

L'OFFERTA DI FASCIA ALTA

Il mercato si polarizza, le ville di lusso toccano i 10mila euro al mq

Come spesso accade, i prezzi del mercato immobiliare di fascia alta dell'Elba seguono tendenze a parte rispetto al resto del comparto residenziale. L'isola si è consolidata come una delle destinazioni più esclusive del panorama real estate d'élite delle perle blu italiane. In un contesto in cui la quasi totale assenza di nuove costruzioni genera una forte asimmetria tra una domanda in continua espansione e un'offerta strutturalmente limitata, il mattone elbano si rivela un rifugio d'elezione. Rispetto ad altre mete, però, anche in questo caso - come per il resto del residenziale - la parte del leone la fa la domanda domestica: i dati di Engel & Völkers confermano che la forte attrattività è sostenuta infatti per il 60% da acquirenti italiani e per il 40% da una clientela internazionale, proveniente per ben tre quarti dal resto d'Europa. Si tratta per lo più di investitori con una forte solidità finanziaria, evidenziata dal fatto che il 90% degli acquisti viene perfezionato senza ricorrere ad alcun mutuo, guidati principalmente dalla ricerca di una seconda casa (45% delle compravendite) o da finalità di investimento (25%).

I dati 2025 indicano che le transazioni si dividono equamente tra il segmento di pregio (30%) e quello del vero e proprio luxury (30%). In termini di valori di scambio, i prezzi delle aree di pregio oscillano tra i 3.000 e i 4.500 euro al metro quadro, mentre la fascia luxury parte dai 4.500 fino ai 6.000 euro al mq. Nelle zone prime, per quanto riguarda gli immobili nuovi o completamente ristrutturati, la forchetta di prezzo si amplia ancora fino a 7.000 euro al mq, con picchi che nelle location d'eccezione possono raggiungere un "top price" anche di ben 10mila euro al mq. A riprova della salute del comparto, i prezzi nel segmento di pregio registrano un incremento annuo compreso tra il 4% e il 7%, con una crescita più moderata che si attesta tra il 2% e il 5% per le proprietà situate nelle posizioni più esclusive dell'Isola.

L'offerta di queste proprietà si distingue per la rarità degli immobili e per la capacità di intercettare una domanda internazionale alla ricerca di privacy, location esclusive e qualità paesaggistica. La vitalità del segmento prime è confermata da alcune recenti transazioni: dalla vendita di una villa *pieds dans l'eau* alle porte di Marciana Marina, con vista sull'Isola della Paolina e sul golfo di Procchio, a una residenza sulla Biodola affacciata verso la Corsica e Capraia, fino a una prestigiosa villa con piscina a pochi passi dalla spiaggia di Lacona.

Anche l'offerta attuale gestita da Engel & Völkers riflette l'elevato livello del mercato: si va dalla villa con piscina progettata dall'architetto Vietti a Campo nell'Elba, proposta a quasi 1,5 milioni di euro, a una proprietà ottocentesca con parco secolare, in vendita a 1,8 milioni, fino a una residenza sul Golfo Stella, circondata da circa 4.000 metri quadrati di parco, offerta a 1,65 milioni. Nel segmento più alto, le proprietà di maggior pregio, in particolare quelle oltre i 3 milioni, vengono spesso trattate off-market attraverso canali riservati. Un segmento caratterizzato da un'offerta limitata e da una domanda qualificata, che nelle aree prime vede ridurre i tempi di vendita tra uno e tre mesi, rispetto agli oltre sei del resto del mercato.

—R.Sav.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Real Estate 24

Isola d'Elba, il mattone è solido con prezzi e affitti in aumento

Sei B&B
RIVOLUZIONE ESTETICA

filter