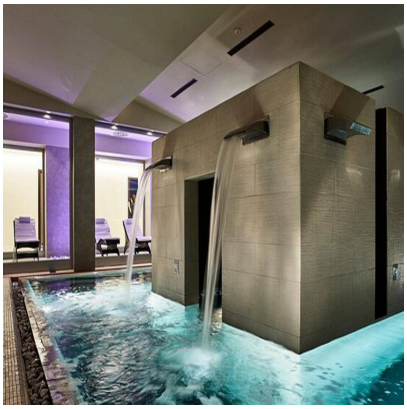

Migliori SPA a Roma: parla lâ??esperta

Descrizione

default watermark

COMUNICATO STAMPA â?? CONTENUTO PROMOZIONALE

ROMA â?? Lâ??estate 2026 della Capitale conferma il consolidamento del turismo ad alto valore aggiunto e smentisce la narrazione di un agosto â??basso stagionaleâ?•. Secondo i dati dellâ??Ente Bilaterale del Turismo del Lazio (EBTL), il periodo attorno a Ferragosto registra a Roma oltre 662 mila arrivi (+1,86%) e circa 1,7 milioni di presenze (+1,87%), a coronamento di un primo semestre giÃ chiuso a quota 10,9 milioni di arrivi.

In questo scenario di sviluppo per la ricettivitÃ dâ??alta gamma, il comparto benessere si affianca al settore camere come leva diretta di ricavo. A tracciare il bilancio operativo Ã¨ Sabrina Andriaccio, Manager V SPA ROMA e Area Manager Lazio per BF Wellness, la societÃ di SPA Management a capo dellâ??oasi di 800 mq della V SPA Roma allâ??interno dellâ??Urban Resort Hotel Villa Pamphili.

Â«I dati dellâ??EBTL, cosÃ¬ come quelli di Roma trovano riscontro diretto nella nostra operativitÃ . La tenuta dei flussi turistici in cittÃ ci ha permesso di registrare un incremento degli incassi complessivi del +35% rispetto allâ??estate precedente. Un risultato spinto dalla forte presenza nei nostri spazi di visitatori internazionali ad alta capacitÃ di spesa, che scelgono la nostra struttura per vivere unâ??esperienza di puro benessere e rigenerarsi allâ??interno di un urban resortÂ», dichiara Sabrina Andriaccio.

Ã? proprio dal lavoro svolto nelle cabine massaggi che Ã¨ arrivata la spinta principale per i ricavi. Dâ??estate il turista che rientra in struttura dopo aver visitato la cittÃ richiede interventi mirati per il recupero fisico.

Â«Lâ??85% degli ospiti entrati in SPA ha prenotato almeno un trattamento cabina, prediligendo massaggi defaticanti, percorsi drenanti e rituali viso-corpo idratanti doposole. Questo ha portato a un aumento dello scontrino medio dellâ??8% e a una saturazione delle cabine dellâ??82%. Inoltre, per garantire una risposta efficace anche nei giorni di afa, la presenza della nostra piscina fredda dâ??estate contro il caldo si Ã¨ rivelata determinante per tonificare i tessuti e donare immediato sollievoÂ», prosegue Sabrina Andriaccio.

Sul posizionamento di una struttura dâ??albergo tra le SPA migliori di Roma e sulla distribuzione dei flussi tra ospiti dellâ??hotel e residenti, Andriaccio spiega: Â«Lâ??eccellenza passa dalla capacitÃ di modulare lâ??offerta sui ritmi dellâ??ospite. In estate la composizione del target vede una prevalenza netta della clientela dâ??albergo. Clientela estera ma anche Italiana, anche il romano stesso â??in vacanza nella sua cittÃ â?•. La restante parte, minore, Ã¨ rappresentato da utenti esterni romani, che usufruiscono della struttura soprattutto nel weekend o nelle ore serali. Questo riequilibrio stagionale garantisce continuitÃ di lavoro alle cabine anche nei mesi piÃ¹ caldiÂ».

Per quanto riguarda le leve gestionali adottate da BF Wellness per valorizzare il reparto benessere allâ??interno di una struttura ricettiva, Sabrina Andriaccio sottolinea: Â«Il modello BF Wellness si basa sullâ??applicazione di criteri organizzativi trasparenti e misurabili. Invece di considerare la SPA come un semplice servizio accessorio, la gestiamo attraverso una programmazione attenta del calendario e delle risorse. Curiamo lâ??efficienza degli impianti, monitoriamo lâ??andamento dei costi operativi e ottimizziamo la proposta dei percorsi in cabina. Lâ??obiettivo Ã¨ garantire standard costanti che valorizzino lâ??offerta complessiva dellâ??hotelÂ».

Con lâ??inizio dellâ??autunno, la sfida diventa mantenere alti questi livelli durante tutto lâ??anno.

default-watermark

Â«Con lâ??arrivo di settembre assisteremo al consueto cambio di passo: con il rientro dalle vacanze tornerÃ a salire con forza lâ??afflusso della clientela locale romana, che cerca nella nostra SPA un punto di riferimento per il â??Remise en formeâ?? e la routine di cura della pelle post-estate, riequilibrando le presenze con il turismo internazionale. Registriamo giÃ un incremento del +25% delle prenotazioni anticipate rispetto allo scorso anno.

Tuttavia, bisogna essere trasparenti: mantenere ritmi cosÃ¬ elevati e standard dâ??eccellenza per dodici mesi allâ??anno non Ã¨ affatto un percorso semplice. Dietro questi risultati non ci sono formule magiche, ma una gestione che richiede rigore, controllo costante di ogni dettaglio e un forte equilibrio. La vera sfida manageriale sta nellâ??avere la luciditÃ di correggere la rotta ogni giorno senza mai abbassare la guardia, tenendo sempre al centro lâ??attenzione genuina verso le persone, ospiti e personale Staff della SPA. Ã? un impegno quotidiano e costante dove non ci si puÃ² mai permettere di mollareÂ», conclude Sabrina Andriaccio.

Contatti:
KTP.Agency
emiliano.stampa@gmail.com

COMUNICATO STAMPA â?? CONTENUTO PROMOZIONALE

ResponsabilitÃ editoriale di KTP.Agency

â??

immediapress

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione
Agosto 12, 2026
Autore
redazione

default watermark