

# millionaire

idee per lavorare e vivere meglio

franchising  
34 pagine  
dedicate  
alle  
opportunità  
più nuove

www.millionaire.it  
Tariffa R.O.C. - Poste italiane spa  
spedizione in a.p. D.L. 353/03  
(conv. L. 27/02/04 n. 46)  
art. 1, comma 1, DCB (MI)  
periodicità mensile  
4 EURO (per l'Italia)  
n. 4 - Aprile 2007

## BUSINESS

**Allevare cani di razza**  
CON DUE FEMMINE  
E UNO STALLONE

**Generazione elettrica**  
L'ENERGIA È  
UN'OPPORTUNITÀ PER TUTTI

**Internet**  
MI FACCIO UN DOMINIO

## Lavoro

**40enni:**  
le aziende  
li cercano

## ESTERO

Cina: quello che le guide  
non vi raccontano


# wellness

CENTRI ESTETICI, SPA, HAMMAM E BEAUTY FARM  
IN ITALIA E' BOOM

PIACERI DELLA VITA

**NAUTICA** SETTORE SULL'ONDA **SPORT** MODE METROPOLITANE: IL PARKOUR  
**SFIDE** DA LISBONA A PECHINO CON UN APE **HI TECH** CELLULARI DA NON PERDERE





E' boom per il settore benessere, considerato uno dei maggiori mercati in crescita. Incrementi fino all'80% l'anno. Così arriva una proposta di legge che regolarizza i centri estetici. Ecco come si comincia, tra business e curiosità

# pazzi per il

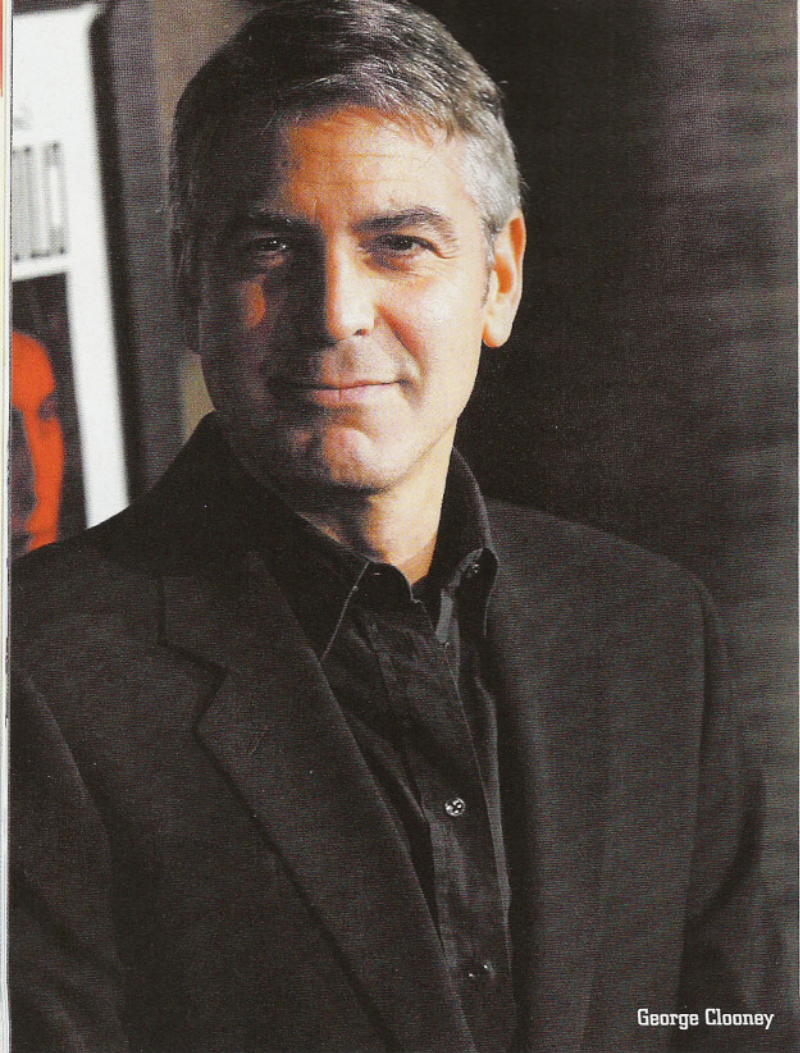


Cioccolatoterapia, ideale per rimineralizzare la pelle e idratare, nella Chocolate Valley (Grotta Giusti Terme, Monsummano, Pistoia, [www.grottagiustispa.com](http://www.grottagiustispa.com)).

Centri estetici, istituti di bellezza, poliambulatori medici, hammam, terme, bagni turchi e spa di lusso spuntano ovunque. Guardatevi intorno. In Italia è un boom: in città, nelle località turistiche, presso gli alberghi, negli agriturismi. E siamo solo agli inizi. Il trend si chiama *wellness* (dall'inglese benessere) e ha determinato la nascita di imprese dove il relax è di casa. Si moltiplicano i servizi e i trattamenti offerti, dai massaggi di tradizione orientale alle applicazioni di intrugli naturali dai benefici effetti: uva, cioccolato, latte... Ma anche bagni di fieno e fanghi, docce di ghiaccio o vapore, profumo o luce. O salutari vibrazioni di appositi macchinari. Obiettivo: rilassare il cliente e riempirlo di coccole, per fargli digerire tariffe in genere poco economiche. Intanto, a conferma del trend, l'Ospedale Fatebenefratelli di Roma ha aperto il primo ambulatorio di medicina estetica. Grazie a tariffe "ospedaliere", permette di curare inestetismi mal accettati.

**Il popolo del wellness continua a crescere: si parla di 11 milioni di persone, tra i 26 e i 45 anni, che muovono fatturati da capogiro.** La nascita di fiere a tema o la virata verso il benessere di quelle esistenti è un segnale importante: la Fiera del ►►

# wellness



George Clooney

**Il 51% degli italiani è favorevole all'utilizzo della chirurgia estetica per migliorarsi. Così George Clooney, che ha dichiarato: «Mi sono dato una ritoccatina alle palpebre, perché volevo sembrare sveglio»**

de apparecchiature elettromedicali, più che in funzione delle esigenze degli operatori e della clientela» spiega Gian Marco Rossi, presidente dell'Aiceb, l'Associazione italiana centri estetici e benessere, nata in seno alla Confesercenti ([www.aiceb.it](http://www.aiceb.it)), per coordinare le 42 mila strutture ricettive che si sono attrezzate con un centro benessere. «Nel 2006, solo nella Riviera Adriatica, è stato un boom: i centri benessere sono aumentati dell'82%. **In un comparto in così rapida espansione, però, c'è l'urgenza di mettere ordine. Attualmente, non esiste una legge nazionale che lo disciplini.** Ogni comune fa a sé e in molti bastano una comunicazione e gli adempimenti sanitari per avviare un centro. Senza nessun controllo sulle competenze di chi vi opera. E trattamenti impropri provocano rischi gravi per la salute» dice Rossi. Per questo l'Aiceb si è fatta promotrice di un progetto di legge, che dovrebbe concretizzarsi in una legge quadro entro la prossima estate. «L'attuale denominazione di "centri benessere" si applica a qualsiasi attività di cura estetica del corpo e riguarda una platea di imprese eterogenea. Il problema è la mancanza di definizione del confine tra cura medica e trattamento estetico. La nuova legge impone che gli operatori abbiano precisi requisiti professionali. L'estetista va riqualificata e pensiamo alla creazione di una nuova figura, l'operatore del benessere, un paramedico con diploma universitario, che si formerà in parte nelle scuole che già esistono, in parte, per la teoria, in università». Ma c'è ancora spazio per nuovi imprenditori? «**La domanda di centri benessere è in continua crescita.** Per le strutture alberghiere è diventato quasi obbligato- >>>

diamo i numeri

**24 MILA** i centri benessere in Italia (80% aumento annuo)

**20 MILIONI** i clienti (età compresa tra i 26 e i 45 anni)

**10 MILIARDI** di euro, il giro d'affari annuo (Fonte Aiceb, Associazione italiana centri benessere)

**80 MILIONI** di euro, il business italiano del botulino

**30 MILIONI** i metri quadri occupati in Italia dalle palestre

**32 MILIONI** gli italiani che praticano sport

**13%** del fatturato totale del settore farmaceutico è generato dagli integratori

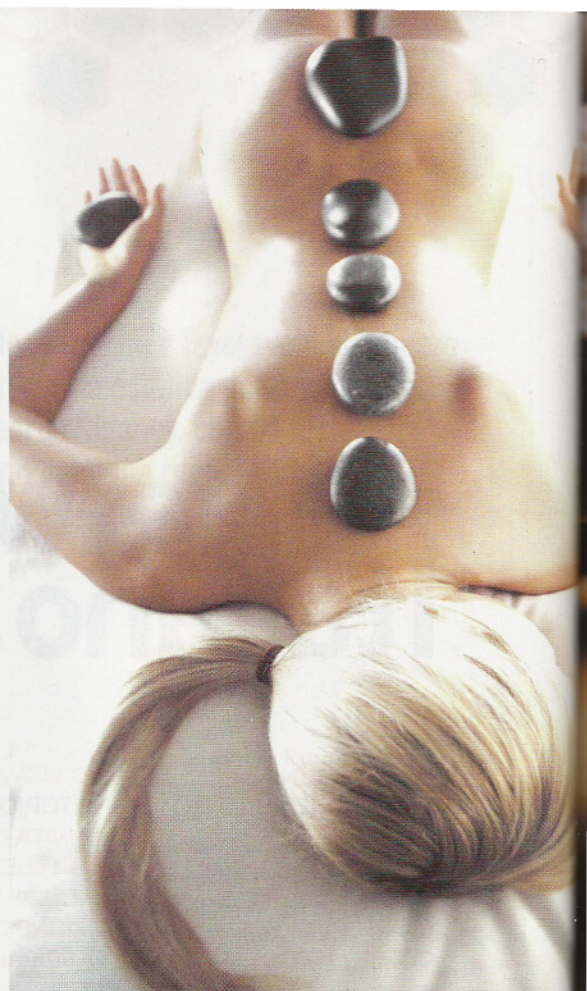
>>> fitness di Rimini, incontro ormai tradizionale per i praticanti di varie discipline sportive, dall'anno scorso ha cambiato nome: si chiama Rimini Wellness (prossima edizione, dal 17 al 20 maggio, [www.rimini-wellness.it](http://www.rimini-wellness.it)). A Milano, nello scorso ottobre, c'è stata la prima edizione di Wellness World Exhibition, dedicata alle attrezzature, prodotti, tecnologie e servizi per la nuova filosofia di benessere, che comprende e va oltre il solo fitness. Insomma: la torta è appetitosa e di storie di nuovi imprenditori si è così riempita l'Italia.

**Pietro, ex manager nel fitness, ha aperto un bagno turco nella Riviera Romagnola e in un anno ha registrato il tutto esaurito. Elena, con una specializzazione in medicina estetica, ha inaugurato il suo centro pochi giorni fa a Milano. Francesco e Roberto, ex titolari di un solarium, hanno convertito la loro struttura in una spa cittadina.** Vero è che sotto il cappello "centro benessere" oggi si trova di tutto. «Dal camerino di pochi metri con quattro attrezzi al poliambulatorio medico. E molti sono progettati da chi ven-

►► rio offrire questi servizi: la clientela lo richiede come ingrediente base della vacanza. Ecco che nascono centri presso gli hotel o che lavorano per più alberghi» aggiunge Rossi. Intanto, nelle grandi palestre aprono le day spa. Come succede nei villaggi fitness Virgin Active ([www.virginactive.it](http://www.virginactive.it)), quasi trenta in Italia. «Le strutture, a Milano, Torino, Genova, Bologna, Firenze e Roma, sono un'oasi in città, dove il lavoro e lo stress quotidiano sono banditi» spiega Luca Valotta, presidente e direttore Generale di Virgin Active Italia. «A soli due anni dal lancio, il business della Day spa con trattamenti viso e corpo e programmi personalizzati per il benessere psico-fisico dei nostri clienti rappresenta circa di 10% del giro d'affari dell'azienda». Così hanno fatto le grandi firme del-

la moda. Dalla Spa di Gianfranco Ferré a quella di Bulgari: Milano è diventata la meta ideale per liberarsi dallo stress.

**Per nuove aperture, piccole o grandi che siano, è fondamentale però uno studio di fattibilità e progettazioni serie e qualificate in funzione delle necessità della struttura,** non delle apparecchiature che ci si vuole mettere dentro. Nella futura legge quadro sono previsti anche finanziamenti per ristrutturazioni e per la formazione, ma ogni Regione disporrà di norme locali. Anche per eventuali agevolazioni finanziarie. Il progetto legislativo è portato avanti dalla Confesercenti, ma dei problemi e della regolamentazione del settore estetico, finora, si sono sempre occupate le confederazioni tra artigiani, Confartigianato e Cna, che vigila- ►►



Si chiama **stone therapy**, il trattamento di bellezza con le pietre calde delle squaw indiane. Tonifica il corpo e promette di risvegliare l'energia.

## trattamenti che "tirano"

**I PIÙ RICHIESTI SONO I MASSAGGI AYURVEDICI, QUELLI BIOENERGETICI, CON LE PIETRE CALDE O LA RIFLESSOLOGIA, MA VANNO ALLA GRANDE ANCHE TRATTAMENTI RIGENERANTI, PIÙ INNOVATIVI E STRANI.**

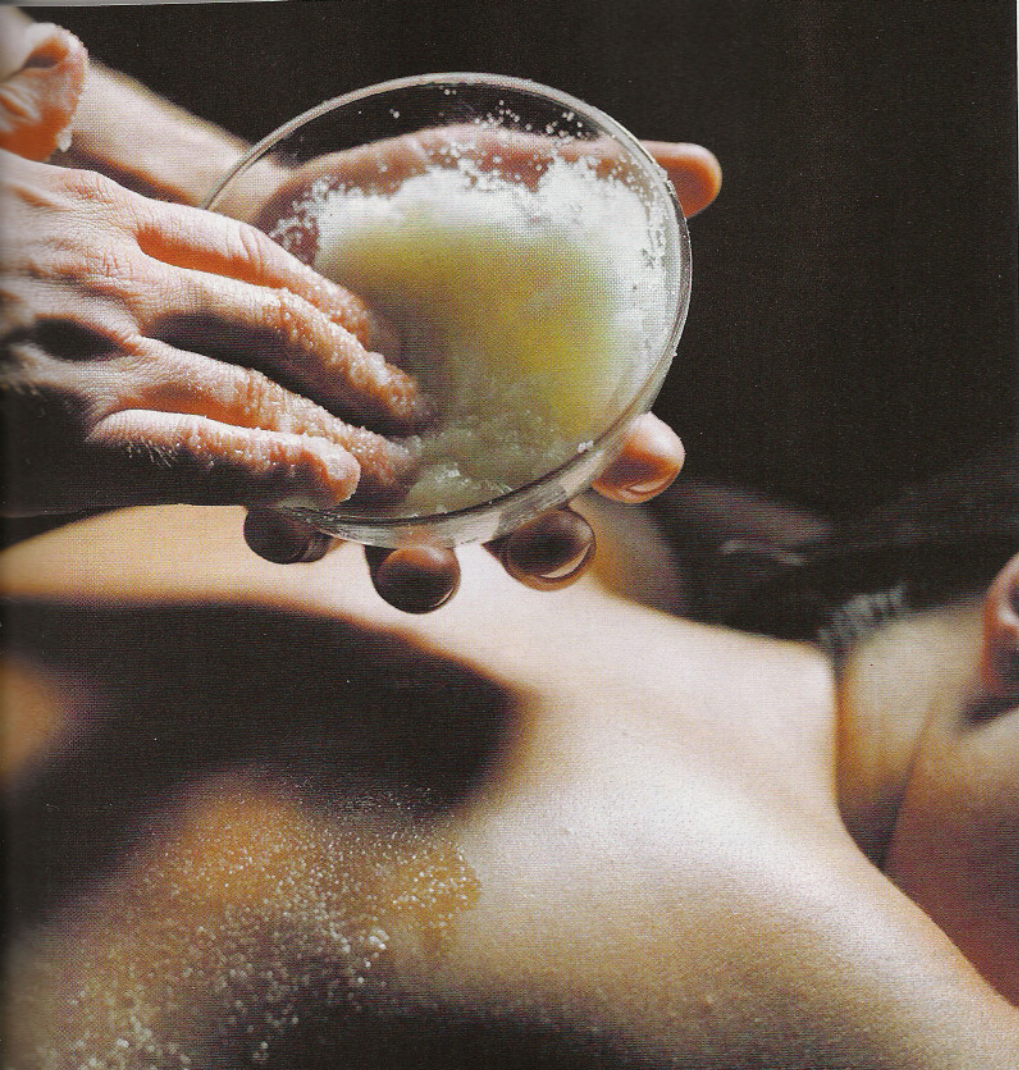


Approda al **tartufo** il gruppo Ishi-Dafla, già pioniere nella vinoterapia e cioccoterapia. Con le creme al tartufo, combinato coi funghi ovuli e porcini, si combattono le macchie cutanee senza ricorrere a prodotti tossici. Effetto lifting assicurato. INFO: [www.ishi.it](http://www.ishi.it)

**Indonesiano:** al Moresko Hamman Café di Milano, questo massaggio sfrutta un insieme di tecniche (dalla riflessologia plantare, al drenaggio linfatico) che eliminano lo stress. Durata 90 minuti, costo: 110 euro. INFO: [www.moresko.it](http://www.moresko.it)

Nei boschi tra Chiusa e Bressanone, in Alto Adige, puntano sulle proprietà vasoprotettive e tonificanti delle **castagne** (Hotel Taubers Unterwirt, Velturmo, Bolzano, [www.unterwirt.com](http://www.unterwirt.com)). Sempre altoatesino, un altro frutto è utilizzato per il relax e la rivitalizzazione cellulare: mele in tutte le salse sull'altopiano dello Sciliar (Romantik Hotel Turm, Fiè, Bolzano, [www.hotel-turm.it](http://www.hotel-turm.it)).

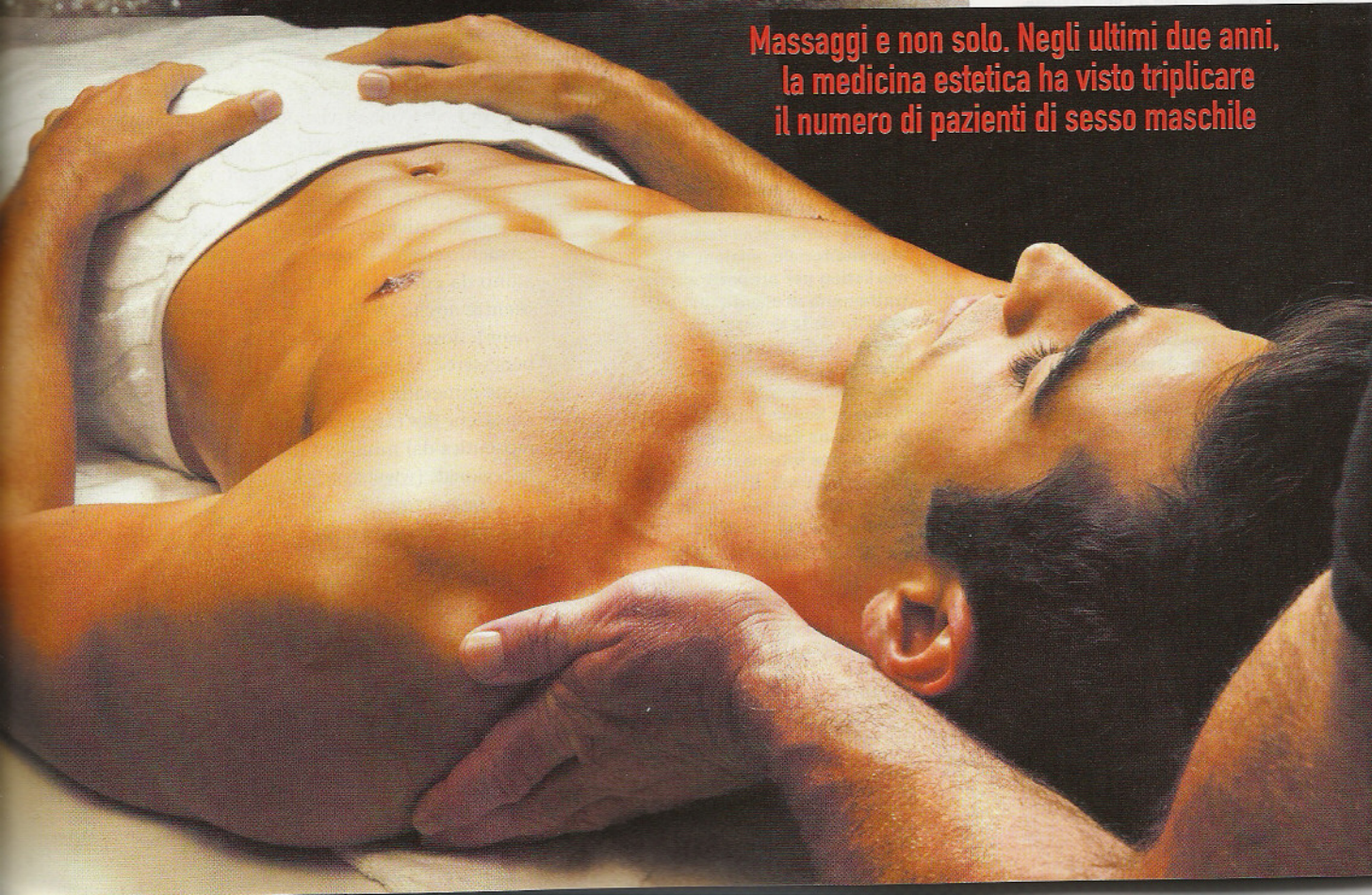
Usano i **capperi** e l'**olio di oliva** in Puglia, per impacchi lenitivi (Masseria Torre Maizza, Savelletri di Fasano, [www.imasseria.com](http://www.imasseria.com)). Ancora olivoterapia, ma con aria di lago, sul Garda (Centro tao, Limone sul Garda, [www.centrotao.com](http://www.centrotao.com)).



Per chi cerca un **peeling purificante**, in Val d'orcina puntano sull'oliva: noccioli tritati e olio (Spa & wellness resort Adler Thermae, Bagno Vignoni, Siena: [www.adlerthermae.com](http://www.adlerthermae.com)).



Decisamente lussuoso il **trattamento al caviale**, ideale per pelli mature o stressate. Si chiama Caviar Treatment, a base di caviale, fitosqualene e alghe marine. Per i recapiti dei centri benessere dove utilizzano i prodotti Gerard's: tel. 030.983740, [www.gerards.it](http://www.gerards.it)



**Massaggi e non solo. Negli ultimi due anni, la medicina estetica ha visto triplicare il numero di pazienti di sesso maschile**



**Più estetica, meno depressione. Secondo la società americana di chirurgia plastica, molti tra coloro che si sottopongono a ritocchi e trattamenti estetici smettono di assumere antidepressivi**

## la formazione

La legge n. 1 del 1990 stabilisce che per svolgere l'attività di estetista serve una formazione teorico-pratica e l'abilitazione professionale, dopo un esame. Tre gli itinerari formativi possibili:

1) corso regionale di due anni (minimo 900 ore annue), seguito da specializzazione di un anno o lavoro di un anno presso un'estetista.

2) un anno come dipendente, successivo all'apprendistato presso un'impresa di estetista, seguito da appositi corsi regionali, di almeno 300 ore, di teoria.

3) tre anni di lavoro a tempo pieno presso una impresa di estetista, seguita da un corso regionale di 300 ore. La Confartigianato estetica organizza nelle varie sedi corsi di perfezionamento presso istituti accreditati. I corsi possono richiedere la frequenza di una dozzina di w.e. e costano circa 1.500-2.000 euro l'anno. Per evitare di incappare in scuole poco serie, meglio informarsi presso la Confartigianato o la Cna.

Per diventare medici estetici bisogna seguire un corso di specializzazione dopo la laurea in Medicina e Chirurgia. Se ne organizzano presso le facoltà di alcune università italiane. A Milano, l'Agorà ha fondato una Scuola superiore post-universitaria in medicina a indirizzo estetico (tel. 02 86453780, [www.medestetica.com](http://www.medestetica.com)). I corsi sono quadriennali e costano 1.700 euro l'anno, prevedono molte ore di pratica e trasferiscono anche l'approccio imprenditoriale, nozioni di marketing per proporre servizi e trattamenti al cliente, pur nel rispetto della deontologia medica, e di gestione per avviare e condurre un centro di medicina estetica. A Roma, c'è invece la Scuola Internazionale di Medicina Estetica della Fondazione Internazionale Fatebenefratelli. E' quadriennale e riservata a laureati in Medicina e Chirurgia (tel. 06 58332894, [www.lamedicinaestetica.it](http://www.lamedicinaestetica.it)).

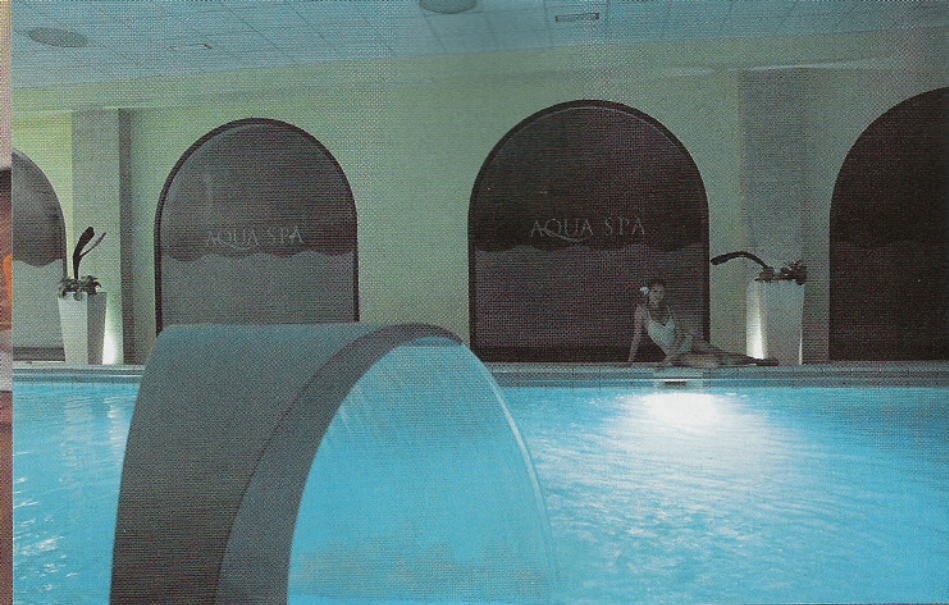
**il medico estetico**



no sull'applicazione della legge sull'estetica del '90 e sulle normative regionali vigenti. «Servono servizi più professionali, come risposta al bisogno sociale e culturale di sentirsi e apparire in forma» spiega Andrea Scalia, segretario nazionale di Confartigianato benessere. «Sotto il cappello del wellness ricadono acconciatori, estetisti, centri benessere e fitness, fisioterapisti, medici estetici. Gli istituti di bellezza, questa la definizione ormai datata, hanno visto una crescita di quasi il 70-80% negli ultimi quattro anni. Nascono servizi nuovi e centri più strutturati, in grado di offrirne una gamma sempre più ampia, dove si affrontano gli inestetismi, ma si aiuta anche a sentirsi meglio psicologicamente. Tante di queste nuove iniziative contemplano la presenza dell'acqua, elemento storico e base del termalismo. Le terme esistono da anni, si sono riorganizzate e consolidate, mentre anche in città nascono le spa (*salus per aquam*), dove l'acqua è essenziale per il ripristino del benessere». Ma per aprire una spa serve una concessione mineraria per lo sfruttamento dell'acqua sotterranea, che dev'esser riconosciuta con decreto come terapia dal ministero della Salute e autorizzazione regionale ([www.senato.it/parlam/leggi/003231.htm](http://www.senato.it/parlam/leggi/003231.htm), [www.federterme.it](http://www.federterme.it)).

Che cosa cambierà dopo i decreti e i disegni di legge sulle liberalizzazioni? «Salta lo sbarramento che imponeva una distanza minima tra attività. Ci sarà maggior elasticità sugli orari di apertura e sul giorno di chiusura settimanale, anche se l'aggregazione tra operatori che produce centri multiservizio lavora già in questa direzione. Un cambiamento riguarda la preparazione delle estetiste, che passerà a tre anni, recependo un'indicazione europea.

L'apertura risulta semplificata: basta una comuni- ►►



►► cazione al Comune e ambienti che rispettino le norme igienico sanitarie. Poi, ogni Regione e Comune ha le sue norme. Per tutti, vige l'obbligo di tenere un registro di carico e scarico per lo smaltimento dei rifiuti infetti, quelli cioè che derivano dal contatto con il derma, da affidare a ditte specializzate. Ancora nebulosa la differenza tra centro estetico e quello dove si pratica la medicina estetica. In alcune regioni, possono coesistere, in altre si richiede persino un ingresso distinto per le due attività. In ogni caso, meglio verificare quale sia la richiesta locale, prima di scegliere se abbinare l'ambulatorio medico al centro estetico. L'approccio combinato è sempre auspicabile. Obbligatoria, invece, è la presenza di un direttore tecnico con la qualifica di estetista.

**Per formare estetisti esistono scuole in tutta Italia, private o pubbliche, che rilasciano diplomi riconosciuti dallo Stato.**

Ma chi insegna ad avviare e gestire un centro come imprenditore? «Confartigianato, Cna, sindacati e altre istituzioni stanno progettando un ente a questo scopo. Per ora esiste il Fondo artigianato formazione ([www.fondartigianato.it](http://www.fondartigianato.it)), che opera in più ambiti. Chi vuole avviare un'attività, però, può rivolgersi alle nostre sedi territoriali ([www.confartigianato.it](http://www.confartigianato.it)), che danno consulenza e supporto, anche nella ricerca dei finanziamenti. La quota d'iscrizione base è di 50 euro, poi i singoli servizi hanno costi diversi a seconda delle zone». Il franchising può essere una soluzione per iniziare con un aiuto? «Sì, ci sono anche aderenti alla nostra associazione che fanno parte di catene, per esempio tra gli acconciatori, e ne traggono vantaggi».

## In pratica 1 Come ti avvio un wellness center



Se il benessere è un business, come aprire un centro che renda? «La ricetta deve contenere tre ingredienti: beauty, fitness e relax. Ma la propor-

zione tra i vari servizi, che vanno integrati tra loro, si stabilisce solo con un'analisi del mercato locale. Bisogna considerare la concorrenza e privilegiare i servizi di cui c'è carenza. Un presupposto valido per tutti è che l'offerta sia più ampia possibile». Lo afferma Salvatore Picucci (nella foto sopra), ingegnere gestionale e consulente della Pevonia Spa Consulting, Lemi Group. Pevonia è un'insegna che in Gran Bretagna campeggia su un'importante rete di centri wellness. In Italia, è presente da pochi mesi la divisione che si occupa di progetti e

avviamento di wellness center. Due le realizzazioni finora, di cui una a tempi di record. Le Terme Pompeo a Roma ([www.termepompeo.it](http://www.termepompeo.it)), vecchio stabilimento termale, si è trasformato in un wellness e fitness club con duemila abbonati, che incassa un milione di euro l'anno. L'altro centro è nato in Franciacorta: in soli tre mesi, da zero all'inaugurazione, con risparmi del 50%.

### Le aree di un centro.

Zona relax o umida: saune, bagno turco, piscine idromassaggio e lettini. Deve rappresentare il 20% della superficie.

Allestimento a 2.500 euro al mq.  
Zona beauty: centro estetico, con cabine per trattamenti viso, corpo, dimagranti, epilazione. Deve rappresentare il 65% della superficie. Allestimento a 1.800-2.000 euro ►►

**La farmacia diventa supermercato. A Milano come a New York. Otto farmacie del capoluogo lombardo hanno già aderito al progetto "Essere benessere - Sistema salute", un programma che vuole trasformarle in un punto d'incontro tra la gente, i farmacisti e i medici. Il primo frutto del progetto è "Il villaggio della salute", 850 mq in via Cassiodoro, organizzati come un supermercato**





## l'inchiesta

### Nuove mode

## belli in modo **soft**

Trattamenti soft in pausa pranzo e pagamenti a rate. Così la medicina estetica ha conquistato persone di ogni età e ceto sociale e registrato grandi successi. Luce pulsata per il contorno occhi, botulino per le rughe (da 500 a 900 euro per ogni trattamento), biorivitalizzazione per il volto (180 a seduta), carbossiterapia e fosfatidilcolina per la cellulite (120 a seduta). Attenzione, però, tutti questi trattamenti sono opera medica e necessitano della presenza di un medico nel centro. «La nuova tendenza è infatti il "wellness medical spa", dove il medico valuta il paziente nella sua globalità. Si analizzano i vari segmenti del suo corpo, organi e pelle compresa, stomaco, grasso, circolazione, scheletro, postura e contratture muscolari, disturbi del sonno. Si prediligono interventi e tecniche più soft, ma attenzione: no al ringiovanimento a tutti i costi» spiega il dottor Alberto Massirone, presidente dell'Associazione Medici a Indirizzo Estetico. «L'invecchiamento fisiologico non si può contrastare. Si tornerebbe agli effetti eccessivi e ridicoli della chirurgia estetica di qualche anno fa, soprattutto negli Usa. Fondamentale la prevenzione: l'idea è insegnare a invecchiare bene, nel benessere. Il resto, lo zigomo all'insù per somigliare alla Ferilli, è solo moda». Intanto, la ricerca fa passi avanti. «Si stanno sperimentando microcolture di cellule staminali per trapiantare i bulbi dei capelli. Ci vorranno ancora un paio di anni. E si lavora sul grasso del seno, cercando alternative alle protesi attuali». Quella dell'apertura di centri benessere, dove si praticano anche la medicina e la chirurgia, è una tendenza che si sta delineando in Italia, ma altrove è già fenomeno: nel giro d'affari delle beauty farm (9,7 miliardi di dollari, + 18% in tre anni) in Usa, dove i centri più frequentati sono in città, le medical spa hanno quintuplicato il fatturato in un solo anno.

» al mq (compreso fit out, il corredo attrezzatura: lettino massaggi, elettrostimolatore...).

Zona fitness. Sala per personal trainer, parquet a terra, specchi sulle pareti, spalliera, cavi incrociati (non attrezzatura per body building). Deve rappresentare il 15% della superficie. Allestimento a 1.000-1.200 euro al mq.

**L'investimento.** Per 500 mq parte da 700-800 mila euro. Ma dipende dalle finiture.

**I plus.** Zona lunch o snack: occupa una piccola parte della zona relax. Per 500 mq, tre tavolini, per otto persone. Propone alimenti naturali o tisane e bevande. Può ospitare un fitoterapeuta.

Ambulatorio medico o zona di medicina estetica: arriva a prendere un terzo della zona beauty. Sarà il trend, nell'arco di tre-dieci anni. Vi si praticano trattamenti estetici ambulatoriali e si preparano piani dietologici. Si usano apparecchiature elettromedicali. Costa circa 2.000-2.180 euro al mq (compresa attrezzatura).

**Occhio a.** I costi variabili (pagamento del massaggiatore professionista e dei cosmetici) si tengono facilmente sotto controllo. La difficoltà è monitorare i costi fissi, da sommare alle utenze (acqua, luce, gas) e l'ammortamento della costruzione. In sostanza, bisogna sfruttare al meglio l'area trattamenti. **Ogni cabina di estetica genera un costo fisso, che va recuperato con quanti più trattamenti possibile.** Per chiarire: se i costi fissi per le cabine massaggi sono di 10 mila euro l'anno e si erogano solo 100 massaggi, il costo è di 100 euro a massaggio: troppo alto, superiore al suo valore, cioè alla tariffa che si può far pagare al cliente. Se l'erogazione sale a mille massaggi, il costo unitario si abbassa di dieci volte e il guadagno c'è, considerando i prezzi di mercato di un massaggio (dai 40 ai 200 euro). Il ritorno si ha quando il livello di occupazione stabile delle cabine è superiore al 50%. Un centro con un management impeccabile può rientrare nell'investimento in 18 mesi.

INFO: [www.pevonia.it](http://www.pevonia.it)



## cerchi consulenza? prova qui

Per chi vuole cercare altre offerte di consulenza e formazione: [www.managerdelbenessere.it](http://www.managerdelbenessere.it) (che organizza anche un master per start up e gestione di centri benessere a Roma o nella sede del cliente, in nove moduli, 15-20 giorni totale, tel. 393 4066822, 06 7851111), [www.benesserecoin.com](http://www.benesserecoin.com) (allestimenti), [www.killife.it](http://www.killife.it) (punta più sui trattamenti) Su [www.hotelquality.com](http://www.hotelquality.com), portale dedicato agli hotel e alle strutture di accoglienza, ci sono i riferimenti di 23 aziende che si occupano di allestimenti di centri benessere. [www.benessereviaggi.it](http://www.benessereviaggi.it) dà un link con chi produce e commercializza attrezzature per beauty farm dall'idroterapia, alla sauna, agli ossigenatori ad olii essenziali.

## in franchising

ALCUNE DITTE PER CHI CERCA UN FRANCHISING, PER L'APERTURA CHIAVI IN MANO DI UN CENTRO ESTETICO O NEGOZIO - BENESSERE

NOME	Ojas - Benessere in Franchising	Beauty Time	Jean Klebert by Baldan	Salute Store
DEFINIZIONE ATTIVITÀ	Trattamenti estetici e terapie alternative	Trattamenti benessere, bellezza e snellimento	Centri estetici e dimagrimento	Un negozio che accorpa farmacia, ortopedia e parafarmacia
SUPERFICIE MEDIA	80-120 mq	mq 160	80 mq	90 mq
TOTALE INVESTIMENTO	25mila euro	700 euro al mq	da 30 a 400 mila euro (varie formule commerciali)	Da 7.900 euro + Iva
INFO	tel. 800 484400, <a href="http://www.ojas.it">www.ojas.it</a>	tel. 045 8008273, <a href="http://www.beauty-time.it">www.beauty-time.it</a>	tel. 02 39325009 <a href="http://www.jeanklebert.it">www.jeanklebert.it</a>	tel. 0521 468133, <a href="http://www.salutestore.com">www.salutestore.com</a>

## In pratica 2


### Quando la scelta è di lusso

Daniele Cantoni, titolare di Spa - concept, si occupa di progetti e realizzazione di centri wellness di altissimo livello, chiavi in mano. E il cliente paga l'esclusività. Cantoni mette in guardia chi pensa di aprire alla cieca: «**Molti centri nascono per impulso: l'imprenditore vede un istituto in vacanza, se ne innamora e vuole fare qualcosa di analogo. Ma è un procedimento pericoloso.** Il centro deve nascere in funzione del tipo di clientela cui si rivolge. Servono l'analisi della posizione geografica e un business plan serio. Chi punta a un centro wellness vincente deve contrastare la concorrenza, altrimenti meglio che si orienti su un centro estetico dimensionato sulle esigenze di una clientela locale. **Spazi e apparecchiature.** Una spa cittadina deve estendersi su almeno 400 mq: 100 mq per spogliatoi, zone tecniche e reception e un'ampia zona umida, dove le spese di personale si possono ridurre grazie ad attrezzature innovative. Ci sono apparecchiature, come per esempio la vasca Nuvola, che si usano senza operatore». Vero è che apparecchi trendy come questo, dove si galleggia nell'acqua per 20-30 minuti senza bagnarsi (foto a destra), con pianale massaggiante e bagni di colore si collocano in centri top (costo da 16 a 20 mila euro, Technodesign, tel. 045 7156988, [www.nuvolaitalia.it](http://www.nuvolaitalia.it)). Così come il lettino Zero uno, dove un pianale ti massaggia come la risacca mari-

na (8.800 euro). «Il centro della zona umida dev'essere l'hammam - prosegue Cantoni - con un pianale di marmo riscaldato, per saponature e sciacquature. E' la parte più costosa, in funzione delle finiture e dei materiali. In media, il costo per l'allestimento del centro va dai 1.500 ai 2.000 euro al mq». Spa-concept ha realizzato centri di eccellenza, dal progetto fino alla scelta e alla formazione del personale, come l'Habits culti di Milano ([www.habitsculti.it](http://www.habitsculti.it)). Ultima chicca, il Toi même di Monza, inaugurato nel marzo 2006 in un'antica fabbrica, su tre piani: zona umida spettacolare, giochi d'acqua e luci per un percorso emozionale, vasche idromassaggio scavate nel marmo. Reception, lobby, ristorante. Spogliatoi e cabine di estetica. Per clientela selezionatissima.

INFO: [www.spa-concept.it](http://www.spa-concept.it)





## vado in vacanza, mi **rifaccio** e torno

Rifarsi il naso e il seno a prezzi popolari, alleggerire lo sguardo o abbellire la pelle durante le vacanze, sono le nuove frontiere del turismo. Così quello che una volta era privilegio dei vip oggi è alla portata di tutti. Il 10% degli italiani sarebbe pronto a far la valigia per garantirsi un aspetto migliore. Il boom è per la Tunisia, dove si orientano numerosi tour operator specializzati in vacanze e chirurgia, *all inclusive*, che comprendono l'intervento chirurgico e il soggiorno in hotel di qualità. Il plus: al prezzo della vacanza, si paga anche l'intervento. Esempio: una mastoplastica (riduzione o accrescimento del seno) costa da noi circa otto mila euro, in Tunisia circa 2.500. Il tour operator romano Vacanze & Chirurgia ([www.chirurgiavacanze.com](http://www.chirurgiavacanze.com)) ha anche organizzato weekend botox, sempre a Tunisi, al prezzo di 700 euro tutto compreso.

L'iniziativa ha avuto grande successo.

Altre mete praticate da chi cerca interventi a basso costo sono Malta, Cuba, Brasile, Argentina e Kenia. In [www.lastminute.com](http://www.lastminute.com) è stata creata una sezione dedicata al benessere, dove fioccano offerte speciali a prezzi scontati. Per chi non ha il problema di organizzarsi un viaggio, perché ha una casa in un luogo fantastico o si muove direttamente sul suo yacht, buone notizie. Un'azienda trentina, che realizza da vent'anni centri benessere negli hotel, si dedica ai privati e realizza wellness center di superlusso, su superficie minime di 50-80 mq. E li porta pure in alto mare. Per le barche di lusso, si parla anche di 20 mq, al top per finiture, materiali, luci e tecnologie: da 2.500-3.000 euro al mq. INFO: [www.starpool.it](http://www.starpool.it) <<<

