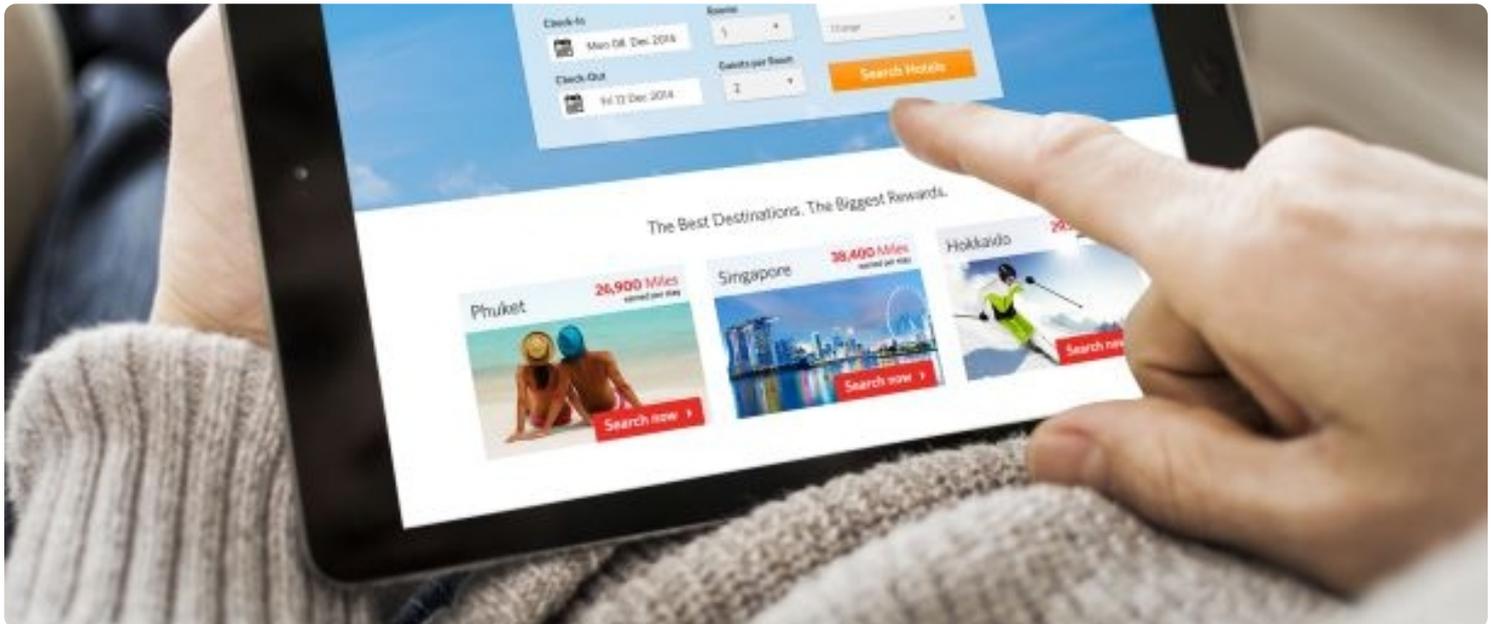


Alberghi, sì ai prezzi più bassi dei portali. Zambonelli: «Ora pronti ad offrire vantaggi»

Il presidente degli albergatori Ascom sull'abolizione della parità tariffaria: «Un successo della nostra Federazione, adesso tocca agli operatori sfruttare al meglio la novità». «Nel rapporto con le Ota non abbassiamo la guardia»



L'estate 2017 sarà ricordata come una delle più calde, ma anche come quella che potrà segnare una svolta nelle modalità di scelta e prenotazione dell'albergo.

Con l'approvazione della [legge per la concorrenza e il mercato](#) sono state infatti abolite le clausole di parity rate (più semplicemente conosciute come "norma Booking"), che sino ad oggi hanno impedito agli hotel di pubblicare sul proprio sito internet condizioni più favorevoli rispetto a quelle presenti sui portali di prenotazione.

Con le nuove regole sarà perciò molto più probabile che chi ha individuato in rete la sistemazione che fa al proprio caso consulti anche il sito della struttura per verificare se ci sono prezzi più vantaggiosi o offerte speciali.



Si tratta di un provvedimento atteso dal settore, il cui iter è durato più di due anni

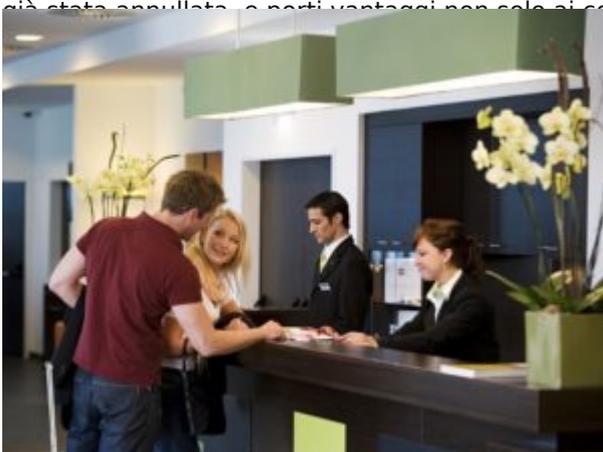
per via di numerosi stop e modifiche al disegno di legge nel quale era inserito. «È un traguardo molto importante – afferma il **presidente degli Albergatori Ascom Giovanni Zambonelli** – e dobbiamo innanzitutto rendere merito a Federalberghi, la nostra federazione nazionale, per il grande lavoro e la perseveranza nel portare avanti questa istanza che finalmente permette alle imprese ricettive di smarcarsi dallo strapotere dei portali».

«Le Ota (online travel agency ndr.) – tiene a precisare – non sono un nemico, anzi sono un alleato che permette di vendere il nostro prodotto in tutto il mondo. Sino ad oggi, però, il rapporto di forze è stato impari, hanno avuto il sopravvento sugli alberghi imponendo le proprie condizioni, senza dubbio vessatorie e, si passi il termine, “ricattatorie”. Con l’abolizione della parity rate si pongono i presupposti per una collaborazione in forma più equilibrata».

Ora la palla passa agli albergatori, chiamati fin da subito a gestire al meglio la novità. «Il cliente si aspetta di ottenere dei vantaggi prenotando direttamente l’hotel e quindi occorre farsi trovare pronti – avverte Zambonelli – offrendo prezzi migliori o servizi aggiuntivi, che sui portali sarebbero a pagamento. È fondamentale diventare parte attiva per rispondere a queste attese e sfruttarne appieno le opportunità».

La partita con le multinazionali dell’intermediazione non può comunque dirsi conclusa. «Il rischio è che i portali applichino altre forme vessatorie, penalizzando in qualche modo chi si smarca dal parity rate – avverte il presidente degli albergatori bergamaschi –, occorrerà perciò continuare a tenere sotto osservazione il loro comportamento».

Da parte sua, **Federalberghi** evidenzia come l’abolizione della parità tariffaria ristabilisca un equilibrio di condizioni tra il sistema turistico italiano e quello di importanti paesi concorrenti, come Francia, Germania e Austria, dove la clausola è già stata annullata, e i vantaggi non solo ai consumatori e alle imprese, ma anche all’erario «che beneficerà di un o ai paradisi fiscali».



Intanto i viaggiatori sono già ben disposti a contattare direttamente gli

della popolazione italiana, rilevando che - per l'estate 2017 - il 55,3% degli italiani ha prenotato la propria vacanza rivolgendosi direttamente all'albergo, mediante il sito internet della struttura (24%) o contattandola per telefono, mail o altro mezzo (31,3%).

Secondo la Federazione, «la quota di prenotazioni dirette online è destinata a crescere, via via che gli operatori e i consumatori familiarizzeranno con le opportunità offerte dalle nuove regole». «Non si tratta solo di una questione di prezzo - evidenzia Federalberghi -, nel rapporto tra l'ospite e l'albergatore il contatto diretto contribuisce a rafforzare e a personalizzare la relazione. Inoltre, il contatto diretto consente ai turisti di ricevere informazioni di prima mano in relazione alle disponibilità, alla possibilità di soddisfare richieste specifiche e di beneficiare di eventuali offerte speciali o servizi e condizioni particolari».