

Case vacanza, prova superata

Aumentano tutti gli indicatori relativi a occupazione e prezzo: i soggiorni in villa passano l'esame del dopo-pandemia

DI STEFANIA GALVAN

Negli anni della pandemia sono state il buen retiro di chi non voleva rinunciare alla vacanza senza rischiare il contagio, ma anche il luogo di lavoro ideale per lo smart working obbligato in tempi di lockdown. Ora, però, passata l'emergenza sanitaria l'onda lunga del consenso per le case vacanza non è venuta meno, anzi: l'estate si è conclusa con risultati per certi versi inaspettati, trainati dal ritorno della componente internazionale, ma anche da un'ottima tenuta di quella domestica.

"Se gli italiani hanno preferito quest'anno il Sud Italia, con Sicilia e Puglia in testa - spiega **Michele Diamantini**, ceo di **Halkis** -, gli stranieri sono dilagati nelle altre parti del Paese, con un grande ritorno degli statunitensi soprattutto in Toscana, massimamente a Firenze, ma anche a Roma e Venezia".

LA SORPRESA D'AUTUNNO

Ma la vera sorpresa è stato l'andamento di settembre che, sottolinea Diamantini, "ha registrato valori alti quasi quanto agosto: un'impennata davvero inaspettata soprattutto perché ha visto un ruolo da protagonista per gli italiani, che hanno optato per questo mese anche per una questione di costi".

Nel complesso la stagione si è conclusa con un tsc medio del 90 per cento "e un adr - aggiunge Diamantini - superiore del 30 per cento rispetto alle previsioni iniziali".

"UN ANNO STRAORDINARIO"

Marco Celani, ad di **Italianway**, si spinge oltre parlando del 2022 come di un "anno straordinario": "La prima parte della missione che ci eravamo prefissati, centrare a fine 2022 l'obiettivo di 40 milioni di gross booking value, l'abbiamo portata a termine già in agosto, con ben quattro mesi di anticipo sulla tabella di marcia - sottolinea con orgoglio -. E adesso veleggiamo verso i 48 milioni di giro d'affari, che raggiungeremo entro fine anno. Abbiamo più che raddoppiato i risultati del 2021, che abbiamo chiuso

con un turn-over di circa 21 milioni".

PRICING IN AUMENTO

A fargli eco il presidente e a.d. di **CleanBnB** **Francesco Zorgno**, che non usa mezzi termini: "Abbiamo registrato numeri mai fatti prima - sostiene - sia per quantità di soggiorno, sia per le tariffe medie al rialzo". E su quest'ultimo punto parla di radicale cambiamento delle abitudini dei clienti: "Il Covid - sostiene il presidente della società, che ha in portafoglio oltre 1.500 unità abitative in 60 località, per un totale di 5-6mila posti letto

- ha scardinato il tradizionale modo di viaggiare, facendo scoprire l'ospitalità in villa e le attrattive dei centri minori, ma anche mettendo l'accento sulla qualità dell'accoglienza. Ora i clienti non derogano più a certi standard e sono disposti anche a pagare quote maggiori per ottenere servizi migliori. Non c'è più spazio per il fai da te, gli appartamenti vanno gestiti in modo professionale".

"Il transato medio per alloggio gestito - sostiene Celani - tra appartamenti, trulli, masserie, dammusi, chalet di montagna, ville e residenze d'epoca è quasi raddoppiato nei primi otto mesi del 2022, passando da poco meno di 9mila euro a circa 17mila. Risultati che solo pochi mesi fa sembravano lontanissimi da raggiungere".

TOSCANA SUL PODIO

Oltre 7.200 le settimane prenotate nell'estate di **Emma Villas**, specialista in ville e dimore di pregio con oltre 500 proposte in esclusiva in 15 regioni: "Durante l'alta stagione - specifica il presidente **Giammarco Bisogno** - abbiamo toccato quota 81 per cento di prenotato sul totale disponibile". Anche nel suo caso la meta più gettonata è stata la Toscana, con 3.770 settimane prenotate, seguita dall'Umbria con 1.200 settimane e dalle Marche con 434. "Sono tornati i due mercati principali, l'inglese e lo statunitense - aggiunge **Bisogno** - ma c'è stata anche una conferma di tutto l'ambito europeo, con ri-

chieste da Germania, Olanda, Svizzera, ma anche Belgio, Scandinavia e Danimarca”.

La conferma del ritorno dei turisti internazionali arriva da Serena Uberti, general manager Southern Europe di Belvilla by OYO: “Abbiamo una preponderanza di clientela tedesca, ora al 28 per cento, olandese al 20 per cento e poi francese: il turismo internazionale è tornato, ma il mercato domestico ha tenuto, dal momento che il 77 per cento degli italiani nostri clienti è rimasto entro i confini nazionali, contro il 90 per cento dello scorso anno”. Anche il podio di Belvilla by OYO - che ha in portafoglio oltre 3mila unità abitative in Italia - vede sul gradino più alto la Toscana con il 36 per cento di richieste, seguita dai laghi del Nord con il 17 per cento e dalle Marche con l’11.

LA FIDUCIA RITROVATA

Ed è proprio Uberti a mettere l’accento su un altro trend positivo: l’allargamento della booking window anche per la clientela italiana, solitamente propensa al last minute. Un chiaro segno della fiducia ritrovata: “Lo scorso anno la finestra di prenotazione media era di 68 giorni, quest’anno concludiamo la pratica anche 100 giorni prima della partenza”. Si allunga anche la durata del soggiorno medio, che ora è in media di 8 giorni.

Finora il bilancio, ma le previsioni per l’inverno? “Ci sentiamo ottimisti, nonostante tutte le incognite” sostiene **Bisogno**, mentre Cerani sostiene che “gli eventi, le fiere e la voglia di fare weekend in destinazioni romantiche segneranno questo fine anno”.

“L’incertezza regna sovrana - ammette Diamantini -, soprattutto per il caro energia, ma sull’ordinato per ora non ci sono ripercussioni negative. Sta inoltre aumentando la richiesta di soggiorni medio-lunghi da parte delle clientela aziendale”. E Zoragno conclude: “Ci aspettiamo un inverno senz’altro migliore di quello del 2021”.

Ampi spazi

Nella foto una delle proprietà di Belvilla by OYO: una villa a Gaisle, in Chianti.
 “Soluzioni come queste - spiega Serena Uberti, general manager Southern Europe di Belvilla by OYO - offrono un ambiente sicuro, con grandi spazi. I nostri gruppi sono in media di 5 persone e si fermano generalmente per una settimana”.



“Abbiamo centrato l’obiettivo dei 40 milioni di gross booking value già in agosto, quattro mesi prima del previsto: ora puntiamo ai 48 milioni di giro d’affari”

MARCO CELANI
 Amministratore delegato Dall'Amore

EMMA VILLAS
VILLAS INSPIRED BY ARCHITECTURE ITALIAN

