

FH55 HOTELS CHIUDE IL 2025 IN FORTE CRESCITA: QUALITÀ PERCEPITA, MARGINALITÀ E INVESTIMENTI GUIDANO IL RIPOSIZIONAMENTO DEL GRUPPO

Publicato il 13 Gennaio 2026 di Alessandra Giardino



Categoria: [NOTIZIE DI PRIMA PAGINA](#)



Con performance solide, un focus sul capitale umano e un piano di investimenti da 27 milioni di euro, l'azienda consolida il proprio posizionamento e guarda al 2026 con strategie data-driven, AI e una forte spinta sul MICE

Il 2025 si chiude come un anno chiave di riposizionamento strategico e crescita strutturata per il Gruppo FH55 Hotels, che registra risultati positivi su tutti i principali indicatori di performance, consolidando la propria posizione nel segmento premium dell'ospitalità e rafforzando la competitività delle quattro strutture del Gruppo grazie a un mix vincente di qualità dei servizi, innovazione tecnologica, attenzione al cliente e investimenti mirati che elevano l'esperienza dell'ospite a nuovi standard di eccellenza, come sottolinea **Claudio Catani**, Vice President Operations, confermando l'importanza del capitale umano e della strategia nel successo dell'azienda.

*In un mercato dell'ospitalità in continua evoluzione, FH55 Hotels affronta il 2026 con un approccio strategico orientato all'**innovazione**, alla **personalizzazione dell'esperienza** e alla **sostenibilità dei processi**. La capacità di adattarsi rapidamente alle nuove esigenze dei clienti e di anticipare le tendenze di mercato costituisce la base su cui il Gruppo costruisce il proprio sviluppo futuro.*

*"Il 2025 ha visto un aumento importante della qualità percepita dalla clientela nelle nostre strutture" afferma **Claudio Catani**. "A livello di Gruppo cresciamo del 6%, all'interno del quale, utilizzando l'analisi semantica, con la voce Servizio all'Ospite registriamo un +7% e con la voce Esperienza un +15%".*

Una crescita qualitativa che si traduce anche in risultati economici concreti: "Questa solida crescita è accompagnata da un aumento di fatturato del 7%, mentre a livello di marginalità GOP riusciamo a performare con un +10% su base annua".

In un contesto di mercato caratterizzato da una crescente pressione sui costi operativi, FH55 Hotels ha rafforzato il proprio modello di controllo e ottimizzazione dei processi. "Nel 2024 abbiamo affiancato alla contabilità generale la contabilità industriale secondo il sistema USALI: è stato fondamentale per evidenziare le aree di inefficienza e le potenzialità inesprese di marginalità" spiega Catani. "Abbiamo rivisto completamente la divisione acquisti, la marginalità sulla vendita privilegiando il TrevPAR piuttosto che il ricavo medio per unità venduta, oltre al mix di clientela e di servizi alla vendita".

Il risultato è una crescita della marginalità **superiore alla crescita del fatturato**, confermando la solidità delle scelte strategiche adottate. Cuore del piano di sviluppo è l'importante progetto di

riqualificazione dell'**FH55 Grand Hotel Palatino di Roma**, destinato a diventare il modello di riferimento per il futuro del Gruppo.

"Consideriamo l'investimento di Roma la prima pietra sulla quale costruire il rinnovamento del nostro Gruppo" sottolinea Claudio Catani. *"Al termine dei lavori, previsto per la primavera 2027, l'investimento complessivo sarà di 27 milioni di euro"*.

I primi interventi hanno già dato segnali positivi: *"I primi due interventi ci hanno dato le conferme che ci aspettavamo in termini di risposta dalla clientela"*. Parallelamente, *"tutte le altre strutture sono oggetto ogni anno di importanti upgrade e implementazioni per offrire sempre un prodotto aggiornato e distintivo"*.

Il Gruppo FH55 Hotels continua a trovare nel **Leisure Transient** il segmento principale di fatturato, con un approccio sempre più orientato alla personalizzazione. *"Quanto più si è in grado di personalizzare, tanto più è possibile aumentare la marginalità attraverso la vendita di servizi ancillary"*, evidenzia il VPO, indicando la customizzazione dell'esperienza come leva strategica centrale per il 2026.

Per rispondere alle diverse dinamiche di mercato di Roma e Firenze, **FH55 Hotels ha investito in tecnologie avanzate**. *"Dal 2024 abbiamo inserito nei nostri sistemi software di revenue management con intelligenza artificiale, con l'obiettivo di avere robuste capacità previsionali sulla capacità di spesa e massimizzare il RevPAR per ciascuna destinazione"*.

Un approccio che mantiene centrale anche il rapporto con i partner commerciali: *"Siamo molto attenti alla filiera di pricing per consentire ai nostri partner di operare con soddisfazione sul mercato"*.

Il turismo congressuale rappresenta un asse strategico per il Gruppo, che può contare su **due importanti centri congressi** a Firenze e Roma. *"Globo Mediterraneo Firenze e Globo Palatino Roma possono ospitare fino a 600 delegati, con 15 sale riunioni e ampie aree espositive"*, ricorda il manager. *"Il segmento MICE, per sua natura "residente", contribuisce in modo significativo all'aumento del TrevPAR"*.

Gli investimenti recenti confermano l'attenzione alla qualità tecnologica e al comfort: *"A Roma abbiamo installato un Led Wall di ultima generazione ad altissima risoluzione e un nuovo sistema audio; a Firenze abbiamo completamente rivisto l'insonorizzazione delle sale"*.

Il Gruppo guarda ora ai prossimi due anni con ambizione e concretezza. *"Abbiamo sul tavolo alcuni*

dossier con progetti di fattibilità già in fase avanzata, che crediamo possano portare valore al Gruppo" conclude Catani. "I prossimi 24 mesi saranno molto importanti per la loro attuazione".

