

San Silvestro è vicino «Squillano i telefoni, puntiamo al pienone» Il top: Riccione e Rimini

Carasso (Promozione alberghiera): riempimento dei 500 alberghi già arrivato al 75 per cento, richiestissima la pensione completa
Analisi e previsioni: capoluogo e Perla Verde stracciano tutti

«Siamo già a tre quarti delle camere dei 500 alberghi aperti a Capodanno vendute. I telefoni squillano, puntiamo al sold out». Gongola Antonio Carasso, presidente di Promozione alberghiera. «Rispetto a un anno fa - aggiunge - siamo sopra di 14 punti come riempimento. Tanti hotel sono già al tutto esaurito, specie chi propone un pacchetto di 3-4 giorni con pensione completa, dove i prezzi nei 3 stelle sono sugli 80-90 euro al giorno a persona, salgono a 120-130 nei 4 stelle. Un poco più a rilente le prenotazioni per chi sceglie pernottamento e colazione, dove si paga tra i 100 e i 150 euro per la camera doppia». A tirare la volata, segnala l'analisi delle richieste di prenotazione per Capodanno sull'intera riviera fatta dall'Osservatorio Statistico di alberghi.it, emerge come anche il traffico di e-mail sul portale sia fortemente orientato verso Rimini e Riccione. Delle 24.756 richieste di preventivo giunte agli hotel fino al 12 dicembre, con data di arrivo compresa tra il 28 e il 31 dicembre, 9.297 (il 36%) sono rivolte agli hotel di Rimini e 8.219 (32%) a quelli di Riccione. Seguono a distanza Cesenatico (8,3%), Cattolica (7,5%), Bellaria (6,2%), Misano, Lidi ravennati, Gabicce e Cervia. Quanto alla categoria alberghiera, gli hotel più ricercati sono i 3 stelle (61%), seguiti dai 4 stelle (18%), dai 3 stelle Superior (10%), dai 2 stelle (8,5%) e 1 stella (1%). «Ad accendere l'interesse degli utenti verso la riviera - osserva l'Osservatorio di Alberghi.it - concorrono soprattutto gli eventi di Capodanno, il cui appeal trasversale attrae settori turistici eterogenei composti da fa-

miglie, ma anche coppie e gruppi di giovani, come testimoniano i dati: il 48% delle richieste riguarda le famiglie, il 52% gruppi di amici o coppie». «Se Rimini e Riccione si confermano ancora una volta protagoniste del Capodanno in riviera - commenta Lucio Bonini, titolare di Alberghi.it, con Andrea Sacchetti - il merito è anche di amministrazioni che investono su eventi in grado di attirare un pubblico vario per età e interessi. Credo che il modello vincente di Rimini e Riccione confermi che il successo si raggiunge unendo le forze: da una parte la forza di attrazione degli eventi messi in campo dai Comuni, dall'altra la capacità degli hotel di intercettare i visitatori... Bene che ci siano gli eventi ad accendere la curiosità degli utenti, poi però, occorre che l'hotel curi tutti i possibili punti di contatto con l'utente per arrivare a concludere la prenotazione». «Molto bene Capodanno - sorride Mimmo Cimino, titolare Cimino Hotels - sono rimaste pochissime camere, abbiamo venduto tanto sia il cenone che il centro benessere, sia al Vienna che all'Amsterdam che al Britannia». «Capodanno va benissimo

Il cenone è servito

SEMPRE DI MODA



Mimmo Cimino
albergatore

«Molto bene Capodanno sono rimaste pochissime camere, abbiamo venduto tanto sia il cenone che posti nel centro benessere nei nostri alberghi di riferimento»



Un San Silvestro a Rimini di alcuni anni fa

- fa eco Stefano Giuliodori, hotel Dory Riccione -, siamo all'80-90% di riempimento». «Stanze piene al 50% con formula b&b o mezza pensione, richiesta per seguire gli eventi all'aperto», spiega Gigi Biotti, Best western Maison B hotel. «Tutto esaurito in tre alberghi che fanno pensione completa - dice Corrado Della Vista, Devira Hotels -. Al 60% l'hotel che propone pernottamento e colazione».

Mario Gradara

I MOTIVI

«Ad accendere l'interesse degli utenti verso la riviera concorrono soprattutto gli eventi di Capodanno»