che insieme rappresentano quasi il 40% dell'offerta in catena.

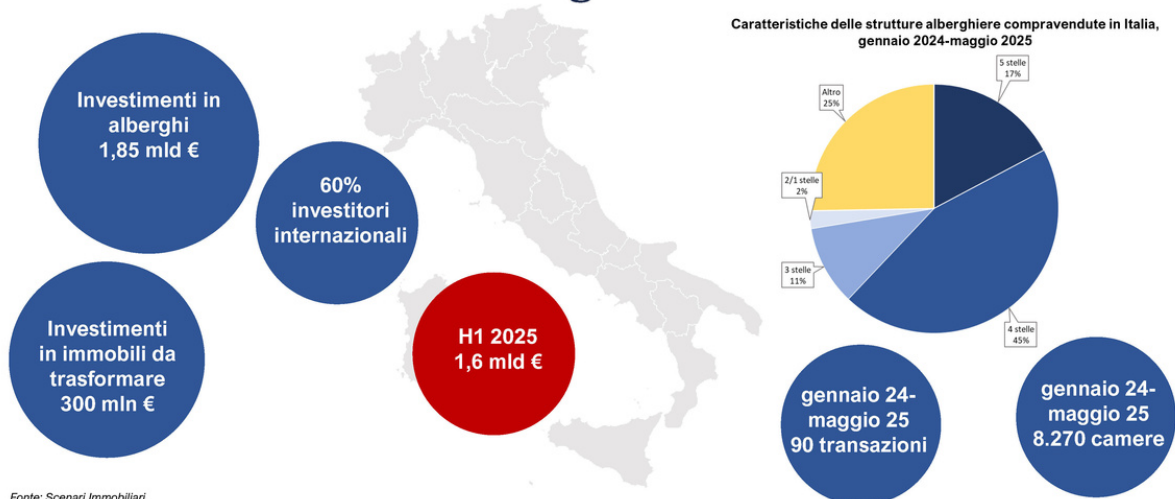
Questo trend conferma un processo di professionalizzazione e consolidamento del settore, orientato a una gestione più efficiente e a standard qualitativi sempre più elevati.



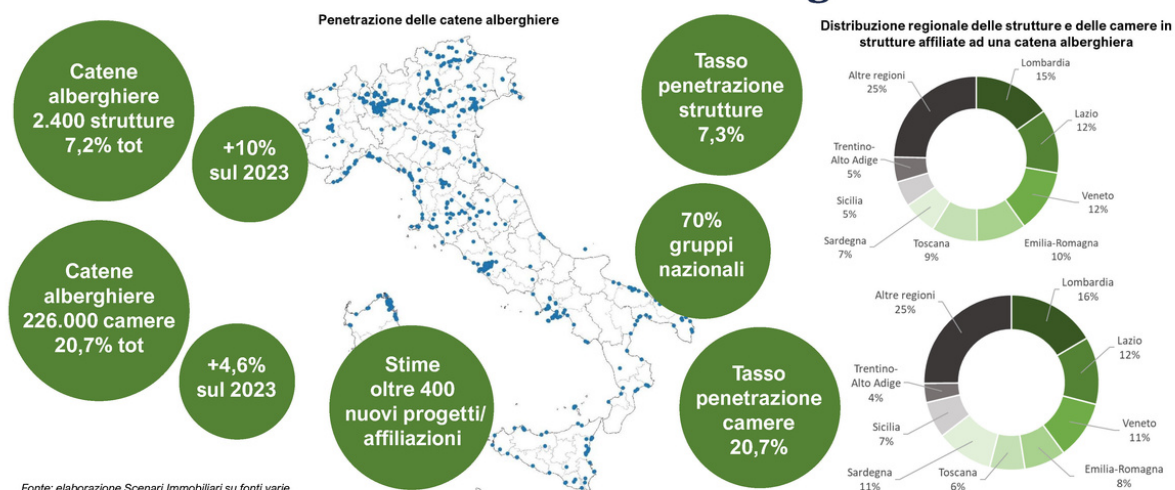
Il mercato del turismo in Italia



Il mercato immobiliare alberghiero in Italia



L'offerta ricettiva in Italia: le catene alberghiere



INTERVISTA DOPPIA AGLI ARCHITETTI BARRECA & LA VARRA E STUDIO VAN

D. Raccontateci qualcosa di Voi. Chi siete, come vi definite?

BLV_Gianandrea Barreca e Giovanni La Varra
_Lavoriamo insieme da molti anni, si può dire dalla fine dell'Università quando, entrambi laureati con Stefano Boeri, ci siamo uniti in Boeri Studio, che oggi non esiste più ma ha costruito le basi del nostro modo di lavorare assieme.

Dopo alcuni anni, insieme abbiamo fondato Barreca & La Varra e abbiamo continuato a lavorare su progetti di architettura a diverse scale ma sempre con l'idea che ogni nostro progetto è innanzitutto un nuovo pezzo del mosaico urbano più generale. Recentemente, in un libro che si chiama "Il superfluo e il necessario" abbiamo raccontato una vicenda di lavoro e di studio che dura ormai da quasi 30 anni.

VAN_Alessandro Agosti e Maurizio Nigro
Alessandro e Maurizio si conoscono dai tempi dell'università, durante la quale sperimentano la collaborazione in un proprio primissimo studio.

Dopo la tesi insieme seguono per nove anni un percorso differente: progetti internazionali a larga scala con Boeri Studio e Stefano Boeri Architetti il primo; progettazione in ambito residenziale e terziario con lo studio milanese Malara Associati il secondo.

Queste esperienze hanno contribuito a renderli complementari, a saper affrontare le diverse fasi di un progetto dal concept allo sviluppo esecutivo, dalla gestione economica alla sua realizzazione.

D. Quando avete fondato i vostri studi, e perché avete deciso di collaborare nel settore hotellerie?

BLV_Ci si unisce principalmente per due motivi, per affinità e per complementarità. Le affinità sono legate a una medesima attenzione all'idea di un progetto che non prevarichi le aspettative né di chi andrà a abitare i nostri spazi né di chi li deve promuovere, un progetto "aperto" che possa diventare parte della città, della nostra idea di architettura e dell'idea di architettura del committente.

La complementarità risiede nel fatto che noi per molto tempo abbiamo lavorato maggiormente sulla architettura urbana, sulla "scatola" e stiamo sviluppando partnership per guardare alla complessità degli spazi interni con la stessa curiosità e attenzione che portiamo all'architettura "degli esterni".

VAN_Nel 2017 fondiamo studio VAN grazie alla fidelizzazione di alcuni clienti e ad una intensa attività di consulenza con una società che si occupa di project management nel settore hospitality. Questo periodo ci ha consentito di conoscere e collaborare con importanti firme di interior design (Lissoni, Dordoni, Moinard, Martin Brudnizky, Harrods Interior, Urquiola) nel coordinamento tra loro e le società di ingegneria incaricate della progettazione integrata, fino alla direzione lavori operativa in cantiere. Sulle basi di queste esperienze, lo studio ha poi iniziato ad occuparsi di studi di fattibilità e restyling di strutture alberghiere con incarichi diretti dalla progettazione alla realizzazione delle opere.



Gianandrea Barreca e Giovanni La Varra



Alessandro Agosti e Maurizio Nigro



Una villa e il suo giardino, Milano



MINAVIGLI Green Apartments, Milano



Ugolini HQ, Torrevecchia Pia (PV)



Cantù/Orefici building, Milano



Erculea/San Senatore, Milano

D. C'è qualche persona che dovete ringraziare e che vi ha supportato nel vs percorso professionale?

BLV_Entrambi abbiamo insegnato e stiamo insegnando, non abbiamo mai visto la professione disgiunta da una attività di trasmissione del sapere che comporta anche scrivere libri, articoli, partecipare a eventi pubblici e a concorsi. Per cui forse dobbiamo qualcosa alla folla di studenti che in questi anni abbiamo incontrato e che, ponendoci dei problemi semplici, spesso ingenui, ci hanno permesso di mantenere vivo l'interesse su cosa è fare architettura e sul modo semplice e incisivo di farlo.

VAN_

Alessandro: Parlando di come poter partecipare ad un corso non inserito nel piano di studi, Cino Zucchi, incontrato nei corridoi del Politecnico di Milano mi disse: "Se vuoi una cosa te la devi prendere". Una frase semplice, che rimase impressa più di qualsiasi altro corso universitario. Stefano Boeri negli anni dal 2008 al 2016. Lo studio è stato per me una vera e propria bottega, un'esperienza di vita e cultura che mi ha dato molto e fatto crescere come persona, si respirava una bella atmosfera. Poi le cose sono cambiate ed il rapporto si è interrotto.

Francesca Ferrari Ruffino, è stata la figura che non ti aspetti nel posto dove non dovresti essere. Non credo lei sappia quanto è stata determinante nelle scelte che poi mi hanno portato a fare certe esperienze e portarle in studio.

Maurizio: Sembrerà banale ringraziare chi ti ha dato la possibilità per primo di entrare nel mondo dell'architettura, ma riconoscono che Empio e Lucilla Malara nella parte iniziale del percorso professionale mi hanno insegnato a portare avanti le proprie idee indipendentemente dalle apparenti difficoltà e a perseverare nella ricerca del dettaglio perfetto.

Oggi, invece, un supporto fondamentale è lo studio: l'ambiente e le persone che partecipano, o hanno partecipato con noi, alle diverse esperienze affrontate.

D. Parlateci dei vostri studi, qual è il modello della vs attività? Quali sono le tendenze attuali nell'architettura?

BLV_Noi abbiamo sempre avuto un'ottica generalista. L'idea di affrontare nuove sfide progettuali e tipologiche ci ha sempre entusiasmato. Se nei primi anni avevamo perseguito principalmente il lavoro sugli spazi per uffici, con il tempo abbiamo incluso nel nostro portfolio una significativa esperienza sull'housing sociale, sulla residenza libera, sugli spazi per lo sport, sul recupero di edifici dismessi o di intere aree urbane da rigenerare o ancora, ed è un fronte che si è aperto da pochi anni, sul recupero e il rinnovo delle carceri.

Il nostro modello è quello di uno studio orizzontale dove le riunioni di progetto sono articolate, dove l'incipit del progetto è molto ricco, raccogliamo tante idee, tanti spunti e poi il lavoro vero e proprio è quello di perseguire la forma finale sfrondando l'insieme degli spunti raccolti per andare verso una soluzione finale che cerca di riassumere la complessità del processo ma di sintetizzarla in una forma concreta, credibile e razionale dal punto di vista costruttivo. È un processo che vive di rallentamenti e accelerazioni e che ha anche un carattere incrementale, alcune idee migrano da una esperienza all'altra, sperimentazioni nel campo dell'housing possono poi trovare terreno in un progetto di uffici o di un ospedale.

VAN_Purtroppo, molti progetti di interior design cavalcano le mode. Questo accade perché il cliente spesso chiede ciò che pensa possa soddisfare le aspettative dell'utilizzatore finale. Aspettative che, a loro volta, sono sempre più condizionate da un mondo diventato "vittima" dell'immagine e del fotogramma. Viviamo in un periodo storico dove l'apparenza e l'effetto sorpresa catturano l'attenzione, ma è un'attrattiva effimera. Uno degli aspetti fondamentali su cui puntiamo è la ricerca del rapporto con le persone e con i luoghi: l'architettura e gli spazi in generale per essere riconoscibili e riconosciuti nel tempo hanno bisogno di radici profonde che nascono da questa attitudine e che li rendono unici e "atemporali".

Ci piacerebbe spostare l'attenzione sull'esperienza vissuta, sull'unicità e perché no, sulle persone che la rendono autentica.



Giardini d'Aragona, Sciacca



Terrazza Bar - Torre del Barone Resort, Sciacca



Donna Floriana Bistrot, Sciacca



Baia Tartuga, Stintino - foto Mauro Pini



Donna Floriana Bistrot, Sciacca



Crudo Lounge Bar, Sciacca

Progetti di studioVAN



Via Volta, Legnano

D. Quali sono le sfide che i vostri studi stanno affrontando attualmente?

BLV_Vorremmo continuare a coltivare un ampio ventaglio di tipologie di intervento, razionalizzare alcuni processi dello studio e del nostro modo di lavorare ma sempre tenendo conto che ogni progetto è un patto con un cliente, che anche le sue modalità di pensiero, di intervento e di giudizio sono rilevanti e fanno parte del processo.

VAN_Ci piacerebbe "architettizzare" gli impianti. C'è ancora troppa poca ricerca estetica e ancora troppa distanza tra design e ingegneria.

Vorremmo che non si parlasse più di sostenibilità e che la si facesse realmente.

D. Quando, secondo la vostra esperienza, un cliente può definirsi soddisfatto del vs servizio?

BLV_Il successo di un progetto si misura in molti modi. Il nostro lavoro ci porta ad avere figure di clienti molto diversificate, dal privato che necessita un dialogo costante e quasi intimo per realizzare la sua casa, ai manager delle aziende con i quali capire come meglio rappresentare i valori che la loro realtà rappresenta, agli esponenti dei fondi di investimento internazionali che a loro volta hanno a che fare con livelli superiori ai quali rapportarsi. In tutti i casi, il rispetto dei tempi, l'ascolto reciproco, la capacità di mediazione e l'attenzione ai dettagli sono aspetti che



Bosco Verticale, Milano - Boeri studio (S. Boeri, G. Barreca, G. La Varra) - foto: Nancy Da Campo

non mancano mai nel lavoro dello studio, a tutte le scale di intervento, che portano i clienti a ritenersi ripagati.

Anche l'attenzione dei media della comunicazione di settore ad un nostro progetto, oppure il fatto di essere scelto dalle agenzie di scouting location, è un buon veicolo di soddisfazione per il cliente.

VAN_Ci piacerebbe far comprendere al cliente quanto teniamo a ogni progetto e quanta dedizione mettiamo in ogni fase del lavoro. A volte ci riusciamo, ma molto dipende dalle persone che abbiamo di fronte. Quando accade, è una grande soddisfazione.

D. Come immaginate l'evoluzione del settore dell'Hotellerie?

BLV_Immaginiamo che in Italia l'hotellerie svilupperà sempre di più una molteplicità di offerte, l'ospitalità legata al turismo, vedrà svilupparsi nuove forme legate alla accoglienza per il lavoro, per lo studio, per forme di vita sempre più articolate nello spazio e sempre più capaci di porre nuove istanze. Per fare un esempio, stiamo guardando luoghi turistici di grande affollamento dove una potenziale domanda di accoglienza non è legata solo agli ospiti ma anche alle persone che lavorano negli alberghi che hanno la stessa stagionalità del turismo ma, spesso, sistemazioni molto più precarie. Pensiamo che nei prossimi anni, oltre a settori che si vanno consolidando, come l'hotellerie di lusso, ci sarà spazio per forme diverse, integrate ad altre funzioni e low cost.

VAN_Se ci riferiamo al contesto nazionale, in Italia disponiamo di un ventaglio di scenari turistici molto ricco, montagna, mare, campagna, cultura, città storiche. Spesso questi scenari coesistono o sono ben collegati tra loro. È evidente che l'offerta dovrà essere sempre più dinamica per soddisfare le diverse aspettative, non parliamo solo di turisti, ma anche di chi viaggia per lavoro, per studio, per sport.

Ciò che accomuna le aspettative delle diverse tipologie di utenza è l'unicità dell'esperienza e del servizio offerto. L'offerta deve essere in grado di mettere a disposizione il livello di comfort e di servizi che sia il più possibile complementare a quanto il territorio naturalmente è in grado di offrire.

D. Parlateci di quali sono gli aspetti più importanti, secondo voi, nella creazione di progetti ricettivi di successo.

BLV_Pensiamo che il vero lusso del futuro saranno il confort e il benessere, e l'apparenza "superficiale" dello spazio abitabile. Abbiamo di fronte a noi turisti e viaggiatori sempre più consapevoli che il loro muoversi ha un costo collettivo, che la loro domanda di conoscenza di nuovi posti e nuove culture ha anche un impatto potenzialmente negativo e può risolversi in una contraddizione.

Per cui viaggiare sarà sempre più parte non tanto di uno stile di vita ma di uno stile di consumo, di un modo di porsi di fronte alle esigenze del pianeta che non può continuare a non essere esplorato – questo l'uomo non ha mai smesso di farlo come un istinto naturale – ma che la prima consapevolezza del nostro muoversi deve essere quella che siamo di fronte a una risorsa che, se fino a poco tempo fa ci pareva infinita (il paesaggio, le culture lontane) adesso ci appare fragile e precaria.

VAN_Un aspetto fondamentale è sicuramente la capacità di capire i luoghi, cosa possono offrire e come le strutture ricettive possono essere di supporto per arricchire l'esperienza del cliente e allo stesso tempo valorizzare il territorio. Non bisogna limitarsi a offrire servizi e comfort all'interno la struttura, bisogna pensare a come le strutture ricettive possano essere un elemento valorizzante e trainante per il contesto in cui sorgono.

Dobbiamo pensare che il visitatore vuole vivere e scoprire i luoghi che visita, per questo nei progetti cerchiamo sempre di includere elementi del territorio e di coinvolgere le realtà locali, non solo nell'utilizzo dei materiali ma anche nel coinvolgimento di artigiani locali per la creazione di oggetti di arredo o decorativi, questo per fare in modo che l'esperienza inizi già all'interno della struttura ricettiva.

Un altro aspetto da non sottovalutare è l'attenzione ai costi di gestione delle strutture, spesso ci troviamo a lavorare su strutture datate e con impianti obsoleti. Per questo è molto importante coinvolgere specialisti nel campo del risparmio energetico e dell'impiantistica che possano semplificare la gestione e ottimizzare i costi di gestione.

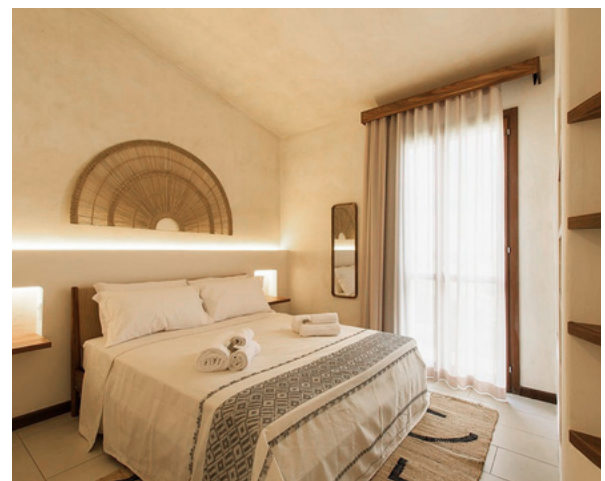
D. Chi è il vostro cliente tipo?

BLV_Nel tempo abbiamo visto il modificarsi il cliente da una figura più tradizionale – un proprietario, un investitore diretto – a una figura più mediata, un project manager, che rappresenta gli interessi di fondi o SGR che possono essere anche molto lontane dai luoghi su cui investono.

Quest dinamica è in crescendo e ha comportato un diverso modo di porsi di fronte al cliente. Quest'ultimo infatti rappresenta più degli interessi generali che una condizione particolare, rappresenta una policy piuttosto che una precisa intenzione o desiderio. Il nostro modo di lavorare si è rapportato nel tempo a questo modificarsi del profilo del cliente ma è una transizione lunga e ancora convivono forme tradizionali e forme moderne di promozione dell'investimento.

VAN_Nel settore dell'hotellerie, il panorama è piuttosto eterogeneo. Nella nostra esperienza, abbiamo lavorato sia con strutture a gestione familiare, sia con realtà gestite da grandi società. Il modo di lavorare e di affrontare un progetto è spesso molto diverso.

Nel primo caso, c'è un coinvolgimento diretto del cliente, che partecipa alle decisioni – anche nei dettagli anche quelle più dettagliate – con l'attitudine di un vero e proprio padrone di casa. Nel secondo, invece, la gestione è più strutturata e si interagisce con figure come i Project Manager, che coordinano e guidano l'intero processo.



Baia Tartuga, Stintino, studioVAN - foto Mauro Pini

D. Quale tipo di supporto offrite ai vostri clienti? Quali criteri utilizzate per selezionare i vostri partner professionali?

BLV_Generalmente, nella costruzione di un gruppo di lavoro, all'architetto è concesso di scegliere i suoi partner tecnici: impianti, strutture, consulenti specifici.

Questo comporta una grande responsabilità, anche di fronte al cliente, ma anche la possibilità, ogni volta, di costruire la squadra migliore mettendo assieme le affinità dei colleghi che, di volta in volta, abbiamo imparato ad apprezzare e a far convergere nel nostro processo di lavoro. In questo modo è possibile offrire al cliente un ventaglio più ampio e flessibile di prestazioni e anticipare le sue istanze.

VAN_La formazione dello staff è una fase molto importante, perché in base alla tipologia di lavoro scegliamo i consulenti più adatti, che ci affiancheranno sin dal primo sopralluogo.

Disponiamo di una rete consolidata di consulenti con cui collaboriamo, ma siamo costantemente alla ricerca di nuovi colleghi, appartenenti a diverse discipline, con cui instaurare rapporti professionali duraturi.

La progettazione integrata è ormai prerogativa per la buona riuscita del progetto, in tutti i campi, non solo nel ricettivo, ma anche nel residenziale e nel terziario.

Ogni disciplina deve lavorare in sinergia affinché il progetto funzioni nei minimi dettagli e per affrontare, già in fase progettuale eventuali interferenze che diversamente emergerebbero in cantiere, con possibili ritardi ed extra costi.

D. Quale consiglio vi sentite di offrire ad un potenziale cliente?

BLV_Di fare il cliente, ovvero di fare la sua parte, di porsi come elemento critico e attento nel processo, di esplicitare i suoi desideri ma anche di ascoltare e accogliere il nostro punto di vista. I processi di costruzione sono complessi, qualsiasi pregiudizio ha la vita breve così come qualsiasi forma di supponenza.

Noi ci sediamo al tavolo con l'idea che le ragioni degli altri valgono quanto le nostre, solo così capiamo quanto valgono veramente le nostre.

VAN_Il cliente dovrebbe impegnarsi a trasmettere i propri desideri e le proprie idee con la consapevolezza di avere di fronte dei professionisti in grado di tradurre tutto questo in un progetto concreto. Sentire la fiducia del cliente è fondamentale: il progetto è un percorso condiviso, che si costruisce insieme attraverso proposte, confronto e revisioni continue, fino al raggiungimento dell'obiettivo comune.

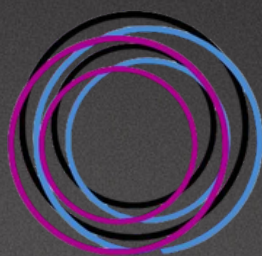


Via Melloni, Milano - Barreca & La Varra - foto: Carola Merello



Baia Tartuga, Stintino, studioVAN - foto Mauro Pini

SPAZIO.8



www.spazio-8.com
info@spazio-8.com

 +39.02.36563158




barreca & la varra

www.barrecaelavarra.it
studio@barrecaelavarra.it

 +39.02.48029050



VA
studiovan

www.studiovan.it
info@studiovan.it

 +39.02.97801571

