

# Il business dei resort di lusso in Toscana

## OSPITALITÀ

Sono 65 le strutture ricettive, ma l'investimento immobiliare è per pochi

Silvia Pieraccini

■ Il loro numero aumenta di giorno in giorno: nella sola Toscana, terra dalla spiccata vocazione per vino e ospitalità, i wine resort sono arrivati a quota 65, di cui una quindicina di super lusso, come "certifica" una recente indagine fatta dal **Centro studi turistici (Cst) di Firenze** per conto dell'agenzia regionale **Toscana Promozione**. Quelle censite da Cst sono aziende vinicole dotate di strutture ricettive «in cui è possibile vivere un'esperienza eno-turistica in maniera esclusiva e personalizzata», o anche strutture ricettive che hanno affiancato all'ospitalità una consistente produzione vinicola. Tutte hanno un sito web che offre degustazioni e visite dei vigneti o delle cantine.

Il numero di wine resort fa della Toscana una delle destinazioni internazionali del turismo del vino di fascia alta. «Per adesso non rappresenta tanto un elemento per attrarre clienti, come è ad esempio il golf, quanto un canale prezioso

per offrire loro un'esperienza unica e aumentare la fedeltà», afferma Simone Pallesi, amministratore delegato di **Castiglion del Bosco**, il luxury wine resort di Massimo Ferragamo, presidente della **Ferragamo Usa**, nella terra del Brunello di Montalcino (Siena), che abbraccia 1.800 ettari di cui 63 a vigneto e 380 a seminativo, per un fatturato 2012 di 11,3 milioni. Dal 2003 a oggi Ferragamo ha investito un centinaio di milioni per creare una struttura assolutamente esclusiva - hotel con 23 suite e nove ville con piscina privata - dotata di campo da golf a 18 buche progettato dall'architetto Tom Weiskopf (la 19ª buca è la Brunello hole in mezzo alle vigne). E oggi può contare un patrimonio netto contabile di 100 milioni e un debito di una trentina di milioni a lunga scadenza «coerente con i tempi attesi di ritorno dell'investimento», spiega Pallesi.

«La verità - aggiunge l'ad - è che questo tipo di strutture non possono avere un leverage come quello precedente al 2008», e che «è sbagliato ragionare su un ritorno economico più o meno immediato: la cosa importante è renderle sostenibili con il flusso di cassa». Il risultato dovrebbe essere centrato quest'anno, col decollo della struttura dopo la revisione del modello

di business (sono state abolite le membership che davano diritto ai sottoscrittori di usare le ville per alcune settimane all'anno).

Ma l'investimento in un wine resort di lusso è considerato a lungolunghissimo termine anche da chi può far leva su una gestione familiare e ha diluito nel tempo gli esborsi, arricchendo progressivamente la proprietà. È il caso del **Falconiere**, il wine resort di Cortona (Arezzo), 22 camere di charme e 22 ettari di vigneto Sangiovese e Trebbiano in una tenuta di una sessantina, che è sul mercato dal 1989 e che è condotto in prima persona da Riccardo e Silvia Baracchi. «In una struttura come questa non si finisce mai di investire - spiega Silvia Baracchi - perché andiamo avanti per step: c'è sempre bisogno di aggiornarsi, di migliorarsi, di aggiungere un ettaro di vigneto». Dodici anni fa è stata realizzata la cantina, che ha permesso di produrre un ventaglio di vini di qualità e di «far conoscere a visitatori che poco sanno del settore il lavoro che qui si svolge». Un appeal importante per la scelta della vacanza, aggiunge Silvia Baracchi, anche se il giudizio è netto: «Pensare oggi, da zero, a realizzare un wine resort mi sembra un obiettivo alla portata solo di grandi investitori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

