

Imprese

IMMOBILI LUXURY

LAGHI, MONTI (E VISTA SULL'UE) EMMA VILLAS, NUOVE METE

La società che affitta dimore di lusso, quotata a Piazza Affari, valuta di espandersi in diverse località italiane di pregio, ma le mire sono anche su Francia, Spagna, Croazia e Portogallo

di **ANDREA BONAFEDE**

Immersa tra le vigne, o a bordo lago. O ancora, all'interno dei trulli, o a strapiombo sul mare. Nei suoi 20 anni di esistenza (anniversario che ricorre nel 2026) **Emma Villas** si è costruita un portafoglio invidiabile di dimore di pregio, diventando una delle principali protagoniste in Italia degli affitti brevi di queste strutture.

Oggi le ville gestite sono arrivate a 600 e sono concentrate in Toscana, dove l'attività è nata, Sicilia, Umbria, Puglia, Campania, Sardegna, Marche e sul Lago di Garda. **Emma Villas** si occupa della gestione — burocrazia, amministrazione, pulizia, manutenzione — per i proprietari, organizzando soggiorni per una clientela italiana e internazionale, offrendo contemporaneamente esperienze specifiche o personalizzate.

Il fondatore dell'azienda — che ha fatturato 34 milioni di euro nel 2024 e al 2 dicembre 2025 ha registrato un valore complessivo del venduto lordo pari a circa euro 36 milioni — è Gianmarco **Bisogno**, che è anche amministratore delegato della società nata a Siena come Rent Tuscany e trasformata, nel 2006, in **Emma Villas**. «L'idea per questo modello di *business* proviene da un conoscente che gestiva una società americana che si occupava proprio di affitto di ville: da lui ho capito che l'offerta si poteva declinare anche in Italia, rivolgendosi a una clientela internazionale — racconta —. Era un concetto innovativo 25 anni fa, così come la tecnologia: facevamo già le prenotazioni *online*, uno strumento fondamentale per il cliente straniero che desiderava portare a termine subito la transazione».

Mettersi in gioco

I clienti annuali di **Emma Villas** hanno superato oggi quota 50 mila e l'azienda ha co-

struito una rete commerciale di agenti presenti in tutti i territori in cui gestisce le strutture. «Per il proprietario questo significa un sostegno su tutti i fronti del *property management*, per il cliente la consapevo-

lezza di trovare assistenza 24 ore su 24», aggiunge **Bisogno**. Un servizio completo, in contesti spesso rilassanti, a cui l'azienda negli anni ha aggiunto diverse esperienze, dal *personal chef* alle spa, dai corsi di cucina alle escursioni esclusive, dai *tour* nelle vigne a lezioni e *masterclass*.

Emma Villas si è messa in gioco non solo sull'evoluzione della propria offerta, ma anche sulla strutturazione dell'azienda. È del 2023, infatti, la decisione di quotarsi a Piazza Affari, sull'Euronext Growth Milan, una scelta non così comune per chi opera nel turismo. «Noi abbiamo sempre cercato di essere trasparenti e la quotazione ci è sembrata la soluzione più naturale possibile per garantire una sicurezza, al proprietario e al cliente, in un settore in cui le sorprese spiacevoli sono sempre dietro l'angolo — dice l'amministratore delegato —. La trasparenza riguarda anche gli azionisti, un fatto che genera una maggiore sicurezza intorno al nostro ecosistema».

Oltreconfine

Negli ultimi anni, l'azienda ha portato avanti anche una serie di acquisizioni in territori ritenuti strategici, come le Marche o il Lago di Garda e intende andare avanti su questa strada, con un occhio rivolto all'estero. «Per quanto riguarda l'Italia, la no-

stra ambizione si sta dirigendo verso il nord, come la montagna o i laghi, e alcune zone di pregio come la Versilia, l'Argentario e la Sardegna, o tramite la presa in gestione diretta di ville e dimore di pregio, o tramite acquisizioni di piccoli operatori purché ab-

Il ceo, Bisogno:
«Il turismo fuori stagione può aumentare con prezzi competitivi e più lavoro sulle esperienze»



biano alcuni requisiti chiave: strutture di interesse, personale qualificato soprattutto nel *property management*, una minima autosufficienza rispetto alle vendite — dice **Bisogno** —. Per quanto riguarda l'estero, abbiamo fatto test in Francia, Spagna e Croazia, ci interessa molto il Portogallo, ma per come portiamo avanti noi il *business* non è semplice. Potrebbe servirci un partner, come fondi o un'azienda che può essere interessata a sviluppare con noi questo modello internazionale fornendoci liquidità».

Il territorio

L'esperienza in villa, intanto, continua a crescere per il periodo novembre 2025-marzo 2026: secondo l'Osservatorio Invernale di **Emma Villas**, la spesa media a prenotazione è di 4.941 euro, una crescita del 15% rispetto allo stesso periodo nel 2024, mentre la permanenza media si attesta a 5,17 notti, in leggero ma significativo aumento (+3%) rispetto al 2024.

Dati influenzati sicuramente dalle recenti festività, ma anche da una destagionalizzazione dei flussi turistici che sta crescendo: una tendenza che è tra gli obiettivi di **Emma Villas**. «Si tratta di un *trend* che anche per noi può aumentare, a patto che ci siano dei prezzi competitivi e un potenziamento del nostro lavoro sulle esperienze che integrano il solo soggiorno: chi prenota una vacanza di questo tipo non vuole *rinchiudersi* in villa, ma vivere le bellezze del territorio. Da questo punto di vista serve fare sistema: il supporto delle amministrazioni locali nel valorizzare le peculiarità dei propri comuni e creare eventi che possano invogliare il turista a venire in determinate località anche fuori stagione è fondamentale», conclude **Bisogno**.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Idee Gianmarco **Bisogno**, fondatore e amministratore delegato di **Emma Villas**. Nata come Rent Tuscany, dal 2006 porta l'attuale nome