



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Cover story

# Generazioni in viaggio, alla riscoperta delle origini

I grandi clan famigliari arrivano da oltreoceano in Italia per rinsaldare i legami, ritagliarsi momenti collettivi e, magari, ripercorrere le tracce della propria italianità dimenticata

di Stefania Galvan

**L**a qualità del tempo trascorso con chi si ama. Questo, nel nostro convulso vivere giornaliero, sta diventando il lusso: un concetto sempre più intangibile e soggettivo perché affidato alla sensibilità dei singoli. La chiave di lettura accettata da più parti è quindi quella che sostituisce l'oggetto con il sentimento e che trova nella vacanza multigenerazionale la sua espressione più compiuta.

E sì, perché il viaggio di gruppo che unisce più generazioni concede a ciascuno dei partecipanti il lusso di momenti da condividere con famigliari che, magari, vivono lontani e divisi per gran parte dell'anno. Ma non solo: l'idea di riunire i propri discendenti per una vacanza in Italia può rappresentare, per i membri più anziani



I tortellini sono uno dei protagonisti indiscussi delle cooking class in villa come scoperta delle eccellenze gastronomiche

del gruppo, una delle sfaccettature del turismo delle radici, un'occasione per svelare 'sul campo', a figli e nipoti, la storia della famiglia, riscoprendone i luoghi d'origine. Ed è durante questo percorso a ritroso nel tempo che i momenti collettivi spesso si concretizzano nella riscoperta di una ritualità che, proprio perché limitata al periodo di vacanza, arriva a coincidere con la felicità di scoprire (o riscoprire) regole e pratiche dimenticate.

Questo tipo di progetto multigenerazionale è dunque, ben più profondo di una semplice vacanza di gruppo: è foriero di grandi aspettative per i partecipanti che, di conseguenza, hanno esigenze complesse e, ovviamente, molto differenziate a seconda della fascia d'età. Esigenze che, per le strutture d'alta gamma che si indirizzano a questo tipo di turismo, si traducono in una sfida ardua: trasformare i momenti collettivi in tempo di qualità e, di conseguenza, in ricordo indelebile.

“Si tratta - conferma **Giammarco Bisogno**, amministratore delegato di **Emma Villas** - di un fenomeno in costante aumento, che a oggi incide del 16% sul totale delle prenotazioni. A metà luglio per le ville con almeno 14 posti letto eravamo già a un più 6,88% rispetto al 2023. Tra i protagonisti delle richieste Stati Uniti, Germania, Italia e Svizzera”. Mercati cui si aggiunge, nel caso di **Haldis**, quello indiano che tuttavia, come spiega **Vincenzo Cella**, general manager

dell'azienda (che gestisce 400 ville in tutta la Penisola), “ha in patria uno standard talmente alto di servizi che fa fatica a trovarlo qui e inoltre è meno interessato alle proposte culinarie del nostro territorio e tende a prediligere la sua cucina. Un bacino ancora in evoluzione”. Più maturo, al contrario, il mercato su-



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

## Cover story

damericano, in costante espansione come spiega **Andrea Sabato**, general manager della pugliese **Talea Collection**: “Abbiamo un costante aumento di ospiti provenienti da Argentina e Brasile - riferisce -, ma stanno arrivando anche le famiglie allargate australiane”. Mercato brasiliano in crescita anche per il **Rosewood Castiglion del Bosco**, come spiega il managing director della struttura toscana **Mirko Marchi**: “Si tratta di un bacino in crescita già da tre anni, anche se la componente americana, con uno share del 65%, è sempre la più forte”.

Per chi sceglie questo tipo di viaggio il ritorno alle origini deve partire dalla struttura stessa. “Le nostre ville sono totalmente personalizzate - spiega **Giada Filippetti Della Rocca**, ceo di **Elite Villas**, società di property management con oltre 60 strutture in sei regioni italiane -; ci facciamo addirittura mandare le foto di famiglia e facciamo ricamare sulle lenzuola le iniziali del capostipite. Non badano a spese, se pensiamo che la nostra villa più cara a Capri costa 210mila euro a settimana. L'impressione all'arrivo, però, dev'essere quella di entrare in una delle loro proprietà, per sentirsi subito a casa e, allo stesso tempo, provare l'esperienza di vivere in una vera villa italiana”. Una richiesta tipica soprattutto dei grandi gruppi americani che, continua la ceo,

“rappresentano con i canadesi il 70% della nostra clientela, seguiti da un 20% di ospiti provenienti dai Paesi arabi e dal restante 10% di europei”. E se gli statunitensi cercano l'arredamento autentico, gli arabi propendono, invece, per case ultramoderne, quasi anonime. “Per loro - ci spiega - il lusso è ancora

## Vere foto di famiglia e lenzuola ricamate per trasformare una villa nella ‘casa dei nonni’ italiani

sinonimo di opulenza di materiali e di arredi, vogliono i grandi brand”. A disposizione dei clienti c'è, tra l'altro, un servizio di concierge service che fornisce supporto h24 per pianificare e prenotare attività e tutti i servizi complementari alla vacanza, dal noleggio di yacht e imbarcazioni allo chef a domicilio per cene speciali. “Le cooking class - sottolinea Filippetti Della Rocca - sono una delle esperienze più richieste, con la cena finale che riunisce tutti”.

Le grandi cucine sono, dunque, un elemento imprescindibile, come conferma Cella: “Soprattutto in Toscana - spiega - i nostri big spender vogliono ville



abbastanza rustiche, con mobili antichi che ricordino la toscania, a cui fa da contraltare la cucina, che dev'essere grande, supermoderna e attrezzata”.

“I nostri clienti - aggiunge Andrea Sabato - hanno fatto fortuna all'estero e regalano ai discendenti la vacanza italiana in masseria per far conoscere loro la propria terra. Un ritorno al passato in cui la riscoperta dei piatti del territorio ha un ruolo fondamentale, soprattutto se declinata in momenti conviviali attorno al tavolo della cucina”.

“Prendiamo le ville in gestione - spiega **Massimo Valentini**, founder di **Puglia Paradise** - e le trasfor-

## Cucina e piscina diventano punti di ritrovo e spazi di condivisione di importanti momenti privati

miamo in strutture turistiche intervenendo anche sugli interni, gli spazi comuni per dare priorità a cucine grandi e grandi salotti”.

“Da sempre amanti delle grandi riunioni familiari, gli americani - sottolinea **Bisogno** - vedono nelle ville italiane il luogo ideale anche per celebrare ricorrenze o



Villa Pedra a Porto Cervo, parte del portafoglio di Halldis

semplicemente ritrovarsi tutti insieme. Anche i britannici sono attratti dal fascino senza tempo delle nostre strutture di lusso. A loro - aggiunge - noi offriamo ville che abbiamo contrattualizzato in esclusiva, il che ci consente di garantire una selezione accurata e un controllo diretto sulla qualità, garantendo un'offerta unica e identitaria”.



Villa Campanella, una delle proposte di Elite Villas



## Cover story

private è ideale per i grandi gruppi. Tra le proposte più originali la Festa della Domenica, da giugno a settembre, nel borgo di Castiglion del Bosco. “Gli ospiti - spiega Marchi - possono prendere parte a una classica festa del villaggio toscana, durante la quale vengono allestite postazioni live, stand di prodotti freschi e varie specialità culinarie del territorio. E poi ancora le classi di pittura, l’esperienza in yacht per scoprire l’Argentario e le isole dell’arcipelago toscano, oppure il volo in elicottero privato sulla Val d’Orcia per gli amanti del vino, con la visita di due cantine e un pranzo al ristorante stellato Michelin Il Silene. Escursioni organizzate in esclusiva per il singolo gruppo, nel pieno rispetto della privacy che, ci dicono tutti i nostri interlocutori, è una necessità assoluta per questo tipo di turisti.

E a garantirla non sono solo le ville immerse nella campagna, o a picco sulle scogliere. Di privacy parla, infatti, anche **Carlo Mazzi**, owner di **Palazzo delle Pietre** di Roma. Una struttura originale, i cui luxury apartment offrono l’esperienza di vivere la romanità attraverso i circa 200 reperti archeologici collezionati e distribuiti anche nelle camere. “Il lusso come esperienza intima - spiega il proprietario - si può vivere anche in una grande città come Roma, scegliendo strutture molto sofisticate ma di dimensioni ridotte. Palazzo delle Pietre è ideale per le famiglie allargate, dal momento che forniamo appartamenti completamente attrezzati con un servizio da hotel di lusso e dislocati in due palazzi, che possono essere prenotati anche interamente”.

Così come accade per i grandi gruppi di americani e arabi che il palazzo riceve “e che scelgono noi non per semplice curiosità, ma per condividere lo spirito di Roma vivendo in un ambiente che richiama la storia dell’Occidente. Una struttura di dimensioni limitate come la nostra garantisce una vacanza nella più grande città d’arte italiana senza snaturare l’intento del viaggio, ossia quello di ritagliarsi momenti intimi di condivisione del bello”. Momenti garantiti dall’iscrizione al Frammenti Club, con un programma che recupera la formula degli antichi circoli letterari includendo conferenze e seminari, cui si aggiungono visite guidate nella Roma più segreta e chicche quali sessioni di illustrazione delle tecniche usate da Michelangelo o conversazioni con il responsabile dell’orto botanico di Roma.

Oltre alle cucine, tra gli ambienti dove poter condividere momenti collettivi ci sono le piscine, che nei viaggi multigenerazionali assumono una valenza precisa. “Non è solo spazio di relax e divertimento - specifica Cella -, ma nei gruppi familiari diventa un punto di ritrovo, magari dopo aver fatto escursioni ed esperienze diverse per ciascuna fascia di età”.

---

## La vera sfida è proporre esperienze mai banali e che coinvolgono le varie fasce di età

---

Ed è proprio su quest’ultimo punto che insiste Valentini: “I clan multigenerazionali che scelgono di venire nel nostro Paese hanno ovviamente un’alta capacità di spesa - evidenza - : a questi livelli si è poco sensibili al prezzo e molto di più ai servizi e alla trasparenza delle proposte. La vera sfida è, dunque, esaudire i desideri di tutti i componenti del gruppo; noi forniamo loro un nostro catalogo di esperienze a cui attingere, dalle cooking class ai giri in mongolfiera, da escursioni specifiche per fasce di età a quelle che mettono d’accordo tutti, come le gite in barca”. Ricchissimo anche il ventaglio di proposte del Rosewood Castiglion del Bosco, che con le sue 11 ville