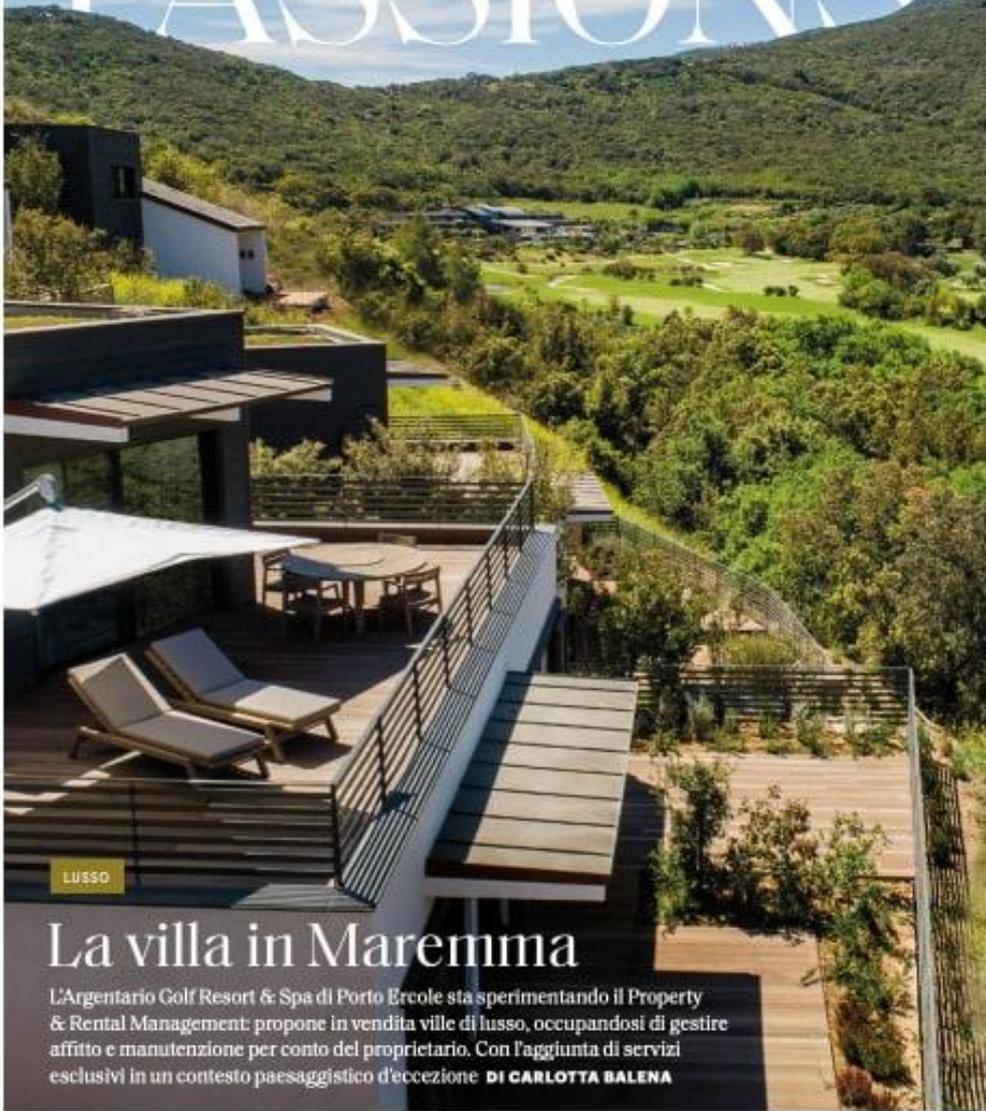


TEMPO BEN SPESO

# PASSIONS



LUSO

## La villa in Maremma

L'Argentario Golf Resort & Spa di Porto Ercole sta sperimentando il Property & Rental Management: propone in vendita ville di lusso, occupandosi di gestire affitto e manutenzione per conto del proprietario. Con l'aggiunta di servizi esclusivi in un contesto paesaggistico d'eccezione **DI CARLOTTA BALENA**



1

**L** O SCOCCHARE metallico della pallina che con uno swing perfetto viene lanciata in parabola nell'aria è l'unico suono che interrompe i fruscii della natura provenienti dai sughereti limitrofi. Il golf è uno sport fatto di silenzi, di passi felpati sul prato e di movimenti addolciti dai guanti. Siamo sul campo a 18 buche dell'Argentario Golf Resort & Spa di Porto Ercole, inaugurato nel 2006, e attuale sede dell'Associa-

zione dei golfisti professionisti (PGA European Golf Professional). Un campo pensato per attrarre non solo gli sportivi: circondato dagli ulivi centenari della Maremma, dal 2009 ha aperto un Resort da 80 ettari con 73 stanze, eliporto, spa, centro benessere, campi da tennis, paddle e polo, palestra, ristorante e Golf house. Dalla scorsa estate, il Resort propone anche residenze di pregio in modalità vacation rental: ville pensate per essere gestite come un

luxury hotel, con tutti i servizi, e affittate quando il proprietario non le utilizza. Una soluzione ideale per chi vuole investire in real estate d'alta gamma senza dover pensare alla gestione della residenza. "Si tratta di un modello innovativo, inserito nel comparto sportivo di lusso con servizi a 5 stelle" ci spiega Augusto Orsini, Presidente dell'Argentario Golf Resort & Spa mentre avanziamo sul green. Classe '61, romano, nelle costruzioni da generazioni, Orsini è stato

abituato fin da piccolo a frequentare la zona dell'Argentario: "Ho sempre creduto nelle potenzialità di questo posto. Il mercato del Property & Rental Management haut-de-gamme sta funzionando molto in America e in Sud Africa, ma noi abbiamo una ubicazione straordinaria, che è il nostro valore aggiunto, e un'attenzione nel fare le cose uniche. Il nostro modello è una evoluzione per servizi e qualità dei condhotel che ci sono già: ma al nostro livello in Italia



**[1]** La camera da letto di una delle ville già vendute e disponibile in affitto.

**[2]** Una zona del campo da Golf a 18 buche.

**[3]** La sala del ristorante "Dama dama" dell'Argentario Golf Resort.



## "I proprietari non devono gestire nulla e gli inquilini hanno accesso a tutti i servizi: dai campi sportivi allo chef che ti cucina a casa"

ci siamo solo noi". Secondo il Wealth Report 2019 Knight Frank, il settore ha raggiunto negli ultimi anni un valore complessivo superiore ai 100 mld di dollari.

Attualmente sono state realizzate sei ville, le prime sono state consegnate

nell'estate del 2019, tre sono in costruzione. Le metrature vanno dai 170 ai 600 metri quadri, con diverse soluzioni abitative. "Si può scegliere tra sei identità di design, e poi, insieme ai nostri architetti, ognuno può personalizzare la villa in base alle proprie

preferenze. Ovviamente tutte seguono uno stesso modello d'insieme fatto da materiali naturali, come il legno e la pietra. Le residenze vengono vendute e consegnate arredate e complete di elettrodomestici targati KitchenAid e sistema di domotica". Poi si può scegliere se aderire o meno al programma di Property & Rental Management:

"Finora hanno aderito tutti: le residenze sono così rientrate nei flussi dei clienti dell'Argentario Golf Resort. I proprietari non si devono occupare di nulla e gli inquilini hanno accesso ai servizi: lezioni sportive, autista privato per la spiaggia, lo chef che ti viene a cucinare la cena a casa e la cameriera che lava i piatti dopo. È una sorta di club nel club". Come dire, lusso al quadrato. "Nessuno sente l'esigenza di possedere una macchina se ha un autista a disposizione 24 ore al giorno. C'è chi si è detto: perché devo costruire

una piscina se so di poter accedere alle piscine della spa?". Un lusso di servizi che ha soppiantato il lusso della proprietà. I primi a investire nelle Golf Villas dell'Argentario sono stati gli stranieri: "Provengono da Russia, Svizzera e Uk. Ma sono felice di poter dire che le ultime tre ville sono state vendute a imprenditori italiani, che finalmente hanno iniziato a capire il business di un investimento a lungo termine". Essendo avviato da poco, non ci sono numeri certi sul ritorno sull'investimento, ma i primi dati sono

incoraggianti: a fronte di un acquisto di circa 10mila euro a metro quadro, i primi affitti hanno avuto una redditività netta per il proprietario (e per il Resort che prende il 50%) di 100mila euro all'anno. La villa che stiamo per visitare, infatti, con 5 camere da letto, è stata affittata recentemente a un gruppo di dieci persone a 3.200 euro al giorno. "Il mercato c'è, i proprietari sono felici di investire in una villa in Maremma immersa in un'oasi naturale e i turisti trovano una residenza che garantisce privacy e tutti i migliori servizi".

La prima cosa che noto appena dentro la villa è un monitor da dove si può comandare ogni elemento della casa: luci, riscaldamento, zanzariere. "Con un tasto puoi spegnere tutto. E naturalmente funziona anche da remoto, con l'app". Pavimento radiante, infissi d'alta tecnologia che permettono di mantenere il calore risparmiando sui consumi. Dalla terrazza a vetrate, un affaccio che contempla da un lato il mare dall'altro la laguna, con lo sguardo sul campo da polo.

L'attenzione alla sostenibilità è massima in tutto il Resort, che è perfettamente integrato con l'ambiente circostante. Tanto che non ti accorgi di quanto è grande finché non sali su un'altura e percepisci finalmente la vastità del luogo. "Tutte le case sono concepite con un'edilizia non invasiva e con tetti giardino: visto da un drone, il Resort quasi non si vede. Pun-



tiamo ad essere emissioni zero: abbiamo un efficiente sistema di riutilizzo dell'acqua piovana, il campo è bio eco-compatibile, e non abbiamo mai usato prodotti chimici sui campi né sugli ulivi". Il progetto completo delle Golf Villas prevede la costruzione di altre 20-25 ville, a seconda delle metrature che saranno ven-

dute. "Stiamo realizzando anche un orto botanico per permettere agli inquilini delle residenze di autoprodurre frutta e verdura, e usufruire di prodotti a km zero" continua Orsini. A questo punto, non posso fare a meno di chiedermi se il golf sia solo una scusa per investire qui, oppure se i proprietari delle resi-

Una zona della spa dell'Argentario Golf Resort

denze siano veramente degli sportivi. "Metà e metà. C'è chi ha lo yacht e vi rinuncia per trascorrere le giornate sul campo da golf. E c'è chi ci ha scelto soprattutto per il luogo". Che è il vero valore aggiunto: siamo nel cuore della Maremma, vicino alla Riserva Naturale Duna Feniglia e alla Laguna di Orbetello. Da qui si può raggiungere Roma o Firenze in poche ore, restando vicino al mare. "Qui ci sono le

cantine di vini più belle del mondo, ci troviamo su un terreno dalle proprietà organolettiche uniche. L'ubicazione è l'unicità di questo contesto. E poi il clima. Non saprei dirti qual è il periodo migliore per venire perché c'è il microclima dell'Argentario grazie al quale non fa mai troppo freddo né troppo caldo. Qui si inizia a giocare intorno a mezzogiorno perché si alza il vento". Col vento il golf è più divertente: perché ti piega la parabola della pallina e quando finalmente atterra non sai mai se si è avvicinata alla buca. ■

**"Non c'è un periodo migliore degli altri per venire qui: col microclima dell'Argentario non fa mai troppo freddo né troppo caldo. Il luogo è il nostro vero valore aggiunto"**