

## Così Ruralis valorizza piccoli borghi fuori dai percorsi turistici tradizionali

2025-05-30 10:44:22 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2025/05/30/cosi-ruralis-valorizza-piccoli-borghi-fuori-dai-percorsi-turistici-tradizionali/>

*Articolo tratto dal numero di maggio 2025 di Forbes Italia. [Abbonati!](#)* Il turismo si conferma sempre più motore della nostra economia, capace di includere un numero sempre maggiore di destinazioni, anche al di fuori dei tradizionali tour, grazie allo sviluppo di una forma di viaggiatore sostenibile che predilige luoghi dove trascorrere una vacanza all'insegna del family tourism e della riscoperta della natura e delle tradizioni locali. Una tendenza che incontra crescenti favori, offre ai tanti borghi italiani la possibilità di una nuova prospettiva di sviluppo e permette ai proprietari di case di affacciarsi a un mercato come quello degli affitti brevi, che garantisce buone prospettive, anche se richiede attenzione e capacità di posizionamento, oltre a una gestione efficiente.

### La missione di Ruralis

Semplificare la gestione delle case vacanza, ottimizzandone ogni aspetto, è la missione di **Ruralis**, azienda che punta a valorizzare, all'insegna della sostenibilità, in particolare i piccoli borghi che spesso sono rimasti fuori dai percorsi turistici. Ruralis si presenta come una startup proptech che supporta i proprietari di case vacanza nella gestione degli affitti a breve termine e li aiuta a trasformarle in un'opportunità di guadagno. **Nicolas Verderosa**, il fondatore, ricorda le proprie origini in un borgo di tremila abitanti nelle montagne del Sud Italia, dove ha deciso di tornare animato da un'idea imprenditoriale, dopo aver vissuto e lavorato all'estero. "Ruralis è nata nel 2022 con zero investimenti e una grande passione, guardando da una prospettiva diversa la situazione di un territorio caratterizzato da una tendenza migratoria negativa, soprattutto per quello che riguarda i giovani", racconta. "L'idea è stata quella di portare un cambiamento al prodotto e al servizio che si vendeva tradizionalmente, incentivando il turismo e aiutando i proprietari di case a utilizzarle come risorsa economica, nel contesto di un panorama caratterizzato dalla diffusione di formule come la vendita a un euro, che ben illustrano le difficoltà. Oggi abbiamo creato un supporto tecnologico che ci consente di rapportarci con le grandi piattaforme e abbiamo in gestione circa 300 immobili in varie zone d'Italia, seguendo un sistema di condivisione in base al quale se si riesce a conseguire un risultato ci sono vantaggi per tutti, altrimenti non ci sono costi".

### Obiettivi

Ruralis ha un team di 20 professionisti con un'età media di 29 anni. Fornisce un servizio chiavi in mano, sollevando i proprietari degli oneri della gestione quotidiana, aumentando la visibilità online e ottimizzando i guadagni con strategie di crescita mirate, analisi di mercato e della concorrenza e consigli per aumentare la qualità del servizio. L'obiettivo è **migliorare la presenza digitale**, creando e ottimizzando gli annunci, pubblicandoli su oltre 100 agenzie e gestendo strategie di pricing dinamico. Inoltre, grazie ai sistemi di intelligenza artificiale di analisi del mercato, i prezzi vengono adeguati all'andamento generale. "Lo sviluppo di un sistema turistico in destinazioni come gli antichi borghi aiuta in modo notevole l'economia locale e ha un impatto sociale importante, creando anche scambio e nuove relazioni, rilanciando aree del nostro Paese che hanno assistito al fallimento di ogni politica di rilancio", continua Verderosa. "Il nostro è un target che non sempre trova spazio facilmente sulle grandi piattaforme, più attente alle grandi destinazioni, e ha bisogno

di essere promosso adeguatamente”.

### **Tra antico e moderno**

Uno sviluppo turistico che guarda, insomma, a un rapporto tra antico e moderno, tra la nobiltà dei borghi con il loro fascino e la pragmaticità di un’infrastruttura tecnologica in grado di promuoverli. “Il nostro obiettivo non è solo aumentare il numero di alloggi gestiti, ma anche migliorare il supporto tecnologico, per intercettare sempre più facilmente la domanda su scala internazionale e offrire servizi qualificati”. Ma c’è anche un desiderio di crescita economica, nel nome di un investimento sostenibile. Come dimostra l’avvio di una campagna di crowdfunding, con una quota minima d’ingresso di 250 euro per diventare soci dell’azienda, attivata dopo aver declinato le offerte di diversi grandi gruppi di investimento. Una sorta di azionariato diffuso, in un’ottica di condivisione del progetto.