



Ny nordisk udlejningsportal tilbyder luksusvillaer og skræddersyet service

De eksklusive feriehuse er nøje håndplukket, og med en millionindsprøjtning fra forskellige investorer satser Villada på at vokse endnu mere det kommende år. Ambitionen er, at tilbyde et mere attraktivt alternativ til traditionelle udlejningsfirmaer.

Vi ønsker i stigende grad personlige og skræddersyede oplevelser. Det gælder også, når vi holder ferie.



Det er en af de bagvedliggende tanker hos Villada, et kombineret rejsebureau og udlejningstjeneste, som tilbyder eksklusive og spektakulært beliggende feriehuse i foreløbig Italien, Kroatien, Grækenland, Spanien, Portugal, Frankrig, Thailand og Indonesien.

Villada blev etableret i 2014 i Finland og har siden også rodfæstet sig med succes i Sverige. Nu er turen kommet til det danske marked.



”Vi danskere er kendt for at stille høje fordringer og have store forventninger om kvalitet, når det gælder de fleste aspekter her i livet. Vi går heller ikke på kompromis med komfort og sikkerhed. Rejser ingen undtagelse. Samtidig er der en klar tendens til, at danskerne er på udkig efter stadig mere unikke ferieoplevelser. Med en nordisk funderet virksomhedskultur, lokale danske medarbejdere og mere end 600 enestående villaer i Sydeuropa og Sydøstasien tror vi på, at vi kan imødekomme de ønsker og krav, der er på det danske marked,” udtaler Morten Jakobsen, som er ansvarlig for Villada i Danmark.



Mange hjemmesider tilbyder uendeligt mange udlejningshuse og -lejligheder. Følelsen af sikkerhed og troværdighed er dog ofte ikke tilstede på disse sider. Svarer den egentlige indkvartering virkelig til, hvad der lovedes? Dette er ofte en stor bekymring blandt folk som planlægger deres ferie. Villada har det bl.a. som sin ambition at eliminere denne bekymring.



”Vores mål var at skabe en udlejningsservice, som forenkler og strømliner hele villaoplevelsen fra den første kontakt, gennem bookingprocessen og til gæsten befinder sig i villaen. Vi bestræber os på, at gæsterne gennem hele processen skal føle sig sikre på, at deres ferie er i gode hænder. Vi hjælper gæsterne med at finde lige præcis de villaer, som modsvarer deres ønsker og forventninger, og tager ansvar for, at de villaer vi udlejer holder højeste

niveau. På den måde er vi også med til at spare gæsterne for en masse tid,” forklarer Morten Jakobsen.

Erfaringerne fra de nordiske nabolande er med til at skabe optimisme hos Villada. Modellen med at satse behårdt på kvalitet frem for kvantitet vil blive videreført på det danske marked.



“Mere end 5000 rejsende fra Finland og Sverige har holdt ferie i en Villada-villa. Vi er hastigt i gang med at befæste vores position på det nordiske marked og har tredoblet antallet af gæster hvert år siden vi blev etableret for tre år siden,” udtaler Tommi Lehtonen, som er direktør og grundlægger af Villada.

”For os handler det imidlertid ikke om bare at vækste, men om at blive ved med at bevare og helst også forbedre den kvalitet, som vi kan tilbyde vores gæster. Hele ideen med Villada var i udgangspunktet at kunne tilbyde en ekstraordinær service og en perfekt oplevelse fra den første kontakt til ferien er slut. Vi har indtil videre haft stor succes med denne opskrift. Vores kundetilfredsheds ligger i år på 94 pct.,” slutter Tommi Lehtonen.

Kontaktinformation:

Hvis du har brug for yderligere information om Villada, så kontakt venligst:

Villada Travel Group

Tommi Lehtonen (CEO)

e-mail: tommi@villada.fi

phone: +358 44 0117 799.

www.villada.dk

www.villadaholidays.com

Target Tourism, Press

Pia Klitten Sørensen

e-mail: pia@target-tourism.dk

phone: +45 2452 1025

www.target-tourism.dk