

EMMA VILLAS Il titolo del gruppo specializzato in affitti di dimore esclusive è al palo sull'Egm. Il rilancio passa da catalogo e prenotazioni in aumento, m&a, crescita estera e possibili futuri dividendi. Parla il ceo **Bisogno**

Cinque stelle in villa

di Oscar Bodini

Approdato a Piazza Affari nel settembre dello scorso anno a 3,3 euro per azione e una capitalizzazione di mercato di circa 23 milioni, **Emma Villas** non ha fin qui trovato uno spunto rialzista adeguato per riuscire a portarsi sopra il prezzo di collocamento. Il bilancio 2023 consegnato poche settimane fa al mercato ha tuttavia restituito metriche in crescita, con il valore della produzione del tour operator attivo nel settore degli affitti turistici settimanali di ville e casali di pregio con piscina privata che è salito del 14% anno su anno a 32,7 milioni, mentre l'ebitda adjusted si è attestato a 3,9 milioni - in aumento tendenziale del 33% - e il relativo margine si è rafforzato dal 10 al 12%. La posizione finanziaria netta è stata poi di 3,2 milioni (cassa positiva), in miglioramento rispetto alla cassa positiva per 1,8 milioni di fine 2022, e l'ultima riga del conto economico si è tradotta in un utile netto di 0,94 milioni dai 168 mila euro precedenti, risultato mandato per intero a riserva. «Il 2024 sarà ancora di transizione, dopo gli investimenti sostenuti nei mesi scorsi tra acquisizioni, spese affrontate per l'approdo in borsa e assunzione di nuovi manager. L'obiettivo nel prossimo futuro è prevedere sicuramente remunerazioni anche per i soci», spiega a *MF-Milano Finanza* il fondatore di **Emma Villas**, **Giammarco Bisogno**, che ricopre il duplice ruolo di presidente e ad del gruppo.

Il punto di forza su cui poggia l'azienda senese - il quartier generale è ancora oggi a Chiusi, in Toscana, mentre la sede legale è a Roma - è un ricco catalogo di oltre 600 ville trattate in esclusiva in 15 regioni italiane. Per costruire e rafforzare i rapporti con i proprietari delle dimore, **Bisogno** ha via via affinato tre tipologie di contratto: il primo, standard, prevede che **Emma Villas** pattuisca assieme ai proprietari i corrispettivi da riconoscere a questi ultimi - che mantengono la possibilità di usufruire delle rispettive proprietà nelle settimane libere a calendario - e che variano per fascia stagionale. La soluzione «Vuoto per Pieno» definisce invece a priori un corrispettivo che va al proprietario, lasciando quindi ville e contestuale rischio d'impresa nelle mani dell'azienda. In questo caso i proprietari perdono la disponibilità dell'immobile nel perio-

do stabilito e non guadagnano più del corrispettivo stabilito, indipendentemente dal numero di settimane di soggiorno prenotate. Un'ultima modalità, «Minimo Garantito», che è anche la più gettonata con quasi il 54% di preferenze, è una via di mezzo: **Emma Villas** stabilisce i corrispettivi settimanali a seconda della stagionalità assieme ai proprietari. Questi ultimi beneficiano di un reddito minimo annuale garantito, calcolato su un numero minimo di settimane che l'azienda prevede di dare in affitto. In questo caso il compenso che spetta ai locatori cresce se le settimane di prenotazione effettiva si rivelano superiori alle aspettative.

In casi specifici può anche capitare che l'azienda eroghi un anticipo ai proprietari, mirato ad apportare interventi di miglioria sulle dimore esclusive che affidano in affitto. In cambio viene pattuita un'estensione dei contratti di locazione. Ma quanto costa regalarsi una settimana di relax in una di queste ville esclusive? Meno di quello che si possa pensare, conti alla mano.

«Mediamente, in alta stagione per proprietà di quattro camere e otto posti letto il prezzo di vendita è indicativamente attorno a 5.000 eu-

menti), oltre a una copertura per la responsabilità civile che tutela entrambi.

Con un extra budget e su richiesta, **Emma Villas** può mettere a disposizione attività di property management e servizi. Per assurdo, il covid ha giocato a favore del modello di business dell'azienda: «ha fatto capire a molti big spender che invece di soggiornare in alberghi

a cinque stelle o in villaggi esclusivi è possibile affittare ad uso esclusivo una villa con un gruppo di amici o con la propria famiglia, fruendo in piena libertà dei servizi che si desiderano e tutelando salute e privacy», osserva il ceo **Bisogno**.

Nel frattempo, la società toscana guarda all'estero e pochi mesi fa ha varato anche il progetto Chiara Travels con cui confida, entro tre anni, di riuscire a estendere il proprio modello oltre confine. «L'obiettivo è arrivare a vendere la Toscana come la Provenza e la Sardegna come le Baleari», chiarisce **Bisogno**. La più recente operazione è l'acquisizione di Marche Holiday, tra i principali operatori del settore nelle Marche, che ha portato in dote nuove 23 proprietà di pregio in gestione esclusiva.

Per accompagnare lo sviluppo, **Emma Villas**

ha messo in pipeline possibili acquisizioni che verrebbero regolate sia per cassa sia con eventuali aumenti di capitale. Un fattore, quest'ultimo, di cui potrebbe beneficiare anche il titolo, considerato che il flottante borsistico è limitato (13% circa) e che gli scambi sono decisamente rarefatti (nell'ultimo mese è di 5.636 azioni la media passata di mano giornalmente, pari allo 0,08% del capitale). Un abbrivio per il titolo potrebbe arrivare anche dall'avvio della stagione turistica estiva che si apre in questi giorni e che si annuncia promettente. L'ufficio studi di gruppo ha registrato un record di prenotazioni nei due ponti imminenti (+76% rispetto a due anni fa), con quello del 25 aprile contrassegnato da un numero di prenotazioni in crescita del 122% sul 2022 (+81% anno su anno) e a seguire quello del primo maggio, con affitti in aumento del 21% a livello tendenziale e del 48% sul biennio. (riproduzione riservata)



Giammarco Bisogno
Emma Villas



ro a settimana», rivela **Bisogno**. Il che significa tra gli 80 e i 100 euro a persona al giorno, in caso di gruppi da otto persone. Il tutto comprensivo di assistenza concierge 7 giorni su 7 e di coperture assicurative sia per gli affittuari (impossibilità comprovata di riuscire a villeggiare nei periodi prenotati), sia per i proprietari (eventuali danni a immobili o arreda-

