

# La seconda casa all'Elba si compra per le vacanze oppure per investimento

**La clientela internazionale punta alla villa con piscina. Gli italiani prediligono appartamenti più centrali. Arcipelago toscano**

**Laura Dominici**

**D**al buio dell'incertezza a inizio stagione, l'Isola d'Elba è ripartita con regole stabilite.

«La maggior parte dei complessi (l'arcipelago conta 200 strutture, 30 villaggi e campeggi per 3,5 milioni di presenze alberghiere e circa 5,5 milioni di presenze extralberghiere, ndr) ha aperto tra metà maggio e i primi giugno – afferma Massimo De Ferrari, presidente degli albergatori locali e proprietario di quattro strutture per un totale di 400 camere – e si tratta del 90% della ricettività totale».

## Perdite contenute per gli hotel

L'arcipelago è comunque riuscito a contenere meglio di altre realtà balneari italiane, le cifre delle perdite nel 2020: si parla di un -25-30% di presenze e fatturato rispetto al 2019, «con luglio e agosto a pieno riempimento». Pur in presenza di un aumento dei costi, gli hotel hanno mantenuto le tariffe del 2019 e «anche per il 2021 i prezzi non sono aumentati», assicura De Ferrari. Al flusso degli italiani quest'estate si uniranno francesi, svizzeri, tedeschi, grazie anche alla riapertura dei voli aerei e al green pass Ue. Dal punto di vista finanziario, la ricettività locale ha beneficiato del fatto di essere costituita da molte strutture di proprietà: «Dalle nostre parti ci sono tanti piccoli proprietari e la percentuale di affittuari è bassa» dice.

## Il mercato immobiliare

Rispetto alla media del mercato immobiliare toscano, che già nel quarto trimestre 2020 ha mostrato dati positivi, le compravendite dell'Elba sembrano ripartite da poco.

«La provenienza della clientela prevista per il 2021 – ha spiegato Andrea Poggianti, relationship manager Toscana di Gabetti Property Solutions – si distribuisce tra il 70% di clienti italiani, con una buona prevalenza di milanesi, e il 30% di clienti stranieri provenienti soprattutto da Svizzera, Germania e Regno Unito».

Secondo l'esperienza di Santandrea Luxury Houses, la clientela internazionale è interessata a comprare ville di lusso sia per trascorrere le vacanze, sia come investimento per affitti *short rent* nelle settimane in cui la villa è libera. La compravendita assume, quindi, un carattere ibrido tra acquisto per investimento e seconda casa. Le caratteristiche richieste sono, oltre alla discesa al mare, una posizione isolata rispetto ai luoghi più affollati, la piscina e le aree esterne per il relax, il parcheggio privato. Le quotazioni, nella zona di Capoliveri, oscillano molto rispetto alla vicinanza al mare, ma in media si va tra i 5.700 e i 6mila euro/mq. Mentre, per ville di pregio, ma con vista sull'entroterra, le quotazioni possono diminuire del 50 per cento. «La clientela italiana – osserva Poggianti – si rivolge prevalentemente a Porto Azzurro e Marina di Campo, optando per appartamenti di due camere e cucina anche senza spazi esterni purché nelle aree centrali o sul lungomare. Per questa tipologia di appartamenti a Porto Azzurro si spende mediamente intorno ai 3mila

euro/mq con punte anche sui 4mila per le aree centrali». Rispetto al versante costiero della terraferma tra la Liguria e Orbetello, dove è aumentata la richiesta di seconde case per effetto della crisi pandemica, l'Isola d'Elba paga in parte il prezzo di essere un'isola e di essere raggiungibile solo con il traghetto. Le compravendite sono stabili rispetto al 2020.

## Le locazioni

Il mercato delle locazioni ha le stesse caratteristiche delle compravendite in termini di target e di prodotto, con canoni intorno ai 1.500 - 2mila euro a settimana per gli appartamenti. Ma per le ville di lusso di circa 10 posti letto si può spendere oltre i 9mila euro a settimana. Rispetto alla stabilità del mercato delle compravendite, i canoni possono subire un sensibile aumento per l'effetto dell'overbooking.

## L'isola del Giglio

L'Isola del Giglio vede delle quotazioni molto elevate vista la poca offerta disponibile rispetto alla domanda elevata. Le quotazioni, infatti, vanno mediamente dai 4.000 ai 6.500 euro al mq e molte delle compravendite hanno carattere di investimento da mettere a reddito. La tipologia più richiesta è l'appartamento, anche per la bassa presenza di ville.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Superficie 18 %