

## Nelle città secondarie la rigenerazione urbana di limehome può generare ritorni sopra la media di mercato

- Il modello flessibile di limehome permette di valutare immobili anche in città con meno di 500.000 abitanti, andando a intercettare nuovi flussi e mete turistiche che offrono destagionalizzazione e itinerari inediti
- Il 50% del portfolio di limehome in Europa è situato in città secondarie
- A poco meno di un anno dall'arrivo in Italia, limehome è vicina alla soglia di 300 unità contrattualizzate sul territorio
- Gli immobili di limehome sono spesso nuovi sviluppi o conversioni di uffici/spazi in disuso, che incrementano lo stock residenziale
- Secondo diverse piattaforme, il tasso di crescita dei piccoli centri negli ultimi anni è il doppio delle grandi città

**Milano, 17 luglio 2024** - Mentre le grandi città dominano le classifiche delle destinazioni di viaggio arrivando ad alimentare fenomeni problematici come quello dell'*overtourism*, quelle considerate secondarie per i flussi turistici - indicativamente i centri urbani che contano meno di 500.000 abitanti come per esempio Genova o Bari, fino a Catania o Trieste - presentano un potenziale non sfruttato, caratterizzato da un **aumento della domanda, una ridotta offerta e da una sempre più ridotta stagionalità**.

Secondo una stima di limehome ([www.limehome.com/it](http://www.limehome.com/it)), operatore leader in Europa nell'offerta di appartamenti e camere di albergo dal design innovativo e gestiti con processi completamente digitalizzati, nelle città secondarie **il mercato dei serviced apartment può generare ritorni anche tre volte superiori alla media di mercato considerando tutte le possibili destinazioni d'uso** e aumentare lo stock di prodotto residenziale. Proprio per questo, limehome da sempre focalizza il proprio impegno anche verso località cosiddette secondarie, ma che dimostrano un **grande potenziale sia in termini di flusso business, sia leisure**.

I numeri confermano la bontà di questa scelta strategica per limehome: il **50% del portfolio dell'azienda in Europa è situato in località secondarie e il tasso di crescita medio annuale dei nuovi accordi proprio in queste destinazioni è pari al 45%**. Infatti, a seconda della città, dell'immobile e del tipo di domanda, limehome è in grado di adottare il modello di gestione più opportuno, spaziando dai serviced apartment, sino a residenze turistico alberghiere e hotel, ovvero interi edifici dotati di accesso indipendente di diverse dimensioni.

**L'obiettivo di limehome è proprio intercettare il "nuovo" flusso di viaggiatori**, ma allo stesso tempo riuscire a originarlo studiando in profondità le singole location e i nuovi

trend, andando a promuovere aree meno turistiche, creando nuovi itinerari e valorizzando anche i territori circostanti. Esempi su tutti sono quelli di **Salerno, Lecce e Verona**, dove limehome ha rilevato la mancanza di un prodotto a gestione professionale in grado di soddisfare le esigenze sia del businessman, sia del turista che viaggia con la propria famiglia.

*“Crediamo molto nella valorizzazione delle mete secondarie, a poco meno di un anno dal nostro arrivo in Italia siamo vicini alla soglia delle 300 unità contrattualizzate sul territorio e molte di queste si trovano in città “meno blasonate” come Lecce, Salerno e Verona”* ha commentato **Alessandro Giuffrè, Country Manager Italia di limehome** *“limehome è spesso l’unica soluzione in queste città per riportare alla luce un edificio in disuso o abbandonato; questa “rigenerazione urbana” va a creare di fatto nuova offerta secondo gli standard più alti e recenti in tema di impianti e di efficienza energetica. I nostri appartamenti si definiscono serviced apartment, che gestiamo come hotel di alta fascia, con sistemi di accesso completamente digitali. Il vantaggio - conclude Giuffrè - è che offrono agli ospiti molto più spazio di quello offerto da una camera d’albergo, andando incontro alle esigenze sia delle famiglie che a quelle del bleisure traveller, ma in una fascia di prezzo più accessibile e con un ambiente più accogliente rispetto all’hotel. Il nostro modello operativo fa ampio uso dell’intelligenza artificiale, dalla determinazione dei prezzi alla relazione con i clienti, e ci permette di offrire più valore a prezzi più competitivi rispetto a una camera d’albergo standard”.*

Il **mercato dei serviced apartment in Italia** si dimostra promettente, lo confermano anche i dati del report “Serviced Apartments an emergent hospitality sector” di Deloitte<sup>1</sup>: **nel Belpaese il fatturato annuo dei serviced apartment nel 2023 ha superato i 2,4€ miliardi**, posizionandosi al quinto posto in Europa dopo Spagna (7,4 miliardi di fatturato), Francia (4,6 miliardi), Grecia (3,6 miliardi) e Regno Unito (3,5 miliardi). Inoltre, quasi **il 70% degli intervistati ritiene che gli investimenti in serviced apartment siano più redditizi rispetto al settore residenziale.**

#### **A proposito di limehome**

limehome è il principale fornitore di appartamenti e camere di hotel di design basati sulla tecnologia in Europa. Attraverso un percorso completamente digitale, dalla prenotazione al check-out, fino alla fatturazione e al servizio clienti disponibile 24 ore su 24, tutti i giorni della settimana, gli ospiti possono sperimentare il massimo comfort senza tempi di attesa e flessibilità nell’organizzazione del viaggio. limehome è “progettato per restare”: le suite completamente attrezzate soddisfano i più alti standard in termini di funzionalità, comfort e design in tutti gli ambienti e sono progettate sia per soggiorni di breve che di medio termine. Sulla base del modello dell’operatore basato sulla tecnologia, i serviced apartment dal design premium possono essere offerti a prezzi più competitivi rispetto a una camera d’albergo standard. L’azienda impiega più di 260 persone e attualmente dispone di 7.100 suite in 275 località in Germania, Austria, Paesi Bassi, Belgio, Spagna, Portogallo, Ungheria, Svizzera, Grecia e Italia.  
<https://limehome.com/it/>

#### **Now!PR | Ufficio stampa**

Mattia Zanetti - [mattiaz@nowpr.it](mailto:mattiaz@nowpr.it) | +39 335 7576144  
Sara Di Betta - [sarad@nowpr.it](mailto:sarad@nowpr.it) | + 39 333 6573395

<sup>1</sup> <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/it/Documents/RealEstate/serviced-apartments-ita.pdf>