

**ATTUALITA'**

**REPORT**

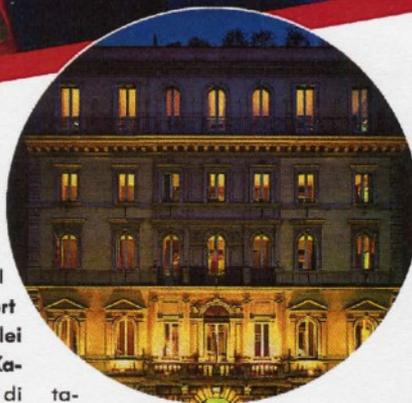
# **Nove new entry** per Space Hotels

di Eleonora David



Space Hotels rafforza "l'obiettivo di fornire servizi a quegli albergatori che vogliono mantenere la propria indipendenza, pur essendo competitivi" – come ha affermato il presidente **Franco Coppini** alla conferenza stampa svoltasi a Roma nella cornice del **Restaurant & Bar** sulla terrazza dell'**Hotel Artemide**, affiliato al gruppo dal 1996 e finito di ristrutturare nel 2015. 70 alberghi indipendenti in 40 destinazioni (soprattutto nelle grandi città) business ma anche leisure italiane, Space Hotels ha

annunciato l'ingresso di nove nuove strutture tra il 2015 e il primo mese del 2016: il **Turin Palace Hotel**, quattro stelle (come il 90% delle strutture del gruppo) di Torino, l'**Eracle Resort & Sport** di Napoli-Volla, il **Galilei** di Pisa, lo **Spadari** di Firenze, il **Katane Palace** di Catania, l'**Ala** di Venezia, il **Royal Court**, il **Vintage** e il **Galles** di Roma. Il presidente, anche titolare del **First Hotel** di **Milano Malpensa**, ha inoltre annunciato i risultati positivi conseguiti da Space Hotels nel 2015: fatturato aumentato dell'1,93% nonostante la crisi perdurante; fatturato proveniente dagli **USA** cresciuto dell'11,11%; preno-



ta-  
zioni tramite  
GDS aumentate del 2% e traffico telefonico incrementato dell'1,83%. "Il numero verde rimane ancora in auge, nonostante aumentino le prenotazioni da mobile devices" – ha commentato Coppini. Space Hotels è molto attenta alle vendite estere, delle quali si occupa **Antonella**



**Sacchero**, con un occhio di riguardo per gli USA, secondo mercato dopo l'Italia con una quota dell'11-12% del fatturato. "L'obiettivo di Space Hotels è quello di fornire servizi agli albergatori che vogliono essere competitivi, pur mantenendo la propria indipendenza – ancora il presidente Copplini. "Con l'affiliazione al gruppo il singolo hotel conserva le caratteristiche del proprietario stesso, e non della catena". In particolare ai professionisti e alle aziende il gruppo garantisce un servizio per-



sonalizzato e attrezzature tecnologiche d'avanguardia per organizzare meeting (con un 85% di hotel che dispone di strutture apposite) e convegni di successo. "La differenza tra business e leisure ormai è molto labile – ha affermato Copplini. Informazioni dettagliate sull'offerta meeting delle diverse strutture sono disponibili nella sezione **Sale Riunioni & Congressi**. Space Hotels è partner del gruppo **Supranational Hotels**, società italiana



di rappresentanza GDS, canale principale delle vendite di Space. "Il gruppo è nato dicendo **NO** al prodotto standardizzato, e crede che nonostante la location resti il valore dominante in un hotel, la differenza sia fatta dalla qualità del servizio. Personalmente credo che il mercato dell'ospitalità, già stravolto negli ultimi dieci anni, abbia un fortissimo bisogno di cambiamento, e la mia presenza in Space spingerà proprio su questo – ha concluso Franco Copplini. ■