

PRIMO INCONTRO DEL GRUPPO DI LAVORO
“OSPITALITÀ DIFFUSA”

SECONDE CASE E PATRIMONIO IMMOBILIARE INUTILIZZATO

Il problema, le opportunità, le sfide

Con la partecipazione di:

 Wonderful Italy

 Zappenninoplus



 expir.it
L'ITALIA AUTENTICA



IL PIANO STRATEGICO.

Dove vogliamo andare, come vogliamo arrivarci

Un documento fondamentale per la nostra destinazione. Raccoglie idee, riflessioni emerse dagli incontri di co-progettazione e da ogni singolo momento d'ascolto che abbiamo svolto in maniera frontale con operatori, enti, associazioni, istituzioni e singoli cittadini di tutto il Frignano.

Detta la linea per gli interventi che realizzeremo insieme sul territorio, a partire da questi tavoli di lavoro tematici.



PREMESSA.

La Carta dei valori

Definisce l'immagine più grande a cui tendere, risponde al "perché" e non definisce il come. Fornisce una visione chiara e condivisa dell'identità e della direzione che la destinazione intende seguire.

La motivazione di viaggio non si costruisce solo con il "cosa", bensì con l'insieme dei valori personali che incontrano quelli del territorio. Ogni Valore rappresenta una promessa, una spinta verso il futuro, in grado di rappresentare il territorio e ispirare i viaggiatori.



PREMESSA.

COMMUNITY MANAGER



347 6199423

La nostra risorsa sul territorio che intrattiene i rapporti con gli operatori e i possibili partner della destinazione, con il fine di creare una rete territoriale forte e coesa.

Disponibile per incontri individuali, tra le sue attività vi è l'affiancamento degli operatori in materia di creazione del prodotto turistico, di comunicazione e marketing.

Inoltre, affianca gli operatori nei rapporti con partner e i tour operator e si prende cura della comunicazione interna ed esterna della destinazione.



LA CARTA DEI VALORI.



**Natura come
Maestra di vita**



**Radici
e Ali**



**Il gusto
del tempo**



**È a tavola
che nascono
le migliori idee**



**Bella e unica
tutto l'anno**



**Oasi di
benessere**



**Il piacere
delle relazioni**

PREMESSA.

SFIDA

Valorizzazione del patrimonio immobiliare sottoutilizzato

Adattamento dell'offerta turistica ai cambiamenti

Evoluzione dei servizi della montagna e dell'imprenditorialità



TAVOLO DI LAVORO

Ospitalità diffusa

Verso una nuova offerta turistica della montagna

Commercio, imprenditorialità e nuovi servizi



IL RUOLO DEI TAVOLI DI LAVORO.

- Spazio dove poter condividere idee e spunti di sviluppo in riferimento alla sfida affrontata;
- Fare rete tra operatori con esigenze simili al fine di allineare gli obiettivi e trovare soluzioni comuni;
- Luogo dove poter avviare collaborazioni e programmare azioni sul territorio e/o presso la propria attività.
- Attivare processi reali di cambiamento. collaborando insieme :-)



LA SFIDA DI QUESTO GRUPPO.

Come valorizzare le seconde case e
il patrimonio immobiliare inutilizzato?



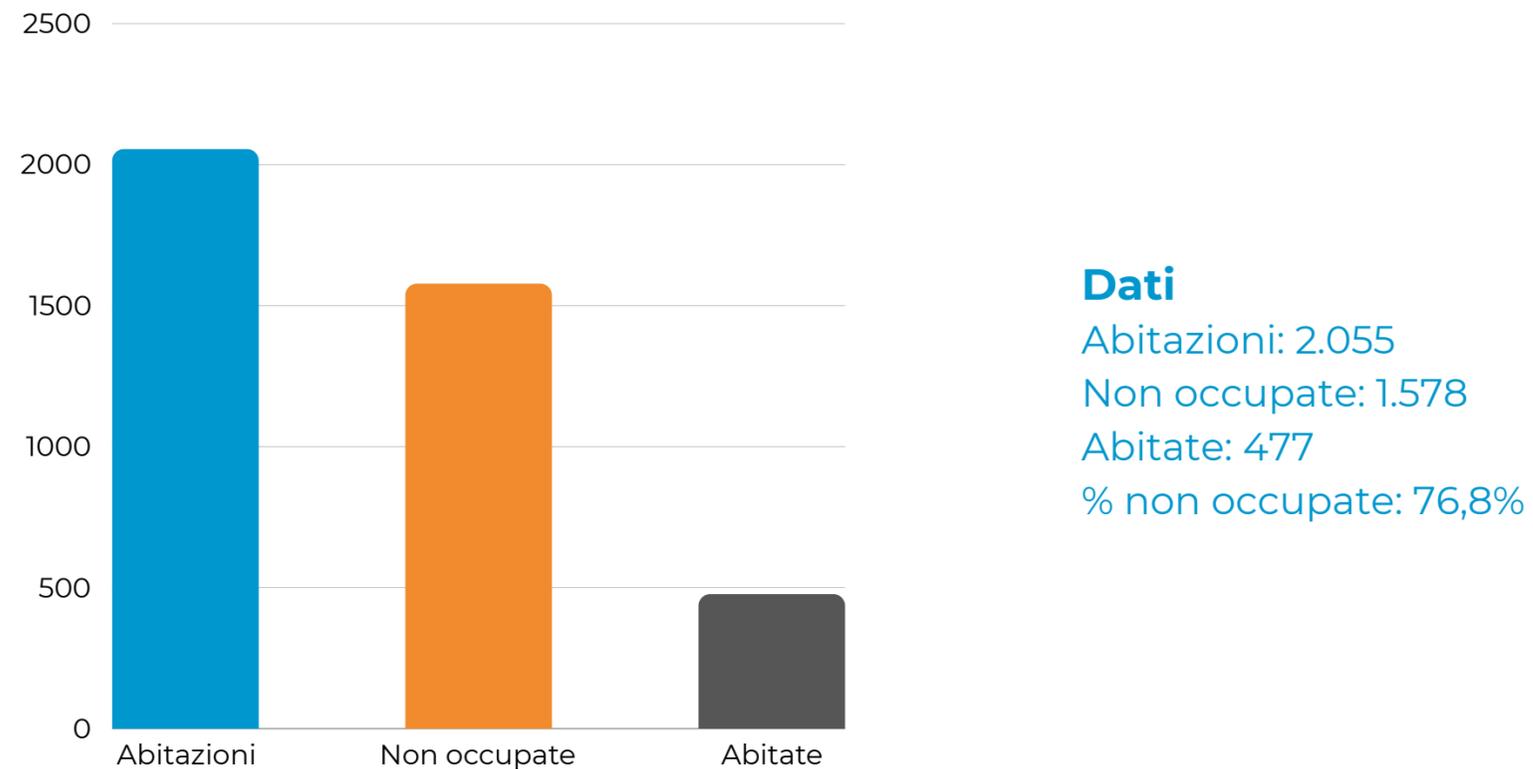


ANALISI DEL PROBLEMA.

Una casa vuota è una sconfitta
per tutti... sociale prima ancora
che economica

ANALISI DEL PROBLEMA.

Montecreto è il secondo comune della provincia di Modena per percentuale di abitazioni non occupate (76,8%).



Fonte: Ricerca sulle seconde case condotta da CNA Frignano 2019 in collaborazione con i comuni



DAL PROBLEMA ALL'OPPORTUNITÀ.

La presenza di numerose case sfitte e inoccupate rappresenta un problema e al tempo stesso una grande opportunità per lo sviluppo della destinazione.

Attraverso l'interesse di un player nazionale specializzato in affitti brevi e la costituzione di un tavolo di lavoro, si vuole ambire a rendere Montecreto protagonista di una buona pratica locale e nazionale sul tema della riattivazione immobiliare.

Ciò porterebbe giovamento non solo all'attività di incoming territoriale e all'attrazione di target turistici individuati, ma all'intera economia della destinazione.



GLI OBIETTIVI DEL TAVOLO.

- **Messa a frutto** dei tanti immobili sfitti presenti, aumentando la capacità ricettiva del territorio;
- **Creazione di una rete di servizi integrati** di ospitalità diffusa che risponda ai target turistici emergenti e che affianchi la gestione immobiliare.





Wonderful Italy
Homes
& Experiences

Property management, leva di sviluppo

L'approccio di Wonderful Italy

Maurizio Giambalvo
direttore social impact & progetti speciali

1

Wonderful Italy
e la sua missione
di impatto

2

Property manager
leva di sviluppo
per il territorio

3

Diversificare:
abitanti temporanei,
primi
apprendimenti

1

Wonderful Italy e la sua missione di impatto

📍 Wonderful Italy Esperienze: Cavalcata nelle Madonie



Chi siamo

Siamo la più grande azienda italiana di ospitalità ed esperienze, per numero di **case vacanza gestite direttamente**. Nella nostra attività supportiamo lo spirito imprenditoriale degli operatori locali, perché crediamo che l'accoglienza del turista sia una fondamentale risorsa per lo sviluppo del territorio.

Siamo attivi in **Sicilia, Sardegna, Puglia, Campania, Emilia-Romagna, Liguria, Piemonte, Lago di Garda, Lago di Como e Laguna Veneta** con un portfolio di oltre 2000 case e 300 esperienze, in costante crescita.



La nostra performance

6



€42 Mn

2023 gross bookings
(>1,7 x vs '22)



11

hub locali



2,100+

case



350+

esperienze



400,000

Ospiti dal 2017



1.9 Mn

Presenze dal 2017



OLTRE
IMPACT

Wonderful Italy è sostenuta da Oltre Impact, Fondo di venture capital pioniere nell'Impact Investing in Italia che, dal 2006, investe in imprese a forte impatto sulla società, apportando capitali, competenze manageriali e know-how in campo sociale.

2

Come lavoriamo

I servizi

Wonderful Italy
Home
Ospitalità

- **Selezione**, commercializzazione e gestione esclusiva, di abitazioni private, RTA e complessi residenziali
- **Accoglienza degli ospiti**, pulizie e facility management
- Servizi complementari di **home-staging** e amministrativi offerti ai proprietari e i loro immobili

Esperienze

- Scouting, **selezione** e cura di prodotti esperienziali autentici
- Profonda conoscenza del territorio grazie agli **esperti locali**
- **Impatto economico** tramite collaborazione con enti sociali e imprese locali

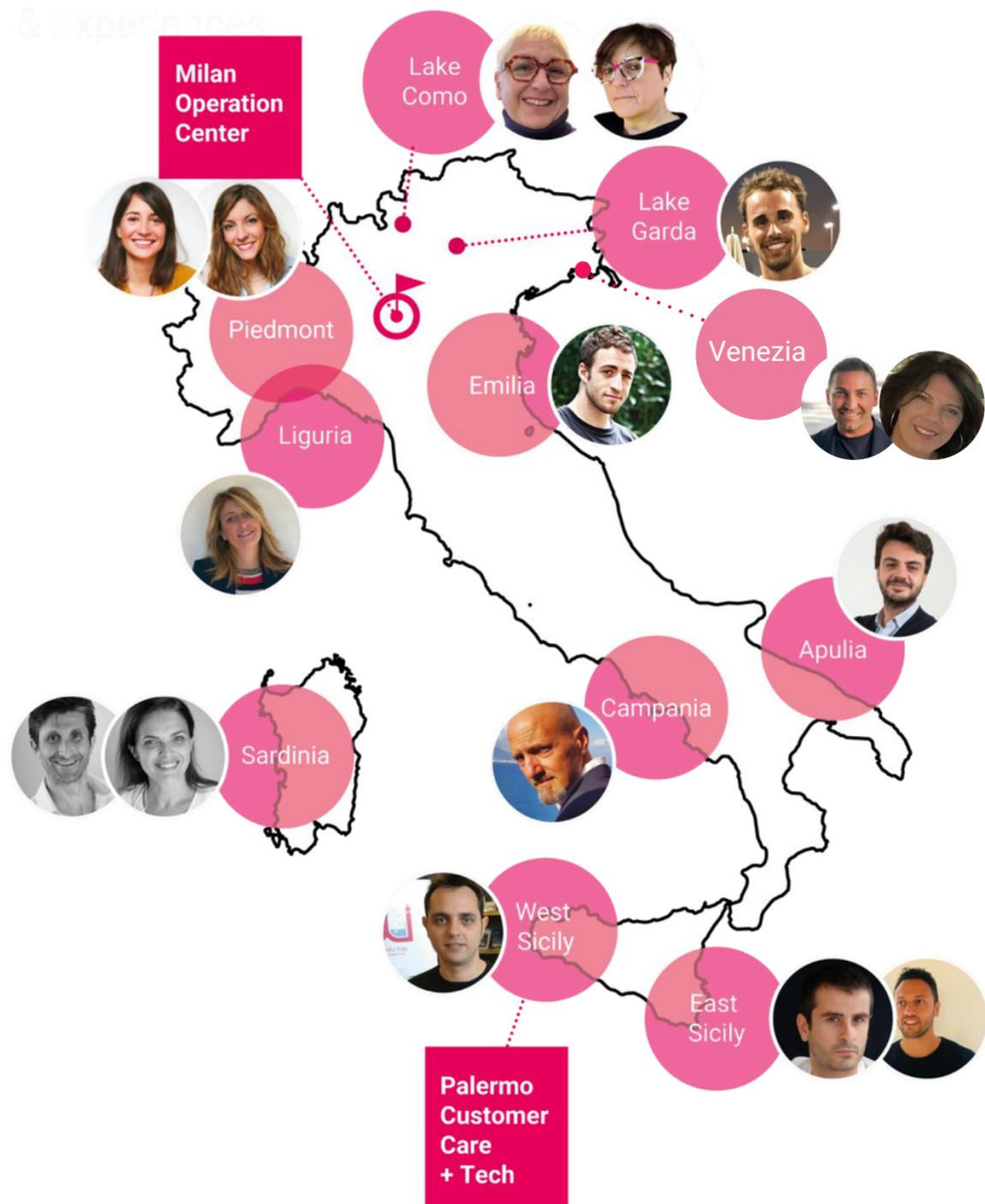
Centro: polo strategico e know-how funzionale

- Scouting e selezione degli **imprenditori locali**
- Conoscenza del **prodotto**
- **Gestione operations**
- **Customer care** e gestione prenotazioni
- **Piattaforme gestionali**
- Marketing e **comunicazione**
- **Amministrazione** e finanza



Hubs: Gestione locale an

Wonderful Italy
Homes
& Experiences



- Scouting case ed esperienze, contratti e operatività
- Gestione proprietari
- ▲ Accoglienza ospiti, pulizie e facility management
- ▼ Vendita a livello locale
- Partnership con le istituzioni locali

3

L'impatto sociale di WI nel turismo

Wonderful Italy mira a produrre un **cambiamento positivo** di breve, medio e lungo periodo **attraverso il turismo**.

Operiamo come impresa coesiva, consapevole dei propri legami di interdipendenza con i territori, gli attori e le comunità con cui lavoriamo.

I nostri obiettivi di impatto:

Supportare lo sviluppo di destinazioni a basso reddito

Aggregare l'offerta frammentata di servizi turistici

Rendere attrattive destinazioni non convenzionali anche fuori stagione

Professionalizzazione, empowerment operatori locali, qualità servizi

Inserimento lavorativo e imprenditorialità femminile

Innovazione sociale per lo sviluppo di aree urbane periferiche e aree interne



Il ruolo degli affitti brevi e dei property manager nelle dinamiche di sviluppo locale

Opportunità di impatto positivo quando l'offerta di ospitalità è gestita professionalmente e legalmente.

- valorizzazione patrimonio immobiliare male utilizzato e in molti casi destinato al deperimento e all'abbandono;
- posti di lavoro diffusi nel territorio
- stimolo alla professionalizzazione
- Opportunità per destinazioni meno battute (città medio piccole, aree interne)
- opportunità per i viaggiatori in case vacanza (permanenza media più lunga, immersione nella vita locale).



La ricetta del Property management: ingredienti fondamentali

Opportunità di impatto positivo quando l'offerta di ospitalità è gestita professionalmente e legalmente.

- analisi territoriale (strumenti IT)
- individuazione e acquisizione immobili
- riqualificazione, manutenzione & logistica
- partnership locali (filiera fornitori)
- allestimento (home staging)
- pricing e distribuzione (foto, narrazione, OTA) customer service
- accoglienza
- operations
- gestione proprietari
- amministrazione



Non solo case: le partnership locali

Coinvolgere di tutti gli attori della destinazione intorno a un comune obiettivo di ospitalità e accoglienza

● **Proprietari**

- selezione ponderata abitazioni
 - comfort per il medium stay
- tariffe adeguate

● **Partner servizi ed esperienze**

- micro-impres e associazioni locali
- personalizzazione
- attività rilevanti fuori stagione

● **Amministrazione locale**

- infrastrutture per il lavoro remoto
- apertura spazi pubblici culturali



la sfida della qualità

Oltre a una destinazione attrattiva e a partnership tra gli attori, occorre investire nella qualità

● **Qualità come competenza e professionalità**

- staff preparato
- welcome point accessibile
- rapidità di risposta
- ...

● **Qualità come impegno di comunità**

- disponibilità ad accogliere
- condivisione stile di vita
- curiosità, scambi linguistici...
- uscire dalla logica alta/bassa stagione
- community manager
- ...





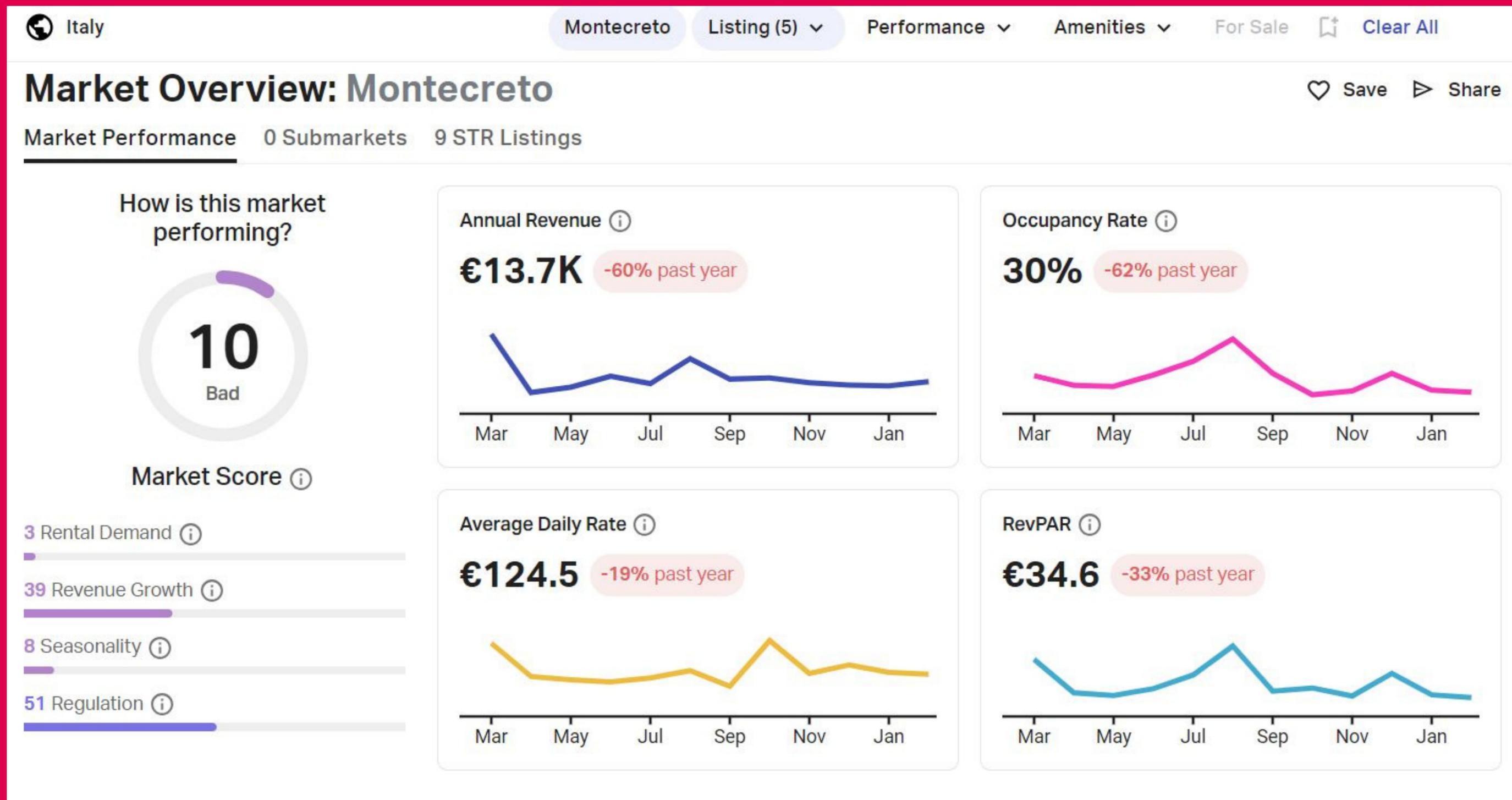
📍 Wonderful Italy: Napoli



Wonderful Italy

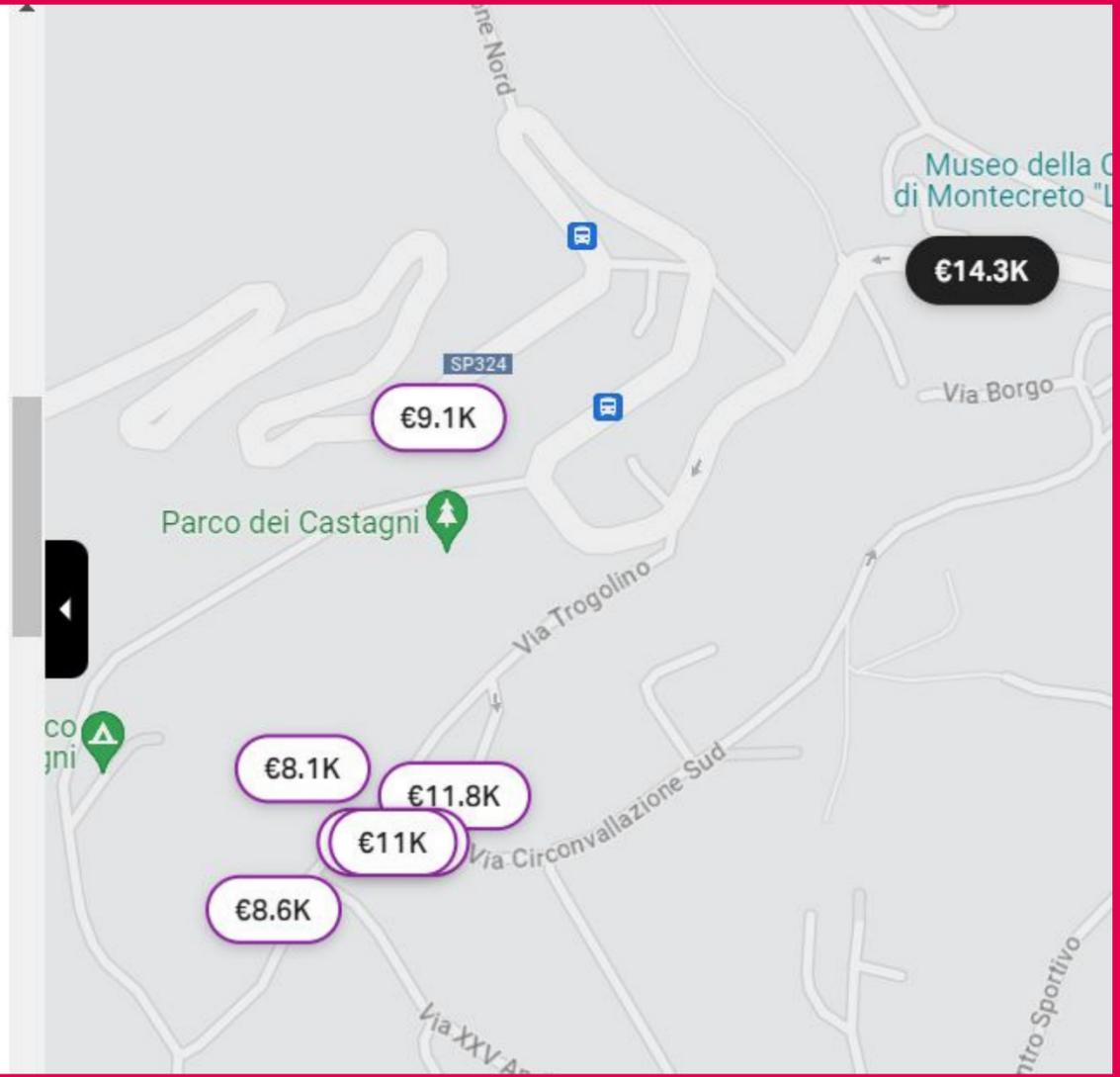
Montecreto: da dove partiamo...

1

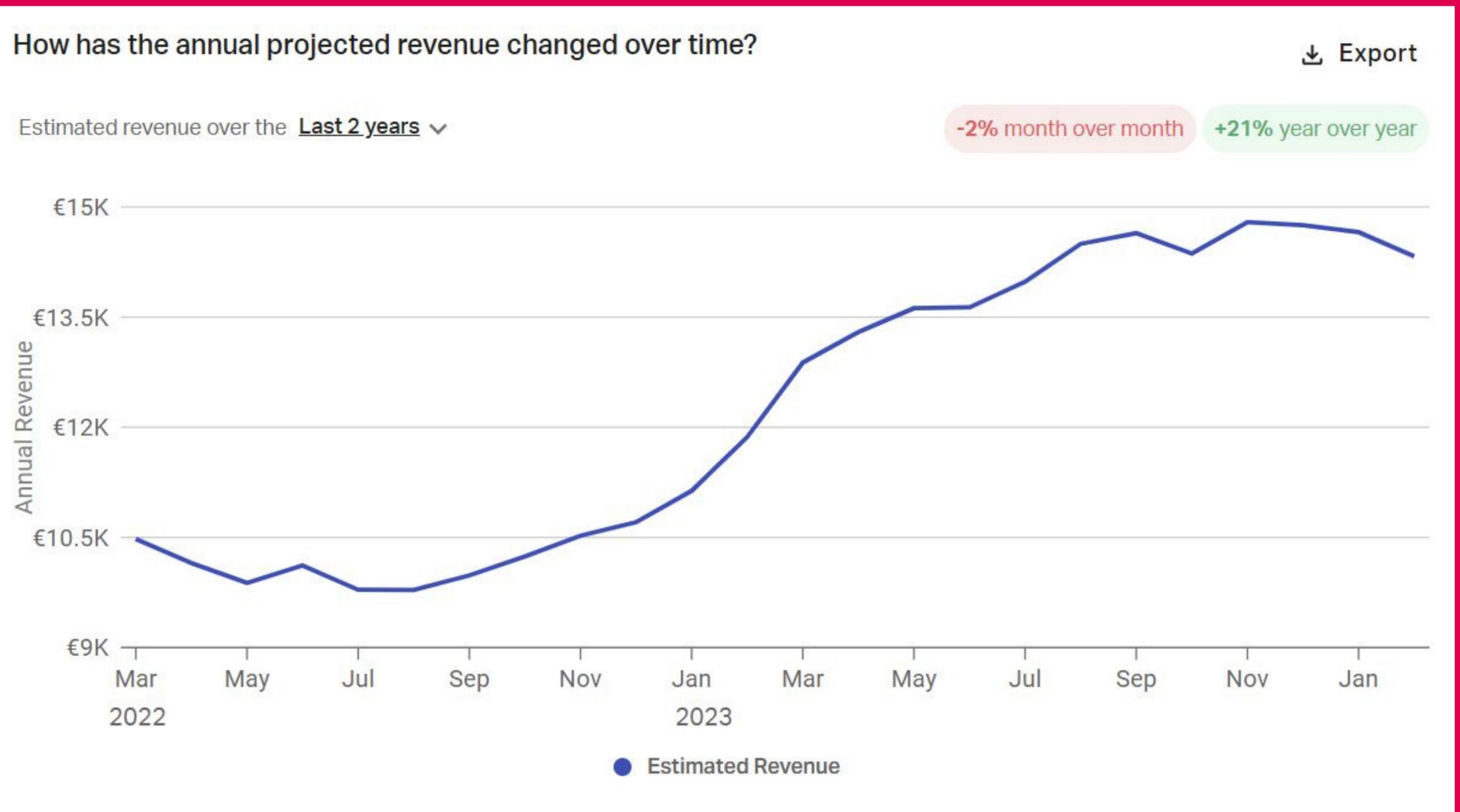


What is the projected monthly revenue over the next year?

Export



3



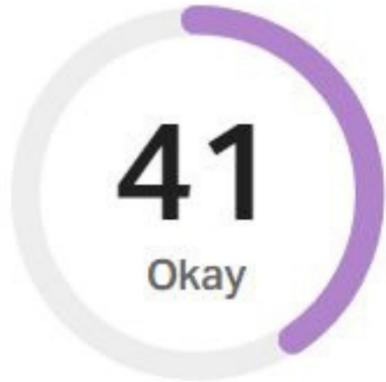
Market Performance

0 Submarkets

14 STR Listings

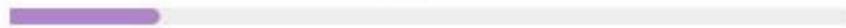
3

How is this market performing?



Market Score (i)

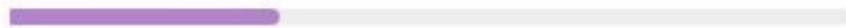
18 Rental Demand (i)



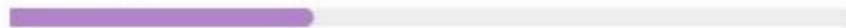
53 Revenue Growth (i)



32 Seasonality (i)

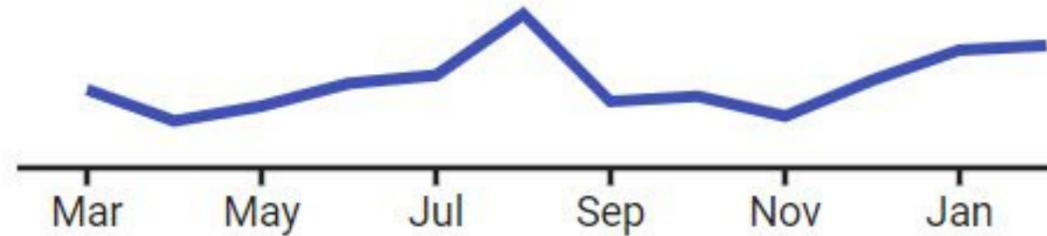


36 Regulation (i)



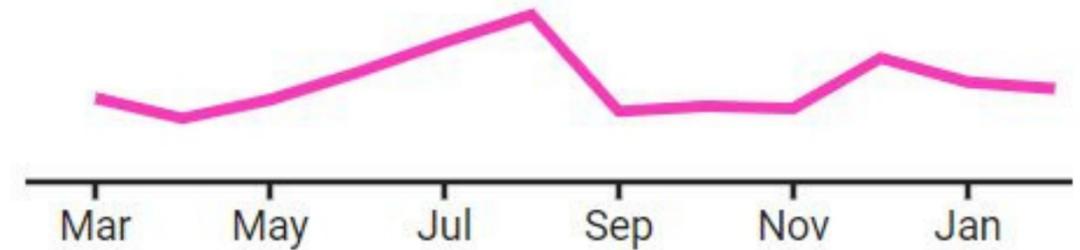
Annual Revenue (i)

€15.1K -18% past year



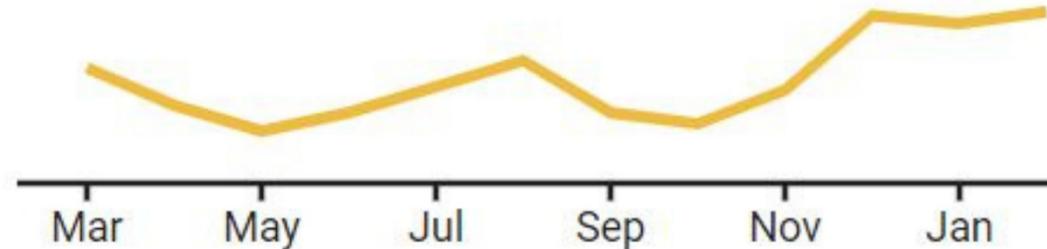
Occupancy Rate (i)

41% -36% past year



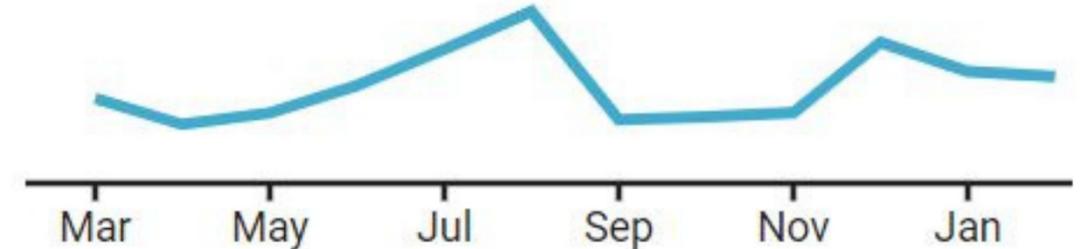
Average Daily Rate (i)

€101.5 +5% past year



RevPAR (i)

€43.3 +19% past year



3

Diversificare

Abitanti temporanei: primi
apprendimenti

Come accogliere gli abitanti temporanei?

“Hardware”

- Riclassificazione offerta ricettiva
- Restyling & ‘Revamping’
- Uffici temporanei per lavoro remoto
- Infrastrutture cultura e tempo libero
- **sportello unico residenti temporanei**

“Software”

- Offerte adeguate alla residenza temporanea
- Servizi durante il soggiorno
- Networking e reti professionali
- One stop point su lavoro / fisco
- **Partnership ibride**: sanità, educazione, istruzione, caregiving, volontariato.
- Mobilità: car/bike sharing
- Nuove narrazioni della destinazione
- **Community manager** (mediatori culturali)



primi apprendimenti (in ordine sparso) per le destinazioni

- progettare passi piccoli e concreti in tempi sostenibili per le persone
- attivare beni e patrimonio creando servizi e attività fruibili attorno ad essi
- concentrarsi principalmente su ciò che è rilevante, prezioso per se stessi e per la comunità
- cogliere le tendenze di viaggio e mobilità globali e interpretarle a livello locale
- investire sull'empowerment delle donne
- costruire alleanze con le piccole imprese locali
- coinvolgere la comunità e i giovani (ma non solo) nella creazione di contenuti originali
- raccontare ciò che si è, non ciò che si potrebbe essere





Aggiornamenti, ulteriori informazioni
sezione impatto sociale sul sito [Wonderfulitaly.eu](https://www.wonderfulitaly.eu)
Proposte di collaborazione su progetti e iniziative di impatto sociale
(inclusione, ambiente, gender equality, accessibilità, imprese sociali...)
nel turismo: progetti.speciali@wonderfulitaly.eu

Grazie!

SPAZIO AL DIBATTITO.



IL METODO.

Come sviluppare al meglio
ciascun progetto?



**1 SQUADRA DI
ESPERTI /
APPASSIONATI
PER PROGETTO**



**1 REFERENTE
PER PROGETTO**



**1 STRATEGIA
CONDIVISA**



REFERENTI DI PROGETTO.

Chi sono:

- Esperti di uno specifico settore tra quelli individuati;
- Profondi conoscitori del territorio;
- Dedicano tempo ed energie per concretizzare insieme alla squadra le azioni di uno specifico progetto e guidare la destinazione verso il raggiungimento dei rispettivi obiettivi.



LA PAROLA A VOI.

Qual è il contributo che posso dare a questo tavolo?

Qual è la mia situazione sul tema dell'ospitalità?

Cosa abbiamo?

Quale filiera di servizi ho attivato finora per l'ospitalità?

Cosa necessitiamo?



PROSSIMI STEP.

- Incontri di gruppo online (tramite Google Meet);
- Creazione di un gruppo Whatsapp dedicato;
- Invito a incontri 1 a 1 con Wonderful Italy;
- Sviluppo del progetto pilota di ospitalità diffusa (priorità, responsabilità, ruoli, cronoprogramma, budget)

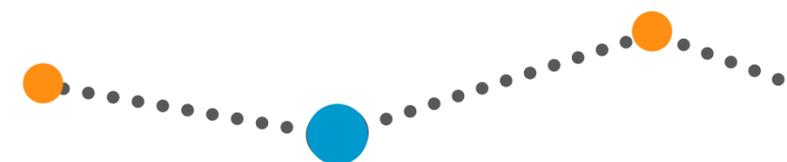


ISCRIZIONE AL GRUPPO.

COMPILA IL QUESTIONARIO CHE

TROVI QUI

PER ENTRARE A FAR PARTE DI
QUESTO GRUPPO



OPPORTUNITÀ DA NON PERDERE.

INFORMATIVA PUBBLICA

Avvio mappatura delle
professionalità per
l'incontro tra la domanda
e l'offerta del territorio



OPPORTUNITÀ DA NON PERDERE.

QUESTIONARIO OPERATORI

Compila il questionario
ed entra a far parte del
gruppo di lavoro
“**Destinazione
Montecreto 2030**”.



OPPORTUNITÀ DA NON PERDERE.

QUESTIONARIO TURISTI

Fate compilare il questionario ai vostri ospiti. Scopriamo cosa si aspettano da Montecreto e cosa apprezzano di più.



Grazie per l'attenzione!

Da soli si va veloci, insieme si va lontano.



Expirit S.r.l.

Sede legale: via borghi 50 – Macerata

Sede operativa: viale del Lavoro, 139

62014 - Zona Industriale (MC)

Tel. +39 3408796974

info@expirit.it

www.expirit.academy

