

# Il turismo da bene voluttuario a necessità sociale che fa parte della qualità della vita

Si calcola che nel nostro Paese i fruitori di vacanze si avvicinano ormai al 50% della popolazione. Nel 1959 erano il 13,2% della popolazione residente; nel 1982 (anno a cui si riferiscono le ultime statistiche) sono saliti al 42,8%. È probabile che, nonostante la lieve flessione che si è registrata nel 1984, soprattutto a causa delle difficoltà economiche, oggi un italiano su due faccia un periodo di vacanza fuori casa, si trasformi cioè, in un turista. Tra il 1959 e il 1982 il numero di giornate di vacanza degli italiani è passato da 153 milioni a 520: una dimostrazione anche questa di quali sviluppi presenterà il turismo nei prossimi anni e di quanta attenzione il fenomeno del tempo libero richieda da parte dei poteri pubblici e della stessa iniziativa privata. Le stime del 1984 lasciano prevedere una lieve contrazione della domanda, sia interna che estera, anche se la mancanza di dati ufficiali consiglia una certa cautela. È un fatto però che il mercato mondiale va cambiando: il turismo da bene voluttuario viene sempre più considerato necessità sociale, esso è parte integrante della qualità della vita. La domanda turistica fino a qualche tempo fa considerata «elastica» per definizione, diventa «inelastica», cioè rigida, in quanto il turismo diventa un bene al quale sempre meno si rinuncia, anzi si va estendendo a fasce sociali che fino a qualche tempo fa ne erano per larga parte escluse.

125 mila metri quadrati di area dove è presentato il «pacchetto Italia». Qui infatti è ospitata l'intera produzione nazionale, più di 800 espositori fra i quali il ministero del Turismo e dello Spettacolo, l'ENIT (Ente nazionale italiano per il turismo); le Regioni, l'Alitalia, le Ferrovie dello Stato, le catene alberghiere e i singoli alberghi, hotels, villaggi turistici, agenzie di viaggio, veteri, ecc.

**SETTORE ESTERO** — È costituito da 20 mila metri quadrati dove è ospitata la partecipazione estera, la tipologia espositiva è la medesima del settore Italia, ma naturalmente riferita agli 89 Paesi rappresentati alla rassegna.

**SETTORE CAMPEGGIO** — Vi è ospitata, con stand collettivi e individuali, l'offerta del turismo all'aria aperta, cioè degli oltre 2.000 campeggi italiani.

**SETTORE «L'ALTRA CASA»** — Così è denominato il padiglione dove è rappresentato il mercato della seconda casa, cioè della casa-vacanze. Una cinquantina di immobiliari turistiche propongono al pubblico ville, appartamenti, condomini, residences. Le formule sono le più disparate: acquisto, affitto, multiproprietà, scambio.

**AREA OPERATIVA** — È la zona che costituisce il «sanctuary» della mostra, rigorosamente vietata al pubblico generico. Vi possono accedere solo gli operatori professionali muniti di tessera di riconoscimento. È in quest'area che ha luogo la contrattazione all'ingresso del prodotto turistico, il punto d'incontro tra la domanda e l'offerta, una vera e propria borsa del turismo, che condizionerà le vacanze di milioni di persone. Tale area è articolata in boxes (120 po-

ste dei singoli espositori che intendono avere contatti esclusivamente con tour operators, meeting points (zona attrezzata con tavolini dove è possibile avere incontri di lavoro e collegamenti tramite terminale con la BIT-Agenzia), sala workshop, dove sarà ospitato il «Buy Italy» grande incontro organizzato in collaborazione con l'ENIT e l'Alitalia per presentare ai tour operators esteri l'offerta turistica italiana per il 1986).

**AREE ATTREZZATE** — È il complesso di strutture adibite ad ospitare convegni, congressi, conferenze stampa, spettacoli. Si divide in BIT Congress, Bitrama Cinema, Bitrama Spettacoli.

I Paesi stranieri presenti alla «BIT '85» sono una novantina. Alcuni partecipano alla rassegna milanese fin dalla sua prima edizione, altri si sono aggiunti negli anni, altri

ancora sono presenti alla BIT per la prima volta e costituiscono un segno del crescente interesse che questa rassegna ha nel mondo del turismo. Basti dire che partecipano per la prima volta alla BIT grandi Paesi come gli Stati Uniti e la Cina popolare, e Paesi in grado di aprirsi a un turismo diverso da quello tradizionale, come la Groenlandia o Tahiti. Sono Paesi nuovi che vanno ad aggiungersi a Paesi come l'Argentina, l'Australia, l'Unione Sovietica, pressoché tutti i Paesi europei, il Nicaragua, moltissime nazioni africane, asiatiche e del continente americano.

«BIT '85» riflette quindi il mondo degli operatori di tutto il mondo sia pubblici che privati, un mondo che ha bisogno di incontri sempre più continui al fine di instaurare rapporti di lavoro e di trattative

di affari in modo da avere di fronte non solo un vasto ventaglio di scelta, ma anche una possibilità di sintesi. Ma assieme a questo c'è il vasto mercato dei consumatori con una domanda sempre più crescente e sempre più pressante. Un discorso a parte va fatto per quanto riguarda il concetto di «borsa turistica». Essa può veramente costituire l'incontro per la conclusione di un affare tra offerta e domanda del prodotto e su questa linea si stanno muovendo le due grandi manifestazioni mondiali di questo genere, quella di Berlino e quella di Milano, dove il contatto fra operatori della domanda e operatori dell'offerta diventa ogni anno sempre più numeroso e più significativo.

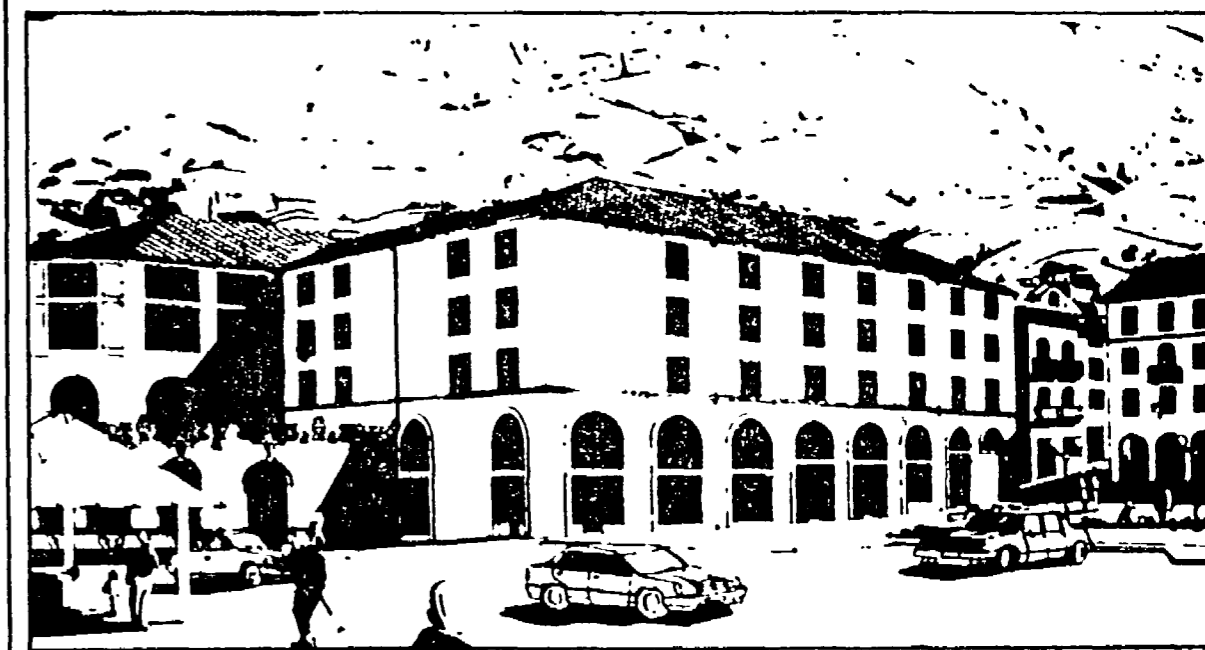
Il turismo quindi si presenta a Milano sotto i suoi molteplici aspetti: quello che qualifica la qualità della vita e i rapporti di amicizia fra i popoli e quello di un grande settore economico che ha in Italia una delle principali risorse.

Se ne è fatto interpretare, in un messaggio agli organizzatori dell'iniziativa fieristica, il Presidente della Repubblica. «BIT '85» — scrive Pertini — sarà senza dubbio in grado di risolvere i suoi compiti con l'ormai proverbiale efficienza e con la completezza di attrezzature e servizi che fa onore alla professionalità di tecnici e di organizzatori e non poco contribuisce a tenere alta l'immagine del nostro prodotto su un mercato internazionale sempre più aperto e competitivo. È ormai certo che la straordinaria rendita di cui il Paese gode in termini di bellezze naturali e patrimonio artistico-culturale non sia da sola sufficiente a garantire lo stabile e positivo sviluppo di un settore per altro essenziale ai fini dell'occupazione e dell'equilibrio dei conti con l'estero. È stato più volte ribadito che, non meno di altri comparti, il turismo richiede attenzione e programmazione a lungo termine da parte dei pubblici poteri in un quadro di rinnovato entusiasmo, capacità innovative, ininterrotto adeguamento professionale nel versante degli operatori.

b.e.

## La cooperazione entra nella «multiproprietà»

Interessante iniziativa in Valle d'Aosta della cooperativa «La nuova casa vacanze»



La cooperazione è entrata nella «multiproprietà». Questa nuova forma di proprietà della casa per le vacanze si va sempre più estendendo in Italia come già da tempo avviene in altri Paesi europei. L'idea base della «multiproprietà» è semplicissima: più persone possono in periodi diversi utilizzare la stessa casa-vacanze. Praticamente il prezzo di vendita viene suddiviso per il numero di settimane in cui la casa è utilizzabile e l'acquisto è reso possibile per i singoli periodi, settimana per settimana. In questo modo chi compra paga il suo spazio-vacanze solo per il periodo in cui effettivamente lo gode. Non più quindi una spesa di decine di milioni, che si va facendo per moltissime famiglie sempre più inopportuna, ma solo di qualche milione, l'equivalente della spesa-vacanze di pochi anni. Naturalmente è necessario stabilire dei periodi fissi di utilizzo; chi, ad esempio, acquista la due prime settimane di luglio avrà a disposizione in questo periodo e per sempre il suo spazio-vacanze. Potrà affittarla se non la usa, scambiandola con soluzioni equivalenti o potrà rivenderlo quando lo desidera.

La formula della «multiproprietà» ha fatto strada in questi ultimi anni e non poteva ovviamente essere trascurata dal movimento cooperativo, tanto più che essa consente un proprio spazio-vacanze soprattutto a quelle famiglie che non dispongono di somme ormai ingenti per l'acquisto della tradizionale «seconda casa».

Una delle primissime esperienze di cooperazione nel settore della «multiproprietà» è quella che viene fatta dalla cooperativa (aderente alla Lega) «La nuova casa vacanze» di Courmayeur, già da tempo attiva sul mercato della casa tradizionale. La cooperativa «La nuova casa vacanze» sta terminando, in collaborazione con la società «Funicivie Val Veny», il Residence Universo, situato sulla piazza centrale di Pré-Saint-Didier, un centro della Valle d'Aosta a cinque chilometri da Courmayeur. Il residence sarà pronto nel prossimo luglio e utilizzerà l'edificio un tempo occupato dall'hotel Terme, costruito nei primi anni del Novecento. Gli appartamenti che vengono posti in vendita sono di varie metrature e tutti diversi l'uno dall'altro. I prezzi d'acquisto variano a seconda dei numeri di posti letto e del periodo

dell'anno preferito. Essi vanno, ad esempio, da un milione e mezzo per un monolocale per due posti letto più uno in una settimana considerata non di punta, a 9 milioni e 200 mila lire per un appartamento con 4 posti letto più uno per una settimana di punta, come può essere la prima settimana di agosto o quella di Natale. Nel prezzo sono compresi una serie di vantaggi che vanno dallo sconto del 25%, per l'uso dei campi di tennis Pian Checrivit, a televisione e radio gratuiti in ogni alloggio, all'uso gratuito della sauna e residence, a uno ski-pass settimanale per il primo anno e collegamento, sempre gratuito, nell'estate invernale, fra il residence e la funivia di Courmayeur. C'è anche la possibilità di scambiare la settimana-alloggio utilizzando altri residence convenzionati con cooperative in Italia e all'estero.

Le modalità di pagamento che «La nuova casa vacanze» propone sono due. La prima è simile a quella della multiproprietà: acquistare versando il 50% in contanti e il resto dilazionato in anni. La seconda rappresenta una novità che peculiare del movimento cooperativo e consente il pagamento dilazionato in 5 anni pagando una cifra che alla fine risulta inferiore non solo al prezzo di acquisto ma anche al pagamento totale in contanti. Ciò può aversi con la formula Unica studiata dall'Unipol e valida solo per le cooperative. Si tratta di una polizza il cui beneficiario deve essere esclusivamente la proprietà del residence. Si paga sempre il 50% in contanti e l'arco di cinque anni si versano i premi trimestrali per la restante parte. Poiché i premi corrisposti per questo tipo di assicurazione sono fiscalmente deducibili dall'imponibile, l'acquirente di un appartamento in multiproprietà del residence Universo di Pré Saint Didier verrà alla fine a pagare meno di quanto lo avrebbe pagato acquistando il residence in contanti. In pratica per un appartamento di valore di 28 milioni e 809 mila lire, si verrà a pagare con questa formula 26 milioni e 668.54 lire.

Per informazioni ci si può rivolgere a: Cooperativa «La nuova casa vacanze», via Garibaldi 3, Courmayeur (Milano), telefono (02) 9317651/432943.

## Come cambia il mercato della «seconda casa»

La «seconda casa» è in crisi? A quanto affermano le statistiche pare di no. La domanda di case nelle zone turistiche è aumentata nel corso del 1984 del 20%. Aumento di richieste ma non di nuove costruzioni, che si stanno facendo sempre più rare. In forte crescita, invece, è l'offerta di case usate (+40% nel giro di un solo anno). Nel 1984 si è registrato sul mercato un grande cambiamento, è stata privilegiata la qualità della casa. Secondo gli esperti questo significa che è terminata la grande corsa all'acquisto della casa per le vacanze che ha visto entrare nel mercato nel decennio che va fra il 1971 e il 1981 circa 1,2 milioni di nuovi proprietari. Si aprono oggi per questo mercato prospettive nuove e del tutto diverse. L'acquirente cerca realizzazioni di buona qualità, inserite in contesti ambientali che non deturpino l'ambiente. La «seconda casa» resta però uno status symbol e nel mercato si impongono le località «in» e quelle che si trovano nel raggio di 250 chilometri dalle grandi città, percorso giudicato ottimale per i fine settimana. Anche i prezzi hanno avuto delle lievitazioni: a Sanremo c'è stato in un anno un aumento del 6,9% e a Stresa del 5,4.

Il mercato della casa per le vacanze si va fortemente trasformando. Mentre in

passato ripresa e blocco della compravendita interessavano tutte le località turistiche o erano omogenei per grandi aree (la montagna, il mare, i laghi) oggi nel mercato domina l'ambito locale. A distanza di poche decine di chilometri il mercato può passare da punte di ripresa a crisi terribili. In Liguria il mercato è più simile a quello urbano, per la vicinanza con i grandi centri del nord e l'assenza di nuove costruzioni. L'offerta è scarsa, la domanda abbastanza sostenuta e i prezzi in leggero rialzo. Nell'Alto Tirreno la domanda è ancora alta e l'offerta in calo. Soprattutto Forte dei Marmi ha riconquistato le caratteristiche di zona «in» del passato. I prezzi sono in salita.

Il mercato del Basso Tirreno è invece in progressivo restringimento nella parte sud della Toscana dovuto al calo della domanda. I prezzi sono in calo.

La Calabria è la regione più penalizzata per il nuovo interesse per l'ambiente e le realizzazioni di lusso. Solo pochi interventi di qualità riescono a restare sul mercato, altri si riducono a «cimiteri turistici». Leggermente migliore la situazione in Sicilia. La Sardegna è il vero «laboratorio» del mercato immobiliare: mentre la domanda complessiva è stabile, l'offerta è in aumento. L'effetto qualità = vendita è evidente nei casi in cui la natura è rispet-

tata. Per l'Adriatico vi è una certa ripresa sulla riviera Romagnola. Per il resto invece la domanda è nettamente inferiore all'offerta.

Al problema della seconda casa sarà dedicata la rassegna «L'Altra Casa '85», la prima mostra mercato della casa vacanza in programma alla Fiera di Milano in contemporanea e in abbinamento con la Borsa internazionale del turismo (BIT '85) che si tiene dal 21 al 25 febbraio. La mostra sarà allestita al padiglione 15, all'ingresso di porta edilizia su una superficie di circa 2500 metri quadrati e ospiterà una quarantina di espositori che offriranno una rappresentazione del mercato della seconda abitazione, proponendo ai visitatori (la rassegna è aperta al pubblico) una panoramica completa delle possibilità commerciali disponibili: compra-vendita, affitti, multi proprietà, scambio temporaneo (anche internazionale) di abitazioni. Il padiglione «L'Altra Casa '85» sarà strutturato in modo da offrire ad espositori e visitatori alcuni servizi inediti fra i quali il centro dati, sintesi di tutta l'offerta immobiliare. Questo servizio consentirà agli interessati di avere risposta per ogni domanda relativa alla disponibilità di case, i loro costi, l'andamento del mercato eccetera.

b.e.

**Vi presento due offerte intelligenti per acquistare RENAULT 9 oppure RENAULT 11: date un anticipo, includendo eventualmente anche il valore del vostro usato. Pagherete i restanti 6.000.000 IN UN ANNO SENZA INTERESSI**

o, se preferite **10% DI ANTICIPO E 56 RATE CON INTERESSI RIDOTTI DEL 35%\***

con DIAC: credito e leasing Renault. Meglio di così! Ma attenzione: **entro il 15** Queste offerte sono dai Concessionari Renault. prorogate fino al 28 febbraio.

**RENAULT** Renault sceglie eni

Renault 9. 1100, 1400, Diesel 1600.

Renault 11. 1100, 1400, Turbo, Diesel 1600.