

## OSSERVATORIO ESTIVO EMMA VILLAS V EDIZIONE

**DALL'HEALIDAY AL "SOUL-STAY": IL 2026 PREMIA LE VACANZE PER NUTRIRE L'ANIMA.  
L'ITALIA TORNA PROTAGONISTA DELL'ESTATE: 1 ITALIANO SU 2 SCEGLIE DI RESTARE E CRESCONO LE  
PRENOTAZIONI IN VILLA SUL 2025 (+3%).  
LA "SOUL-STAY VILLA" È LA RISPOSTA AL DESIDERIO DI PRIVACY, ESPERIENZE E SICUREZZA**

*Emma Villas, l'azienda leader in Italia del vacation rental di ville e dimore di pregio in Italia, presenta la quinta edizione del suo Osservatorio estivo con AstraRicerche.*

### PRINCIPALI EVIDENZE DELL'OSSERVATORIO:

- *Quasi 9 italiani su 10 hanno in programma almeno una vacanza nei prossimi 12 mesi, ma cresce un approccio più prudente e consapevole: calano i viaggi multipli e aumentano le partenze concentrate su un'unica esperienza di valore.*
- *La vacanza ideale è sempre più legata a benessere, natura e autenticità: il 79% vuole entrare in contatto con lo spirito del luogo e oltre 8 italiani su 10 cercano esperienze coerenti con il proprio stile di vita.*
- *La vacanza si vive sempre più all'interno della propria "cerchia": il 36,6% degli intervistati desidera viaggiare con gli amici e il 26,9% punta sulle family reunion. In questo contesto, la villa si conferma il modello ideale per conciliare privacy, convivialità e condivisione selettiva.*
- *La villa risponde ai nuovi bisogni del viaggiatore: privacy, comfort, condivisione selettiva, servizi su misura e maggiore libertà nell'organizzare il soggiorno.*

*Chiusi, 4 giugno 2026* – Nell'estate 2026 cambia il modo di progettare le vacanze. In uno scenario internazionale segnato da tensioni geopolitiche, incertezza nei trasporti, aumento dei costi e maggiore attenzione alla sicurezza, **quasi 1 italiano su 2 dichiara di aver già modificato o di star pensando di modificare i propri piani di viaggio. Gli italiani, però, non rinunciano a partire ma cambiano prospettiva:** meno viaggi frammentati, più ricerca di serenità, semplicità organizzativa e luoghi capaci di far sentire protetti senza rinunciare alla scoperta. È l'anno della 'Soul-stay': **la vacanza dell'anima**, un modello che mette al centro il **benessere interiore, la riscoperta del territorio** e luoghi capaci di far sentire protetti senza rinunciare alla scoperta e al sicuro dallo scenario internazionale incerto. In questo contesto, **l'Italia torna centrale: 1 italiano su 2 la indica come meta principale**, scegliendo quindi di restare dentro i confini nazionali per le proprie vacanze. In parallelo, si afferma un bisogno di protezione: **flessibilità nelle prenotazioni (77,6%), assicurazioni (72,5%) e assistenza professionale (69,9%)** diventano elementi sempre più decisivi nella scelta della struttura e della destinazione. In questo scenario, ville e dimore di pregio si confermano una delle grandi novità del 2026, con **prenotazioni in crescita del +3%<sup>1</sup>** rispetto a quanto lo scorso anno si registrava alla stessa data per la stagione 2025(.

Questa è la fotografia scattata dalla V edizione dell'Osservatorio Emma Villas – azienda leader in Italia nel vacation rental (affitti brevi) di ville e casali di pregio con circa 600 proprietà in Italia e quotata sul segmento Euronext Growth Milan della Borsa Italiana – redatto insieme ad AstraRicerche<sup>2</sup>, che evidenzia come il mutato contesto internazionale si rifletta anche sulla struttura della domanda.

### LA VILLA COME RISPOSTA AL DESIDERIO DI VACANZA PERSONALIZZATA E CON LA PROPRIA "CERCHIA"

Se la propensione al viaggio resta elevata, con l'87,1% degli italiani che dichiara di avere in programma almeno una vacanza nei prossimi 12 mesi, cambia il modo in cui il viaggio viene pianificato: **diminuisce (-13% circa) la quota di chi immagina più vacanze nell'anno, mentre cresce del 6% circa chi prevede una sola partenza.** Non è una rinuncia, ma una selezione più attenta: **budget, tempo e aspettative si concentrano su esperienze più significative, semplici da organizzare e capaci di restituire benessere, anche emotivo.** In questo cambio di paradigma, la villa si conferma una formula particolarmente coerente con i nuovi bisogni del viaggiatore.

**Il viaggio viene costruito attorno alla propria "cerchia",** privilegiando le relazioni con amici e famiglie allargate con cui condividere tempo di qualità in un contesto protetto, rilassato e autentico: **il 36,6% degli intervistati vorrebbe partire con gli amici, mentre il 26,9% punterà sulle family reunion** e cerca un luogo che permetta di stare insieme

<sup>1</sup> Dati Osservatorio Emma Villas, aggiornati al 4 giugno 2026

<sup>2</sup> Indagine su italiani tra i 30 e i 70 anni di classe sociale medio-alta e alta.

senza rinunciare ai propri spazi. A rafforzare questa tendenza, arriva a gran voce anche la richiesta di una maggiore personalizzazione. Il turista del 2026 prende le distanze dalle formule uguali per tutti: **l'81,1% degli italiani cerca esperienze "cucite" su misura, l'80,9% desidera una vacanza coerente con il proprio stile di vita e quasi il 70% rifiuta i pacchetti standardizzati.**

*"I dati del nostro Osservatorio confermano un cambiamento profondo: lo scenario internazionale non frena il desiderio di partire, ma orienta le scelte verso un'idea di lusso più consapevole, in cui sicurezza, qualità del tempo e benessere diventano driver sempre più centrali. Questa evoluzione trova conferma anche nei dati del nostro gestionale: a oggi registriamo una crescita delle prenotazioni del 3% rispetto a quanto lo scorso anno si registrava alla stessa data per la stagione 2025, con oltre 5.800 settimane già prenotate sulle circa 600 proprietà del nostro portfolio. Accanto alla domanda italiana, si rafforza anche quella internazionale, con incrementi significativi da Germania (+32%) e Stati Uniti (+16%), oltre a nuovi flussi da mercati come Singapore e Cina. La spesa media per prenotazione si attesta intorno ai 6.900 euro<sup>3</sup>. In questo quadro si inserisce anche la nuova funzione 'Fai la tua proposta!', che consente all'ospite di partecipare alla definizione del prezzo del proprio soggiorno su una selezione di proprietà. Un modello che trasferisce nel turismo le logiche dell'outlet, mutate dal mondo dell'alta moda e del lusso. Dai nostri dati emerge una domanda sempre più orientata verso esperienze di qualità, autentiche e costruite su misura. In questo contesto, l'Italia torna a essere percepita come una destinazione privilegiata, capace di offrire identità, bellezza diffusa e soluzioni ideali per vacanze da condividere con la propria cerchia di amici e familiari. Non a caso, quest'anno la domanda degli italiani si orienta in media verso ville con 9/10 posti letto, confermando il desiderio di vivere il viaggio come un'esperienza collettiva, ma protetta e personalizzata", ha dichiarato Giammarco Bisogno, Fondatore e CEO di Emma Villas.*

## **DAL MONFERRATO AI TRULLI: NEL 2026 VINCE IL "GENIUS LOCI", LO SPIRITO AUTENTICO DEI LUOGHI**

Nel 2026, scegliere l'Italia non vuol dire accontentarsi di mete già note o prevedibili. Al contrario, il 42,1% degli italiani parte proprio per conoscere luoghi nuovi e meno scontati del Paese, mentre quasi 1 intervistato su 3 dice di voler evitare le destinazioni più congestionate dal turismo di massa.

Cresce così il desiderio di "entrare davvero" nei territori con circa il 79% che vuole scoprire lo spirito del luogo e che desidera conoscere usi e tradizioni locali. **È il ritorno del "genius loci", espressione latina che indica l'anima più profonda e autentica di un luogo, fatta di tradizioni, paesaggi, ritmi e cultura locale.** E così, dalle ville del Monferrato ai trulli di Alberobello, dalle colline della Val d'Orcia ai borghi barocchi della Val di Noto, cresce il desiderio di vivere luoghi capaci di trasmettere identità, atmosfera e connessione con il territorio. Non solo soggiorni per rigenerare l'anima, dunque, ma esperienze capaci di svelare l'anima stessa dei territori, entrando in contatto con la loro autenticità.

## **TRA FALSI-MITI E NUOVI DESIDERI: DA HEALIDAY, A SOUL-STAY, LA VACANZA IN VILLA IN CHIAVE EVOLUTA**

La villa come scelta sempre più diffusa per la vacanza 2026 è un segnale contro tanti falsi miti che accompagnano questo tipo di vacanza. Il prezzo, pur essendo spesso ritenuto una barriera, è ad esempio un fattore che nella scelta pesa meno del previsto: solo 2 su 10 lo indicano come ostacolo. Le principali resistenze riguardano, invece, aspetti legati al **timore che la villa possa trasformarsi in una "casa fuori casa", riportando al centro incombenze poco compatibili con il relax**, come la gestione di spesa e pulizie e la necessità di cucinare.

Ed è proprio qui che la villa mostra la sua evoluzione. Se il 2025 era stato segnato dal fenomeno dell'*healiday* — la vacanza orientata a benessere e rigenerazione— nel 2026 questo trend torna in auge sotto una forma più consapevole con la *soul-stay*. Infatti, la villa viene associata a natura, privacy, relax ma anche esperienze personalizzate e sicurezza, e il **79,0% degli intervistati si dichiara favorevole a questa tipologia di vacanza.** A guidare questa ricerca sono distanza dal caos urbano (70,9%), contatto con la natura (70,0%), comfort e servizi (66,2%), privacy (66,0%) e ritmi più lenti e naturali. **Il vero lusso contemporaneo diventa così il tempo di qualità per il 67,3% degli italiani, insieme alla semplicità organizzativa (62,9%) e al benessere fisico e mentale (62,6%)<sup>4</sup>.**

## **L'EVOLUZIONE DELL'OSPITALITÀ DI PREGIO TRA SERVIZI PERSONALIZZATI E LOGICHE SMART**

In questo percorso di trasformazione evolve anche il modello di Emma Villas, che interpreta la villa come uno spazio capace di alleggerire l'esperienza e adattarsi allo stile di vita di chi viaggia. L'obiettivo è **offrire la massima**

<sup>3</sup> Dati Osservatorio Emma Villas, aggiornati al 4 giugno 2026

<sup>4</sup> Indagine su italiani tra i 30 e i 70 anni di classe sociale medio-alta e alta.

**flessibilità in ogni fase dell'organizzazione:** dalle condizioni di prenotazione e formule di pagamento, alle soluzioni assicurative, fino ai servizi personalizzati - housekeeping, chef privati, esperienze family friendly e attività sul territorio - pensati **per rendere la vacanza davvero autentica e rigenerativa.**

A questa ricerca di flessibilità risponde anche l'introduzione della funzione "Fai la tua proposta!", una novità pensata per scardinare la rigidità dei listini e intercettare le esigenze di una domanda sempre più fluida. Lo strumento si rivolge in particolare a una fascia di viaggiatori incline a prenotare a ridosso della partenza alla ricerca di soluzioni premium a condizioni vantaggiose. Attraverso questo sistema, valido su una selezione di proprietà e periodi specifici, l'utente può avanzare la propria idea di prezzo per il suo soggiorno. Mutuando logiche tipiche del mondo del lusso, il modello ottimizza la gestione dell'inventario, ampliando l'accessibilità a strutture d'eccellenza senza comprometterne l'esclusività e gli elevati standard di servizio.

-----  
*Emma Villas è un Tour Operator Incoming Italiano. Opera nel settore degli affitti turistici settimanali di ville e casali di pregio con piscina privata. Attualmente gestisce, in esclusiva, circa 600 proprietà su tutto il territorio italiano accogliendo ogni anno più di 55.000 ospiti internazionali. Property Management, Smart Hospitality, Customer Service dedicato 7/7, Guest & Property Protection, un'ampia offerta di servizi ed esperienze per arricchire il proprio soggiorno, sono tra gli elementi caratterizzanti del modello di Emma Villas.*

**EMMA VILLAS PRESS OFFICE c/o INC ISTITUTO NAZIONALE PER LA COMUNICAZIONE**

**Mariagrazia Martorana** - [m.martorana@inc-comunicazione](mailto:m.martorana@inc-comunicazione) +39 333 576 1268

**Valeria Venturato** – [v.venturato@inc-comunicazione.it](mailto:v.venturato@inc-comunicazione.it) +39 344 1503164

**UFFICIO STAMPA FINANZIARIO**

**Spriano Communication & Partners**

Matteo Russo, [mrusso@sprianocommunication.com](mailto:mrusso@sprianocommunication.com) | Mob. +39 347 9834 881

Jacopo Ghirardi, [jghirardi@sprianocommunication.com](mailto:jghirardi@sprianocommunication.com) | Mob. +39 3337139257