**COMUNICATO STAMPA**

**Innovazione e turismo, Halldis firma la nuova gestione di HTM – Hybrid Tower Mestre**

*Mestre, 04/03/2023* – Un approccio innovativo al turismo. HTM – Hybrid Tower Mestre, il più alto grattacielo di Venezia con i suoi 81 metri, propone una soluzione per l’annosa questione dei flussi turistici nella Serenissima. Lo fa scegliendo la formula mixed used, che include affitti brevi, uffici a tempo, health center e ristorante di qualità. Ciò grazie alla nuova gestione affidata ad Halldis spa, storico operatore italiano degli affitti brevi con sede a Milano, le cui origini risalgono al 1986, e che ha già in portafoglio oltre 1.200 unità disponibili in tutta Italia, in un mix tra strutture urbane e prodotti leisure in località turistiche, presente nella città di San Marco con oltre 50 appartamenti.

L’edificio di Mestre, realizzato nel 2016 nell’area dismessa e bonificata dove un tempo sorgeva il deposito di ACTV, l’azienda di trasporto locale, è dotato di 34 appartamenti, dal monolocale al trilocale, distribuiti su nove piani, che si alternano a quelli degli uffici e dell’health center, che si concludono nel ristorante agli ultimi due, sormontati dalla terrazza panoramica da cui si può ammirare sia la Laguna che le Prealpi venete. Il target di clientela è medio-alto, si rivolge sia al turista globalizzato che vuole raggiungere il centro di Venezia con comodità rimanendo fuori dal caos, raggiungibile in pochi minuti col tram che parte nelle immediate vicinanze, sia alla clientela business per durate medio-lunghe, attratta dalla vicina stazione dei treni, l’aeroporto e il comodo e ampio parcheggio, al fenomeno del cosiddetto digital nomad, il fatto cioè che un professionista decida di lavorare alcuni periodi dell’anno in un Paese straniero e porti con sé la famiglia, così da conciliare lavoro, relax e turismo di qualità.

“La città di Venezia – **dichiara Vincenzo Cella, general manager di Halldis** – rappresenta per molti un sogno e per questo i flussi di turisti sono in costante aumento. Con questa operazione, Halldis intende contribuire alla decentralizzazione delle presenze nella Venezia lacustre affiancando alla domanda di breve periodo, tipicamente formata da turisti e in particolare da nuclei familiari o gruppi di amici - che intendono vivere la Serenissima, ma anche avere gli spazi adeguati e la privacy per completare l’esperienza del viaggio - a quella clientela business che ha avuto sempre difficoltà a trovare soluzioni ai propri bisogni abitativi, tipicamente di durate settimanali o mensili, perché le strutture esistenti sono invece dedicate all’offerta di breve periodo. Scegliere un ambito dove si può vivere in veri e propri appartamenti, ma dove si trova anche il parcheggio e si può sfruttare il ristorante in esso disponibile, facilita la scelta”.

“Questa operazione – **afferma Michele Diamantini, CEO di Halldis** - è innovativa perché rappresenta la declinazione più attuale del settore degli affitti brevi, un mercato che in Italia, secondo una nostra elaborazione su dati Istat e Scenari immobiliari, riguarda circa 600.000 immobili per un valore, a parere dell’Osservatorio Digitale Politecnico Milano, di circa tre miliardi di euro. I fondi e gli operatori finanziari, da sempre focalizzati prevalentemente sul comparto alberghiero, da qualche anno si stanno spostando anche sugli investimenti residenziali. Si tratta di operazioni lunghe, ma, fra due o tre anni, arriveranno sul mercato prodotti d’alta gamma, professionali e con servizi. Per parte sua, la domanda è sempre più fluida e chiede strutture mixed used, quale è il caso di HTM – Hybrid Tower. Il percorso è ormai in atto, ma ci vorrà tempo affinché si affermi completamente. Mentre in Francia e Germania abbiamo ampia disponibilità di residence di alto livello e numerose strutture a uso misto, nel nostro Paese il patrimonio immobiliare è sì enorme, ma anche molto frammentato e ciò rallenta i progetti di riconversione.”