



### Prezzi medi delle abitazioni presenti in un complesso golfistico residenziale (Settembre 2009)

LOCALITÀ	TIPOLOGIA	EURO AL MQ	
		MIN	MAX
BOGOGNO (NO)	APPARTAMENTI/VILLE	4.800	6.000
FRANCIACORTA (BS)	APPARTAMENTI/VILLE	2.400	3.500
GARLENDÀ (SA)	APPARTAMENTI/VILLE	3.200	5.500
JESOLO (VE)	APPARTAMENTI/VILLE	4.000	5.000
MARCO SIMONE (RM)	VILLE	4.400	5.100
MODENA	APPARTAMENTI/VILLE	4.000	4.700
MONTICELLO (COMO)	APPARTAMENTI/VILLE	5.600	6.800
VILLA CAROLINA (AL)	APPARTAMENTI	3.500	4.800

Un giocatore in azione al  
Golf Club di Bogogno.

Fonte: SCENARI IMMOBILIARI®



Residenze all'interno del Golf Club di Bogogno.



Veduta area del complesso Golf Jesolo Village.

# UNA CASA SUI CAMPI DA GOLF

**Dove si può comprare e a quali prezzi. Dove si costruisce. E quali elementi considerare per un acquisto per il tempo libero che si traduca anche in un buon investimento immobiliare**

■ di Lorenzo Simoncelli

**S**iete amanti del golf? Cercate una nuova residenza nel verde? Volete coniugare passione e investimenti? Per voi sembra proprio un buon momento per pensare a una casa sul green. Prezzi ancora ridotti, offerta in aumento, desiderio crescente di vivere nella natura, ma a pochi chilometri dalle grandi città, sono solo alcuni dei fattori che stanno spingendo appassionati e non ad avvicinarsi a questa tipologia d'investimento immobiliare, che fa bene alla salute e, per chi acquista

bene, anche al patrimonio. Complice una forte contrazione di compravendite delle case al mare e in montagna, a causa di un'offerta scarsa e di prezzi elevati, una ulteriore fetta del mercato delle seconde case si sta spostando nella direzione dei Golf Club italiani.

## **MEGLIO DI TITOLI DI STATO E IMMOBILI IN CITTA'**

Negli ultimi dieci anni, di pari passo con l'evoluzione di questo sport (oggi il movimento golf muove circa 300 mila persone, di cui 92 mila iscritte alla Federazione Italiana Golf) l'acquisto di abitazioni collocate all'interno, o nelle vicinanze di strutture golfistiche ha rappresentato una delle migliori forme d'investimento. Paragonata, infatti, a titoli di Stato e all'immobiliare residenziale, gli investimenti per eccellenza dei risparmiatori italiani, si può notare come il valore sia raddoppiato. Nelle località più prestigiose (**Bogogno, Garlenda, Pevero**), le quotazioni hanno registrato punte di rivalutazione anche del 120% del prezzo iniziale. Una performance che non solo ha superato di gran lunga quel-



In alto a sinistra Renato Veronesi, amministratore unico del Golf Club Bogogno. A destra Roberto Tosi, rappresentante legale House & Golf. Sotto a sinistra Massimo Breglia, Presidente Scenari Immobiliari. A destra Donato Ala, direttore golfitaliano.it.



“  
**La tendenza  
 più recente  
 è di comprare  
 alloggi di piccole  
 dimensioni,  
 tra i 50 e i 70  
 metri quadrati,  
 anche perché  
 la maggior parte  
 del tempo  
 si passa  
 sul campo  
 da gioco  
 e nelle zone  
 comuni**  
 ”

la dei titoli di Stato che, complice la crisi finanziaria, hanno garantito una resa appena superiore all'inflazione, ma che ha sorpassato anche i rendimenti delle abitazioni localizzate nei centri storici, i cui valori medi sono aumentati dell'80%. Inoltre, a differenza di quanto sta accadendo nel mercato residenziale, le strutture legate al golf non sembrano sentire la crisi, né da un punto di vista della domanda, né dei prezzi. «E' una realtà in pieno fermento ed evoluzione, paragonabile alla situazione in cui si trovava la Costa del Sol in Spagna nei primi anni '90», spiega Michele Villa, responsabile marketing Ifi Luxury Real Estate, agenzia immobiliare specializzata nella vendita di residenze di lusso legate al golf e non solo. «Inoltre, essendo una nicchia di mercato, risente meno del ristagno e della crisi degli immobili, grazie anche al fatto che molti stranieri vengono in Italia per cercare una casa di villeggiatura all'interno di una struttura golfistica, perché i nostri percorsi, seppur ancora relativamente pochi, godono di un'alta qualità di manutenzione». «Sarebbe meglio», conclude Villa, «se le autorità governative, com'è successo in Andalusia e altrove, comprendessero le enormi

potenzialità del mercato del golf e di ciò che gli ruota attorno».

### PREZZI E LOCALITÀ

Da Nord a Sud le realtà sono variegiate. Ville, appartamenti, club house più o meno esclusive, ma la qualità non è mai in discussione. Si va dai 2.400 euro al metro quadrato per un appartamento al **Franciacorta Golf Club** ai 7 mila del **Pevero** (Sardegna) e di **Monticello** in provincia di Como. Ma la media si attesta sui 4-5 mila euro al metro quadrato (vedi tabella a pagina 80). «Un mercato immobiliare nascosto o meglio esclusivo è sempre esistito», analizza Donato Ala, direttore di *golfitaliano.it*, primo e più visitato portale giornalistico interamente dedicato al golf e al turismo, «inizialmente era focalizzato sulle residenze fuori città dei vari soci degli alberghi, ora invece l'attenzione si sta spostando su investimenti immobiliari legati alle risorse turistico alberghiere. Siamo indietro di qualche anno, d'altronde lo stesso sport lo è rispetto ad altri paesi europei». La tendenza più recente è di comprare alloggi di piccole dimensioni, tra i 50 e i 70 metri quadrati, anche perché la maggior parte del tempo si passa sul campo da gioco e nelle zone comuni. Questi ultimi sono elementi fondamentali per un investimento di successo nelle strutture residenziali golfistiche. Chi compra, infatti, è molto attento alla tipologia del percorso, alla sua difficoltà». La prima grossa distinzione viene fatta dal numero di buche, 18 per la maggior parte, 36 per i top green come il **Golf Club Margara** e il **Golf Club Monticello**. Con l'aumentare del numero di buche sale anche il prezzo. L'altro aspetto tenuto fortemente in considerazione da chi compie questo genere di investimento è il servizio che offre la struttura. Ristorante, piscina, giardinaggio, pulizie ed anche aree riservate ai bambini, sono alcune delle attenzioni che richiedono i golfisti. Senza dimenticare l'aspetto sociale e la spiccata volontà di far parte di un ambiente ristretto ed elitario. Motivo per cui l'attenta selezione della clientela può fare ancora oggi la differenza per il successo o meno



Giocatori sul green  
del Golf Club di Aosta.



Gara al Golf Club  
Le Madonie vicino Palermo.

di un determinato golf club. Infine la location. E' consigliabile investire in campi localizzati in zone turistiche dove l'immobile è facilmente affittabile, anche quando non ci sono importanti manifestazioni golfistiche.

### ESEMPI DI SUCCESSO

Tra i golf club italiani che sono riusciti a realizzare il connubio campo-residenze di livello c'è sicuramente **Bogogno** in provincia di Novara. 36 buche, 300 unità abitative tra villette (130-400 metri quadrati) e vecchie cascine (80-250 metri quadrati), di

cui 200 già abitate e 100 ancora da terminare, ma di cui 60 sono state già vendute sulla carta. «Come negli anni scorsi è verosimile che il prezzo degli immobili a Bogogno cresca ancora», spiega Renato Veronesi, fondatore e azionista di riferimento del club, «per mettere quindi in grado la nostra clientela di cogliere questa opportunità, abbiamo studiato, assieme a CHE BANCA!, una forma di pagamento prezzo e di finanziamento particolarmente innovativo ed attraente». Sempre al confine tra Piemonte e

“  
E'  
consigliabile  
investire  
in campi  
localizzati  
in zone  
turistiche  
dove  
l'immobile  
è facilmente  
affittabile...  
”



Casale in Franciacorta con  
campo privato.  
Lo vende l'agenzia  
IFI LUXURY REAL ESTATE.

Lombardia si trova un altro gioiello del golf italiano che è il **Club Margara**. Campo a 36 buche che ha avuto un grandissimo boom tra il 2004 e il 2007, tanto che le 132 unità abitative sono andate quasi tutte a ruba, anche perché i prezzi erano davvero competitivi. Oggi sono rimaste soltanto 20 abitazioni che per venire incontro alla contingenza di mercato verranno offerte a partire da 140 mila euro. Si tratta di due tipologie di appartamenti: piano terra con giardino oppure primo piano con mansarda. Entrambi intorno ai 125 metri quadrati. Spostandosi verso est, su iniziativa dei gruppi Podini Holding e Hobag di Bolzano è nato il **Golf Club di Jesolo**, 18 buche con annesso un complesso residenziale di 224 unità abitative tra appartamenti e porzioni di villette. Ad

una media di 3500 euro al metro quadrato dal 2005 ad oggi è stato venduto il 90% dell'offerta. Inoltre la vicinanza a Venezia permette di avere una rendita notevole per chi decidesse di affittare l'abitazione nel momento di non utilizzo. Infine a dimostrazione del costante sviluppo di questa forma d'investimento immobiliare, c'è la continua realizzazione di nuovi progetti, come il **Feudo di Asti**. «Si sta realizzando un importante intervento composto da una trentina di villette singole con piscina privata e tre corpi con numerosi appartamenti di piccolo taglio», specifica Roberto Tosi, rappresentante legale House & Golf, agenzia immobiliare specializzata negli immobili legati alla pratica golfistica, «gli investimenti vanno dai 100 mila euro in su e sarà anche

Unità abitativa del Golf Club Margara, Alessandria.



Alcune villette del Golf Club Jesolo.

Le residenze del Feudo di Asti. In vendita presso l'agenzia HOUSE & GOLF.



“ Su 378 Golf Club ufficiali solo 38 sono localizzati nel Mezzogiorno ”



possibile metterli a reddito con una particolare forma di contratto che prevede una rendita del 5% per i primi cinque anni. Un investimento finanziario a tutti gli effetti».

### **SUD ITALIA INDIETRO MA BUONE PROSPETTIVE**

Anche nel golf si può parlare di Questione Meridionale. Su 378 golf club ufficiali iscritti alla Fig solo 38 sono localizzati nel Mezzogiorno. Seppur in crescita rispetto agli anni 90 le regioni del Sud Italia sono le più carenti di strutture, sia di gioco che residenziali. Spazi e panorami mozzafiato non sono bastati per

adesso a garantire la costruzione di realtà immobiliari di successo. Ne è l'esempio la Basilicata, unica regione totalmente priva di strutture golfistiche. Dietro alle bellezze paesaggistiche servono i capitali dei grossi gruppi costruttori che almeno per adesso non sembrano credere nelle possibilità del territorio.

Anche se bisogna fare qualche eccezione come il **San Domenico Golf** vicino a **Bari**, o il complesso **Le Madonie** in provincia di **Palermo**. «Sicuramente i campi del Nord Italia e in particolare Piemonte, Lombardia e Veneto rappresentano l'eccellenza organizzativa e strutturale

italiana», commenta Michele Villa, responsabile marketing Ifigi Luxury Real Estate, «ma un grande mercato da valutare perché inserito in un naturale contesto di bellezza territoriale è rappresentato anche da Toscana, Puglia, Sardegna e Sicilia dove decine di progetti stanno per decollare».

### **IL FUTURO DEL MERCATO**

La nuova politica realizzata da Fig e golf club, abbassare le quote d'iscrizione per aumentare il numero di iscritti, ha sì giovato al movimento, ma ha danneggiato le casse dei club stessi. Così negli ultimi tempi si è cercato di realizzare attraverso realtà collaterali, come il business del real estate e del turistico alberghiero, i profitti che prima si ottenevano con le semplici quote d'iscrizione. Detto questo il golf in sé è uno sport in profonda trasformazione, si sta democratizzando e probabilmente raggiungerà il suo culmine nel 2016, quando alle Olimpiadi di Rio de Janeiro diventerà sport olimpico per la prima volta. Ma quali scenari per il futuro? La casa sul green diventerà davvero un'alternativa al mare o alla montagna? «A seguito dell'incremento del numero di sportivi, stanno cambiando anche le tipologie di utenti che usufruiscono delle strutture residenziali», commenta Roberto Tosi, rappresentante legale House & Golf, «stanno iniziando ad interessarsi all'acquisto sia chi vuole sfruttare semplicemente il week end per giocare a golf, sia le famiglie che vogliono godersi la tranquillità che offre il contesto del club. Inoltre si stanno verificando i primi casi di chi decide di acquistare l'immobile come abitazione principale decidendo così di trasferirsi dalla città in mezzo al verde». «In futuro sarà fondamentale localizzare correttamente la zona di costruzione del complesso golfistico residenziale onde evitare di incappare in investimenti di scarso successo», ammonisce Mario Breglia, presidente Scenari Immobiliari, «se infatti la location non è trainata da un mercato immobiliare forte difficilmente il valore dell'abitazione si apprezzerà nel tempo, a prescindere dal contesto golfistico». ■