

Affitti brevi pronti per la borsa

Sbarco sull'Aim entro giugno per **Gabetti Short Rent**, che punta a superare la crisi e battere i competitor puntando tutto sul lusso

di **Teresa Campo**

Turismo, immobili e affitti brevi: anche se tra i più strapazzati dal Covid, sono i settori su cui punta G Rent (**Gabetti Short Rent**), società nata nel 2019 e partecipata al 30% dal gruppo omonimo. Con obiettivi di crescita ambiziosi, cioè la leadership del mercato, grazie a una ricetta semplice quanto chiara: appartenenza a un grande gruppo, focus sul segmento lusso, e imminente quotazione sul mercato Aim di Piazza Affari, attraverso cui, secondo fonti di mercato conta di raccogliere intorno a 4,5 milioni di euro. Emiliano Di Bartolo, amministratore delegato nonché fondatore (con **Antonio Ferrara**) della società, spiega le ragioni di queste scelte.

Domanda. Crede che il settore degli affitti brevi potrà riprendersi in fretta?

R. Come dimostra il grande successo dell'ipo di Airbnb, lo short renting ha grandi potenzialità, che mantiene intatte, all'estero come in Italia. Il mercato ha molto sofferto per la pandemia, come del resto tutto il settore turistico e ricettivo, ma le stime prevedono una ripresa già nel 2021, per tornare ai livelli pre Covid entro il 2023.

D. Madalla crisi non siamo ancora usciti. Perché allora quotarsi proprio adesso? Non temete di un'accoglienza fredda in borsa?

R. In realtà puntiamo su una fetta specifica dello short rent, e cioè quella delle abitazioni di lusso, per lo più ville, nelle mete turistiche più agognate e nelle principali città, in Italia e all'estero. Si va quindi da Ibiza a Porto Cervo, da Capri a Portofino, da Cortina a Saint Barth, da Milano a Roma, Firenze e Venezia. E' un settore che si è ben difeso durante la pandemia. Secondo i dati di **Santandrea**, la divisione lusso di **Gabetti**, nell'estate 2020 la richiesta di case di pregio, per lo più ville con piscina, è aumentata, in acquisto come in affitto. Un segmento che si conferma dunque anticiclico, e che opera inoltre su numeri piccoli, poche centinaia di immobili in

gestione contro le diverse migliaia di alcuni competitor, a rischio quindi di sfritto alla prima crisi.

D. Quante abitazioni ha in gestione G Rent al momento?

R. Il nostro portafoglio conta oggi 130 proprietà tra Italia, Spagna e Caraibi, per un valore di oltre 83 milioni di euro. Ma vogliamo ampliarlo, più in termini di espansione geografica che numerica. Siamo già in trattative per 10-15 ville a Marrakesh in Marocco, più altre in Grecia e alle Canarie.

D. Il residenziale di lusso è però già presidiato, anzi preso d'assalto da operatori, anche esteri.

Come contate di sbaragliare la concorrenza?

R. In realtà puntiamo addirittura a diventare leader del settore. Grazie a diversi fattori. Per cominciare possiamo contare sul supporto del gruppo **Gabetti**, in Italia l'immobiliare per antonomasia, struttura collaudata e quotata, che conta 22 società e grandi expertise al

suo interno. Un'appartenenza importante anche dal punto di vista della credibilità, fondamentale per ottenere in gestione ville che possono valere da 2 o 3 fino a 50 milioni di euro. Dal 2022 G Rent conta inoltre di estendere l'attività al segmento corporate house, cioè la gestione di interi edifici in città, con 30-40 unità, sempre di pregio, dedicate alla clientela business.

D. In che modo tutto questo può garantirvi margini migliori?

R. Possiamo poi contare su una forte specializzazione, il lusso appunto, anche in declinazione business, caratteristica che oggi nessuno può vantare a livello nazionale o internazionale: esistono diversi operatori locali con una cinquantina di ville di lusso in gestione in Puglia o in Sicilia, ma senza andare più in là: contiamo di avviare collaborazioni con loro, o anche di federarli. Gli edifici di lusso in genere hanno un ticket, cioè un canone medio a settimana, dieci volte superiore al resto del mercato anche perché l'offerta è scarsa. E gli utili si muovono di conseguenza. Infine anche la quotazione servirà ad affermarci sul mercato, specie a livello di trasparenza, oltre che a supportare i nuovi progetti.



D. Avete già iniziato il road show. Come sta andando? E a quando lo sbarco a Piazza Affari?

R. In pochi giorni abbiamo già incontrato almeno una decina di investitori, assolutamente interessati alla società. Per questo contiamo di arrivare a quotazione già entro maggio, al massimo metà giugno, prima dell'inizio dell'estate. (riproduzione riservata)



*Emiliano
Di Bartolo*