

Llogar iots  
i aeronaus, entre  
l'oferta de  
superluxe

1.000

euros al dia és el cost mínim per als clients que contracten un especialista en viatges de luxe a mida

# L'alta costura dels viatges

El turisme de gamma alta, basat en un servei exclusiu i a mida, viu un bon moment, amb un creixement d'un 18%



© ERIC RAZ

## Javier Ortega Figueiral

A prop de la desembocadura del Sena i al nord-oest de París, Deauville i Trouville són dues petites poblacions del departament de Calvados, a la regió de Normandia. Les visites contínues a la zona de Napoleó III Bonaparte, president de la República i posterior emperador dels francesos fins al

2.000 dissenyadors de viatges distribuïts en 60 països. Constituïxen la xarxa més gran i influent d'agències de viatge dedicades al segment del luxe i facturen anualment entre 1 i 35 milions d'euros, amb una mitjana de set milions, cosa que implica unes vendes totals que superen els 2.000 milions d'euros.

"M'agrada definir el nostre sector com l'alta costura dels viatges. Vindria a ser una *haute villégiature*, ja que per al nostre tipus de clients no és tant on viatges com com viatges", indica Desurmont a *La Vanguardia*. "Parlem de valor, de l'excel·lència del servei i de l'exclusivitat de l'oferta", aclareix. És un criteri similar al d'Andrea Filippi, vicepresident comercial mundial de Belmond, una de les firmes amb més caixet del sector, amb 32 hotels, set trens, vaixells fluvials i safaris que se situen entre els més prestigiosos. "Som una de les companyies més valorades del sector i satisfem la demanda dels clients més exigents", indica Filippi. Per posar en context econòmic les seves paraules, una nit en una Grand Suite del seu llegendari Orient Express, viatjant des de Venècia fins a Pa-

ris, es pot acostar als 6.800 euros.

"Els viatges que nosaltres preparam no existeixen quan els nostres clients ens els demanen", indica Gonzalo Gimeno, creador d'Elefant Travel, que dissenya viatges a la mesura dels seus clients a l'estil dels antics sastres: anant al domicili dels futurs viatgers per saber què necessiten i teixint un

producte exclusiu... I això també té un preu que pot suposar una inversió des de 1.000 euros per persona i dia. "No oferim mai res que no hàgim provat abans", afirma Gimeno amb un mig somriure; entre ell i el seu equip han recorregut més de 80 països des del 2004, i han conegut i provat el més singular per als seus clients.

Elefant Travel se centra en la clientela madrilenya, mentre que a Barcelona la gamma alta està coberta per especialistes com Atlàntida, Bru&Bru o Bontur. Aquesta última és l'agència de Rafael Garcia-Planas Marcet, molt discret a l'hora de revelar qui són els seus clients o quant factura, una prudència heretada de la seva família, però sí que reconeix que cada vegada hi ha més persones que volen gaudir d'un viatge ben dissenyat i que hi ha un sector de la població que no posa objeccions als preus, ja que vol gaudir del limitat temps lliure de la millor manera possible. "Aquesta és la nostra missió, i per bé o per mal en aquest sector estem disponibles les 24 hores per als nostres clients", confessa.

L'Organització Mundial del Turisme va xifrar el creixement de tot el sector en un 7% el 2017, malgrat que el segment de la gamma alta viatgera va créixer el triple, fins a un 18,1%, una xifra que demostra la bona salut del viatge com a experiència de les butxaques més folgades, que tendeixen a preferir més l'experiència i el record que el producte de luxe en si... o perquè ja en tenen. ●

## Amb 310 agències i 2.000 dissenyadors de viatges de luxe, Traveller Made factura 2.000 milions a l'any

1873, va fer que els dos pobles es convertissin en un lloc de moda i descans per a la cort imperial i la burgesia parisenc. Avui es podrien considerar aquells primers estiuejants els avantpassats del turisme de luxe, un sector que actualment viu temps d'esplendor.

Va ser precisament entre aquests dos llocs on es va celebrar fa unes quantes setmanes el congrés de Traveller Made, un grup fundat per Quentin Desurmont que té com a socis 310 agències i

## El luxe a Espanya

● La consultora Knight Frank ha radiografiat el sector del luxe a Espanya amb el seu últim estudi: supera uns 6.000 milions d'euros de facturació a l'any i se centra en quatre mercats. Barcelona és la ciutat líder en compres, amb un 32% del mercat d'alta gamma, seguida per Marbella, amb un 26%; Madrid, amb un 17%, i les Balears –sobretot Eivissa–, amb un 15%. Per entendre quins són els seus atractius, els tres primers llocs d'aquesta despesa l'ocupen el calçat, la perfumeria i els productes turístics, d'acord amb les dades que té l'Associació Espanyo-

la del Luxe, amb seu a Barcelona. Una altra companyia que disposa de xifres interessants és Global Blue, especialitzada en processament de divises i compres lliures d'impostos a tot el món. Al seu informe del mercat de les compres el 2017 destaca el creixement del turisme de compres de productes i experiències exclusives, i la Xina, Rússia, els països del Golf, l'Argentina i els Estats Units són els principals clients. Pràcticament una de cada tres compres del sector és del turisme xinès. La seva despesa mitjana en béns de luxe en les visites a Espanya se situa en 1.000 euros al dia. ●

## iTravex es dispara amb el turisme ucraïnès

### Aintzane Gastesi

El receptiu turístic iTravex, especialitzat en turisme rus i dels països de l'Est d'Europa, ha disparat la clientela procedent d'Ucraïna l'últim any, coincidint amb l'exempció del visat per als ciutadans ucraïnesos que viatgin a països de la Unió Europea. "Des del canvi de les condicions d'entrada, hem passat d'omplir dos avions cada setmana a rebre set aparells, només a Catalunya, principal destinació d'aquest ti-

pus de visitants", explica Lluís Albert, director general de l'empresa. Des del mes de juliol passat, quan es va aprovar l'acord, la companyia ha passat d'acollir 400 visitants ucraïnesos per setmana a rebre'n prop de 1.500.

L'arribada de ciutadans procedents d'Ucraïna i altres mercats de l'Est com Bielorússia, l'Azerbaidjan o Armènia, va compensar en certa mesura la crisi del turisme rus el 2015. Ara, l'arribada de ciutadans russos s'ha recu-



ARXIU

Lluís Albert,  
director general  
de l'agència  
especialitzada

perat i aquest any l'agència preveu unes 150.000 arribades. Segons les dades de Turespaña, aquest any es preveu arribar a 1,3 milions de turistes procedents de mercats de Rússia i països de l'Est, uns 70% dels quals arriben a diferents destinacions catalanes. "L'arribada de turistes russos s'ha recuperat i fa dos anys que creixem a doble dígit", assegura Albert.

iTravex, amb seu a Barcelona i fundat pels empresaris russos Ellada i Kirill Peskov, ha estat inclosa recentment pel *Financial Times* en el seu rànquing *FT 1000: Europe's Fastest Growing Companies* (Empreses de creixement ràpid), amb un creixement del 339% en el trienni

2013-2016. Els seus propietaris van ser pioners en la introducció del turisme rus i de països de l'Est al mercat espanyol i van fundar iTravex el 2012. La companyia té oficines comercials a Cambrils, Lloret de Mar, Tenerife, Andorra, Praga i Moscou i només a Barcelona disposa d'una plantilla de 60 empleats. Durant la temporada alta, la plantilla supera les 150 persones. Aquest any, l'empresa té previsió de facturar 115 milions d'euros.

Aquest any, la companyia ha començat a treballar com a agència receptiva de dos nous mercats: França i Polònia, per diversificar el seu model de negoci. ●