



The Red House Company

Company Profile

Company Profile

La storia

The History

The Red House Company nasce a Venezia nel 2009, mettendo a frutto l'esperienza manageriale di Caroline Gucchierato e Marco Malafante.

“Casa Rossa” è il nome del primo immobile gestito ad affittanza turistica; dopo anni segnati da una crescita costante l'azienda gestisce oggi più di 50 immobili di pregio.

Obiettivo dell'azienda è di ottenere la massima valorizzazione degli investimenti immobiliari a Venezia, offrendo nuovi standard di servizio ai visitatori.

Per raggiungere questo obiettivo The Red House Company ha scommesso sullo sviluppo sinergico tra tecnologia e cultura aziendale del lavoro, mantenendo negli anni un costante investimento in ricerca affiancato da un aggiornamento di formazione continuo del proprio personale.

Caroline Gucchierato viene dal mondo del grande associazionismo.

A 28 anni diventa la più giovane dirigente donna di Confindustria nella storia della confederazione. Successivamente consegue un Master alla Bocconi in Business Administration.

Marco Malafante invece è cresciuto nella gestione del reparto vendite di aziende internazionali, arrivando a ricoprire il ruolo di Country Manager ed

The Red House Company was founded in Venice in 2009, capitalizing on the managerial experience of Caroline Gucchierato and Marco Malafante.

“Casa Rossa” is the name of the first property that was managed as a tourist rental. After years of steady growth and development, the company now manages more than 50 high-end properties. The company's objective is to enhance real-estate investments in Venice, offering new standards of service to visitors.

To achieve this objective, The Red House Company has focused on the combined development of technology and corporate work culture, with a steady investment in research and a regular update of staff training.

Caroline Gucchierato comes from the world of associations. At the age of 28, she became the youngest female executive of Confindustria in the history of the confederation. She subsequently obtained a Master's degree in Business Administration from Bocconi University.

Marco Malafante instead worked in the management of the sales departments of international companies, even holding the role of Country Manager and Executive Board Member for Bell Microproducts.



Caroline Gucchierato e Marco Malafante
Caroline Gucchierato and Marco Malafante



Appartamento gestito dal 2023
Apartment managed since 2023



Appartamento gestito dal 2016
Apartment managed since 2016

Executive Board Member per la Bell Microproducts Inc.

Nel 2014, arrivati a gestire decine di case diverse Marco decide di partecipare a fiere internazionali di questo settore giovane ed in costante sviluppo tecnologico.

Grazie a questa intuizione, The Red House Company entra in contatto con una comunità di più di 6000 aziende americane ed europee che operano in questo mercato, trovando un luogo di confronto internazionale che ha portato l'azienda a investire su prodotti tecnologicamente avanzati: a partire dal 2014 The Red House Company è l'azienda di affittanza turistica più tecnologicamente avanzata in Italia. L'obiettivo è settare sempre nuovi standard tecnologici e qualitativi per offrire sia ai proprietari che agli ospiti un'esperienza unica in grado di dare sicurezza nella gestione e nel scegliere Red House per il proprio patrimonio e per la propria vacanza.

Tuttavia, questo non deve togliere l'apporto umano in entrambe le "business proposition" dell'azienda. La tecnologia ci serve per aiutare il lavoro e aiutare la nostra clientela ad essere aggiornata sui diversi sviluppi dell'immobile, o a chiarire le condizioni e la gestione spazi degli immobili stessi. La

In 2014, having managed dozens of different houses, Marco decided to take part in international fairs in this sector, which was and still is increasingly affected by technological development.

Thanks to this intuition, The Red House Company came in contact with a community of more than 6000 American and European companies operating in this market, finding an international meeting ground that has led the company to invest in technologically advanced products. Indeed, since 2014, The Red House Company has become the most technologically advanced tourist rental company in Italy. Its goal is to always set new technological and quality standards to offer both homeowners and guests a unique experience capable of providing security in terms of the management of properties and in terms of choosing Red House for one's estate and one's holiday.

However, this does not take away the human approach in both of the company's business propositions. We require technology for our work and to help our customers stay updated on the various developments of their properties, or clarify the conditions and management of the properties themselves. Technology helps manage everyone's expectations and make

CAROLINE GUCCHIERATO

Scambio, bellezza e ospitalità: la grandezza di Venezia si fonda da sempre su questi valori, che noi abbiamo fatto nostri.

CAROLINE GUCCHIERATO

Exchange, beauty, and hospitality: The greatness of Venice has always been founded on these values, which we have made ours.

tecnologia aiuta a gestire le aspettative di tutti e a rendere maggiormente "cost-effective" ciascun membro del nostro team. Aggiungere valore e non de-umanizzare il rapporto è una parola d'ordine di Red House.

In questi anni è cresciuta l'azienda ed anche il numero di clienti fidelizzati, entusiasti di come siano aumentate l'offerta e la qualità del servizio. Red House accoglie diverse tipologie di ospiti: dalle giovani coppie di viaggiatori, famiglie di ogni dimensione da 3 a 16 membri, ai manager che coniugano le esigenze lavorative al godimento di un contesto unico, fino ai visiting professor delle Università e delle Fondazioni ed agli esperti curatori di Mostre e padiglioni della Biennale.

È sempre maggiore il numero di coloro che si rivolgono a Caroline e Marco per garantire accoglienza ed ospitalità adeguate ad artisti in visita ed operatori del mondo dell'arte. Per gli stessi motivi Red House Company ha anche molti clienti-business fidelizzati: le aziende sono infatti abituate a lavorare con un interlocutore esperto nel linguaggio "Business to Business" internazionale; un profilo aziendale tanto raro quanto apprezzato nel panorama dell'industria del turismo veneziano.

each member of our team more cost-effective. Adding value and not dehumanizing relationships is a Red House must.

In recent years, the company has grown further, as has the number of loyal customers, enthusiastic of the increased offer and service quality. Red House has different types of guests: From young traveling couples and families of all sizes (from 3 to 16 members), to people combining their work needs with the enjoyment of a unique context, as well as visiting professors and expert curators of exhibitions and pavilions of the Biennale.

The number of people who turn to Caroline and Marco for proper welcome and hospitality for visiting artists and operators in the art world is indeed increasing. For the same reason, Red House Company also has many loyal business customers: Companies are in fact used to working with somebody who is an expert in the international language of "Business-to-Business." A company profile that is as rare as it is praised in the world of the Venetian tourism industry.

I NOSTRI VALORI

Curiosità, entusiasmo, coraggio, fiducia, integrità.

OUR VALUES

Curiosity, enthusiasm, courage, confidence, integrity.

• Inizio attività come consulenti e apertura account in Homeaway, Tripadvisor e altri siti minori. Gestivamo 1 appartamento, The Red House

—
Start of the business activity as consultants, opening accounts on Homeaway, Tripadvisor, and other smaller websites. Management of 1 apartment, The Red House

2009

2010

• Nasce The Red House Company, a fine anno gestiamo 8 appartamenti e abbiamo un sito: www.venietiam.com

—
Foundation of The Red House Company. By the end of the year, we were managing 8 apartments and had a website: www.venietiam.com

• Dopo 6 mesi di ricerche e demo, implementiamo un channel manager ed entriamo a far parte dell'associazione mondiale dei property managers VRMA.

—
After 6 years of research and demos, we implemented a channel manager and became part of the VRMA global association of property managers.

2014

2015

• Ci associamo a Confindustria Venezia. Gestiamo 35 appartamenti. Viene commissionato e finito il nuovo sito www.veniceredhouse.com

—
Partnership with Confindustria Venezia and management of 35 apartments. A new website was commissioned and finished: www.veniceredhouse.com

• Ampliamo significativamente il nostro portafoglio, a fine anno gestiamo 52 appartamenti. Ideiamo un software custom. Da questo momento, il nostro personale effettua il check in digitale direttamente on site con tablets.

—
Our portfolio expanded significantly and by the end of the year we were managing 52 apartments. We Custom software design: From this moment, our staff began carrying out digital check-ins directly on site with tablets.

2016

2017

• Implementiamo un Dynamic pricing manager, riprendiamo tutti gli appartamenti con tecnologia 3D, siamo i primi e gli unici in Italia ad avere questa tecnologia nella nostra industria.

—
Application of a Dynamic Pricing Manager and photoshoots of all apartments with 3D technology. At this time, we were the first and only in Italy to have this technology in the sector.

2020

• Abbiamo apportato un cambiamento fondamentale alla nostra organizzazione e strategia abbiamo cambiato software e professionisti.

—
Fundamental changes to our organization and strategy, as we changed software and professional staff.

2023

• Superati i €2,5M di giro d'affari. Abbiamo creato un nuovo team. L'azienda riprende l'espansione del portafoglio

—
Having exceeded €2,5M of turnover, we created a new team and went back to expanding our portfolio.



Enjoy your dream

— Un'esperienza che inizia prima di arrivare —

Enjoy your dream

— An experience that begins even before your arrival —

LA QUALITÀ PER GLI OSPITI

Il Lusso Accessibile

QUALITY FOR GUESTS

Affordable Luxury

Negli ultimi anni il Web ha rivoluzionato il modo di viaggiare. Sin dall'inizio The Red House Company ha raccolto più di 5000 recensioni di alto gradimento da parte dei suoi ospiti.

Oltre il 30% dei suoi ospiti è rappresentato da clienti di ritorno: un livello di fedeltà fortemente sopra la media, specie per un turismo di città d'arte come quello che interessa Venezia. Questo grazie a ciò che Marco Malafante ama definire Affordable Luxury - il lusso accessibile.

Il 'lusso accessibile' è la garanzia di un'esperienza turistica impeccabile, fin dalla prenotazione: il viaggiatore è in grado di visitare gli appartamenti ed apprezzarne la qualità esplorandoli dal computer di casa, mediante un Virtual Tour immersivo a 360° di ultimissima generazione. Il piacere di affidarsi a The Red House Company è quindi rilanciato da offerte Tutto Incluso, in controtendenza rispetto alla pratica, purtroppo sempre più diffusa, di ricarico dei "servizi aggiuntivi": senza ulteriori sorprese il cliente potrà così godersi appieno la vacanza.

Arrivato a Venezia l'ospite trova una casa assolutamente in ordine, ed il team di The Red House Company pronto a consigliarlo ed aiutarlo. Il piacere dell'esperienza straordinaria di vivere in una casa a Venezia, unita alla professionalità e alla sicurezza garantite da un servizio affidabile: questo per Caroline e Marco è vero lusso.

The web has completely revolutionized the way we travel. Since its inception, The Red House Company has collected more than 5,000 highly rated reviews from its guests.

Over 30% of its guests are return customers, which is a level of loyalty that is well above average, especially for art city tourism like the one involving Venice. This is thanks to what Marco Malafante likes to define as 'Affordable Luxury'.

'Affordable Luxury' guarantees an impeccable tourist experience, right from the moment of booking: The traveler is able to visit the apartments and appreciate their quality by exploring them from their home computer through our latest generation, 360° immersive virtual tours. The pleasure of relying on The Red House Company is also raised by All-Inclusive offers, which is in contrast to the increasingly widespread practice of charging for "additional services": The customer will be able to fully enjoy their holiday without any surprises.

Once in Venice, the guest will find a clean and tidy house, and the team of The Red House Company always ready to advise and help. The pleasure of an extraordinary experience living in a real house in Venice, combined with the professionalism and safety guaranteed by a reliable service: This is what Caroline and Marco find to be true luxury.



Appartamento gestito dal 2015
Apartment managed since 2015



Appartamento gestito dal 2018
Apartment managed since 2018

MISSIONE

The Red House Company crede nel turismo di qualità per la valorizzazione delle attività locali che sono una ricchezza culturale. Ci impegniamo ogni giorno ad offrire un servizio eccellente e dedicato. Il nostro sviluppo è frutto di un lavoro di gruppo in cui ogni persona collabora a rendere unica e speciale l'accoglienza degli ospiti e la valorizzazione degli immobili.

MISSION

The Red House Company believes in tourism of quality, aimed at valorizing local activities that are a cultural treasure.

We strive every day to offer an excellent and dedicated service.

Our development is the result of hard team work, in which each person collaborates both to welcome guests and valorize properties in a unique and special way.

LA QUALITÀ PER I PROPRIETARI

La Cultura Aziendale

QUALITY FOR HOMEOWNERS

Corporate Culture



Appartamento gestito dal 2010
Apartment managed since 2010

The Red House Company è un'azienda strutturata per curare ogni aspetto della gestione degli appartamenti tramite personale interno, senza delegare l'attenzione al più piccolo dettaglio a società esterne. L'obiettivo è stabilire nuovi standard nel mercato delle affittanze turistiche, aumentando così il valore del ritorno economico degli appartamenti.

L'organizzazione aziendale del lavoro prevede che ogni soggetto dell'organigramma aziendale - dagli amministratori agli addetti alle pulizie - sia parte di un processo produttivo orientato al conseguimento del massimo profitto, attraverso l'ottimizzazione delle risorse disponibili: fattore imprescindibile per il raggiungimento di obiettivi di crescita.

In questo modo, infatti, la qualità dell'esperienza degli ospiti è assicurata, mentre l'appartamento è sempre in ordine e funzionante, grazie ad una costante manutenzione e ai controlli di qualità. Il costante aggiornamento tecnologico è inoltre l'aspetto cruciale per un mercato che ha visto negli ultimi anni una crescita

The Red House Company is structured so as to attend to every aspect of apartment management through internal staff, without delegating anything to external companies. The objective is to establish new standards in the tourist rental market, increasing the value of the economic return of the apartments.

The corporate organization of work requires that every person in the company organization chart — from administrators to cleaners — is part of a production process oriented towards achieving maximum profit through the optimization of available resources. This is an essential factor for our growth targets.

Indeed, in this way the quality of our guests' experience is ensured and our apartments are always tidy and functioning, thanks to steady maintenance and quality controls. Constant technological updating is also a crucial aspect for a market that has seen exponential growth due to the revolution in tourism and ways of

I PUNTI STRATEGICI

- Organizzazione aziendale del lavoro
- Formazione attenta del personale
- Costante aggiornamento tecnologico

KEY POINTS

- Corporate organization of work
- Careful staff training
- Constant technological updating

esponenziale proprio grazie alla rivoluzione del turismo e del modo di viaggiare apportata da Internet.

Red House è stata tra le prime aziende in Italia a dotarsi di un sistema di Revenue Management in grado di gestire dinamicamente il prezzo degli appartamenti rispetto alla domanda di mercato. Grazie a questo Dynamic Pricing System, The Red House Company è in grado di adattare in tempo reale il prezzo degli appartamenti alla richiesta di mercato. A fronte di un turismo che ha perso la rigida stagionalità di un tempo, un sistema dinamico di aggiustamento del prezzo consente di aumentare il numero di prenotazioni ed essere presenti nel mercato, in continua crescita, del "Last Minute". Questa strategia commerciale, accessibile in passato solo alle grandi compagnie aeree ed alberghiere, oggi è a disposizione anche del settore delle affittanze turistiche, e questo implica naturalmente un incremento del profitto annuo degli appartamenti locati.

traveling brought about by the Internet.

Red House is the first company in Italy to have equipped itself with a Revenue Management system capable of dynamically managing the price of apartments in relation to market demand. Thanks to this Dynamic Pricing System, The Red House Company is able to adapt the price of the apartments to the market demand in real time. In response to a tourism that has lost the rigid seasonality of the past, a dynamic price adjustment system allows us to increase the number of bookings and be present in the ever-growing Last-Minute market. This commercial strategy — which was accessible in the past only to large airlines and hotel companies — is now also available to the tourist rental sector, and this naturally implies an increase in the annual profit of the rented apartments.

But the guest's experience begins long before his/her arrival in the city: It starts at the time of booking. This is



Appartamento gestito dal 2022
Apartment managed since 2022

Ma l'esperienza inizia molto prima che l'ospite arrivi in città: al momento della prenotazione. Per questo l'azienda investe costantemente in tecnologie di marketing. The Red House Company è infatti la prima azienda in Italia a utilizzare un sistema di realtà virtuale di ultima generazione, capace di dare al visitatore un'esplorazione dell'appartamento proposto paragonabile alla visita fisica, grazie a un mix tecnologico che unisce misurazioni laser alla fotografia a 360°. Già in fase di prenotazione, il cliente è in grado di navigare letteralmente in ogni angolo dell'appartamento. L'effetto ottenuto è talmente coinvolgente e rassicurante che anche una rivista di business e tecnologia come Forbes ne ha parlato con toni entusiasti.

why the company constantly invests in marketing technologies. The Red House Company is indeed the first company in Italy to use a latest generation virtual reality system, capable of letting the visitor explore the proposed apartment almost like a physical visit, thanks to a technological mix that combines laser measurements with 360° photography. This way, already during the booking phase, the customer is able to literally navigate every corner of the apartment. The effect is so engaging and reassuring that even a business and technology magazine like Forbes has spoken about it enthusiastically.

All this is only possible thanks to a considerable, steady investment

Tutto questo è possibile solo grazie ad un investimento considerevole e costante in ricerca e sviluppo: un impegno economico non affrontabile da un singolo proprietario ma alla portata di una realtà come The Red House Company che a Venezia gestisce più di 50 appartamenti.

Quando professionalità e tecnologia incontrano un prodotto straordinario - l'esperienza di poter vivere per qualche giorno da vero veneziano - tutte le parti coinvolte ne beneficiano economicamente: il viaggiatore, che riceve numerosi e preziosi servizi ad un prezzo contenuto; il proprietario, che vede crescere ogni anno i profitti ricavati dal suo appartamento; Venezia, che trova negli ospiti di The Red House Company una risorsa economica e culturale sostenibile.

in research and development. This economic commitment could not be faced by a single owner; however, it is within the reach of a company like The Red House Company, which manages more than 50 apartments in Venice.

When professionalism and technology come together for an extraordinary product — the experience of living like a true Venetian for a few days — all parties involved benefit economically: The traveller, who receives numerous and valuable services at an affordable price; the owner, who sees the profits from his apartment grow every year; and the city, which finds a sustainable economic and cultural resource in the guests of The Red House Company.

USO DELLA TECNOLOGIA

Esperienza immersiva grazie alla
visione 3D degli appartamenti

USE OF TECHNOLOGY

*Immersive experience given
by 3D virtual tours of the apartments*



Dollhouse
Dollhouse



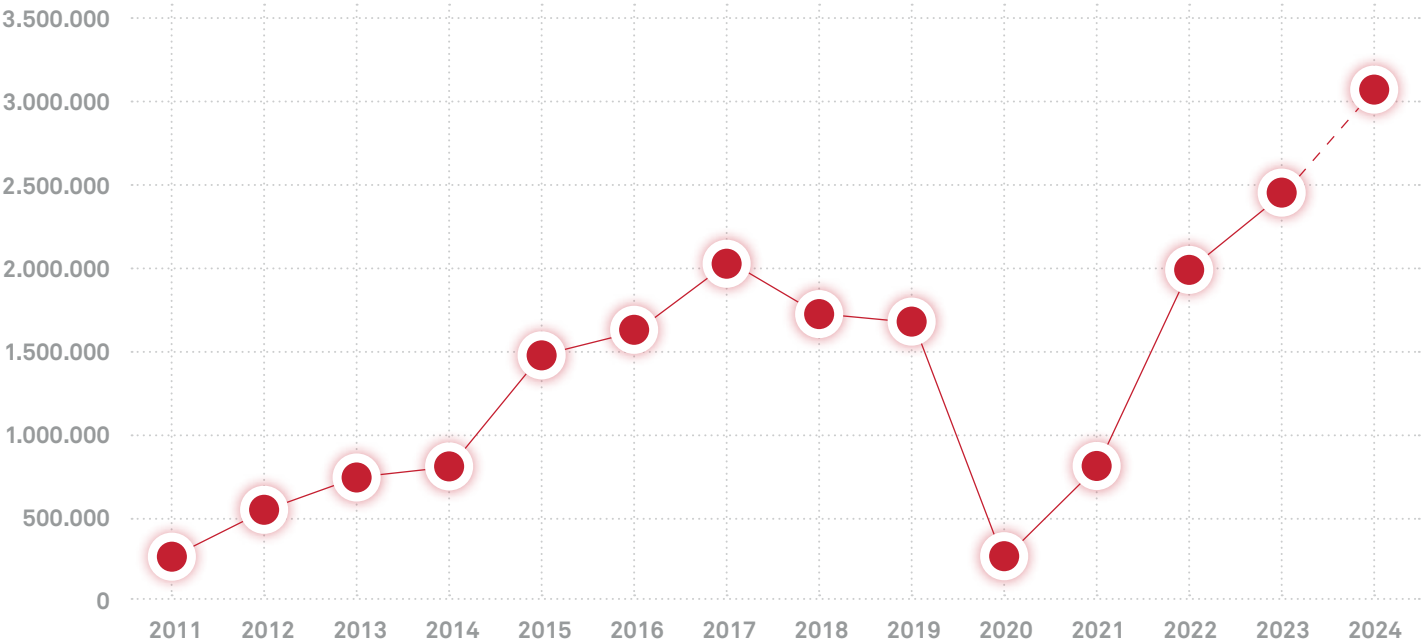
Appartamento gestito dal 2022
Apartment managed since 2022

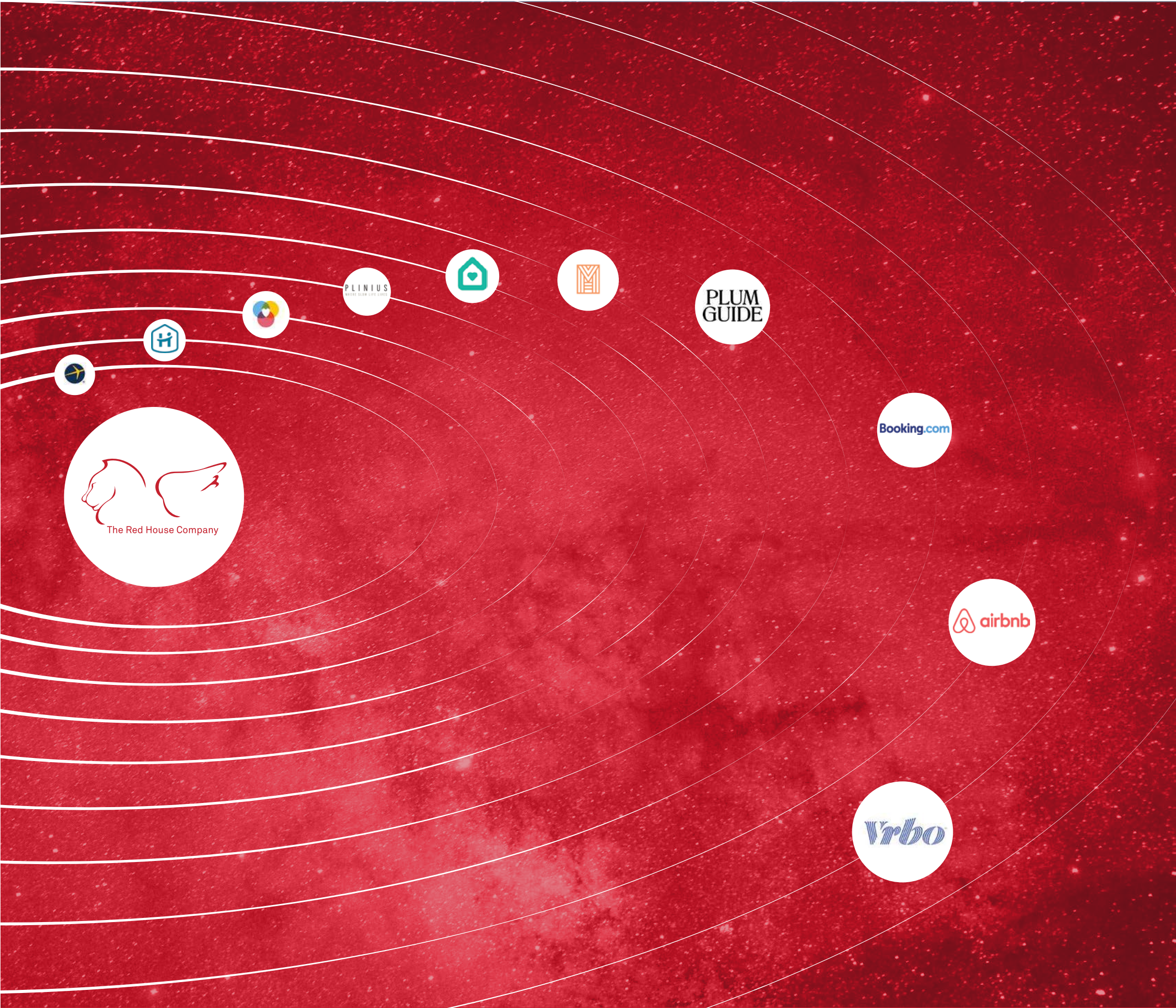
Giro di affari complessivo

Overall turnover

The Red House Company, fatto salvo il periodo pandemico, è sempre cresciuta in termini di giro d'affari aumentando continuamente il fatturato per ogni appartamento e complessivamente.

Apart from the pandemic period, The Red House Company has always grown in terms of turnover, continuously increasing the turnover for each apartment and in general.





I NOSTRI PARTNER

Il nostro ecosistema

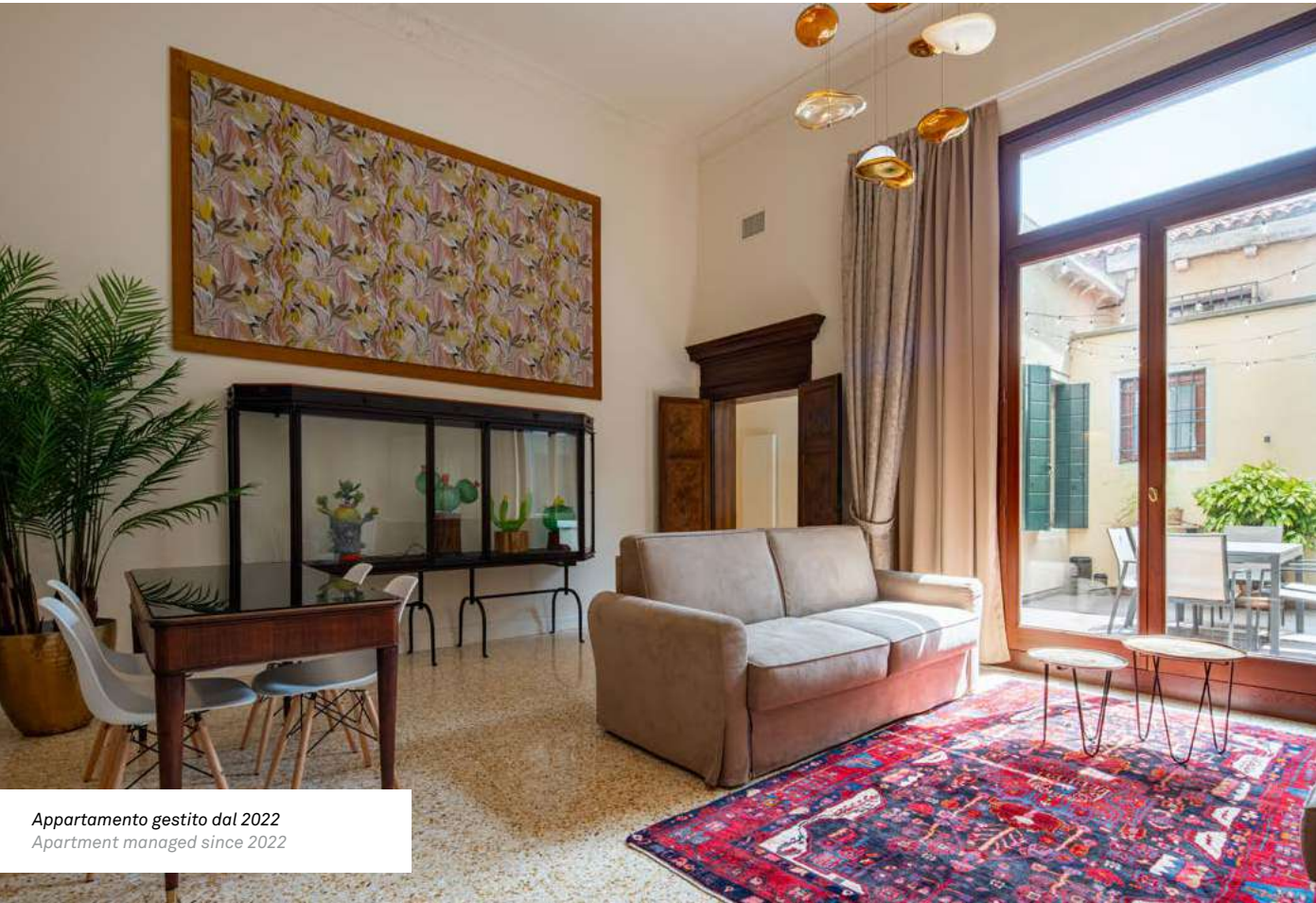
OUR PARTNERS

Our ecosystem

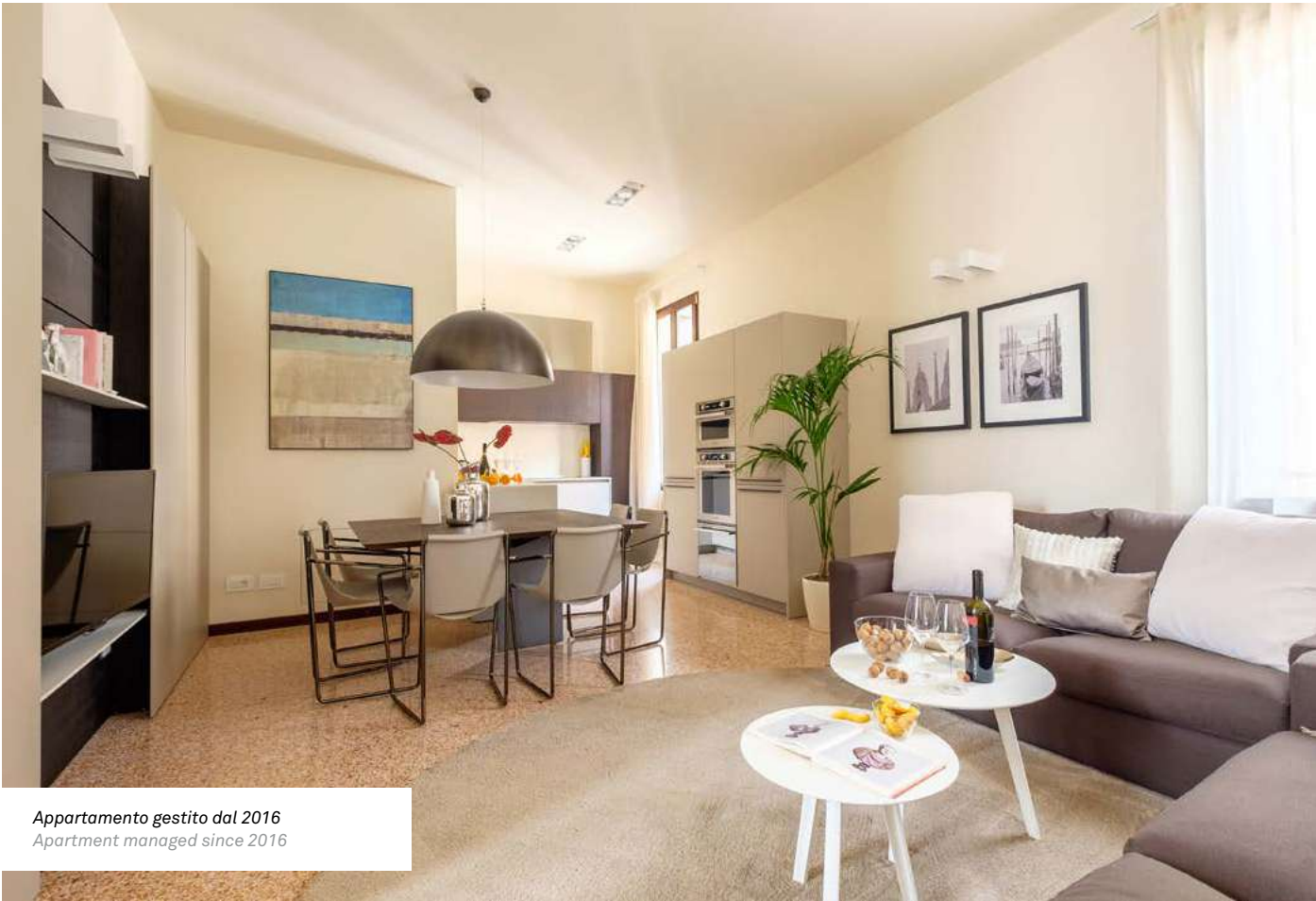
I partner attuali di Red House nel posizionamento degli immobili da noi gestiti

Today's Red House partners, positioned according to the properties we manage.

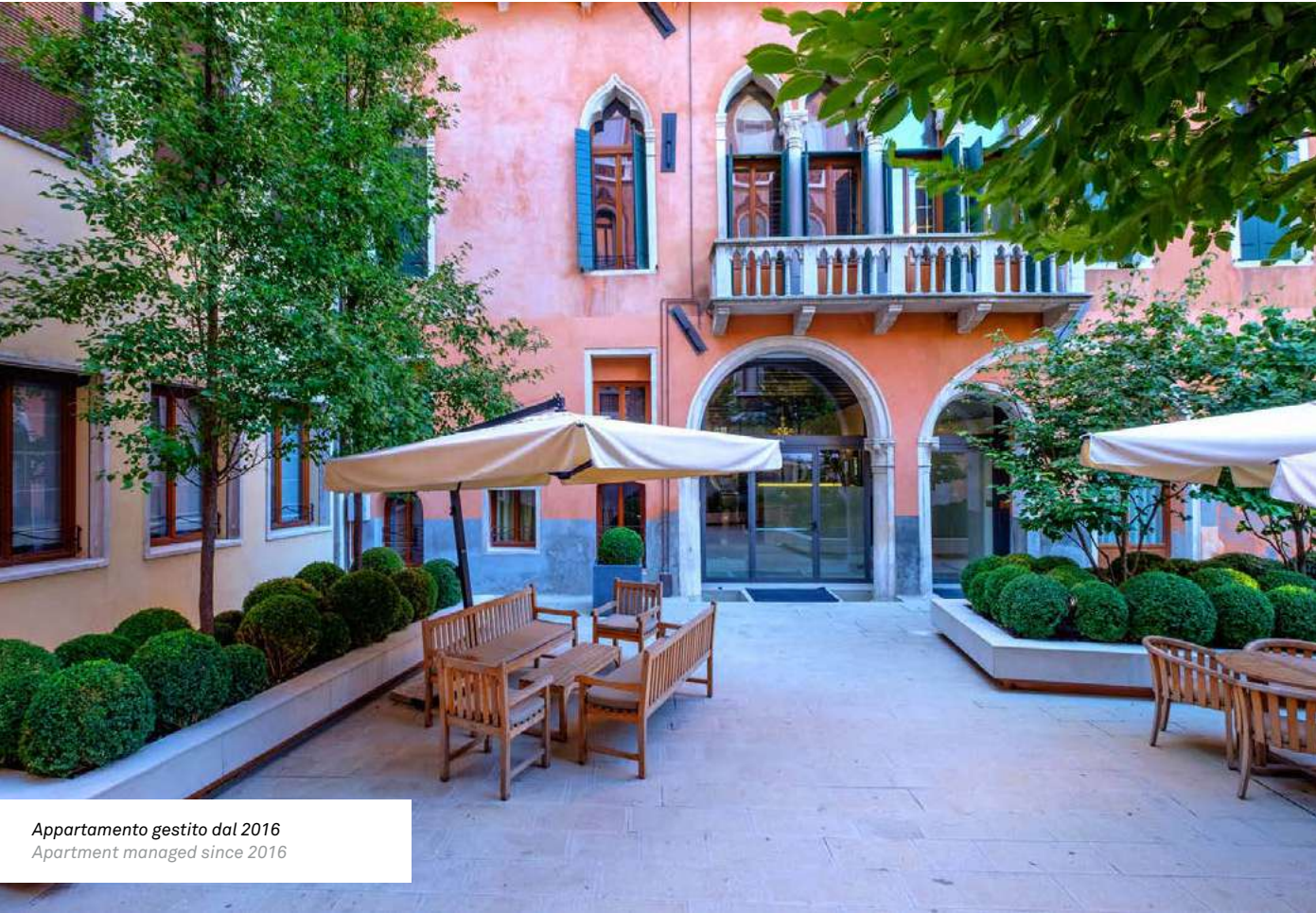




Appartamento gestito dal 2022
Apartment managed since 2022



Appartamento gestito dal 2016
Apartment managed since 2016



Appartamento gestito dal 2016
Apartment managed since 2016



Appartamento gestito dal 2017
Apartment managed since 2017



Gestiamo la tua casa
come fosse la nostra

— Property management —

*We manage your home
as if it were our own*

— Property management —



— Gestione Immobiliare e Burocratica
— Property and Administrative Management

- Assistenza e consulenza nella fase di allestimento e preparazione dell'immobile
- Gestione delle pratiche per l'apertura dell'attività presso comune e regione
- Riscossione e versamento dell'imposta di soggiorno e gestione degli adempimenti normativi ricorrenti
- Comunicazione puntuale dei dati degli ospiti presenti nell'immobile alla polizia di stato
- Monitoraggio delle condizioni di ogni immobile e verifica degli interventi di manutenzione ordinaria
- Realizzazione di dettagliati report periodici per il proprietario
- Assistance and consultancy during property setup and preparation phase
- Management of the municipal and regional procedures for business opening
- Collection and payment of tourist tax and management of recurring regulatory obligations
- Where appropriate, timely communication of guest data to the state police
- Monitoring property conditions and routine maintenance interventions
- Generation of detailed periodic reports for property owners
- Real-time access of property owners to the booking portal and calendar in order to track progress and earnings
- Transparency — a hallmark of our service — ensures clarity in all transactions



— Marketing e Visibilità
— Marketing & Visibility

- Analisi del comportamento del cliente e valutazione del feedback basate su dati reali provenienti dalla nostra piattaforma di gestione
- Strategia di marketing allineata con eventi stagionali e locali
- Gestione professionale dei social media e servizi fotografici per migliorare l'aspetto visivo
- Servizi di marketing personalizzati per ogni proprietà
- Tour virtuali in 3d per una presentazione completa delle proprietà
- Customer behavior analysis and feedback evaluation based on accurate data from our management platform
- Marketing strategy aligned with seasonal and city events
- Professional social-media management and photo shoots to enhance visual appeal
- Customized marketing services for each property
- 3D virtual tours for a comprehensive showcase of the property



— Prenotazione e Gestione Canali
— Booking & Channel Management

- Gestione dinamica delle tariffe giornaliere per massimizzare il ricavo
- Promozione online multilingue della proprietà per una visibilità potenziata
- Gestione in tempo reale delle richieste e prenotazioni degli ospiti
- Sincronizzazione del calendario con i principali portali di ospitalità: Airbnb, Booking, Expedia, Homeaway
- Dynamic daily rate management to maximize revenue
- Multilingual online property promotion for improved visibility
- Real-time management of guest requests and bookings
- Calendar synchronization with leading hospitality portals: Airbnb, Booking, Expedia, and HomeAway



— Accoglienza e Servizio Clienti
— Welcoming & Customer Service

- Comunicazione tempestiva con gli ospiti prima del loro arrivo
- Coordinamento del trasporto per l'ospite verso la proprietà
- Incontro e accompagnamento alla proprietà da parte di un membro del nostro team
- Assistenza durante il check-in con informazioni essenziali e suggerimenti
- Briefing dettagliato sulle regole della città e della proprietà per una serena permanenza
- Assistenza disponibile 24 ore su 24 durante l'intero soggiorno
- Gestione della procedura di check-out alla fine del soggiorno
- Ispezione approfondita della proprietà per verificarne l'integrità e le condizioni
- Prompt communication with guests before their arrival
- Coordination of transportation arrangements to the apartment
- In-person pick-up and transfer to the apartment
- Assistance during check-in with essential information and local recommendations
- Detailed briefing on city and apartment rules for a smooth stay
- 24-hour assistance available throughout the entire stay
- Handling of check-out procedures at the end of the stay
- Detailed check of the apartment's state to guarantee optimal conditions and satisfaction

MARCO MALAFANTE

Non affittiamo semplicemente case, vendiamo sogni e, investendo in ricerca e tecnologia, siamo capaci di avverare i desideri dei nostri ospiti, senza perdere il tocco umano.

MARCO MALAFANTE

We do not simply rent houses, we deliver dreams; and we are able to deliver them by investing in research and technology without losing the human touch!



The Red House Company

FOUNDERS AND MANAGEMENT
Caroline Gucchierato and Marco Malafante



Ricerca proprietà

Property Finder



Check-in
e relazione con i clienti

*Check-in agents
and customer relations*



Controllo di qualità
e manutenzione

*Quality control
and maintenance*



Webmaster e SEO
Marketing e social media
(AGENZIA ESTERNA)

*Webmaster and SEO
Marketing and social media
(EXTERNAL AGENCY)*



Red Lion Services

FOUNDERS AND MANAGEMENT
Caroline Gucchierato



Squadra di pulizia

Cleaning team



Servizi di lavanderia
e logistica

*Laundry services
and logistics*



Red Lion Services

Red Lion Services

In una città come Venezia, dove l'ospitalità è un elemento chiave per l'economia locale, offrire servizi personalizzati di alto livello costituisce un vantaggio competitivo che garantisce un'esperienza irripetibile per gli ospiti.

Per questo abbiamo creato Red Lion Services di Caroline Gucchierato Sas, la nostra società di pulizie che si occupa di fornire servizi professionali di approntamento immobili ad uso turistico per gli ospiti di Red House Company.

L'approntamento prevede la fornitura di biancheria da camera e da bagno personalizzati con il marchio Red House, e la fornitura di un kit di cortesia per gli ospiti.

Offre inoltre, su richiesta degli ospiti, servizi personalizzati. La fornitura di tali servizi utilizza una metodologia che Red Lion Services ha sviluppato negli anni e che si avvale di protocolli interni, controlli di qualità e la supervisione costante di ciascun servizio erogato.

In a city like Venice, where hospitality is a key element for the local economy, offering high-end personalized services constitutes a competitive advantage that guarantees an unforgettable experience for guests.

This is why we created Red Lion Services by Caroline Gucchierato L.P., our cleaning company that provides professional property prep services for Red House tourist rentals.

This service includes the supply of bedroom and bathroom linens, all personalized with the red House logo, and the supply of a courtesy welcome kit for guests.

Upon guests' requests, it also offers personalized services. The provision of these services is based on a methodology that Red Lion Services has developed over the years, making use of internal protocols, quality controls, and constant supervision of each provided service.



Assistenze certificate
di caldaie e impianti
di raffreddamento

Certified boiler
assistance, and cooling
system professionals



Idraulici
Plumbers



Falegnami
Carpenters



Elettricisti
Electricians



Serraturisti
Locksmiths

Collaborazioni con professionisti

Collaborazioni con professionisti

Gestire gli imprevisti è uno degli aspetti più importanti per la gestione degli immobili. Per questo Red Lion Services ha stretto negli anni accordi con professionisti locali puntuali ed affidabili: idraulici, falegnami, elettricisti, fabbri o impiantisti certificati per caldaie ed aria condizionata, siamo in grado di risolvere tempestivamente qualsiasi emergenza. Red Lion Services sostiene in questo modo la missione di Red House: gestire gli immobili per una clientela che ha tempi ridotti nei soggiorni e che necessita quindi di servizi rapidi ed affidabili.

Poter contare su professionisti che operano nel territorio di Venezia ci permette di contribuire in modo significativo alla crescita dell'economia locale, attraverso la creazione di nuovi posti di lavoro e opportunità di impiego.

Managing unexpected events is one of the most important aspects of property management. For this reason, Red Lion Services has established agreements over the years with punctual and reliable local professionals: Plumbers, carpenters, electricians, locksmiths, and certified installers for boilers and AC units. Therefore, we are able to resolve any emergency, promptly. As a result, Red Lion Services supports the mission of Red House: Managing properties for customers who have short stays and need quick and reliable services.

Being able to count on professionals who operate in the Venice area allows us to significantly contribute to the growth of the local economy by creating new jobs and employment opportunities.



Qualità a Venezia

— Il turismo che fa bene alla città —

Quality in Venice

— Tourism that is good for the city —

A differenza della maggior parte del turismo cittadino, gli ospiti di The Red House Company sono una vera e propria risorsa per il tessuto economico e sociale della città.

Unlike most city tourism, the guests of The Red House Company are a real resource for the economic and social fabric of the city.



Tipologie di turisti che visitano Venezia

Types of tourists who visit Venice

— Day Trippers

Arrivano in pullman o con barconi di linea, acquistano poco o nulla, lasciando alla città soprattutto dei costi di gestione, come lo smaltimento dell'immondizia.

Tempo di soggiorno:

0 NOTTI

— Day Trippers

Arriving by bus or by boat, they shop and buy very little and have the city deal with most management costs, such as garbage disposal.

Time of stay:

0 NIGHTS

— Cruise Tripper

Dormono nelle grandi navi da crociera, sbarcano con obiettivi mirati, tornano per lo più alla nave per mangiare.

Tempo di soggiorno:

1-2 NOTTI

— Cruise Tripper

Having booked their overnight stay on cruise ships, they disembark in the city following targeted stops and objectives, mostly returning to the ship to eat and relax.

Time of stay:

1-2 NIGHTS

— Ospiti di hotel, B&B e locande

Dormono in città ed effettuano spese ed acquisti che ricadono positivamente sull'economia locale.

Tempo di soggiorno:

1-3 NOTTI

— Ospiti di hotel, B&B e locande

These visitors tour, sojourn, shop, eat, and sleep in the city, positively affecting the local economy.

Time of stay:

1-3 NIGHTS

Clienti di The Red House Company

Guests of The Red House Company

— Ospiti degli appartamenti
The Red House Company

Sono veri e propri residenti equivalenti: incoraggiati dai nostri consigli e già interessati ad un'esperienza di "vera vita veneziana", i nostri ospiti comprano in negozi di vicinato, fanno la spesa al mercato del pesce, in sintesi: acquistano 'locale'. Possono rappresentare l'alternativa, per molte attività che ancora resistono sul territorio, tra rimanere aperti e chiudere.

Tempo di soggiorno:

5 NOTTI

QUAL È QUINDI IL GUADAGNO PER VENEZIA?

Innanzitutto il sostegno e la valorizzazione di uno stile di vita unico al mondo. Più concretamente poi, il considerevole ritorno economico per le attività produttive cittadine.

STIMANDO

Budget giornaliero medio di spesa di ogni ospite di The Red House Company

200 €

Tasse di soggiorno versate alle casse del Comune di Venezia

80.000 €

Ogni anno, ripartiti tra negozi, ristoranti, trasporti, musei etc, la città riceve indirettamente

6.000.000 €

— Guests of The Red
House Company Apartments

They are actual equivalents to residents: Naturally inclined toward an "Authentic Venetian" experience and thanks to our inside recommendations, these guests make the most of neighborhood stores and shop at the local fish markets. In short: They buy local. For many commercial activities that still resist in the territory, The Red House Company guests can make a difference between remaining open and having to close.

Time of stay:

5 NOTTI

SO WHAT DOES THE CITY OF VENICE HAVE TO GAIN?

First of all, the support and valorization of a unique lifestyle. Then, more concretely, a considerable economic return for the city's business activities.

ESTIMATING

Budget giornaliero medio di spesa di ogni ospite di The Red House Company

200 €

Tourist taxes paid to the coffers of the Municipality of Venice

80.000 €

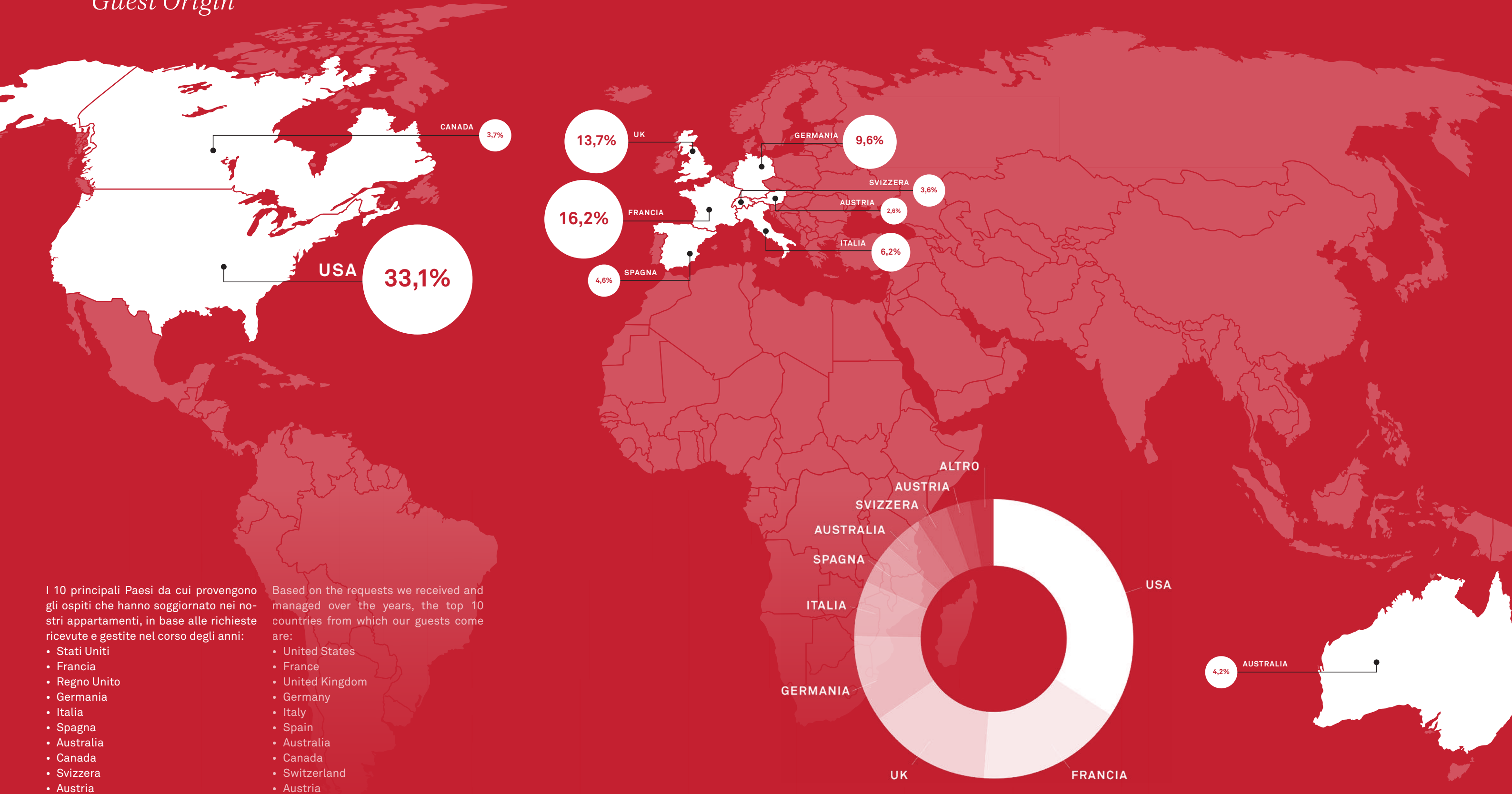
Every year — divided between shops, restaurants, transport, museums, etc — the city indirectly receives

6.000.000 €

Provenienza ospiti

Anno di riferimento	Year of Reference
2022 - 2023	2022 - 2023

Guest Origin



I 10 principali Paesi da cui provengono gli ospiti che hanno soggiornato nei nostri appartamenti, in base alle richieste ricevute e gestite nel corso degli anni:

- Stati Uniti
- Francia
- Regno Unito
- Germania
- Italia
- Spagna
- Australia
- Canada
- Svizzera
- Austria

Based on the requests we received and managed over the years, the top 10 countries from which our guests come are:

- United States
- France
- United Kingdom
- Germany
- Italy
- Spain
- Australia
- Canada
- Switzerland
- Austria

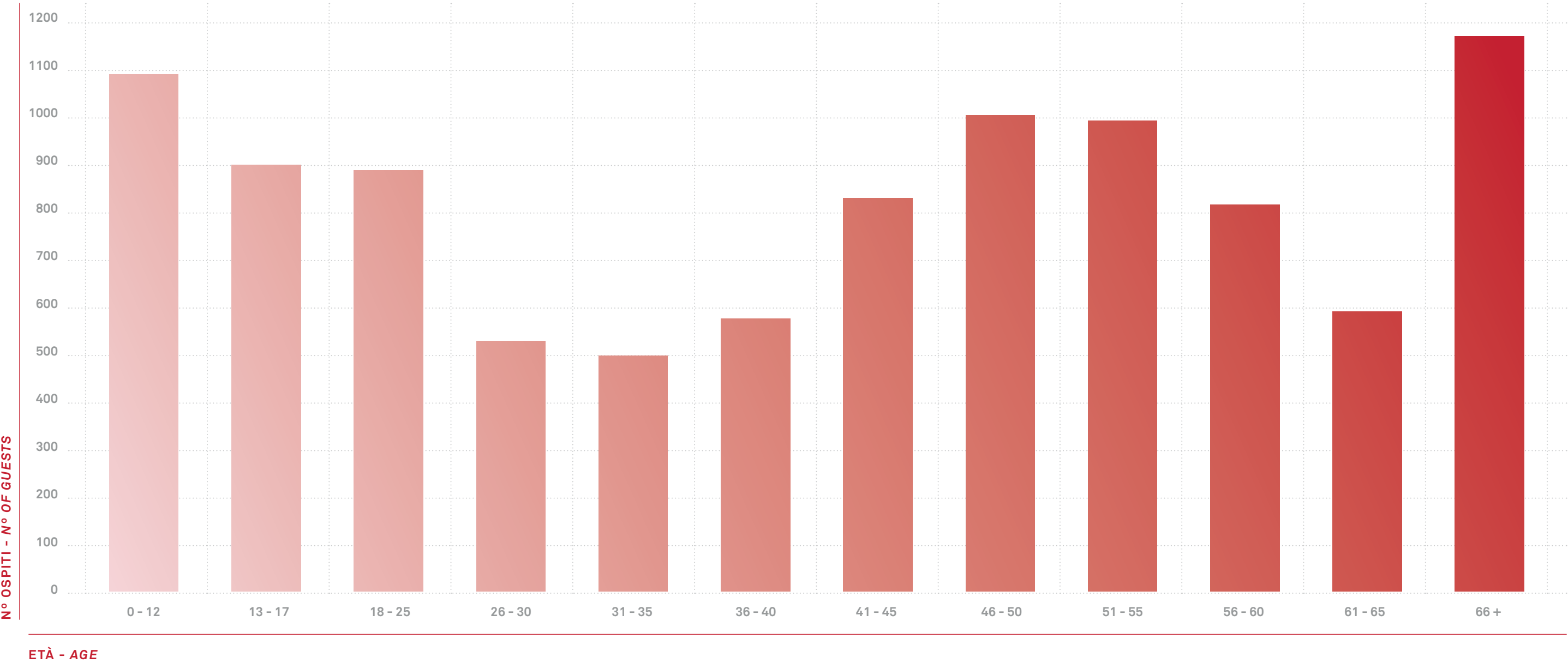
Tipologia di clienti

Anno di riferimento	Year of Reference
2022 - 2023	2022 - 2023

Type of customers

Accogliamo una diversificata clientela di varie fasce d'età, con una predominanza di gruppi composti da più di 4 persone, tra cui famiglie e amici. In aggiunta, registriamo un significativo numero di viaggiatori d'affari e coppie in cerca di un'esperienza romantica durante il loro soggiorno a Venezia.

We welcome a diverse customer base of various age groups, with a predominance of groups of more than 4 people, including families and friends. In addition, we register a significant number of business travelers and couples looking for a romantic experience during their stay in Venice.





Appartamento gestito dal 2015
Apartment managed since 2015

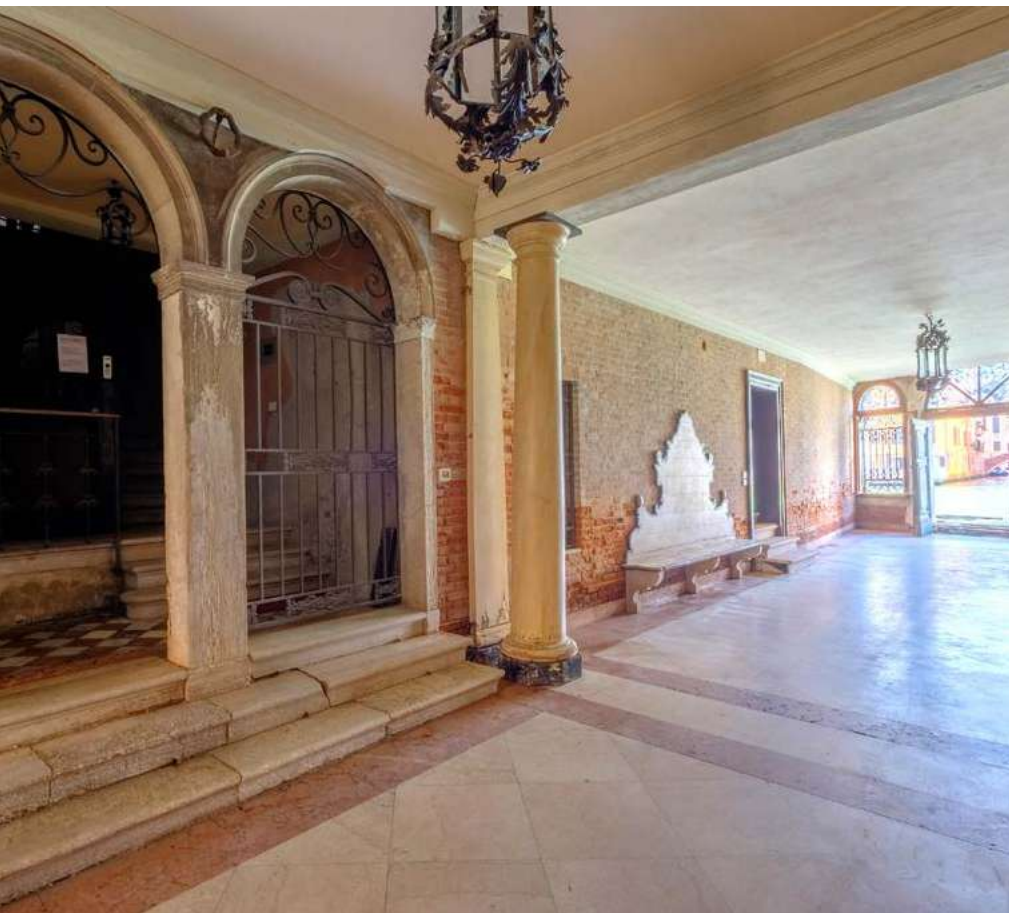
Il nostro percorso, il nostro futuro

Our way, our future

Negli anni Red House è stata testimone attivo di un cambiamento sostanziale nel mercato, da un lato l'aumento esponenziale di immobili e di gestori, non tutti professionali o preparati. Dall'altro abbiamo visto una fortissima spinta all'innovazione tecnologica con la nascita di un vasto numero di aziende in tutto il mondo che propongono soluzioni verticali al settore delle Locazioni Turistiche. Naturalmente, come fu con le “.com” e l'industria informatica legata al web e le web application, si tratta di un new market, una nuova frontiera da esplorare e conquistare. Red House sicuramente non fa parte dei primi pionieri, questo primato appartiene ai property managers della East Coast, i gestori dei cottage in Scozia, i Property Managers in Germania delle grandi città fieristiche, della affascinante regione del Reno e le coste di Sylt. Red House appartiene alla “seconda ondata”, nasciamo quando nasce AirBnB e Booking.com ancora non aveva una sezione per gli appartamenti, Quando VRBO, Homeaway, Tripadvisor, FlipKey, Homelidays, Abritel ed altri erano ancora entità separate, ere geologiche fa. Allora vi erano decine di siti e non vi erano connesio-

Over the years, Red House has actively witnessed a substantial change in the market. On the one hand, the exponential increase in properties and property managers, not all of whom are professional or trained. On the other hand, we have seen a very strong push for technological innovation with the birth of a vast number of companies around the world that offer vertical solutions to the tourist rental sector.

Naturally, as was the case with .coms and the IT industry linked to the web and web applications, it is a new market, a new frontier to explore and conquer. Red House is certainly not the first pioneer, as the record belongs to the property managers of the East Coast, the Scottish Cottage Association, the German property managers of the large trade-fair cities and fascinating Rhine region and Sylt shoreline. Red House belongs to the “second wave”. We came to be when AirBnB was born and Booking.com still didn't have a section for apartments; when VRBO, HomeAway, Tripadvisor, FlipKey, Homelidays, Abritel, and others were still separate entities, many years ago. Back then, there were dozens of sites with no connections between channels.



ni tra i canali, soprattutto non vi erano i “channel managers”, “revenue management software” e “booking engine”, tutto era custom o poco conosciuto.

Iniziammo utilizzando l'Excel e le agende cartacee, con un home office e con tanta voglia, lavorando 15 ore al giorno 7 giorni su 7. Un lavoro difficile ed in salita, ma che dava molte soddisfazioni. Dopo il 2014 il mondo è sostanzialmente cambiato con l'avvento sistematico dei software di gestione e le fusioni delle OTA (Online Travel Agencies) che iniziavano a consolidare il mercato e a diffondersi non più regionalmente ma a livello internazionale. Red House inizia un percorso diverso, molto più tecnologico e decisamente volto ad acquisire conoscenza e metodi già testati all'estero. Cresciamo molto e appesantiamo l'azienda con tecnologie e personale. Nel 2017 raggiungiamo il nostro apice di fatturato e numero di appartamenti, personale e complessità gestionale. Nel 2018 iniziamo a sgonfiare di molto la struttura e con l'avvento della pandemia cambiamo completamente l'azienda. Infatti, già a marzo 2020 abbiamo iniziato a pensare all'azienda diversamente ed iniziamo a prepararci all'inevitabile

Above all, there were no channel managers or revenue management softwares and booking engines: Everything was custom or little known.

We started off by using Excel and paper books, with a home office and a lot of passion and patience, working 15 hours a day, 7 days a week. It was a difficult, uphill battle, but one that gave a lot of satisfaction. After 2014, the world changed with the systematic advent of management software and the mergers of OTAs (Online Travel Agencies), which began to consolidate the market and spread out no longer on a regional level but on an international one. Red House set off on a different path, a much more technological one aimed at acquiring knowledge and methods that had already been tested abroad. We grew steadily while also loading the company with tech and staff. In 2017, we reached our peak in terms of turnover and number of apartments, as well as in terms of staff and management complexity. In 2018, we began to significantly 'deflate' the company structure and, with the pandemic emergency, we changed it completely. Indeed, already in March 2020, we started to redesign the company

e sperata fine del lock-down con una strategia completamente differente. Nel 2023 l'azienda raggiunge un livello di semplificazione ed implementazione tecnologica ideale e può iniziare la programmazione di un periodo di crescita ragionato e incentrato su 3 fattori fondamentali: il miglioramento qualitativo del portafoglio esistente, l'acquisizione di nuove proprietà di pregio, l'organizzazione della comunicazione implementando l'AI (Artificial Intelligence). Ovvero Red House punta con decisione all'aumento qualitativo dell'offerta ed alla crescita e scommette sull'apporto che una automazione specializzata può dare al raggiungimento 24/7 di tutte le domande, le richieste e le problematiche che clienti attuali e futuri possano avere. Oltre a strutturare l'azienda con personale più dedicato a ruoli verticali, ci impegniamo ad essere presenti sempre anche virtualmente.

Il futuro per Red House è nella capacità di essere sempre all'avanguardia tecnologica con l'intento di offrire ai nostri clienti sia proprietari che ospiti un supporto, una consulenza ed un'offerta complessiva di altissimo livello.

and began to prepare for the hoped-for end of the lockdown with a new and different strategy. In 2023, the company reached an ideal level of simplification and technological implementation, kicking off a period of carefully considered growth focused on 3 fundamental factors: The qualitative improvement of the existing portfolio, the acquisition of new valuable properties, and the organization of communication through AI (Artificial Intelligence). In short, Red House aims at increasing by increasing the quality of the offer and by betting on the contribution of specialized automation in managing all questions and requests that current and future customers may have, 24/7. In addition to structuring the company with staff more dedicated to vertical roles, we are committed to being present virtually as well.

For Red House, the future lies in the ability to always be at the technological forefront, with the aim of offering our customers — both owners and guests — support, consultancy, and an offer of the highest level overall.





Esperienza Toscana

— Tenuta Bibbiano —

Tuscan Experience

— The Bibbiano Estate —

Villa in Toscana gestita dal 2021
Villa in Tuscany managed since 2021

Toscana

Toscana

La Tenuta di Bibbiano, nel cuore del Chianti Classico, è l'eredità dei fratelli Tommaso e Federico Marrocchesi Marzi. Fondata nell'XI secolo, si estende su oltre 250 ettari di colline toscane dedicandosi alla coltivazione di cereali e boschi, con impegno per la conservazione della flora e della fauna originali. Legata alla produzione di vino e olio, Bibbiano rappresenta la tradizione autentica della famiglia.

La filosofia della tenuta si basa sull'armonia e la responsabilità, con forte impegno per l'agricoltura biologica e l'uso di vitigni autoctoni. Collaborando con il Consorzio Vino Chianti Classico e l'enologo Giulio Gambelli, Bibbiano offre un'esperienza agrituristica a cinque minuti da Castellina in Chianti. Gli ospiti possono godere di spazi verdi, piscine e spa, vivendo un'ospitalità che li fa sentire parte della famiglia. La struttura promuove la sostenibilità, utilizzando il 70% di energia autoprodotta da un impianto fotovoltaico e gli alloggi sono arredati con materiali naturali toscani. Bibbiano è un luogo unico per un soggiorno indimenticabile, non solo per la tranquillità ma anche per la sua posizione strategica per visitare località turistiche come San Gimignano e Siena, con trasferimenti organizzati per agevolare gli ospiti.

The Bibbiano Estate, in the heart of Chianti Classico, is the legacy of brothers Tommaso and Federico Marrocchesi Marzi. Founded in the 11th Century, it spans over 250 hectares of Tuscan hills and focuses on the cultivation of grain and woodland, with a commitment to preserving the original flora and fauna. Associated to the production of wine and olive oil, Bibbiano represents the authentic family tradition.

The philosophy of the estate is based on harmony and responsibility, with a strong commitment to organic farming and the use of native grape varieties. Collaborating with the Chianti Classico Wine Consortium and winemaker Giulio Gambelli, Bibbiano offers an agri-tourism experience just five minutes from Castellina in Chianti. Guests can enjoy green spaces, pools, and a spa, with a hospitality experience that makes them feel part of the family. The facility promotes sustainability, utilizing 70% of self-produced energy from a photovoltaic system, and accommodations are furnished with natural Tuscan materials. Bibbiano is a unique place for an unforgettable stay, not only for its tranquility but also for its strategic location to visit tourist destinations like San Gimignano and Siena, with organized transfers for guest convenience.



MEMBRI DI - MEMBER OF

VRMA 

SOCI FONDATORI - FOUNDERS

Bre-VE



The Red House Company srl

Legal Office
San Polo 2988 - 30125 Venezia

Headquarter
Santa Croce 2142 - 30135 Venezia

t. +39 041 7792662
info@veniceredhouse.com
www.veniceredhouse.com



veniceredhouse.com

EDIZIONE 2024 — 2024 EDITION