

di Fabio Guglielmi

Guglielmi, Gabetti: le seconde case rivitalizzano l'immobiliare di lusso

Le rilevazioni dell'Ufficio Studi Gabetti, su dati Santandrea Luxury Houses



In questo periodo le seconde case sono tornate protagoniste del mercato immobiliare. Stiamo infatti riscontrando, attraverso la nostra rete di agenzie Santandrea Luxury Houses, un fermento riguardo sia alla compravendita, sia all'affitto di abitazioni di pregio, con preferenza per le mete in grado di assicurare soluzioni e contesto di alto profilo. La stagione estiva, tra l'altro, si presta oltremodo. Le richieste sono particolarmente dinamiche in Liguria e Toscana, nell'isola di Capri in Campania e in Puglia soprattutto nella parte ionica del Salento.

L'emergenza Covid ha di fatto ricreato negli italiani, ma non solo, una forte motivazione per disporre di una seconda residenza. Per quanto concerne le locazioni, chi abitualmente optava per una vacanza all'estero quest'anno ha evidentemente preferito restare in Italia. Così come a livello di compravendita, in molti hanno riscoperto il piacere di fruire di una seconda casa propria.

Come rilevato dall'Ufficio Studi Gabetti, su dati Santandrea Luxury Houses, tra le località top per la clientela di lusso in Liguria abbiamo Portofino e Santa Margherita

Ligure, seguono Zoagli e Camogli. Sul fronte delle richieste in locazione per il periodo estivo, il cliente tipo quest'anno proviene per il 70% dalla Lombardia, mentre il resto dal Piemonte e, in parte, dall'Emilia Romagna, in particolare dalle province di Parma e Piacenza.

Oltre all'appeal delle zone centrali, si riscoprono anche zone più esterne con ampi spazi all'aperto, piscine o jacuzzi con vista panoramica. Guardando ai canoni settimanali, il top si registra a Portofino (oltre i 15.000 euro a settimana servizi inclusi) e Santa Margherita (10.000 euro), le stesse località sono quelle più quotate per il mercato della compravendita.

In Toscana si rileva una richiesta in acquisto e in locazione di soluzioni in villa con almeno 3 camere da letto, dotate di piscina. Le località preferite sono l'Argentario e Forte dei Marmi, oltre alle colline della Versilia per chi è alla ricerca della tranquillità garantita dai rustici.

A livello di tipologie, sono in testa le ville con piscina, ma c'è chi opta anche per soluzioni come i casali ristrutturati, soprattutto in Toscana, o le masserie con terreno in Puglia nella zona di Ostuni e Ceglie Messapica. In tema di dotazioni, è ormai imprescindibile la piscina esterna; per gli immobili sul mare sono ormai requisiti fondamentali il posto barca, l'accesso diretto al mare e, per la locazione, il personale di servizio (compreso uno chef).

Per quanto concerne nello specifico il sud Italia, in Campania sta riscuotendo particolare successo Capri, che vanta tradizionalmente una quota rilevante di turisti italiani ed è molto frequentata anche dagli stessi campani. Nell'isola sono più ambite le ville vicine al mare con piscina e giardino: qui i canoni partono da 2-3.000 euro a settimana. Anche la Puglia sta vivendo un particolare dinamismo sul fronte delle seconde case. Nella parte ionica del Salento, da Porto Cesareo a Gallipoli fino a Santa Maria di Leuca, si stanno vendendo bene le ville con discesa a mare e l'immane pool. Molto attrattivo anche il centro storico di Otranto. Particolare anche la richiesta di masserie, con diversi ettari di terreno, nella zona di Ceglie Messapica e Ostuni, soprattutto da parte di stranieri, inglesi in primis.

Valuteremo dopo l'estate come evolverà il mercato: credo che questa tendenza di rivitalizzazione del mercato immobiliare da parte delle seconde case, adesso motivata da una prima fase emozionale, possa consolidarsi in una seconda fase più concreta. Certo dipenderà da come sapremo gestire il connubio tempo/lavoro, a partire dall'incidenza dell'attività di smart working, necessariamente adottata nel periodo di lockdown e portata avanti anche nel post emergenza da tante società. In questa nuova modalità di vita, la contiguità tra dove si risiede e dove, appunto, si lavora non è più necessaria. È pertanto prevedibile che si vivranno di più le seconde case: verranno pertanto rivitalizzate, adattate alle nuove esigenze e arricchite di ogni comfort. Inoltre, si tenderà ad azzerare ogni problematica di gestione, per potere godere esclusivamente degli aspetti positivi offerti da queste residenze. Si opterà pertanto per soluzioni full service non solo

per quanto riguarda prettamente la casa: diventeranno infatti fondamentali servizi come il food delivery, il charter per la barca o la macchina, il baby sitting. Ed è evidente che più cresce il livello di lusso più aumenteranno i requisiti richiesti, come sta già succedendo questa stagione.

ARGOMENTI

Mercato Affitti Mercato di Lusso/VIP Mercato Residenziale Turismo

PERSONA



Fabio Guglielmi

SOCIETÀ



Gabetti Agency



Santandrea (Gruppo Gabetti)