

Spas

orientales en el corazón de BCN

La buen acogida por parte de los barceloneses, motivo del aumento de los centros y de los tratamientos

MARINA MUÑOZ BENITO
BARCELONA

Oriente ha encandilado por completo a los barceloneses. Desde Marruecos y Turquía hasta las islas de Bali y Japón, pasando por las bulliciosas calles de Bangkok y las exóticas y atractivas playas de Tailandia. En Barcelona, a miles de kilómetros de estos tentadores destinos cada vez más populares y asequibles para el común de los mortales, ahora más que nunca Oriente se respira y, sobre todo se siente, en los lujosos spas—nada que ver con algunos dudosos centros de masajes— que con un trato personalizado y una decoración exquisita se han instalado con gran éxito en la ciudad y han contribuido a consolidar en los dos últimos años este mercado, cuya demanda sigue creciendo a día de hoy y está compuesta, en el 85% de los casos, por el cliente local.

Después del pionero Silom Spa, centro tailandés que abrió sus puertas en mayo de 2008 y que ahora, con cerca de 25.000 clientes en su base de datos, acaba de ampliar el local añadiendo una sala relax, nuevos boxes de masaje con jacuzzi y una sala *thai*, y de los baños árabes Aire de Barcelona, han aterrizado nuevos locales como Evasiom Spa, Bangkok Healthy Spa, Bali Spirit y Ambrosia Spa. A la vez, los instigadores siguen ampliando su oferta y servicios. Su objetivo, democratizar el lujo y relax, ofreciendo una experiencia completa, además de prevenir en salud.

Nicho de mercado

«Estuvimos mirando y en Madrid y Valencia había un spa en cada esquina. Y en Barcelona, que siempre somos los primeros, íbamos atra-

dos», explica Eduardo Fernández, propietario de Bangkok Healthy Spa, que abrió hace poco más de un año en la calle Rosselló y que puede presumir de tener unas de las salas de masaje más espaciosas de Barcelona. «Aquí el metro cuadrado es muy caro y los espacios suelen ser pequeños», dice Fernández, que procede del ramo de la sanidad. El éxito, según él, también radica en el cambio de mentalidad de los ciudadanos: «Se ha pasado de curar el dolor a prevenirlo», comenta. Sus propuestas más demandadas: el *tradicional thai*, en *tatami*, y el *thai herbal heat*, de *pindas*. Para las parejas, un porcentaje cada vez más significativo de la clientela de estos spas urbanos —aunque siguen predominando los clientes individuales, de entre 30 a 45 años—, Fernández propone el *Bangkok lovers*, un ritual de tres horas.

Otro relativamente joven es Ambrosia Spa, donde destacan los tratamientos milenarios japoneses, como el *shiatsu* (cuya herramienta son los pulgares de los dedos) y, desde hace seis meses, el masaje con cañas de bambú; y Evasiom, el hermano pequeño de Silom, «que es mucho más lujoso y con todo tipo de terapias orientales, a diferencia de Silom», señala su directora, Elena Atance. «Tenemos mucha ocupación y no podemos dar respuesta a la demanda actual», añade.

Oriente Medio

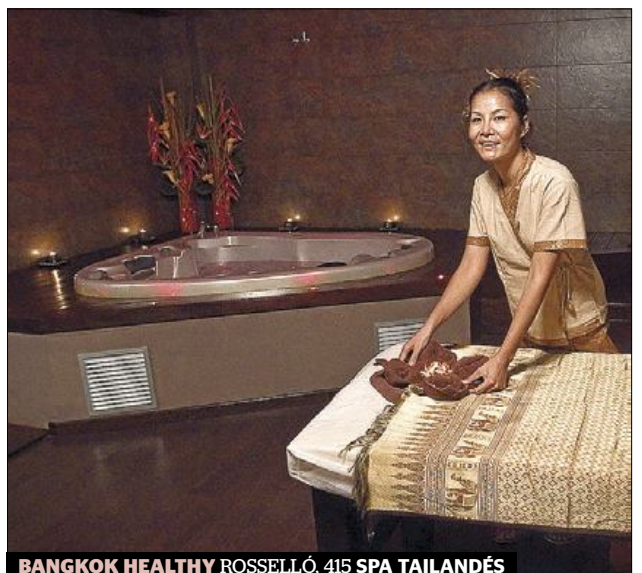
Otros clásicos, que ya llevan tres o cuatro años en la ciudad, conservan su esencia pero amplían servicios. *Rituel d'Orient*, un auténtico *hammam* al más puro estilo de Marruecos y Turquía —pero con un toque más moderno, mucho más higiénico y con una atención personalizada— acaba de poner en marcha el pasado mes de julio el masaje *Supreme de Argán*, el masaje *Califa* (descontracturante) y la depilación oriental con caramelo, a base de azúcar y limón y originaria de Egipto. «Cleopatra ya lo utilizaba, y aquí ha tenido éxito tanto entre mujeres como hombres», señala el propietario, Jérôme



BALI SPIRIT ARIBAU, 59 TRATAMIENTOS Y RITUALES BALINESES



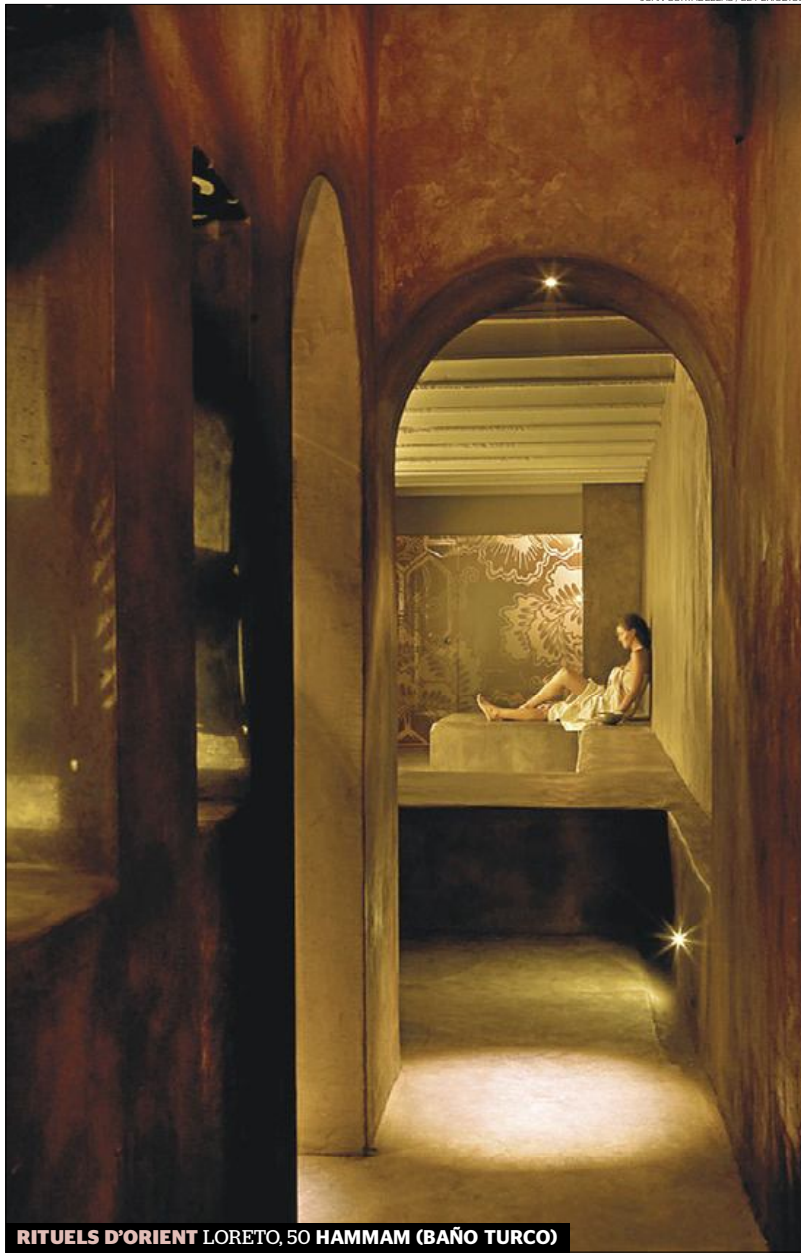
AIRE DE BARCELONA PASEO PICASSO, 22 BAÑOS ÁRABES



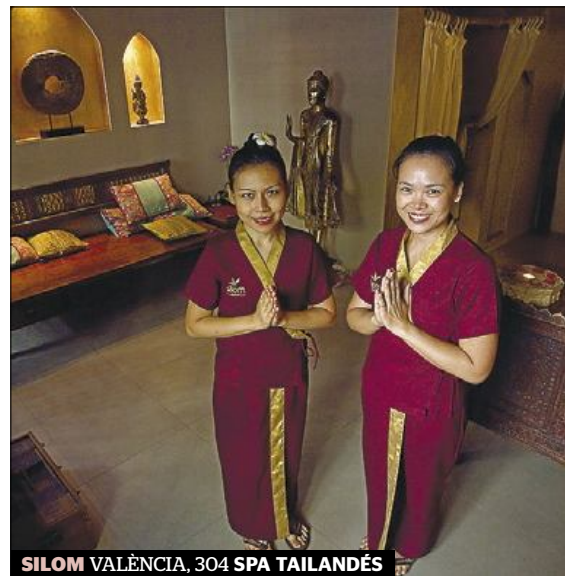
BANGKOK HEALTHY ROSSELLÓ, 415 SPA TAILANDÉS



El 85% de los clientes son locales que buscan disfrutar de experiencias mucho más allá del masaje en sí



RITUELS D'ORIENT LORETO, 50 HAMMAM (BAÑO TURCO)



SILOM VALÈNCIA, 304 SPA TAILANDES



AMBROSIA SPA PASAJE DOMINGO, 9 TAILANDES Y JAPONÉS

JOAN CORTADELLAS / EL PERIÓDICO

Moulin. No obstante, lo más demandado sigue siendo su ritual básico, que se realiza con un auténtico pareo - «al estilo tradicional», señala Moulin-, e incluye la entrada al hammam -que integra dos grandes salas (una a 37 grados y otra a 46), con bancos de cemento de *jadelakt*, una cal marroquí-, y una exfoliación con jabón negro y guante de *kessa*.

Otro grande que también renueva su oferta, quizás el más conocido, son los baños árabes Aire de Barcelona, ubicados en un antiguo almacén de carne a la entrada del Born y cuyo éxito imparable -«gracias, en parte, a la excelente relación calidad precio y al amplio horario [que acaba entre media noche y las dos de la madrugada, según el día]», señala su directora comercial, Olaia Sarasqueta- ha hecho abrir su homólogo hace dos meses en Nueva York. De ahora a Navidad lanzarán, progresivamente, cuatro nuevos tratamientos, entre los que se encuentra el masaje

Aprovechando el carácter social que en los países árabes tienen los baños públicos y los hammams, estilo ágora pública, Rituels d'Orient y Aire de Barcelona también se han lanzado a organizar circuitos privados

Circuitos y salas privadas de los spas triunfan para despedidas de soltera, fiestas y reuniones de empresa

y reservas exclusivas de espacios. Aniversarios, despedidas de soltera y eventos de carácter corporativo, como el regalo de Navidad de la empresa o una reunión informal, tienen cada vez más éxito. Bali Spirit, un sueño preuniversitario hecho realidad hace dos años por la terapeuta Raquel Jiménez -y cuyos tratamientos se realizan con pastas caseras de recetas milenarias-, también los potencia. Por el momento, la velada romántica, que incluye en una gran sala VIP bañeras, tratamientos en cama balinesa y una cena *made in Bali* (informal o gourmet) como colofón de la velada -«y a la que muchas parejas llegan con los ojos vendados, sin saber nada», añade Jiménez- y el Momento chicas son los más demandados. «La idea de este último era hacer algo original fuera del shopping, disfrutar de un espacio íntimo entre amigas», explica Jiménez.

Bonos regalo

Las populares cajas de experiencias y los bonos, que nunca fallan como regalo, han sido otro fenómeno que ha generado cientos de nuevos clientes y han fidelizado a otros tantos. «Hemos pasado de la camiseta al regalo de experiencias», señalan desde Bangkok Healthy que, como complemento a los tratamientos, organiza tardes *thai*, que incluyen un traslado en un simpático *tuc-tuc* a un restaurante tailandés. =