

L'IMPRENDITORE MESSINESE AVVIA NUOVI PIANI NEI SETTORI COMMERCIALE E ALBERGHIERO

Franza punta 300 mln sulla Sicilia

Il gruppo sviluppa progetti chiavi in mano da dare in gestione a grandi investitori italiani e internazionali. Che in questo modo eviteranno le difficoltà operative e burocratiche del territorio

DI ELISABETTA RAFFA

Investimenti per 300 milioni nei prossimi anni, con l'obiettivo di continuare a fare impresa in Sicilia nonostante le difficoltà, i problemi con la burocrazia e le carenze infrastrutturali e logistiche. È la strategia del Consorzio **GF Real Estate**, nato nel 2007 da una costola del gruppo **Franza** di Messina e guidato da Pietro **Franza**, 40 anni, da oltre 15 nell'azienda fondata dal padre Giuseppe negli anni Cinquanta. In Sicilia il gruppo sta scommettendo sui settori turistico-alberghiero e commerciale, con varie operazioni, già chiuse o in via di definizione, e un piano molto ambizioso: fare da ponte tra le imprese del continente e l'isola.

Domanda. Quali sono i progetti principali e quando saranno realizzati?

Risposta. Abbiamo tutto pronto ma siamo fermi, praticamente da un anno, in attesa che escano i bandi regionali per il turismo. I progetti vanno da un complesso di 1.300 stanze su 100 ettari di ter-

reno nella zona sud della Sicilia, tra Licata e Gela, all'Alberghiera Mediterranea, un hotel-villaggio di 300 camere, e il resort 5 stelle Sabbie Bianche, sempre nella stessa zona. Nel settore commerciale il consorzio aspetta di partire con il recupero dell'area ex-Montecatini di Milazzo (Messina) e con la realizzazione di un outlet a Motta Sant'Anastasia, vicino a Catania.

D. Pietro Agen, presidente della Confcommercio siciliana, punta però il dito contro i centri commerciali e la mancata programmazione del settore.

R. Ha ragione, ma quelle di Milazzo e Motta Sant'Anastasia sono operazioni mirate. La prima parte in realtà dalla riqualificazione urbana di un intero quartiere, mentre a Motta Sant'Anastasia sorgerà un outlet che offrirà qualcosa di diverso dagli esercizi vicini.

D. Il vostro approccio è muoversi in partnership con altri gruppi. Quali sono i vantaggi?

R. Di solito i grandi gruppi, non solo italiani, che vogliono investire in Sicilia preferiscono non misurarsi con i problemi del territorio, mentre noi, grazie a un'esperienza lunga mezzo secolo, riusciamo a risolvere qualsiasi difficoltà. Non a caso, grazie alle nostre denunce diversi

componenti della "stidda" di Gela sono finiti in galera. Abbiamo lavorato con carabinieri e Guardia di Finanza e i nostri partner si sono sentiti garantiti e tutelati. Insomma, siamo in grado di occuparci di tutto, dallo sviluppo del progetto all'acquisto dei terreni fino alla costruzione delle strutture. I nostri partner subentrano solo nella gestione.

D. Anche nel settore turistico non lavorate più da soli.

R. Per fronteggiare la crisi è necessario cercare alleanze. Così, ora che abbiamo deciso di concentrarci sulla Sicilia e di fare gli sviluppatori, utilizziamo il nostro know how per progettare e realizzare strutture, che poi diamo in gestione ai migliori gruppi, come Nh Hoteles, con cui lavoriamo in sinergia nella maggior parte dei nostri alberghi.

D. Molti imprenditori hanno lasciato la Sicilia, mentre voi ci credete ancora. Come mai?

R. La Sicilia è ideale per il turismo e l'interesse da parte degli investitori esteri è notevole. Per esempio, Rocco Forte ha investito qui 100 milioni per il suo resort, il gruppo Eden è venuto con noi a Falconara e Kempinski ha deciso di creare un complesso a Mazara del Vallo. (riproduzione riservata)



Pietro Franza

