



Economy

IL BUSINESS MA... ONDADORI

L'INDUSTRIA TURISTICA
TIENE GRAZIE ALL'ARTE

CULTURISMO

Tutto esaurito in musei, mostre e pinacoteche. E, nonostante il calo delle località balneari, nell'estate 2007 il settore cresce del 2%. Cambia però il modello di business e l'offerta diventa «su misura».



L'ITALIA
UNICA
DI IBM

PARLA
PONTREMOLI
IL NOSTRO
KNOW-HOW
È LEADER
MONDIALE
SU CULTURA
E SEMANTICA



GUADAGNA
In alto da sinistra,
Emma Averna e
Federica Musco.
A fianco, due
immagini
di dimore di lusso
nel catalogo
Worldeluxe



WORLDDELUXE Dimore d'altri tempi prenotate su internet

Problema: avere i fondi sufficienti per mantenere una dimora storica che sarà pure di grande valore, ma è pur sempre soggetta al deterioramento del tempo. Soluzione: trasformarla in una fonte di reddito, aprendo le porte a chi, portafoglio alla mano, è disposto a pagare cifre da capogiro pur di vivere una favola d'altri tempi.

Persino la regina Elisabetta ha dato il via libera perché la tenuta di Balmoral, in Scozia, tra le più celebri di Sua Maestà, venisse aperta al turismo d'élite. Ma il trend è in corso da tempo. Anche in Italia. Parla di Emma Averna che, in collaborazione con Federica Musco e Giovanna Favero, ha fondato, nel 2006, Worldeluxe una società a cui fanno capo oggi una quarantina di residenze doc, dislocate perlopiù, tra la Sicilia e il lago di Como e, più precisamente, Cernobbio. «Le persone con grande disponibilità di spesa preferiscono agli alberghi, seppur di lusso la riservatezza di una dimora di pregio» precisa

Averna, ex capo della comunicazione di Bulgari. «Si tratta di privati, certo, ma anche di società desiderose di organizzare i propri meeting per pochi eletti lontano da occhi indiscreti».

Un «capriccio» che si paga: gli affitti Worldeluxe raggiungono anche i 45-50 mila euro alla settimana, a cui vanno aggiunte le spese per i servizi extra, come lo staff di servizio a disposizione 24 ore su 24, il cuoco di fama internazionale e altro ancora.

La quasi totalità delle richieste proviene dall'estero; perlopiù Stati Uniti, Inghilterra e Nord Europa. «Ma non mancano nemmeno i contatti con l'Asia» prosegue Averna. «A partire dalla Cina». Per farsi conoscere la neonata società si è affidata ad alcuni tour operator stranieri, specializzati in viaggi in ville esclusive, ma la vera scommessa è stata internet. «È con il commercio elettronico che si fanno i veri affari» assicura Averna, la cui provvigione si aggira, a seconda dei casi, sul 20-30%.

Quel che è certo è che la formula Worldeluxe piace. Anche ai proprietari delle dimore. «Sono in molti a contattarci» assicura Averna che, tuttavia, preferisce crescere a piccoli passi. «Non mi interessa avere un catalogo di centinaia di proprietà. Ne bastano alcune decine, purché di altissimo livello. Detto ciò, è probabile che nel futuro prossimo rafforzeremo l'offerta. Anche all'estero».

