I GRANDI YACHT E I PORTI DELLA NUOVA AdSP: LE RICADUTE ECONOMICHE E LE PROSPETTIVE

I Il mercato dei grandi yacht: scenario, domanda e offerta

II Le esigenze della domanda e le relazioni con lo stato attuale dell'offerta campana

III Le implicazioni economiche del comparto per le aree di competenza della AdSP Mar Tirreno Centrale

RISPOSTE TURISMO PER

Autorità di Sistema Portuale del Mare Tirreno Centrale

Porto di Napoli
Porto di Salerno
Porto di Castellammare di Stabia

IL LAVORO

L'Autorità di Sistema Portuale del Mar Tirreno Centrale ha affidato a Risposte Turismo un lavoro di ricerca finalizzato a **determinare le dimensioni quali-quantitative del segmento dei grandi yacht** in relazione alle aree di competenza dell'AdSP stessa ed alle loro prospettive di sviluppo in questa nicchia di mercato.

In estate ed in inverno il Mediterraneo nella sua totalità rappresenta una delle principali aree di destinazione dei grandi yacht e l'Italia, in questo contesto geografico, vanta alcune tra le coste e mete più attraenti. Un privilegio che va però custodito e continuamente sorretto tramite investimenti, nuovi servizi, nuove professionalità, per fare in modo che i vantaggi economici derivanti dalla presenza di queste grandi imbarcazioni e degli ospiti a bordo generino ricadute territoriali più ampie.

Il fenomeno deve essere infatti letto come **attivatore in grado di generare ricadute, non solo economiche, di cui godono imprese e comunità del territorio,** ed una loro migliore comprensione non può che essere d'aiuto ad una più attenta gestione tanto del fenomeno in senso stretto quanto della sua presenza ed integrazione all'interno delle più ampie dinamiche territoriali.

All'interno di un contesto sempre più competitivo, però, le ricadute vanno anche valutate in relazione alle potenzialità della destinazione di attrarre, servire e possibilmente incrementare i propri flussi di grandi yacht.
Ed è qui che si inserisce l'approfondimento realizzato da Risposte Turismo.

INTRODUZIONE E METODOLOGIA

Il lavoro di studio e analisi realizzato da Risposte Turismo si apre con una parte introduttiva che illustra la metodologia adottata nello sviluppo del progetto, le principali fonti prese in considerazione, così come i vari operatori ascoltati. Il report si sviluppa con la seguente articolazione:

~una prima parte, dedicata **all'analisi dello scenario di domanda e offerta globale relativo ai grandi yacht** e con i primi riferimenti alle tipologie di spesa e conseguenti ricadute riferibili a questo fenomeno;

~una seconda parte, volta a presentare lo **stato attuale dell'offerta locale per i grandi yacht**, ponendo una particolare attenzione alla relazione dell'offerta stessa con le esigenze della domanda;

~una terza parte, contenente **una prima stima dell'impatto economico** nell'area di competenza dell'AdSP a partire dalla presenza del traffico di grandi yacht.

Lo sviluppo del lavoro ha richiesto un impegno di oltre **5** mesi durante i quali la ricerca e l'analisi desk sono state affiancate all'ascolto diretto di un elevato numero di interlocutori.
Per raggiungere l'obiettivo è stato necessario raccogliere e ricostruire un'ampia gamma di dimensioni quali-quantitative, riferite sia al contesto territoriale che alle dinamiche del settore a livello nazionale, mediterraneo e non solo.

Per giungere alla stima dell'impatto complessivo si è operato un processo di scomposizione della spesa secondo tre direttrici identificate ad avvio del progetto: (1) le spese legate all'approdo e ormeggio; (2) le spese relative alla nave (equipaggio, interventi e approvvigionamenti); (3) le spese sostenute dai passeggeri degli yacht.

Alcuni degli operatori ascoltati hanno saputo fornire evidenze legate alle spese sostenute dagli ospiti degli yacht, spesso eterogenee sia per natura che per valore. I valori ricavati entrano a pieno titolo nel lavoro e sono stati fondamentali per addivenire al risultato finale di stima dell'impatto economico. La disaggregazione della catena del valore ed un'analisi dei singoli elementi che la compongono, sia quantitativa che qualitativa, grazie all'ascolto dei numerosi interlocutori e rafforzata dal confronto con la casistica internazionale, hanno permesso di giungere infine a stimare valori di impatto economico indiretto ed indotto generati sul territorio a partire dalla presenza dei grandi yacht.

Si è giunti inoltre a fornire spunti e considerazioni circa il gap tra l'offerta attuale delle aree di interesse e quella ideale. Quanto è emerso potrà essere di utilità sia per ragionare su possibili investimenti diretti da operare o strategie da adottare, sia per sensibilizzare il territorio, gli operatori ed i vari portatori di interesse pubblici e privati nell'attuazione di politiche e nello sviluppo di attività finalizzate a migliorare i risultati conseguibili.

GLI OPERATORI ASCOLTATI

13 interviste a direttori e responsabili di marine e approdi turistici

4 dialoghi con agenti marittimi, port e yacht agent

4 interviste a compagnie di charter

4 interviste a comandanti di grandi yacht

8 interviste con altri interlocutori

Capitano, MY Invictus

Presidente, ISS

AD, GESAC

Vice Presidente,
UCINA

Managing Director,
Int. Superyacht Management

Presidente,
Federagenti Yacht

Direttore, Marina di Porto Cervo

CEO, J. Luise & Sons

Sales Director,
One Ocean Port Vell (Barcelona)

Segretario Generale,
Nautica Italiana

Presidente,
Porto Turistico di Capri

Presidente, Marina d'Arechi

Capitano, MY Nataly

Presidente,
Italian Yachtmasters

Editor in Chief,
Superyacht Intelligence

I GRANDI YACHT E I PORTI DELLA NUOVA AdSP: LE RICADUTE ECONOMICHE E LE PROSPETTIVE

I Il mercato dei grandi yacht: scenario, domanda e offerta

Panoramica sul settore
Alcuni esempi di grandi yacht
L'offerta: gli yacht (flotta > 50 m, evoluzione, consegne)
I cantieri
Le società di charter (flotta, player, basi e servizi)
Le marine (evoluzione, servizi, novità, destinazioni, competitor)
TOP 10 marine internazionali
Le figure chiave (comandanti, crew, yacht agent)
La domanda
Gli impatti economici generati nei territori ed alcuni esempi

II Le esigenze della domanda e le relazioni con lo stato attuale dell'offerta campana

L'offerta in Italia: strutture, servizi e aree
Focus Campania (ricognizione stato attuale)
L'offerta a colpo d'occhio: punti di forza e debolezza
(Italia, Campania, area di competenza AdSP)
Elementi a cui prestare attenzione e vantaggi su cui fare leva
Le esigenze della domanda e il gap con l'offerta

III Le implicazioni economiche del comparto per le aree di competenza della AdSP Mar Tirreno Centrale

Le filiera coinvolta e le direttrici di spesa
(yacht, crew, ospiti)
Gli investimenti
Il traffico nel 2017 e l'impatto economico generato
Aspetti da migliorare, potenzialità e futuri sviluppi

1 IL MERCATO DEI GRANDI YACHT: SCENARIO, DOMANDA E OFFERTA

Il contesto del Mediterraneo si presta storicamente e naturalmente al viaggio in mare: dalla molteplicità di destinazioni da poter visitare alle loro varietà, unitamente alle condizioni meteo-marine. Parte di tale viaggio è a bordo dei grandi yacht, un traffico troppo spesso raccontato solo per tramite di gossip o scandali o implicazioni relative a tassazioni, e ancora troppo correlato ai numerosi ed ampi benefici - economici ed occupazionali - che assicura non solo agli operatori che vedono in questo fenomeno il proprio core business ma anche ad un ben più alto numero di imprese e lavoratori.

L'arena competitiva mediterranea è particolarmente affollata sebbene quando si limita l'insieme alle imbarcazioni di oltre 50 m, i competitor si riducono e si apre la possibilità di ritagliarsi un proprio spazio, tanto come singolo operatore che come destinazione. A patto però di riconoscere le caratteristiche principali di questo segmento, le necessità espresse dalla domanda, e dunque organizzare la propria offerta di conseguenza, gestirla professionalmente e promuoverla facendo leva sulle giuste variabili.

Ci si trova davanti ad un segmento di mercato, la clientela dei grandi yacht, dalle molteplici sfaccettature e diverse possibili caratteristiche di consumo e di fruizione dello yacht e dei servizi, che portano con sé una varietà di casistiche cui gli operatori devono far fronte, saper gestire e tenere in considerazione. Mentre dunque la domanda potrà continuamente variare, è l'offerta a doversi necessariamente adeguare, tanto in termini infrastrutturali quanto a livello di servizi. Ciò non vuol dire che tutte le destinazioni debbano lavorare per raggiungere la vetta della classifica, ma che più in generale esse devono provare a modellare la propria offerta anche sulla base della domanda auspicata, sia in termini di volumi e tipologia di clientela, sia di tempi e momenti di fruizione stessa.

Elementi di base, definizioni e limiti

MEMO

Yacht vs navi passeggeri

È stabilito in 12 il numero massimo di passeggeri ospitabili a bordo di uno yacht, equipaggio escluso, per beneficiare delle agevolazioni fiscali concesse agli "yacht commerciali". Più recentemente, in base alle disposizioni del *Passenger Yacht Code*, si è passati a poter ospitare a bordo fino a 36 passeggeri in navigazione (resta comunque un massimo di 99 a bordo in stazionamento). Gli yacht con a bordo più ospiti sono da classificare, secondo la convezione S.O.L.A.S. (*International Convention for the Safety of Life at Sea*) come vere e proprie «navi passeggeri», con conseguenti diverse necessità in termini di certificazioni, sicurezza e molto altro.

Uso diretto dell'armatore vs uso in charter

Lo yacht viene utilizzato o direttamente dall'armatore, che dunque possiede l'imbarcazione e ne sostiene di conseguenza tutte le spese anche durante i periodi in cui non si naviga, o da clienti che affittano lo yacht tramite un charter (o un broker) per periodi limitati. A metà tra i due casi sono le situazioni – non infrequenti – in cui l'armatore, attraverso una società di management, gestisce tutte le spese. L'armatore, di concerto con il capitano, sceglie le aree di navigazione, di ormeggio stanziale, così come condiziona la presenza dell'equipaggio a bordo. Nei casi in cui la proprietà dello yacht ricada su un'agenzia di charter, vi è una maggiore intensità di utilizzo ed un maggior condizionamento – spesso legato alla disponibilità – su itinerari e permanenza (uso più intensivo).

Yacht e mega/giga/maxi

Suddivisioni a partire dalle caratteristiche della nave – su tutte la sua lunghezza – si limitano a stabilire che si tratta di yacht o imbarcazione da diporto laddove non utilizzata a scopo di lucro e superiore a 24 metri.

Gli yacht di grandi dimensioni sono poi stati chiamati nel tempo mega/maxi o giga yacht nonostante non sia presente una classificazione che li identifichi in tal modo. Secondo gli operatori le principali differenze – anche in termini di spese, costi e impatti – sorgono a partire da lunghezze pari o superiori a 45-50 metri.

APA, Fondo cassa e gestione delle spese

APA è l'acronimo di *Advance Provisioning Allowance*, una quota generalmente pari al 20-30% del costo del noleggio richiesta dal charter per la copertura di una serie di spese che già si prevede verranno sostenute durante la vacanza. È il comandante, anche alla luce dei limiti sul possesso di contanti a bordo dello yacht, a farsi carico di pagare e rendicontare le spese, tenendo conto dell'APA disponibile (o del fondo cassa definito dall'armatore) così come delle richieste del cliente.

FOCUS **> 50 metri di lunghezza**

Le novità ed i trend in corso

I mercati

Il 2017 ha visto un ritorno della clientela russa a commissionare nuove navi dalle grandi dimensioni, dopo qualche anno di calo. Emerge in forte crescita anche la domanda proveniente dal mercato asiatico, con un conseguente interesse della Cina anche verso lo sviluppo di attività cantieristica.

La crescita del charter

Aumenta la rilevanza delle società di charter. La quota di mercato – sul totale degli yacht in attività oltre i 50 m ma non solo - è già particolarmente significativa. Scegliere la soluzione charter permette infatti di soddisfare la propria voglia di una vacanza con un grande yacht ed al contempo di limitare le spese, i costi fissi e le responsabilità che derivano invece dal suo possesso nel medio termine.

La domanda dai nuovi paesi

Secondo i dati del World Ultra Wealth Report 2017 citati durante il Superyacht Investor svoltosi a Londra a gennaio 2018, l'interesse verso il settore nautico da parte dei milionari sta emergendo in paesi e continenti meno scontati, come l'Oceania, mentre il tasso di penetrazione cresce in maniera meno rilevante in alcuni mercati più maturi.

Sharing economy e multiproprietà

La *sharing economy* sta prendendo piede anche nel settore della nautica e degli yacht di grandi dimensioni: quasi a fare concorrenza alle società di charter, alcuni cantieri arrivano addirittura ad incentivare la multiproprietà.

La tecnologia e la cybersecurity

Così come nella vita di chiunque, la tecnologia sta influenzando il segmento dei grandi yacht: dalle dotazioni agli optional a bordo delle navi (televisori 4K, QR code che diventano altoparlanti, realtà virtuale ed altri elementi) così come caratteristiche di plancia e sala macchine, sempre più uniche. Alla luce del peso che la tecnologia riveste a bordo va sottolineata la componente collegata alla sicurezza – cybersicurezza – tra i temi che sempre più saranno rilevanti nel comparto dei grandi yacht.

I professionisti salgono a bordo

Vi sono professionisti internazionali di vari settori, dagli chef agli interior designer, che vengono sempre più coinvolti nel fornire i servizi a bordo di yacht di grandi dimensioni, garantendo una elevata personalizzazione.
Alla variabile delle dimensioni si affianca l'unicità sin dalle fasi di progettazione.

6 esempi di proprietà > 50 m LOA

MOTOR YACHT	AZZAM	EQUANIMITY	HERMITAGE
Proprietario	Khalifa bin Zayed Al Nahyan	Jho Low	Anatoly Sedykh
Lunghezza (LOA)	180 metri	92 metri	69 metri
Cantiere	Lürssen Werft (GER)	Oceanco (NL)	Lürssen Werft (GER)
Anno costruzione	2013	2014	2011
Pax	36 + 20 crew	26 + 28 crew	14 + 24 crew
Tonnellaggio (GT)	13.136	2.999	1.862
Bandiera	Emirati Arabi Uniti	Isole Cayman	Isole Cayman

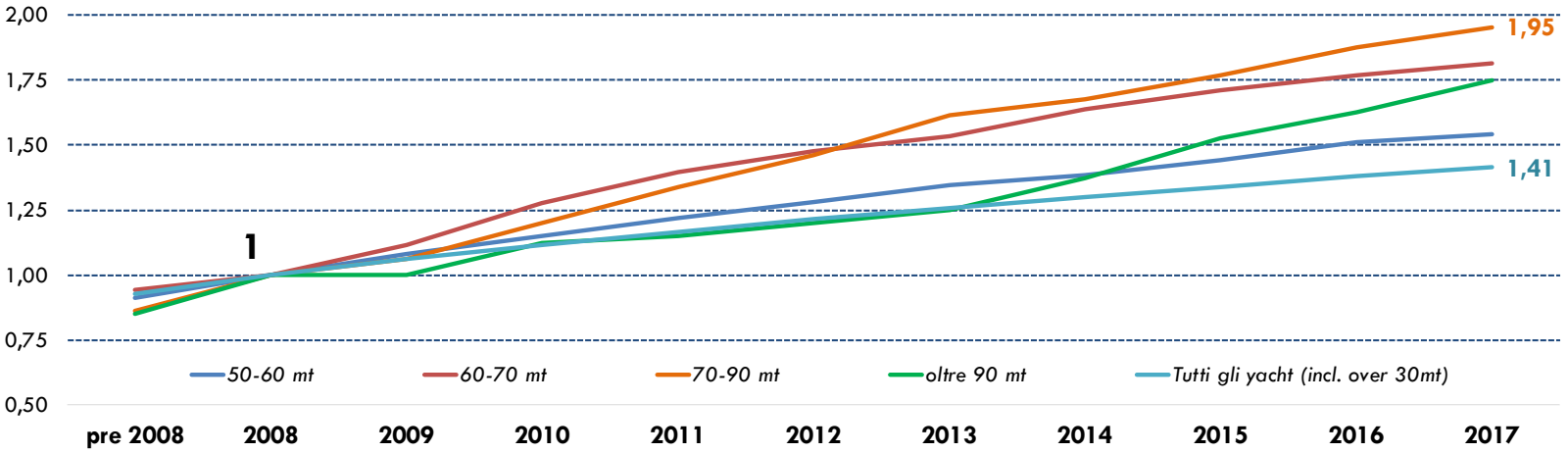
SAIL YACHT	A	EOS	HETAIROS
Proprietario	Andrey Melnichenko	Barry Diller	Otto Happel
Lunghezza (LOA)	142 metri	93 metri	67 metri
Cantiere	Nobirkrug	Lürssen Werft (GER)	Baltic Yachts (FIN)
Anno costruzione	2017	2006 (refit 2011)	2011 (refit 2015)
Pax	20 + 54 crew	16 + 21 crew	8 + 8 crew
Tonnellaggio (GT)	12.600	1.500	210
Bandiera	Bermuda	Isole Cayman	Isole Cayman

Tre esempi di yacht in charter > 50 m LOA

	INDIAN EMPRESS	OKTO	MALTESE FALCON
Tipologia	MY	MY	SY
Società di charter	Burgess	Fraser Yacht	Burgess
Lunghezza (LOA)	95 metri	66 metri	88 metri
Cantiere	Oceanco (NL)	ISA (ITA)	Perini Navi
Anno costruzione	2000 (refit 2009)	2014	2006 (refit 2008)
Tonnellaggio (GT)	3.176	1.149	1.200
Prezzo medio settimanale	EUR 700.000	EUR 500.000	EUR 420.000
Pax	12 + 33 crew	10 + 17 crew	12 + 18 crew
Area di navigazione	Mediterraneo (EST/INV)	Mediterraneo Occ. (EST) Caraibi (INV)	Mediterraneo (EST) Caraibi (INV)
Battente bandiera	Isola di Man	Isole Cayman	Malta

L'OFFERTA: evoluzione della flotta

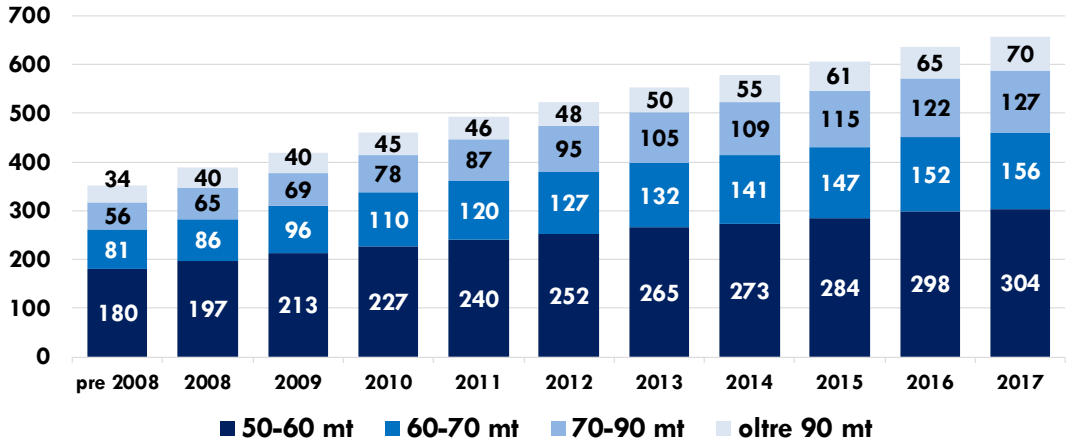
Evoluzione della flotta mondiale per LOA, valori indicizzati 2008 - 2017



Fonte: elaborazioni Risposte Turismo su dati The Superyacht Annual Report: New Build 2018. Note: anno indice 2008 = 1; «Totale» include anche le navi con LOA 30-40 m e 40-50 m e barche a vela.

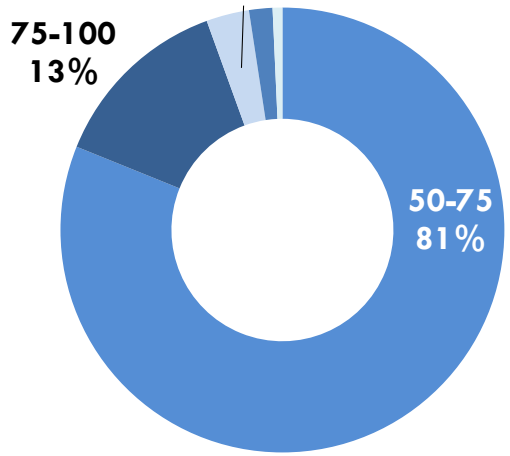
È possibile notare come la flotta globale negli ultimi 10 anni abbia visto un'evoluzione costante.
Nel 2017 si registrano quasi il doppio delle imbarcazioni rispetto all'anno indice 2008 per ciascuno dei segmenti di interesse. I numeri mostrano che le navi oltre i 50 m rappresentano nel 2017 il **13% della flotta globale di yacht**.

Evoluzione della flotta mondiale per LOA, valori assoluti 2008 - 2017



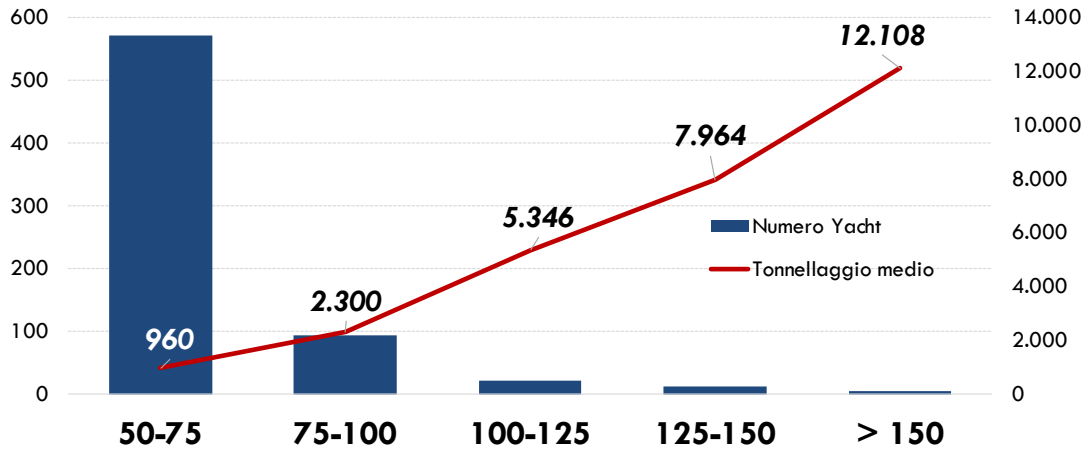
L'OFFERTA: la flotta degli yacht >50m LOA nel 2017

Flotta globale per lunghezza (m)



Fonte: elaborazioni Risposte Turismo, 2018.

Tonnellaggio medio yacht per lunghezza (asse destro), numero di yacht (asse sinistro)



Fonte: elaborazioni Risposte Turismo, 2018.

La flotta complessiva degli yacht sopra i 50 metri di lunghezza è dominata dalla categoria tra 50 e 75 metri. Sopra i 70 metri, complici anche i costi particolarmente elevati che uno yacht di queste dimensioni porta con sé – non solo per la sua realizzazione, ma anche e soprattutto per il suo mantenimento nel tempo – le quote si assottigliano drasticamente, con valori anche inferiori o poco al di sopra dell'1% per gli yacht sopra i 100 metri LOA.

D'altro canto appare evidente anche dal grafico a barre quanto il tonnellaggio medio cresca all'aumentare della dimensione in lunghezza della nave. Un aumento particolarmente rilevante, se si pensa che già solo per la categoria 100-125 metri LOA la stazza media è di cinque volte superiore alla stazza delle navi 50-75 metri.

Nonostante gli ordini di nuove navi dalle grandi dimensioni, il peso di quelle tra i 50 ed i 75 metri continuerà ad essere forte, considerando sia la flotta esistente che l'elevato numero di navi già ordinate ed in costruzione in questa fascia.

L'OFFERTA: alcune delle consegne previste

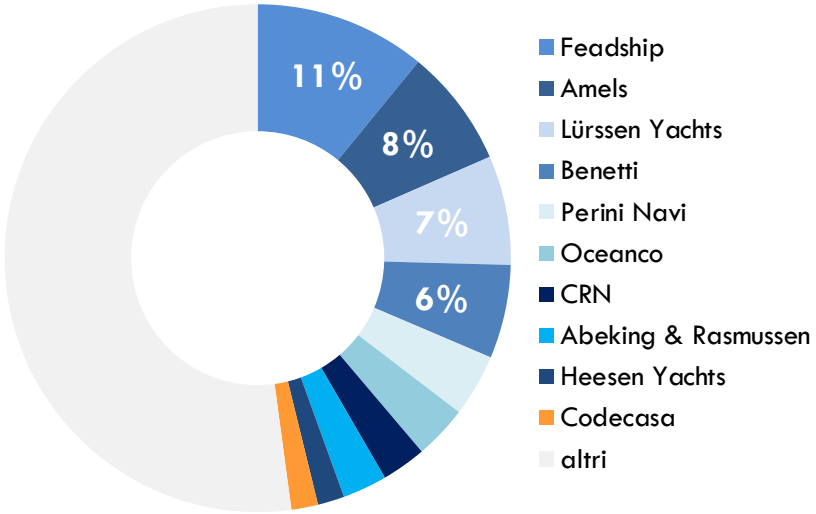
Progetto/yacht	LOA	Cantiere	Tipo
146	146 metri	Lurssen	MY
Thunder	135 metri	Lurssen	MY
TIS	111 metri	Lurssen	MY
1007	110 metri	Feadship	MY
FB277	107 metri	Benetti	MY
FB272	104,9 metri	Benetti	MY
814	93 metri	Feadship	MY
Y717	90 metri	Oceanco	MY
Illusion Plus	88,8 metri	Pride Mega Yachts	MY
Silver Loft	85 metri	SilverYachts	EY*
Lamda Nafs GY 85	85 metri	Golden Yachts / Lamda Nafs	MY
White Rabbit Golf	84 metri	Echo Yachts	MY/TR*

Nota (*): la sigla EY si riferisce agli yacht concepiti per "expedition" o esplorazioni mentre TR si riferisce ai trimarani.

La tabella mostra alcuni esempi dei più grandi yacht la cui consegna è prevista nel corrente anno. La flotta mondiale, dunque, è destinata a crescere ulteriormente. Tra il 2018 ed il 2020 si prevede entreranno in operatività altri 84 yacht sopra i 50 metri di lunghezza. Un numero che si aggiungerà a quelli già attualmente in utilizzo a livello mondiale. Nonostante l'ingente volume di nuovi yacht in costruzione ed in consegna, il peso di questo segmento di offerta non vedrà variazioni sostanziali (una quota che crescerà del +1% sul totale), alla luce di un contemporaneo nuovo ingresso di circa 150 nuovi yacht di dimensioni inferiori a 50 m.

I cantieri di produzione di yacht >50 m

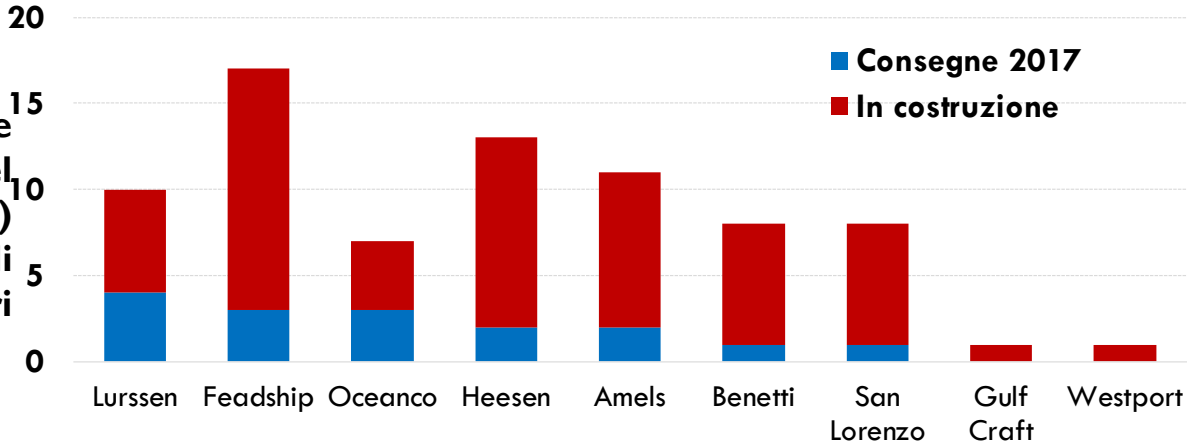
I cantieri (yacht >50 m LOA)



Fonte: elaborazioni Risposte Turismo.

In soli dieci cantieri al mondo è stata prodotta poco meno del 50% della flotta mondiale di yacht sopra i 50 metri di lunghezza. Mentre una metà della flotta è stata realizzata in moltissimi cantieri, in ciascuno dei quali meno di una decina di imbarcazioni di tali dimensioni sono state realizzate, il restante 50% si suddivide tra dieci realtà che nel tempo hanno prestato particolare attenzione al comparto dei superyacht e sono stati scelti proprio per commesse di navi dalle grandi dimensioni.
Tra di essi anche 4 cantieri di produzione italiani, che competono a livello globale con realtà internazionali quali ad esempio Feadship (Olanda), Oceanco (Olanda) e Lurssen Yachts (Germania).

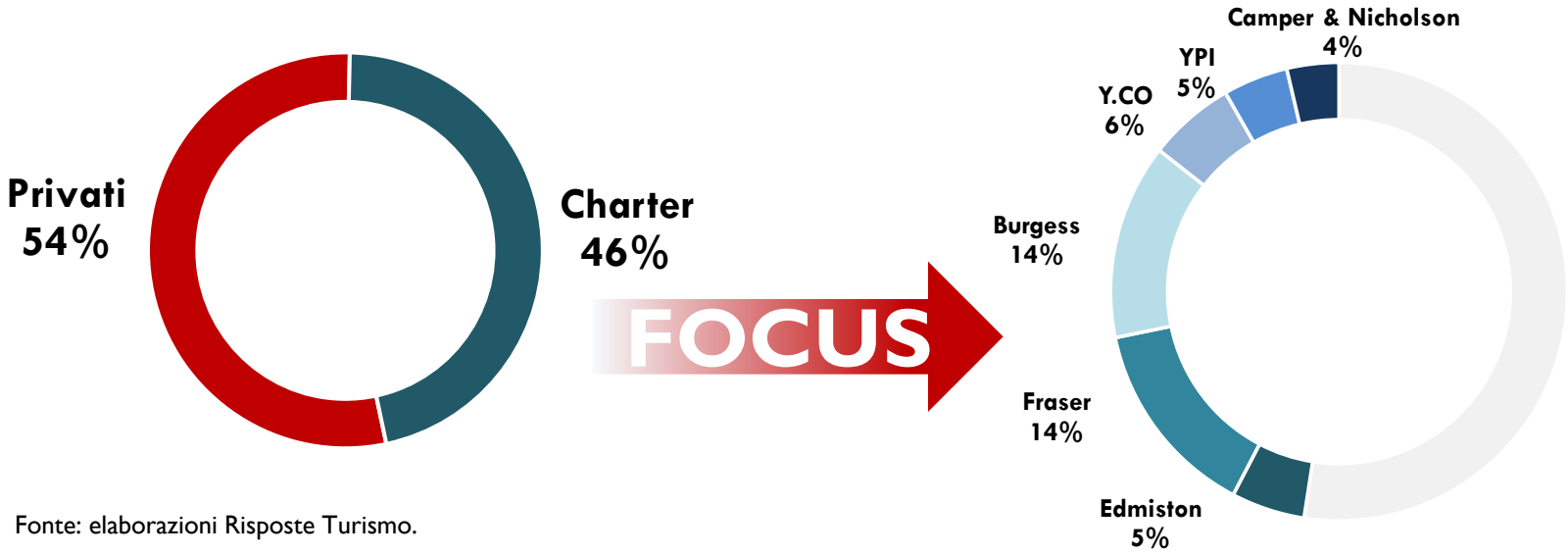
Yacht in costruzione e consegne effettuate nel 2017 (>50 m LOA) in alcuni dei principali cantieri



Fonte: elaborazioni Risposte Turismo su dati The Superyacht Annual Report: New Build 2018.

Le società di charter (1/2)

Concentrazione mondiale della flotta (>50 m)



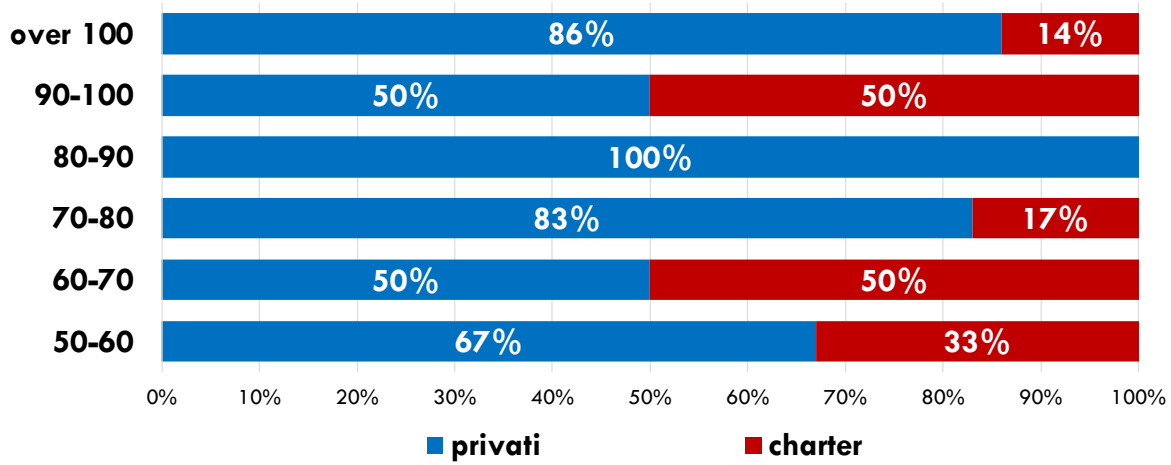
Fonte: elaborazioni Risposte Turismo.

Dal grafico è possibile notare come il 46% della flotta di yacht sopra i 50 metri di lunghezza risulti essere gestita da società di charter.
Tra le altre si possono citare alcune società che più di altre si stanno distinguendo per l'offerta di imbarcazioni sopra i 50 metri e che dunque stanno vedendo una targetizzazione della clientela più marcata, pur non rinunciando all'intermediazione di servizi di alto livello su yacht di lunghezza inferiore ai 50 metri.
6 società che operano a livello globale detengono pressoché il 50% della flotta disponibile in charter, con le altre realtà a spartirsi il resto con quote molto marginali.

Le società di charter (2/2)

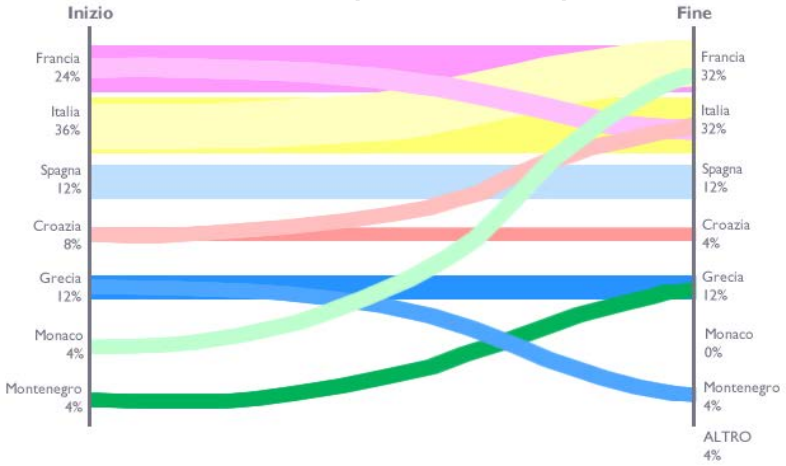
La concentrazione della flotta nel Mediterraneo in gestione a società di charter rispetto a quella a disposizione degli armatori sta diventando consistente in alcune fasce di LOA degli yacht. Se da un lato il segmento tra gli 80 ed i 90 metri sembra essere tutto in mano ai singoli proprietari-armatori, le fasce 60-70 m e 90-100 m mostrano invece una equivalente spartizione degli yacht tra le due categorie.

Concentrazione della flotta che ha navigato nel Mediterraneo per LOA yacht e proprietari



Paesi di inizio e fine delle vacanze in charter (estate 2017)

Fonte: elaborazioni Risposte Turismo su dati The Superyacht Annual Report: Marinas 2017.



Nell'immagine a fianco è possibile notare le differenze tra le aree di avvio e di termine dei noleggi di yacht in charter nell'estate del 2017. L'Italia è il punto di partenza preferito, ma parte delle vacanze iniziate nel nostro paese terminano poi in Francia. D'altra parte l'Italia è punto di fine in alcuni casi per chi ha iniziato il viaggio in Croazia o nella stessa Francia. Particolare il caso della Spagna: secondo quanto si può leggere dal grafico le vacanze che iniziano nel paese terminano ugualmente al suo interno. Montenegro e Monaco, invece, sono perlopiù porti di imbarco.

La scelta della base della flotta

Servizi di sicurezza e guardiania nella marina

Servizi della marina

CLIMA

Eventi

SICUREZZA PER LA NAVE

Popolarità della destinazione

Posizione

ACCESSIBILITÀ

Aeroporti – Vie di comunicazione – Trasporto ferroviario

Destinazioni limitrofe

TASSAZIONE

Costi per acquisizione licenza e operatività

DESIDERI E PREFERENZE DEI CLIENTI

Servizi e punti di attrattiva della destinazione

Le caratteristiche di marine, strutture e destinazioni nel complesso che gli operatori maggiormente tengono in considerazione nell'andare a scegliere la base o le basi per la propria flotta di yacht sono di diversa natura, come si vede dalla nuvola di parole. Si tratta comunque di peculiarità sulle quali è quantomeno fattibile intervenire, ancorché con differente grado di impegno e investimento, per amministratori pubblici e per gestori di strutture o fornitori di servizi.

Nella mappa sono citate alcune destinazioni che sono sede e base per la flotta di alcune delle principali società di charter che operano nel Mediterraneo e non solo. Mentre a Monaco sono dislocate anche molte delle sedi vere e proprie delle società, nel caso di Palma de Mallorca si registrano molte realtà che hanno un ufficio secondario e una delle basi della flotta.

Il servizio offerto e le indicazioni per i clienti

MEMO

Il noleggio

Il noleggio di uno yacht include l'utilizzo dello yacht completo di tutte le dotazioni necessarie – di sicurezza e non solo – così come il costo di comandante ed equipaggio ed il loro vitto. Vengono inclusi nel prezzo di noleggio anche i servizi di bordo quali pulizia e riordino delle cabine, lavaggio biancheria, cucina e servizio, oltre all'assicurazione necessaria per legge.
L'IVA per il noleggio di uno yacht viene applicata ai tassi di legge previsti in ogni paese: in Italia è prevista un'IVA agevolata in base alla tipologia di crociera, inclusione o meno di transiti in acque internazionali, durata del noleggio e tipologia di imbarcazione. Paesi come la Grecia e la Croazia, ad esempio, applicano aliquote IVA fisse altrettanto agevolate, mentre va citato il caso del Montenegro, dove per i noleggi che hanno inizio nelle proprie coste le operazioni sono esenti dall'IVA.

Il contratto e l'APA

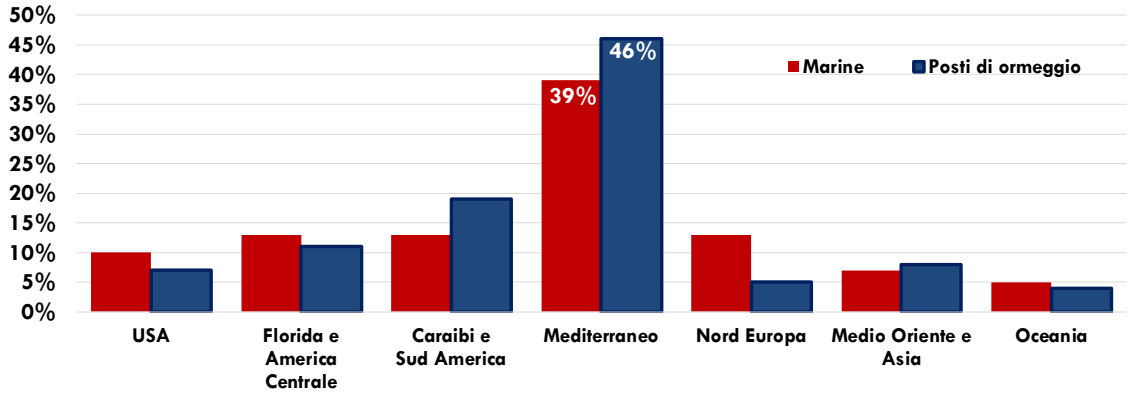
Il contratto MYBA è la tipologia più diffusa nella nautica da diporto. Esso prevede che le spese extra al noleggio siano quelle relative a carburante, cambusa e ormeggio nei porti.
In fase di prenotazione l'operatore-charter dialoga con il cliente per comprendere tutte le sue esigenze e preferenze, sia per quanto riguarda l'itinerario da percorrere e le tappe da fare, sia il regime alimentare e le preferenze culinarie. Sulla base di quanto recepito il broker procede al calcolo dell'APA: essa rappresenta normalmente il 30% del prezzo del noleggio, ma, dopo la raccolta di dettagli da parte del cliente, il broker stesso va a stimare sin dall'avvio se sarà necessario chiedere prima della partenza un aumento o concedere una riduzione della stessa.

I servizi e le prenotazioni

La società di charter può fornire una serie di ulteriori servizi e/o appoggiarsi ad un agente sul territorio per garantire e fornire ai propri clienti i servizi accessori di cui potrebbero aver bisogno o per muoversi verso o da il punto di imbarco e sbarco, o direttamente in uno o più dei territori che si andranno a raggiungere durante la vacanza.
La società di charter si occupa invece direttamente di garantire le prenotazioni presso i porti che il cliente intende raggiungere nello sviluppo dell'itinerario. Nel caso di no show, in particolare quando è il cliente a voler cambiare in corsa l'itinerario per cause non chiare, il costo dell'ormeggio viene addebitato ugualmente sull'APA.

L'OFFERTA: le marine (1/2)

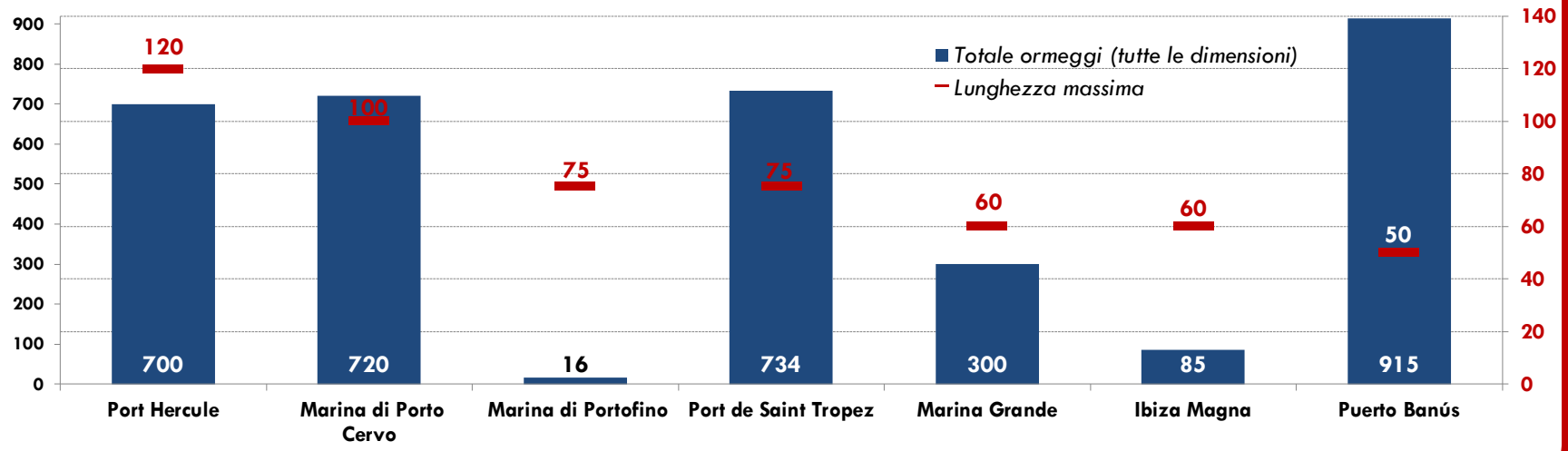
Concentrazione marine e posti barca al mondo per yacht > 30 m LOA



È netto il predominio del Mediterraneo a livello globale per concentrazione sia delle marine sia dei posti barca per yacht sopra ai 30 metri di lunghezza.
Particolare il caso dei Caraibi, dove il numero di ormeggi disponibili è molto elevato a fronte invece di una più limitata concentrazione di strutture.

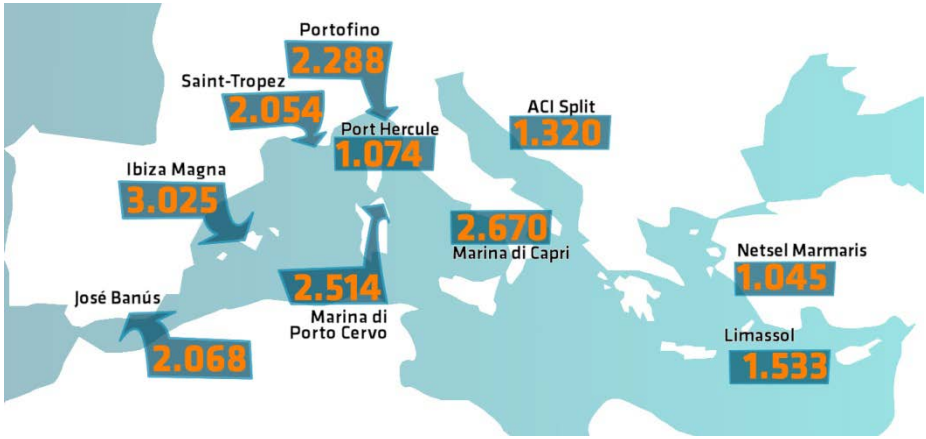
Fonte: elaborazioni Risposte Turismo su dati The Superyacht Annual Report: Marinas 2017.

Max LOA e numero ormeggi disponibili in alcune delle marine più esclusive del Mediterraneo



Fonte: elaborazioni Risposte Turismo su dati Wealth Bulletin, 2017.

L'OFFERTA: le marine (2/2)



Fonte: elaborazioni Risposte Turismo su dati Engel&Völkers Yachting, 2017.
Nota: la tariffa fa riferimento al costo base di ormeggio di uno yacht di 55 metri ed esclude eventi particolari, fiere ed altre occasioni.

MARINA	Tariffa ormeggio (al gg) Yacht di 55 m
Ibiza Magna	3.025€
Marina Grande	2.670€
Marina di Porto Cervo	2.514€
Marina di Portofino	2.288€
Porto José Banús	2.068€
Porto di Saint-Tropez	2.054€
Marina di Limassol	1.533€
ACI Marina Split	1.320€
Port Hercule	1.074€
Netsel Marmaris	1.045€

Fonte: Engel&Völkers Yachting, 2017. Nota: la tariffa si riferisce al prezzo base ed esclude eventi particolari, fiere ed altre occasioni.

La tabella presenta le tariffe massime giornaliere di ormeggio di uno yacht di 55 m LOA in alcune marine del Mediterraneo. Tali tariffe comprendono solo i costi di ormeggio a cui devono essere aggiunti i costi di altri servizi, spesso indispensabili, come elettricità, acqua o rifornimento di carburante, i cui valori variano da un porto all'altro. Anche grazie alla mappa, pur riferendosi ad un selezionato numero di marine tra le varie disponibili nell'area mediterranea, risulta evidente la maggiore concentrazione nel Mediterraneo Occidentale rispetto alle aree orientale ed adriatica. Complice l'instabilità politica, un paese come la Turchia pur vantando più di 5 marine adatte ad ospitare grandi yacht è risultato negli ultimi anni meno attraente per la domanda (nel 2016 ha registrato il 4,2% del traffico nel Med, davanti alle sole Albania, Malta e Gibilterra); al contempo le destinazioni adriatiche, pur garantendo elevati standard di livello e destinazioni di interesse, sono penalizzate dalla posizione poco «strategica» per coloro che intendono comunque sviluppare un itinerario di viaggio comprendente tutta una serie di destinazioni nella parte occidentale del Mediterraneo. Nel guardare invece i prezzi medi applicati per l'ormeggio di grandi yacht è utile sottolineare come tali valori siano legati a più variabili, che spaziano dal prestigio della destinazione alla sua esclusività, dai servizi offerti dalla marina al ridotto numero di ormeggi a disposizione.

Le marine ed i servizi richiesti

Nel competitivo contesto mediterraneo, all'aumentare della domanda sta crescendo l'offerta. Un adeguamento che non per forza presuppone ingenti investimenti infrastrutturali o rinnovamenti radicali, ma che può semplicemente tradursi in un ampliamento o miglioramento dei servizi messi a disposizione di clienti ed equipaggi per far fronte alle esigenze e richieste della domanda stessa. A prescindere dalla destinazione in cui si trova, più o meno esclusiva, una marina dovrebbe cercare di comprendere e soddisfare le esigenze espresse da questa particolarissima domanda.

I servizi più richiesti da comandanti ed equipaggi

Crew e/o captain club

Sicurezza

che si traduce sia nella richiesta di un servizio di guardiania e controllo degli accessi, sia nella più ampia sicurezza del porto (dunque esposizione al vento, facilità di manovre, ecc..)

Connessione Wifi

Pulizia

Facilities

che vanno dalla presenza di una palestra ad un centro benessere all'interno della marina stessa

Presenza di professionisti o aziende specializzate in riparazioni e refit

Presenza di punti di ristoro, negozi e supermercati

per una ottimizzazione dei tempi in particolare durante le brevi soste nei periodi di alta stagione e di navigazione

I servizi più richiesti dagli ospiti

Servizio di concierge 24/7

Connessione Wifi

possibilmente libera e senza la necessità di registrarsi

Parcheggio auto

Yacht club

Sicurezza

che in questo caso è più legata alla privacy ed al controllo degli accessi

Pulizia

Accessibilità

Seppur alle volte indipendente dalle possibilità di investimento e di adeguamento di una marina, tra le caratteristiche più importanti sia per gli ospiti che per gli equipaggi, vi è la **prossimità ad aeroporti – internazionali – ed eliporti**.

Marine: work in progress (1/2)

A fronte di un aumento di ordini e, dunque, della flotta over 50, quanto l'offerta è pronta a rispondere? È la domanda che spesso è stata posta agli operatori ascoltati nello sviluppo di questo lavoro, anche per comprendere le criticità principali e le prospettive ed evoluzioni previste in campo internazionale.
Non sono poche le strutture che sono state rimodellate per un diverso tipo di domanda – quella dei superyacht – così come vanno registrate le lungimiranti iniziative di gruppi, fondi di investimento ed operatori che, notando la crescente rilevanza del segmento, hanno dato vita a progetti di creazione e sviluppo di nuove marine. Alcune tra le più interessanti o degne di nota per la loro specifica inclinazione nei confronti del segmento dei grandi yacht sono brevemente commentate a seguire.

MARINA PORTONOVI (MONTENEGRO)

Investimento da 650 milioni di euro da parte di Azmont Investment (realtà che fa capo ad Azerbaijan Global Investment) e un nuovo management da gennaio 2018 (D-Marin, società parte del turco Doğuş Group, che gestisce e possiede oltre 5.000 ormeggi >50 m nel Mediterraneo nelle sue 10 marine). L'offerta dell'area si aggiunge a quella di Porto Montenegro: Portonovi, oltre a disporre di 260 ormeggi per yacht fino a 80 metri di lunghezza, vedrà sorgere nei suoi spazi, unitamente a molteplici e differenziate ville ed appartamenti, anche lo yacht club, il club famiglie, la pista di atterraggio per elicotteri, la SPA del prestigioso gruppo Henri Chenot ed accoglierà peraltro il primo hotel della prestigiosa catena One&Only in Europa.

CALA DEL FORTE (ITALIA)

A Ventimiglia, confine tra Italia e Francia, da anni si parlava del rinnovamento dell'area portuale e l'amministrazione locale ha accettato la cessione della concessione demaniale alla Società di Gestione dei Porti di Monaco (SEPM), distante appena 20 km e 7 miglia nautiche dalla cittadina italiana. Un investimento presentato a fine 2016, l'avvio dei lavori a gennaio 2017 e la fine prevista nel 2019 per un controvalore di circa 87 milioni di euro che porteranno Ventimiglia ad essere il nuovo porto per grandi yacht gestito direttamente da Monaco. Una occasione per il territorio, che beneficerà anche delle opere di rinnovamento realizzate dalla stessa SEPM e vedrà l'attivazione di almeno 50 posti di lavoro. Da un lato la crescente richiesta di approdo a Monaco e dall'altro l'impossibilità per SEPM di ampliarsi in territorio monegasco: sono tra le principali ragioni che hanno spinto all'acquisizione della concessione e ad un totale rinnovamento della Marina di Cala del Forte per renderla pronta ad ospitare i grandi yacht che a Monaco non possono essere soddisfatti.

Marine: work in progress (2/2)

AYIA NAPA MARINA (CIPRO)

220 milioni di dollari per la realizzazione della nuova superyacht marina ad Ayia Napa, nell'isola di Cipro. Grazie alla partnership tra un imprenditore cipriota ed un investitore egiziano, ha preso vita il progetto di riqualificazione della marina nella costa sud orientale di Cipro. Nel 2021, data prevista per la conclusione dei lavori, si prevedono fino a 600 ormeggi disponibili per imbarcazioni fino a 80 metri di lunghezza. La marina è stata pensata non solo per ritagliarsi una propria fetta di mercato nel segmento dei grandi yacht, ma anche per competere con il comparto alberghiero dell'isola e rivoluzionare al contempo lo skyline di Cipro (sono in fase di realizzazione negli spazi della marina due torri panoramiche di oltre 100 metri con appartamenti disponibili). Un modo per rilanciare Cipro anche come destinazione per l'ormeggio invernale degli yacht, che si aggiunge alla scelta di realizzare anche 240 spazi per *dry dock*.

IGY SETE (FRANCIA)

L'unione di due colossi porterà a Sète, nel sud della Francia, una nuova marina dedicata ai superyacht. Il progetto è portato avanti dal gruppo IGY Marinas, operatore e gestore di molteplici strutture, finora tutte al di fuori dell'area mediterranea. Grazie alla partnership con P&O Marinas, la sussidiaria di DP World che già si occupa della gestione del porto commerciale di Sète, si stanno portando avanti i lavori per creare una marina per ospitare fino a 12 grandi yacht tra i 50 ed i 120 metri di lunghezza. Un progetto che sta dividendo la popolazione, ma che punta a competere con altre destinazioni soprattutto per le fasi di imbarco-sbarco e per gli ormeggi stanziali, partendo dalla consapevolezza della sua posizione geografica, limitrofa a molteplici punti di interesse, e delle sue potenzialità.

DESTINAZIONI IN MOVIMENTO (1/2)

Negli ultimi anni, complice l'interesse che va crescendo nei confronti del segmento della nautica e dei grandi yacht, così come della dinamicità e degli investimenti sostenuti da operatori pubblici e privati per favorire lo sviluppo del settore, si stanno creando formule di collaborazione e cooperazione tra diverse realtà per migliorare la competitività di alcune aree, organizzare in modo più efficace la promozione, tutelare gli interessi di territori e operatori o ancora con altri obiettivi.

YACHTIN' PUGLIA

YACHTIN' PUGLIA
EXPERIENCE THE SECRET ITALY

Risale allo scorso anno il lancio del brand Yachtin' Puglia (avvenuto durante il MYBA Charter Show 2017 a Barcellona), una sorta di marchio di qualità finalizzato a promuovere la Puglia nel settore della nautica dei grandi yacht. L'obiettivo è di dare risalto alla regione ed ai suoi poli che dispongono di approdi per yacht di grandi dimensioni – e «di lusso», come viene spesso sottolineato nel portale - in un'ottica sistemica di offerta turistica: il territorio viene spesso visto come punto di transito e di passaggio per raggiungere la vera meta del proprio viaggio, spesso le isole della Grecia, Cipro o la Turchia. Le imprese che hanno aderito non sono solo marine, yacht agent e fornitori di servizi portuali: lo hanno fatto anche realtà che si occupano di turismo, cultura, benessere, enogastronomia, sport. L'idea è infatti quella di promuovere di pari passo l'approdo nei porti pugliesi e le esperienze – spesso esclusive e personalizzate – che l'intera destinazione Puglia è in grado di offrire.

BALEARIC YACHT DESTINATION

300 giorni di sole l'anno, 300km di spiagge, più di 200 voli diretti ogni giorno, servizi per yacht fino a 160 m LOA, 150.000 m^2 di cantieri per le riparazioni, scuole internazionali, opportunità ricreative e di svago (golf, polo, etc…) per clienti ed equipaggi: già con pochi dati si possono riassumere alcuni dei principali punti di forza della destinazione «Baleari». Ed è su questi che ha puntato Balearic Yacht Destination. Nata nel 2014 dalla collaborazione di Port Adriano, Marina Ibiza, Astilleros de Mallorca e STP Shipyard Palma e con il supporto dell'Autorità Portuale delle Baleari, BYD è un'associazione pubblico-privata costituita da 17 realtà tra marine per superyacht, cantieri ed aziende fornitrici di servizi.
Le attività portate avanti sotto l'ombrello di BYD sono principalmente promozionali e permettono così a tutte le realtà associate di essere presenti alle principali manifestazioni del settore, tra cui il Monaco Yacht Show o l'International Boat Show di Ft. Lauderdale. BYD lavora infatti per presentare la destinazione Baleari nel suo complesso – con un focus su Mallorca e Ibiza - come destinazione che ai grandi yacht, agli ospiti ed agli equipaggi può fornire tutto il necessario o il desiderabile.

BALEARIC YACHT DESTINATION
MALLORCA & IBIZA
ALL YEAR AROUND · 360º DESTINATION

DESTINAZIONI IN MOVIMENTO (2/2)

TRIESTE YACHT BERTHS

TRIESTE YACHT BERTHS
quality moorings & services in Venezia Giulia

Dal 2011 Trieste Yacht Berths è l'interlocutore unico per l'approdo a Trieste, il punto di contatto per tutti coloro che desiderano raggiungere il capoluogo friulano. Tre realtà diverse, per caratteristiche e per ubicazione, ma un tariffario ed uno standard di servizi unico e comune. Trieste Yacht Berths è la collaborazione tra tre porti del Friuli Venezia Giulia – Trieste Terminal Passeggeri, Marina San Giusto e Porto San Rocco - che si sono posti come obiettivo il miglioramento e l'omogeneizzazione dei servizi per rilanciare il Golfo di Trieste e la sua attrattività per gli yacht di grandi dimensioni ed i rispettivi ospiti sia per soste brevi e transiti sia per più lunghe permanenze.
Azioni di co-marketing e promozione congiunta sono le strategie principali adottate per acquisire competitività nell'area, porsi come alternativa a Venezia o altre destinazioni del nord della Croazia, attirare l'attenzione di comandanti, armatori ed agenti marittimi e, non ultimo, fronteggiare assieme le spese e l'impegno che la partecipazione ai principali appuntamenti fieristici richiedono.

OneOcean PORT VELL & SOVREN IBIZA

Nell'estate del 2017 OneOcean Port Vell, la marina per grandi yacht nel cuore di Barcellona, e la nuova marina Sovren Ibiza hanno deciso di collaborare ed unire le rispettive forze. Come? Proponendo pacchetti ed offerte di ormeggio combinato per yacht tra i 60 ed i 185 metri di lunghezza tra le due destinazioni.
Da un'analisi realizzata prima del lancio della joint venture, è emerso come molte delle imbarcazioni che trascorrono l'inverno a Barcellona scelgano Ibiza molto frequentemente durante l'estate. Parte così l'idea di collaborare e fare sharing dei rispettivi punti di forza tra le due marine, una delle quali, Sovren, ha aperto proprio pochi mesi prima dell'avvio della partnership con ottime prospettive di sviluppo.
La chiave è peraltro la complementarietà delle due strutture e delle destinazioni, sia come offerta di servizi per gli yacht che come attrattività per ospiti ed equipaggi. Tre pacchetti sono stati così lanciati e promossi nei confronti degli armatori, con tariffe scontate e diverse in base alla lunghezza della nave ed alla durata dell'ormeggio (9 mesi a BCN e 3 mesi a IBZ, 4 mesi a BCN e 2 mesi a IBZ o 2 mesi a BNC e 1 mese a IBZ).

ONEOCEAN PORT VELL BARCELONA

SOVREN MARINA

Uno sguardo ai competitor: 10 marine

Marine	Scelta perché…
Porto Montenegro Tivat (MON)	Perché, anche beneficiando della legislazione nazionale *yacht friendly*, ha puntato e indirizza le sue azioni, comunicazioni e strategie ad una clientela che viaggia su yacht dalle grandi dimensioni.
OneOcean Port Vell Barcellona (SPA)	Uno dei più rilevanti casi di riformulazione e adattamento degli spazi preesistenti per accogliere yacht >50 m, generando a livello territoriale ampi impatti economici.
Yas Marina Abu Dhabi (EAU)	L'abilità nello sfruttare le occasioni – il GP di Formula 1 su tutti - in un territorio sì ricco ma non denso di attrattive culturali e naturalistiche come altri nel Mediterraneo.
Grand Harbour Marina La Valletta (MAL)	Non solo vantaggi fiscali. Malta si sta definendo un ruolo grazie alla presenza di molte professionalità autorizzate e capaci di svolgere lavori sui grandi yacht. E la marina non ha perso tempo nell'adeguare i propri servizi per cogliere appieno questo vantaggio locale.
Flisvos Marina Atene (GR)	Complici gli investimenti del gruppo turco, sta sfruttando particolarmente bene la sua posizione geografica per attrarre i grandi yacht in ogni momento dell'anno, promuovendo sia il territorio circostante sia i propri servizi.
Porto Mirabello La Spezia (ITA)	Un esempio di lungimiranza da parte di imprenditori italiani, che già qualche hanno fa hanno saputo vedere le potenzialità di una marina in grado di ospitare yacht sempre più grandi.
Port Adriano Palma di Maiorca (SPA)	Clima mite e presenza di realtà in grado di fornire tutti i servizi e le manutenzioni necessarie alle navi la rendono meta invernale, oltre che estiva. Ed il management non ha lesinato investimenti per continue migliorie ai servizi per i grandi yacht, intravedendo potenzialità in quanto il territorio già forniva.
Port Vauban Antibes (FRA)	Ormai famosa per il suo essere uno dei principali porti di ormeggio invernale per i grandi yacht, una marina ed un territorio che hanno saputo cogliere questa occasione adeguando e aggiungendo servizi proprio a tal fine.
Marina di Porto Cervo Porto Cervo (ITA)	Per i tentativi che sta portando avanti sia dal punto di vista di promozione del territorio, sia per l'accoglienza degli yacht in inverno con l'obiettivo di ampliare la ridotta stagione.
Port de plaisance Bonifacio Bonifacio (FRA)	Nonostante possa ospitare yacht solo fino a 75 m LOA, è una delle destinazioni preferite da capitani ed equipaggi, soprattutto per la sicurezza garantita dal porto e per i servizi offerti dalla marina.

PORTO MONTENEGRO

CARATTERISTICHE STRUTTURALI e SERVIZI

150 posti barca per navi fino a 250 m LOA (450 totali)
Crew Club
Villaggio con oltre 50 strutture tra negozi, bar, ristoranti e centri benessere
Attività commerciali per assistenza e prodotti nautica
Servizi di manutenzione generale e piccole riparazioni alle imbarcazioni
Possibilità di affitto o acquisto di appartamenti e monolocali nel resort
Stazione di rifornimento con esenzione tasse e dazi doganali

COLLEGAMENTI

Aeroporto Internazionale Tivat (7km)
Aeroporto Internazionale Dubrovnik (46km)
Aeroporto Internazionale Podgorica (90km)

LE TARIFFE *(50 m LOA x gg)*

Alta stagione: 970 €
Bassa stagione: 338 €

DA EVIDENZIARE

Il Montenegro ha adottato a livello nazionale una legislazione «yacht friendly», garantendo veri e propri benefici sia agli operatori che agli armatori. Tra le principali peculiarità: 7% di IVA sui servizi connessi alla marina, 0% di IVA sui charter, carburante tax e duty-free venduto ad un costo di circa il 45% in meno rispetto al prezzo di vendita standard nei paesi dell'UE. Stanno infine intervenendo nel colmare una delle loro attuali carenze: la cantieristica invernale (integrando e migliorando un locale cantiere).

Porto Montenegro perché…

Porto Montenegro beneficia di una serie di vantaggi a livello nazionale che lo rendono competitivo nel panorama mediterraneo. Malta esclusa, infatti, pochi altri paesi e strutture possono competere dal punto di vista legislativo e fiscale. Porto Montenegro non è l'unica marina dell'area, ma nell'intero contesto adriatico è una delle poche a poter ospitare imbarcazioni con limiti di lunghezza davvero ampi e ad aver spinto e lavorato nella comunicazione e nei servizi della marina come casa per i superyacht, utilizzando anche la leva di prezzo. The Yacht Harbour Association ha conferito a Porto Montenegro nel 2015 e nel 2017 il titolo di «Superyacht Marina of the Year», ritenendola quella in maggiore sviluppo ed espansione rispetto alle altre - più di 80 - concorrenti. Si svolge a Porto Montenegro anche il «MYBA Pop-up Superyacht Show», una piattaforma d'incontro per broker, agenti e operatori del settore yachting. È solo uno degli esempi di appuntamenti che Porto Montenegro ha scelto di ospitare o a cui partecipa strettamente legati al comparto dei grandi yacht (altri esempi sono stati «The Superyacht Owners' Summit 2015» e «The Superyacht Rendezvous Montenegro 2016») a testimoniare l'interesse verso questo specifico segmento. Appare interessante evidenziare anche la grande spinta al *long-term lease*, la concessione della locazione nautica per un periodo di 15-30 anni. Oltre ai benefici di cui possono godere gli utenti temporanei, sono previsti molti altri vantaggi come il prezzo fisso per la locazione che riduce l'esposizione alla crescente inflazione delle locazioni a breve termine e la possibilità di vendere il proprio contratto di noleggio in qualsiasi momento.

ONEOCEAN PORT VELL

CARATTERISTICHE STRUTTURALI e SERVIZI

148 posti barca per navi fino a 190 m LOA
Disposizione flessibile della marina che consente di adattarsi alle dimensioni e al numero di yacht da ospitare
OneOcean Club
2.750 m^2 di strutture tra negozi, bar, ristoranti, uffici e centro benessere

COLLEGAMENTI

Aeroporto Internazionale Barcellona (17km)
Aeroporto Internazionale Girona (90km)

DA EVIDENZIARE

Oltre alla forte partnership con i cantieri MB92 (in joint venture con Lurssen) al dicembre 2015 OneOcean Port Vell è una delle poche marine ad aver esteso ai proprietari degli yacht l'esenzione dal TPA (Third Party Access), prima applicabile solo agli yacht nei cantieri, detraendo l'IVA sui lavori di riparazione invernali, inclusi i materiali, l'attracco e il consumo di energia. OOPV è valutata da Forbes 13,8 milioni di dollari, è stata acquisita a novembre 2017 da Qatari Investment Bank assieme ad un fondo investimenti russo.

OneOcean Port Vell perché…

OneOcean Port Vell, all'interno del contesto mediterraneo e non solo, è una delle più dinamiche e attraenti marine per i proprietari di yacht dalle elevate dimensioni. Forte della sua localizzazione nel cuore di Barcellona, ha potuto contare su un investimento di quasi 100 milioni di euro per la riqualificazione di tutte le sue aree al fine di dare vita ad uno spazio che, sin dall'acquisizione e dall'investimento da parte dell'inglese Salamanca Group, ha puntato ad attrarre gli yacht dai 60 metri di lunghezza in su, specializzandosi e garantendo a questi dei servizi ad hoc. Ciò che contribuisce a rendere la marina un punto ideale sia per il transito che per l'ormeggio stanziale, oltre ai servizi ed alla possibilità di ormeggiare yacht di grandi dimensioni, è il vantaggio competitivo dato dalla sua posizione al centro di una città così viva e forte come Barcellona. Il 2016 è stato un anno particolarmente positivo per OneOcean Port Vell: rispetto all'anno precedente il volume di crescita del traffico è stato pari a +85% relativo a yacht sopra gli 80 metri e di +74% in yacht sopra i 100 metri. A febbraio 2017 è avvenuta la vendita di un approdo di 160m nel Moll d'Espanya con un contratto di locazione nautica fino al 2036: da allora, viene utilizzato dal Dilbar, il megayacht di 156 m LOA di proprietà del russo Alisher Usmanov.
Risale all'estate 2017 invece il lancio della joint venture tra OneOcean e la nuova Sovren Ibiza Marina. Una partnership che muove dalla volontà di fidelizzare la clientela e di creare una combinazione logica e naturale di ormeggio estivo a Ibiza ed invernale a Barcellona. La naturale conseguenza è stata dunque la creazione di una serie di pacchetti combinati – con prezzo diverso in base alla lunghezza dello yacht - per assicurare un approdo sicuro e ricco di servizi in inverno e un punto di appoggio per la movida dell'isola in estate.

YAS MARINA ABU DHABI

CARATTERISTICHE STRUTTURALI e SERVIZI

227 posti barca per navi fino a 80 m LOA e molo di 525 m per imbarcazioni fino a 150 m LOA
Yas Privilege Card
Tariffe speciali per ormeggi occasionali ed ormeggio gratuito per i visitatori in sosta fino a 4 ore (escluso il periodo del Gran Premio)
Eliporto con 6 piste d'atterraggio presso il Yas Marina Circuit
Strutture per il fitness ed il benessere (fitness funzionale, fisioterapia, sport estremi d'acqua, noleggio di imbarcazioni con 3 compagnie di charter), 7 hotel (da 3* a 5*) e 7 ristoranti con terrazze all'aperto

COLLEGAMENTI

Aeroporto Internazionale Abu Dhabi (10km)
Al Bateen Executive Airport (30km)
Aeroporto Internazionale Dubai (90km)

LE TARIFFE

Prezzo 50 m 1.775 AED (circa €386)
Prezzo 119 m 4.211 AED (circa €915)

DA EVIDENZIARE

Yas Marina Abu Dhabi non applica alcuna distinzione tra bassa ed alta stagione, garantendo però tariffe giornaliere molto competitive. La marina punta infatti molto sull'attrattività della settimana del Gran Premio di Formula 1 ed è lì che il differenziale di prezzo rispetto al resto dell'anno cresce in modo vertiginoso. Si passa dal migliaio di euro alla tariffa minima di 218.172 AED (circa €47.500) per un ormeggio con vista sul tracciato e di 138.072 AED (circa €30.000) senza vista. Più convenienti allora le tariffe su base annua: inclusa la settimana di F1 (con vista) i prezzi partono da 247.237 AED (€54.000), mentre l'ormeggio per 51 settimane, esclusa la settimana della F1, parte da 179.157 AED (circa €39.000).

Yas Marina Abu Dhabi perché…

Yas Marina si trova nella cornice della Yas Island, un'isola artificiale di 25 chilometri quadrati, che ha subito un processo di sviluppo da 40 miliardi di dollari iniziato nel 2006 con lo scopo di renderla un centro polifunzionale per il divertimento e lo shopping. L'obiettivo della riqualificazione è stato trasformare l'isola in un'esperienza da vivere come una delle principali destinazioni per famiglie ed attirare in questo modo 48 milioni di visitatori l'anno per il 2022. Le varie fasi hanno portato finora alla realizzazione del parco a tema Warner Bros, del Ferrari World Abu Dhabi a tema automobilistico, del parco acquatico Yas Waterworld ed alla creazione di hotel di lusso, centri per lo shopping, ristoranti e campi da golf, oltre al Yas Marina Circuit. Il circuito diventa un grande polo di attrazione in occasione del Gran Premio di Formula 1 Ethiad Airways di Abu Dhabi che ha portato la Yas Marina a definire offerte e pacchetti ad hoc. Non incidono d'altra parte altri eventi di risonanza che coinvolgono il circuito locale e la marina, il «Lamborghini Super Trofeo Middle East» ed il «TCR Middle East».

GRAND HARBOUR MARINA MALTA

CARATTERISTICHE STRUTTURALI e SERVIZI

240 posti barca per navi fino a 135 m LOA
Cantiere navale adiacente
Possibilità di riservare «superyacht berth» per navi da 30 a 100 metri con contratto trentennale
Riqualificazione del waterfront e ammodernamento passeggiate pedonali interne alla marina

COLLEGAMENTI

Aeroporto Internazionale di Malta (7km)

LE TARIFFE

Prezzo max alta stagione: da €417 a €1,012
Prezzo max bassa stagione: da €300 a €693
(a seconda della lunghezza dello yacht)

DA EVIDENZIARE

Malta offre benefici fiscali per proprietari di yacht e charter e benefici addizionali per imbarcazioni registrate sotto la bandiera maltese: a fine settembre 2017 gli yacht commerciali e le imbarcazioni private da diporto registrate nel paese sono arrivate a toccare quota, rispettivamente, 226 e 441. Qualificandosi come porto a lungo termine per la manutenzione e la ristrutturazione delle imbarcazioni, offre ai capitani, all'equipaggio e alle loro famiglie standard occidentali per i servizi sanitari, l'istruzione e l'ospitalità, nonché una facilità nelle comunicazioni internazionali e un basso costo della vita.

Grand Harbour Marina perché…

Grand Harbour Marina si colloca in una posizione ideale a metà strada tra Europa, Africa e Medio Oriente ed è quindi un importante punto di appoggio per l'esplorazione del Mediterraneo orientale ed occidentale.
Il gruppo Grand Harbour Marina p.l.c., che include il Grand Harbour Marina di Malta ed il Cesme Marina in Turchia, ha registrato nel 2016 un aumento del fatturato del 13.5%, arrivando a €4.200.000 grazie al miglioramento delle prestazioni fornite dalle due marine e dalla collaborazione con partner come IC Holdings. Grand Harbour Marina ha aumentato il suo fatturato del 14% ed ha investito €5.000 per l'ampliamento di alcuni ormeggi esistenti, così da integrare la propria offerta con altri 4 ormeggi per superyacht, che sono diventati operativi da settembre 2016: di conseguenza è stato esteso a 13.178 il numero di presenze possibili all'interno della struttura, con un tasso di occupazione dei superyacht al 79% nel 2016. Dispone di un numero di ormeggi acquistabili per una durata di locazione di 30 anni. Ha inoltre contribuito, grazie ad interventi su larga scala, a trasformare una serie di moli commerciali in disuso in piacevoli passeggiate lungomare. La marina è sponsor ufficiale della manifestazione «The Camper & Nicholsons Trophee Bailli de Suffren», con partenza a Saint Tropez ed arrivo a Malta, e co-sponsor della 37a edizione della Rolex Middle Sea Race. Ha inoltre partecipato ad eventi legati al mondo delle imbarcazioni e degli yacht organizzati a Monaco, Genova e Palma de Mallorca. Si è infine aggiudicata premi come il Best Yachting Marina of the Year Award ed il Best Private Customer Service of the Year Award.

FLISVOS MARINA ATENE

CARATTERISTICHE STRUTTURALI e SERVIZI

303 posti barca per navi fino a 180 m LOA
Complesso commerciale di 3.800 m^2 con ristoranti, negozi ed opportunità ricreative
Area per atterraggio elicotteri
VIP Concierge Service
2 aree di sosta con un totale di 320 parcheggi

COLLEGAMENTI

Aeroporto Internazionale di Atene (35km)

LE TARIFFE

Da 45m LOA €146,45 al m^2
(Esclusi extra ed IVA)

DA EVIDENZIARE

Dal 2008 Flisvos Marina offre ai propri clienti l'opzione *long-term lease*, relativa a locazioni nautiche di una durata di 15 anni.
A pari merito con Port Vauban ed il porto di Bonifacio, la Flisvos Marina si colloca al terzo posto nella classifica delle top 5 marine del Mediterraneo preferite dai capitani. È stata inoltre insignita di 5 Gold Anchor e del Gold Tourism Award 2016 per le categorie «Travel & Transportation» e «Facilities Excellence».
È una delle marine parte di Dogus Group, che detiene il 50% della proprietà assieme ad un fondo emiratino.

Flisvos Marina perché…

Grazie all'investimento di circa 50 milioni di euro stanziati per l'ammodernamento ed il miglioramento delle strutture dell'area in occasione delle Olimpiadi di Atene del 2004, Flisvos Marina si è distinta come destinazione per megayacht per le strutture ed i servizi offerti e per l'attenzione alle problematiche ambientali. È considerata la più profonda marina greca ed una delle più profonde dell'intero Mediterraneo con la possibilità di ospitare imbarcazioni con un pescaggio fino a 16 metri. La recente costruzione di un nuovo raccordo anulare ed il moderno sistema di trasporto la collocano in una posizione strategica per visitare Atene, che dista 6 km, pur mantenendo un certo livello di isolamento apprezzato dai proprietari degli yacht per la tranquillità, il comfort e la privacy. Inoltre, la sua location centrale nel Golfo di Saronico è ideale per esplorare i dintorni caratterizzati da più di 30.000 isole appartenenti ai vari arcipelaghi greci.
L'interesse verso le questioni ambientali ha portato alla creazione di un polmone verde costituito da 3.500 m^2 di prato dove sono stati innestati 1.000 alberi, attenzione volta ad offrire ai clienti un porto «amico dell'ambiente», con spazi ampi e rilassanti. La sicurezza riveste un ruolo fondamentale nella politica della marina: è dotata di un singolo punto di accesso che funge da entrata e uscita ed offre un servizio di sorveglianza e pattugliamento 24 ore su 24 in costante contatto con la polizia portuale situata all'interno della marina stessa.

PORTO MIRABELLO

CARATTERISTICHE STRUTTURALI e SERVIZI

407 posti barca, 100 dei quali per navi fino a 130 m LOA (da 25 m)
Cantiere in loco con superficie di circa 4.000 m^2, mille dei quali al coperto
Riconoscimento «Bandiera Blu 2016 Approdi Turistici»
Elisuperficie destinata all'uso esclusivo di atterraggio e decollo degli elicotteri presso la zona riservata all'ormeggio dei megayacht
Galleria commerciale con oltre 30 negozi di imprenditori locali, centro benessere, palestra, 11 locali fra wine bar, ristoranti, English Pub e piscina

COLLEGAMENTI

Aeroporto Internazionale di Pisa (60km)
Aeroporto Internazionale di Genova (90km)
Aeroporto di Massa Cinquale (15km)

DA EVIDENZIARE

Inaugurato nel 2010, Porto Mirabello è nato dalla lungimiranza di un gruppo di imprenditori emiliani che hanno acquisito il controllo di Industrie Turistiche Nautiche S.p.A. ed è stato realizzato nel tempo record di due anni con un investimento interamente privato di oltre 125 milioni di euro. È il caso di concessione dell'area demaniale a lungo termine più estesa mai rilasciata in Liguria, pari a 60 anni. I servizi sono proprio dedicati al segmento degli yacht di grandi dimensioni, con moli larghi 35 metri, 1300 parcheggi e 287 box auto di fronte agli ormeggi, travel lift per alaggio e varo di imbarcazioni fino a 160 tonnellate e due stazioni di bunkeraggio.

Porto Mirabello perché…

Porto Mirabello si inserisce in un contesto altamente competitivo per ospitare grandi yacht alla luce della vicinanza a destinazioni come Lerici, Porto Venere, le Cinque Terre e Portofino. Inoltre, la sua posizione nell'alto Tirreno lo rende un punto di partenza per escursioni verso mete turistiche come Montecarlo, la Corsica, l'Isola d'Elba, Capri, la Costiera Amalfitana o la Sardegna. Porto Mirabello è l'unica marina italiana che si sviluppa su un'isola artificiale, appositamente realizzata nel Golfo della Spezia senza impattare dal punto di vista visivo sul fronte mare della città. Si tratta di un progetto innovativo caratterizzato da soluzioni all'avanguardia, da grandi spazi e massima agibilità per il comfort di proprietari, capitani ed equipaggio degli yacht. La conformazione naturale del Golfo della Spezia, la profondità dell'insenatura e la barriera frangiflutti di 620 m offrono una protezione ottimale da ogni condizione meteo avversa e le montagne che lo circondano mantengono un microclima mite anche per l'ormeggio invernale.
Di interesse anche la Megayacht Quay, area interamente riservata completa di servizi, tra cui il centro benessere e il supermarket online con consegna a bordo.

PORT ADRIANO PALMA

CARATTERISTICHE STRUTTURALI e SERVIZI

488 posti barca per navi fino a 100 m LOA
Distretto industriale e cantiere per riparazioni nautiche e svernamento delle imbarcazioni
Servizi per l'equipaggio: Crew Bar, palestra, sport nautici (paddle surf, jet ski, immersioni subacquee, surf e kayak) ed organizzazione di eventi

COLLEGAMENTI

Aeroporto Internazionale di Palma (30km)

DA EVIDENZIARE

Port Adriano viene spesso scelto per lo svernamento delle imbarcazioni poiché offre alla sua clientela una vasta gamma di servizi per coloro che decidono di approfittare dei mesi invernali per preparare le imbarcazioni per la stagione successiva: i servizi sono offerti nel distretto industriale del poligono di Son Bugadellas de Santa Ponsa e nel cantiere con 10.000 m^2 di area tecnica per tutti i lavori di riparazione nautica (refitting, travelift, antifouling, riparazioni elettriche e dei motori).
Fa parte del progetto di promozione turistica «Balearic Yacht Destination».

Port Adriano perché…

Grazie ad un investimento di 90 milioni di euro, nel 2012 il gruppo Ocibar ha potuto affidare all'architetto Philippe Starck il compito di ridisegnare Port Adriano: è stato possibile realizzare altri 82 posti per superyacht ed ampliare a 4.500 m^2 l'area adibita a zona commerciale, arricchendola di negozi specializzati in articoli per la nautica, boutique di moda, ristoranti, bar, locali di tendenza ed una zona fitness con palestra. Port Adriano ha inoltre posto grande attenzione sull'aspetto ecologico, estendendo i lavori anche alla creazione di un circuito di recupero e trattamento delle acque reflue, nonché alla realizzazione di un sistema di climatizzazione a bassa emissione di CO^2 e all'implementazione del sistema di eco-gestione certificato.
Tra i principali obiettivi che Port Adriano sta portando avanti c'è l'allungamento della stagione: complici le agevolazioni fiscali che hanno favorito la nascita di alcune basi di società di charter, la stagione della marina si sta estendendo rispetto ai soli mesi da maggio a ottobre/novembre. Per favorire peraltro la presenza di yacht nel periodo invernale si sta puntando molto anche sugli eventi (concerti, spettacoli, mercatini, ecc..), con un duplice taglio: da un lato creare occasioni di divertimento e novità per chi resta nell'isola anche in periodi di bassa stagione, dall'altro aprire la marina anche a coloro che non la conoscono, sia che si tratti di residenti che potrebbero tornare anche solo negli spazi commerciali che ha a disposizione, sia potenziali futuri ospiti a bordo di yacht.

PORT VAUBAN ANTIBES

CARATTERISTICHE STRUTTURALI e SERVIZI

1642 posti barca per navi fino a 170 m LOA
International Yacht Club d'Antibes (IYCA)
Pista di atterraggio per elicotteri ad uso dei clienti di IYCA
1000 parcheggi, inclusi posti per persone con mobilità ridotta

COLLEGAMENTI

Aeroporto Internazionale di Cannes Mandelieu (20km)

DA EVIDENZIARE

Si colloca al terzo posto nella classifica delle top 5 marine del Mediterraneo secondo i capitani. Viene favorita sia dai capitani che dall'equipaggio poiché offre la vicinanza ai ristoranti e bar di Antibes e ad un'ampia rete di business legati al settore degli yacht. La sua posizione al centro della riviera francese la rende il punto di partenza ideale per escursioni a Monaco e Saint Tropez. Tuttavia, la recente applicazione da parte del governo francese di nuove tasse sul prezzo di acquisto del carburante e di un decreto che incrementa la quota che gli armatori devono versare per la previdenza sociale dei membri dell'equipaggio, ha portato ad un calo del numero di yacht che nel 2017 hanno deciso di fare tappa nei porti della riviera francese, causando una perdita – stimata nel -30% – sia a Saint Tropez che ad Antibes a favore di porti con tassazioni più vantaggiose nelle vicine Italia e Spagna.

Port Vauban perché…

Un investimento di 135 milioni di euro punta a far diventare Port Vauban - entro i prossimi 15 anni - il punto di riferimento dei porti del Mediterraneo del terzo millennio e la capitale dello yachting attraverso l'ammodernamento delle sue strutture portuali. Un investimento sostenuto dai tre soggetti che hanno creato il VAUBAN 21, il progetto di riqualificazione del porto di Antibes, uno pubblico – la CCIAA di Nizza e Costa Azzurra – e due privati – Caisse des Dépots et Consignation e Caisse d'Epargne Côte d'Azur. La prima fase del progetto sarà destinata a rinnovare le risorse e l'organizzazione dei servizi, mentre la seconda presenterà un progetto di ammodernamento delle strutture portuali, tra cui la creazione di nuove capitanerie, di un nuovo Yacht Club, di un parcheggio sotterraneo su due livelli e di un camminamento panoramico di 7km e la riqualificazione dei bacini di carenaggio. Oltre ai progetti strutturali, si vogliono istituire il «Campus du Yachting», una piattaforma di formazione, ricerca e servizi nel comparto degli yacht, ed il «Technopole du Yachting», per creare delle connessioni tra le imprese tecnologiche ed il tessuto marittimo e portuale.
Inoltre viene offerta una grande scelta di compagnie di charter che hanno sede e punto di partenza ad Antibes, tra cui si possono annoverare Camper & Nicholson, Fraser ed Edminton.

MARINA DI PORTO CERVO

CARATTERISTICHE STRUTTURALI e SERVIZI

720 posti barca per navi fino a 100 m LOA

Servizi tecnici: officina per motori diesel e benzina, officina installazione e riparazione impianti elettrici, elettronici, radionavigazione e materiali di insonorizzazione, tornio da 6m di lunghezza particolarmente adatto per rettifica linea d'assi, reparto carpenteria, falegnameria, verniciatura e impianti di bordo

COLLEGAMENTI

Aeroporto di Olbia-Costa Smeralda (33km)

LE TARIFFE *(50 m LOA x gg)*

Prezzo max alta stagione: €2.514,50

Prezzo max bassa stagione: €118,10

DA EVIDENZIARE

Porto Cervo è diventata una delle mete di riferimento del turismo di lusso ed un esclusivo punto di incontro del jet set internazionale. Il villaggio si sviluppa intorno ad un golfo naturale che accoglie al suo interno prestigiosi distretti commerciali e ricettivi esclusivi e club sportivi di rilevanza mondiale. Con un'azione di compravendita da 680 milioni di euro, nel 2012 il Qatar Investment Authority, il fondo sovrano del Qatar, si è aggiudicato la proprietà di quattro hotel extra lusso, la Marina di Porto Cervo ed il suo cantiere nautico, il campo da golf Pevero e 2.500 ettari di terreno. Dal 27 febbraio 2018 IGY Marinas supporta la proprietaria Porto Cervo Marina nella gestione della marina e delle operazioni nei cantieri, con mansioni relative al marketing, al branding ed al servizio clienti, estendendo così di fatto la sua gestione a due marine nel Mediterraneo (l'altra è Sète, in Francia, presentata nelle slide precedenti).

Marina di Porto Cervo perché…

L'ottimo risultato del 2015 dovuto alla realizzazione di un nuovo pontile da 150 m è confermato dal fatturato che produce la marina, che oscilla tra i 9 ed i 10 milioni l'anno. Il tutto a fronte di un'attività concentrata perlopiù nei mesi di stagione estiva, con picchi e massima occupazione tra metà luglio e metà agosto. La maggior parte dei posti disponibili è sfruttata da yacht di grandi dimensioni, con un'occupazione del 40% per imbarcazioni da oltre 550 m^2 ed un 10% per yacht entro i 400 m^2. Secondo i dati raccolti da Federagenti, il trend positivo del 2017 si riconfermerà per la prossima stagione estiva, con una previsione di crescita del 10% delle soste di megayacht sulle coste italiane, con Porto Cervo ai primi posti tra le località cult.

Dopo i positivi risultati dell'estate, la Costa Smeralda sta dando avvio ad una politica di allungamento della stagione: gli hotel di lusso della zona, ad esempio, nel 2018 resteranno aperti da aprile ad ottobre compresi, ampliando di quasi due mesi il periodo di apertura standard. Apertura anticipata per portare la Costa Smeralda e tutta la Sardegna al centro dell'attenzione internazionale e per promuovere il territorio nei mesi spalla anche attraverso eventi ed appuntamenti di diverso genere. Per quanto riguarda la marina, però, gli sforzi e la leva di prezzo non stanno bastando in questi anni per attrarre yacht – di diverse dimensioni – nei mesi di bassa o media stagione.

PORT DE PLAISANCE BONIFACIO

CARATTERISTICHE STRUTTURALI e SERVIZI

170 posti barca per navi fino a 75 m LOA
Possibilità di 60 ormeggi per breve periodo a Cala Catena
Possibilità di svernamento (dal 1/9 al 1/6)
Certificazione «Port Propre et Accueillant » secondo le Clean Harbour Guidelines

COLLEGAMENTI

Aeroporto di Ajaccio (110km)
Aeroporto di Figari (20km)

LE TARIFFE

Prezzo alta stagione: a partire da €3,30 al m^2
Prezzo bassa stagione: a partire da €1 al m^2

DA EVIDENZIARE

Il porto di Bonifacio è membro dell'Union des Ports de Plaisance de Corse (UPPC), associazione costituita da 20 comuni portuali corsi che si sono uniti per realizzare un programma strategico volto a rivendicare l'ideale posizione marittima dell'isola ed a promuovere la messa in atto di strategie comuni a livello sociale, economico e culturale.
Nel 2015 la Federazione dell'Industria Nautica Corsa ha stimato in più di 100 milioni di euro annui l'impatto generato dalla presenza dei grandi yacht in Corsica. Posto un traffico di circa 1.000 grandi yacht sopra i 45 metri che giungono ogni anno nell'isola, si stima una spesa media di 10.000€ al giorno con una permanenza media particolarmente elevata, pari a 10 giorni. Dei 100 milioni calcolati, 50 vengono destinati alle spese di ormeggio, tasse e pratiche portuali e carburante, mentre il restante è il valore delle «spese diverse» sostenute da equipaggi e ospiti dello yacht durante la loro permanenza in porto.

Port de Plaisance Bonifacio perché…

Con più di 10.000 scali l'anno, il Porto di Bonifacio è stato inserito nella top 5 delle marine nel Mediterraneo: al terzo posto (a pari merito con la greca Flisvos Marina e la francese Port Vauban) secondo le preferenze dei capitani ed al quinto posto per i proprietari e gli ospiti. Ciò che agli occhi degli equipaggi rende Bonifacio e la sua marina per grandi yacht un porto di approdo ideale è la sicurezza e protezione garantite alla nave all'interno del porto – una favorevole conformazione naturale – e la destinazione stessa, ricca sì di attrattive e servizi, ma anche luogo non particolarmente frenetico. Le tariffe applicate si inseriscono all'interno di una politica *all inclusive*: nel costo dell'ormeggio sono infatti inclusi acqua, elettricità, uso delle docce, wifi, prese elettriche ed interventi subacquei.
Grazie alle temperature favorevoli (a gennaio e febbraio non si scende sotto i 7°) e alla scarsa piovosità, il porto è una meta ideale durante tutta la stagione ed assicura la disponibilità di ormeggi undici mesi l'anno: in agosto, quando l'afflusso è più intenso, offre la possibilità di ormeggiare nella vicina Cala Catena (60 posti barca).

Figure chiave: il comandante e la crew

MEMO

IL COMANDANTE

Il comandante è una figura chiave nel settore, non solo per il suo ruolo a comando dell'imbarcazione, ma anche per essere l'interlocutore cui vengono richiesti consigli o che può proattivamente proporre ipotesi agli ospiti. Anche a seconda della voglia e disponibilità degli ospiti a bordo di farsi consigliare e suggerire escursioni, servizi, ristorazione e, soprattutto, un porto di ormeggio, il comandante è una figura di rilievo anche per coloro che si occupano della gestione di una destinazione, di una marina o di determinati servizi a terra. È un vero e proprio *influencer* dei comportamenti di spesa ed acquisto.

Soprattutto nel caso di yacht di proprietà il comandante è peraltro la figura di cui gli ospiti più si fidano.
È lui a gestire anche l'APA o il fondo cassa: registra e segnala le spese, le sostiene, dialoga con gli ospiti laddove determinate richieste non siano esaudibili o il prezzo risulti particolarmente elevato o al di fuori della disponibilità momentanea della cassa o dell'APA.

È tra le figure più «corteggiate» da molti attori della filiera, alla luce del potere decisionale che spesso e volentieri gli viene lasciato. Appuntamenti e occasioni per mostrare ai comandanti territori e servizi, infatti, sono sempre più frequenti, anche per chi si vuole promuovere come destinazione per l'ormeggio invernale.

LA CREW

L'equipaggio a bordo della nave è composto da diverse figure, tra loro spesso complementari. Alcuni di essi vivono la barca durante tutto l'anno quasi come una loro casa. La composizione ed il numero della crew variano da yacht a yacht, sia in base alla stazza sia al numero di posti a bordo.

Nel periodo di navigazione la crew non gode di molte occasioni di svago, o libertà di azione (e dunque consumo) per via del costante lavoro da svolgere. Nonostante questo le marine hanno iniziato a dotarsi di *crew club*, dedicati proprio a rispondere alle esigenze degli equipaggi.

Assumono un ruolo di particolare rilievo e vengono tenuti in elevata considerazione i membri dell'equipaggio, le loro preferenze e la volontà di soddisfarli nel momento in cui si va a scegliere la destinazione dove ormeggiare la barca nel periodo invernale. A parità di servizi offerti, sicurezza del porto e possibilità di svolgere i lavori di manutenzione necessaria, il comandante suggerirà sempre un luogo dove l'equipaggio può godere di più benefit e trovare risposte alle esigenze: da scuole internazionali alla presenza di immobili da poter affittare, da una buona connessione aerea e collegamenti internazionali al costo della vita ed al *lifestyle*.

Figure chiave: lo yacht agent

Lo yacht agent è una figura che è andata sviluppandosi nel tempo alla luce della crescente richiesta di professionalità in grado di rispondere alle esigenze di un segmento di domanda che talvolta appare complesso da soddisfare.
Se infatti l'agente nasce come intermediario deputato ad occuparsi di una serie di pratiche – doganali e non solo – negli ultimi anni le agenzie di yacht agent sono andate specializzandosi per divenire il punto di riferimento a terra di ospiti e comandanti.

Supporto e consulenza fiscale

Attività di assistenza nella predisposizione della documentazione relativa alla tassazione IVA, supporto per la gestione di importazioni ed esportazioni, tax planning per l'intero viaggio.

Form e assistenza alle pratiche

Consegna di denaro contante, cura pratiche assicurative, assistenza per costi e tassazione su rifornimento carburante, visti e servizi per l'immigrazione, formalità e pratiche portuali.

Supporto tecnico e logistico

Supporto e identificazione realtà per manutenzioni e riparazioni, immagazzinaggio e spedizioni, soluzioni logistiche e cura delle provviste e dei rifornimenti.

Assistenza a comandanti e crew

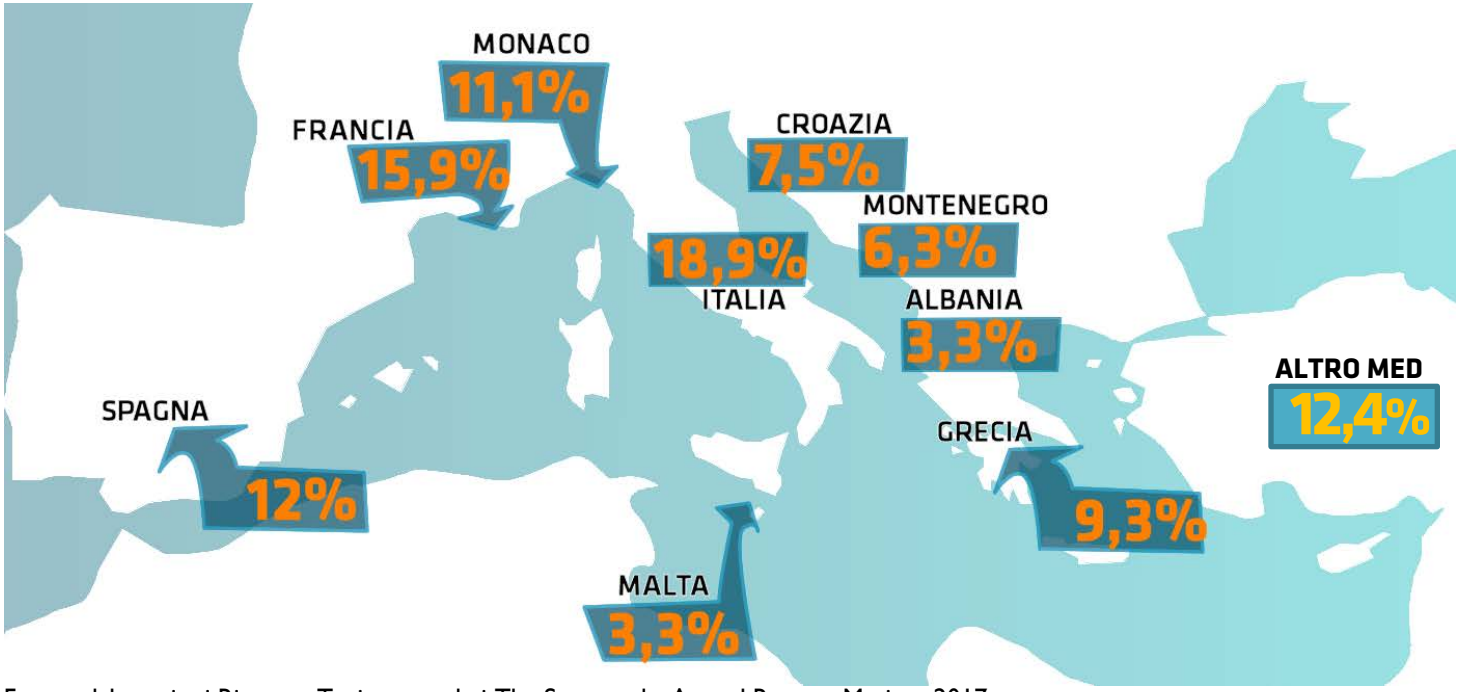
Management e assistenza per la predisposizione di visti e permessi di soggiorno, assistenza medica per la cura della persona e wellness, organizzazione di attività dedicate, prenotazione ormeggi e gestione di ormeggi a lungo termine, servizi di lavanderia e pick up.

Servizi turistici e assistenza agli ospiti

Predisposizione e suggerimento di tour e pacchetti tailor made, prenotazione transfer via NCC, elicotteri, voli privati, limousine, rifornimento food & beverage, fiori, servizi di lavanderia, organizzazione di feste e party privati.

LA DOMANDA: le aree (1/2)

Quota traffico paese sul totale del Mediterraneo



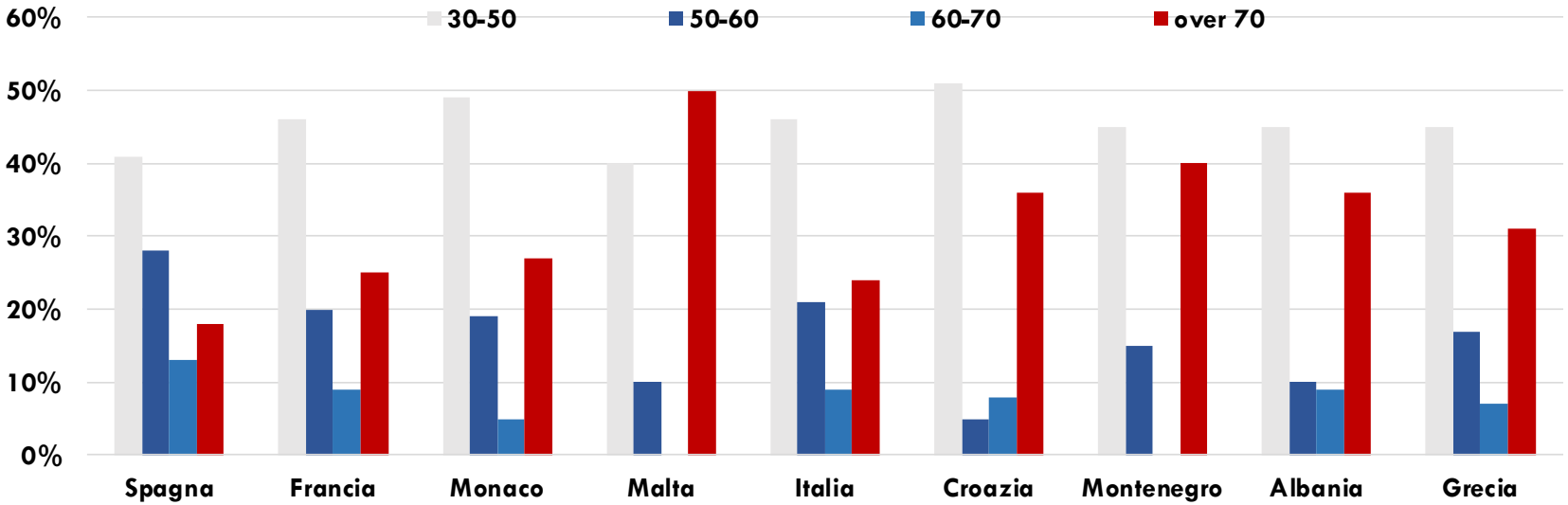
Fonte: elaborazioni Risposte Turismo su dati The Superyacht Annual Report: Marinas 2017.

Guardando all'intero contesto competitivo mediterraneo ed al traffico di yacht sopra i 30 m LOA registrato complessivamente dai vari paesi, si nota subito il posizionamento dell'Italia. Italia che sale in vetta alle destinazioni più visitate, superando anche Francia e Spagna. Va ad ogni modo ricordato come la Francia abbia subito le temporanee conseguenze delle normative sulla previdenza fiscale che hanno influenzato anche il settore della nautica e hanno visto molti dei grandi yacht cambiare destinazione.

D'altro canto la Spagna e l'arcipelago delle Baleari continuano a beneficiare della dislocazione delle basi di alcune importanti compagnie di charter, complice una legislazione favorevole che da qualche anno, ad esempio, permette l'esenzione della tassa di immatricolazione delle imbarcazioni.

LA DOMANDA: le aree (2/2)

Ripartizione del traffico in alcuni paesi del Mediterraneo per LOA yacht

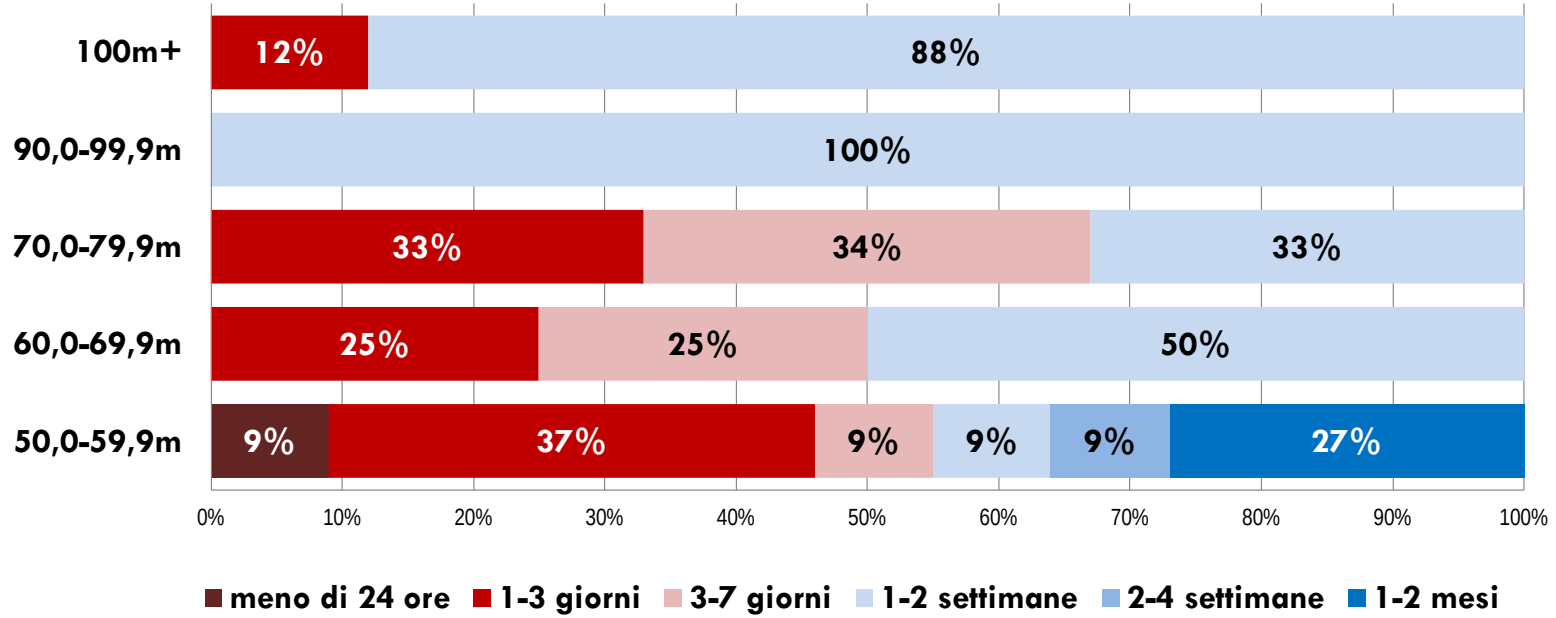


Fonte: elaborazioni Risposte Turismo su dati The Superyacht Annual Report: Marinas 2017.

Il grafico evidenzia il peso del traffico di grandi yacht registrato nell'estate 2017 in vari paesi del Mediterraneo e suddiviso per lunghezza delle imbarcazioni.
I valori in grigio, relativi al traffico delle unità tra 30 e 50 m LOA, superano in pressoché tutti i casi il 40% del traffico registrato in ciascun paese, conseguenza anche di una disponibilità di ormeggi per tali yacht più elevata che per altre categorie. Interessante notare come sia Malta che il Montenegro non abbiano accolto alcuna nave tra i 60 ed i 70 metri. Malta che, d'altro canto, domina la classifica quanto a yacht sopra i 70 metri, complice l'elevata disponibilità di ormeggi ed i vantaggi fiscali di cui si può beneficiare nell'isola. In questo quadro l'Italia mostra valori simili a quelli registrati da Francia e Principato di Monaco, con traffico abbastanza simile tra loro per le categorie «50-60» e «over 70», quando in paesi come la Spagna o la Croazia una categoria di traffico prevale nettamente sulle altre.

LA DOMANDA: gli ormeggi

Tempo di anticipo per la prenotazione dell'ormeggio per LOA yacht

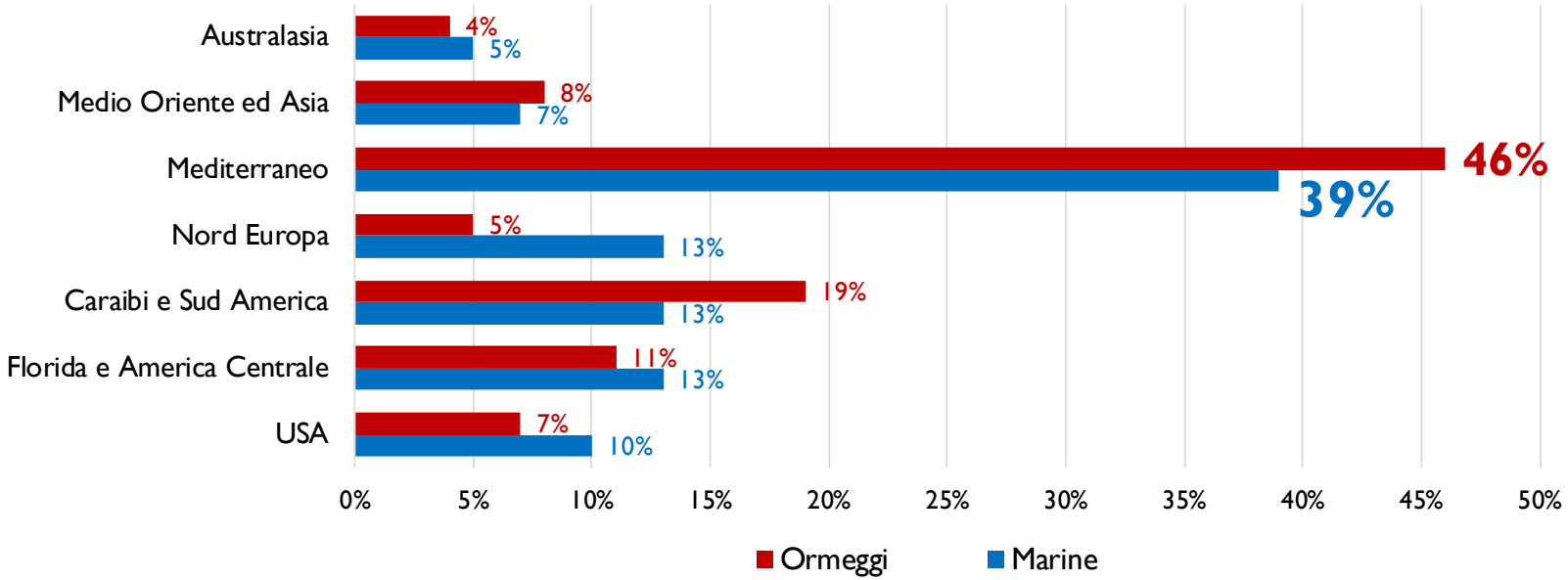


Fonte: The Superyacht Annual Report: Marinas 2017.

Il grafico sopra riportato fa riferimento alle prenotazioni giunte nelle marine del Mediterraneo nel 2016, identificando il tempo normalmente intercorso tra prenotazione e arrivo dell'ospite. Facile immaginare come la prenotazione di ormeggi per yacht di grandi dimensioni richieda mediamente dei tempi di prenotazione più lunghi rispetto ad altre categorie, il che va ricondotto alla più limitata offerta di ormeggi adatti ad ospitarli. Molto più frazionata e varia invece la tempistica di prenotazione per la fascia di yacht con lunghezza compresa tra 50 e 60 metri. Va ad ogni modo segnalato come tali dati siano da considerarsi parziali e non esaustivi: anche dall'ascolto degli operatori è emerso come yacht agent, broker e compagnie di charter lavorino e facciano in modo di riservare gli ormeggi, soprattutto per alcune mete e destinazioni particolarmente richieste, anche mesi prima.

Domanda e offerta: il Mediterraneo

Nel comprendere però la rilevanza della domanda nel Mediterraneo è bene guardare anche a quanto essa sia importante rispetto ad altre aree del mondo.



Fonte: The Superyacht Annual Report: Marinas 2017. Nota: i dati sono riferiti a marine ed ormeggi per yacht >30m LOA.

Nel grafico si può vedere la concentrazione a livello globale di marine e ormeggi per yacht di oltre 30 metri, con le diverse quote per macroarea. Il Mediterraneo domina in entrambe le categorie, con la più alta densità di marine presenti – il 39% - e di posti barca a disposizione – il 46%.

L'elevata disponibilità in termini di offerta si lega strettamente in un'ottica di mercato alla domanda e dunque alla richiesta da parte di ospiti e turisti di navigare su grandi yacht nelle acque mediterranee, senza la quale non vi sarebbero i presupposti per gli investimenti e gli sviluppi in corso dal punto di vista di nuova offerta sia di infrastrutture che di servizi. Interessante ad ogni modo notare i casi di Caraibi/Sud America e Medio Oriente/Asia, dove si nota una più elevata concentrazione di ormeggi rispetto alle marine presenti, frutto di elevate disponibilità in termini di spazio delle più limitate – nel numero – strutture presenti.

ARRIVA LO YACHT: GLI IMPATTI ECONOMICI (1/2)

ESTATE (FRUIZIONE TURISTICA)

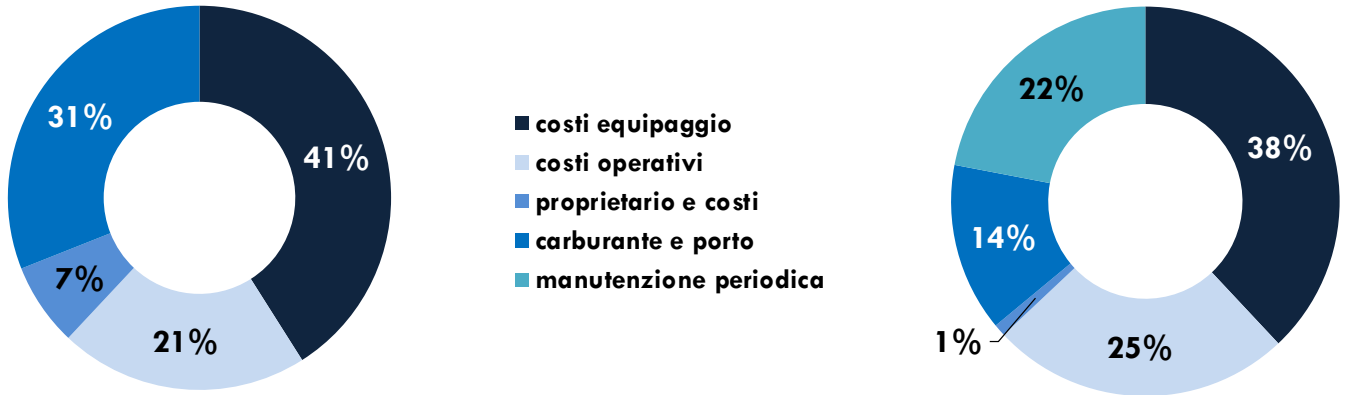
SPESA APPRODO E ORMEGGIO	SPESE RELATIVE ALLA NAVE	SPESE SOSTENUTE DAGLI OSPITI
Costi prenotazione ormeggio **Spese marina** (include l'assistenza ormeggio e disormeggio, bollettini metereologici, uso corpi morti, ritiro rifiuti, guardiania,…) **Spese amministrative** (permessi, assicurazioni)	**Rifornimento carburante** **Rifornimenti idrici ed elettrici** **Approvvigionamenti locali F&B** **Approvvigionamenti tecnici** **Approvvigionamento di materiali ed attrezzature di bordo** (sea toys, jet-sky, elicotteri) **Manutenzione ordinaria** (articoli di pulizia, di corredo degli interni ed eventuali complementi d'arredo) **Spese vitto capitani ed equipaggi** (incluse nel prezzo se la nave è in charter)	**Trasferimenti pre-post imbarco degli ospiti** (inclusi ospiti giornalieri) **Noleggi mezzi di trasporto** (con o senza conducente) **Escursioni guidate a terra** (inclusa ristorazione a terra) **Intrattenimento e animazione territoriale** (discoteche, musei) **Eventi speciali** (incluse aperture speciali di luoghi da visitare) **Professionalità richieste ad-hoc** (es. fisioterapista, estetista, baby sitter, interprete ...)

ARRIVA LO YACHT: GLI IMPATTI ECONOMICI (2/2)

L'ORMEGGIO INVERNALE

L'ormeggio invernale ha un impatto economico diverso rispetto a quello legato alla fruizione turistica estiva.
Scelto il posto di ormeggio della nave per i mesi in cui non navigherà, i principali impatti derivano da lavori di riparazione e manutenzione – ordinaria e/o straordinaria - e dalla permanenza degli equipaggi nella destinazione per periodi medio-lunghi.
La fruizione del territorio da parte della crew, di conseguenza, più limitata durante l'estate, subisce un'impennata in questi periodi di «fermo» durante i quali il porto e la città diventano casa, con tutte le spese che derivano dalla vita quotidiana.
Le operazioni relative alla nave svolte nei periodi invernali coinvolgono così professionisti e aziende anche del territorio che realizzano e vendono beni e servizi che si rendono utili tanto per l'imbarcazione quanto per i membri dell'equipaggio che ne seguono l'operatività anche nei periodi di non navigazione. Si tratta - relativamente agli equipaggi - di spesa per beni e servizi di non sempre facile stima, dal momento che si mescola e confonde con le dinamiche di acquisto che caratterizzano genericamente la comunità locale.

Ripartizione dei costi: uno yacht da 80 m al 1° anno di attività (sinistra) e uno yacht da 50 m con pochi anni di attività (destra)



Fonte: The Superyacht Annual Report: Marinas 2017.

OLTRECONFINE: Focus Australia

Uno studio realizzato da AEC Group per AIMEX nel 2017 ha fatto emergere una serie di valori economici strettamente legati e generati a partire dalla presenza di yacht di grandi dimensioni sulle coste australiane nel 2016.
I principali valori che lo studio ha saputo stimare sono stati relativi a posti di lavoro, spesa turistica e fornitura di servizi vari, dal commercio al dettaglio sino a manutenzione e servizi ad hoc.

14.500 posti di lavoro a tempo pieno per **1,2 miliardi di dollari in salari e stipendi**

190 milioni di dollari il valore della spesa turistica sostenuta da ospiti, armatori e membri dell'equipaggio

42 milioni di dollari il fatturato delle imprese di commercio al dettaglio per acquisti legati direttamente alla presenza del superyacht

Il valore del fatturato legato a trasporto e deposito dei superyacht si è concretizzato in **77 milioni di dollari**

Gli approvvigionamenti di food & beverage sono stati complessivamente pari a **50 milioni di dollari**

Il fatturato dei fornitori di servizi professionali a supporto dei superyacht ha raggiunto nel 2016 quota **44 milioni di dollari**

400 milioni di dollari il valore delle spese generate per manutenzione, riparazione e costruzione di superyacht

Si è stimato che gli ospiti a bordo di grandi yacht spendano in media tra 15mila e 25mila dollari al giorno su terra australiana nei giorni precedenti alla partenza su un superyacht o subito successivi allo sbarco.

OLTRECONFINE: Focus USA

SUPERYACHT = LAVORO PER GLI STATI UNITI

Fonte: US Superyacht Association.

OLTRECONFINE: Focus Barcellona

La Camera di Commercio di Barcellona assieme al Barcelona Cluster Nautic hanno realizzato nel 2015 un approfondimento volto a comprendere l'entità degli impatti economici generati dall'intera filiera del settore nautico. Un settore che ha visto negli ultimi anni anche ingenti investimenti portati avanti da realtà come OneOcean Port Vell, la marina che si sta con forza affermando tra le preferite nel panorama mediterraneo e non solo da ospiti ed equipaggi di grandi yacht, e di altre realtà che sono sorte per offrire servizi accessori proprio a questa categoria di soggetti.

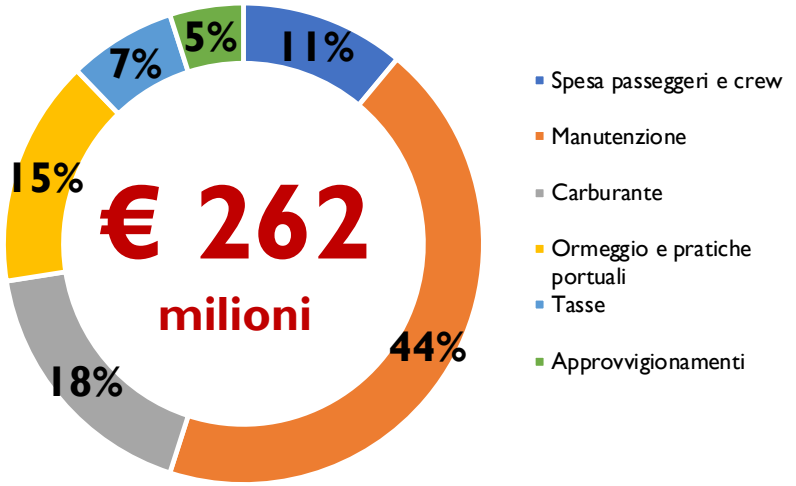
Si è stimato che il settore nautico nell'area metropolitana di Barcellona generi attività per un valore complessivo di 836 milioni di euro (somma di diretto, indiretto e indotto) e per 8.300 posti di lavoro.

È stata poi effettuata una proiezione relativa all'impatto economico generato nei tre anni successivi – fino ad arrivare dunque ad oggi, il 2018 – alla luce di investimenti ed attività previste in particolare su Port Vell. Una realtà che da sola si stimava avrebbe portato in tre anni alla creazione di ulteriori 236 posti di lavoro.

Grazie al target di mercato verso cui OneOcean Port Vell da anni si propone e opera sono stati calcolati i controvalori delle spese e dell'impatto economico complessivo.

162 ormeggi per yacht fino a 120 m in piena occupazione

Il valore di 262 milioni di euro è pari a circa due terzi dell'impatto complessivo stimato, pari a 470 milioni di euro: si ritiene infatti sia quello il controvalore di impatto economico sul territorio (della città e della sua area metropolitana), mentre la restante quota spesa va riferita ad un più ampio contesto geografico.



11 LE ESIGENZE DELLA DOMANDA E LE RELAZIONI CON LO STATO ATTUALE DELL'OFFERTA CAMPANA

L'Italia nel suo intero vanta una costa particolarmente estesa, con destinazioni dal punto di vista naturale e culturale che si susseguono chilometro dopo chilometro, caratteristiche che la rendono un'area adatta e di interesse per lo sviluppo del turismo nautico. Le condizioni che la geografia ha consegnato al nostro paese sono state sfruttate e ne sono stati tratti vantaggi in primis tramite lo sviluppo di strutture in grado di fornire i servizi, essenziali e non, per rispondere ad una domanda interessata a scoprire l'Italia tramite il mare. L'offerta italiana è andata via via arricchendosi anche grazie a diverse figure ed operatori capaci di predisporre servizi accessori e collaterali.

L'appeal della destinazione «Italia» per la domanda di clienti che navigano a bordo di yacht di dimensioni superiori ai 50 m LOA è stato sfruttato tanto da località di particolare pregio naturalistico e/o storico-culturale, quanto da altre che, pur non particolarmente avvantaggiate sotto questo aspetto, hanno lavorato bene in termini di promozione, strutture, facilities, accessibilità o altro ancora.

La comprensione delle dinamiche domanda-offerta per il segmento degli yacht sopra i 50 metri di lunghezza si rivela comunque complessa, non tanto dal punto di vista delle strutture necessarie per ospitare questo genere di unità, quanto da quello della domanda che tiene conto di moltissime variabili per la scelta di una destinazione, che è soggetta a mutamenti anche «in corsa» per condizioni indipendenti dalla volontà di ospiti ed equipaggi, che presenta profili anche molto diversi tra loro e che, pur rappresentando un segmento di particolare interesse per un territorio alla luce del potenziale di spesa che viene generato, è ancora ristretto se confrontato con i numeri complessivi del turismo nautico.

L'OFFERTA ITALIANA A SERVIZIO DEI GRANDI YACHT (1/3)

Da febbraio 2018 è entrato in vigore in Italia il nuovo codice della nautica da diporto. Pur facendo riferimento all'intero segmento, si ritiene interessante far emergere alcune novità che riguardano anche o soprattutto quanto di interesse per il presente approfondimento, dunque la fascia sopra i 50 metri di lunghezza, sia in termini di requisiti per la domanda che per l'offerta.

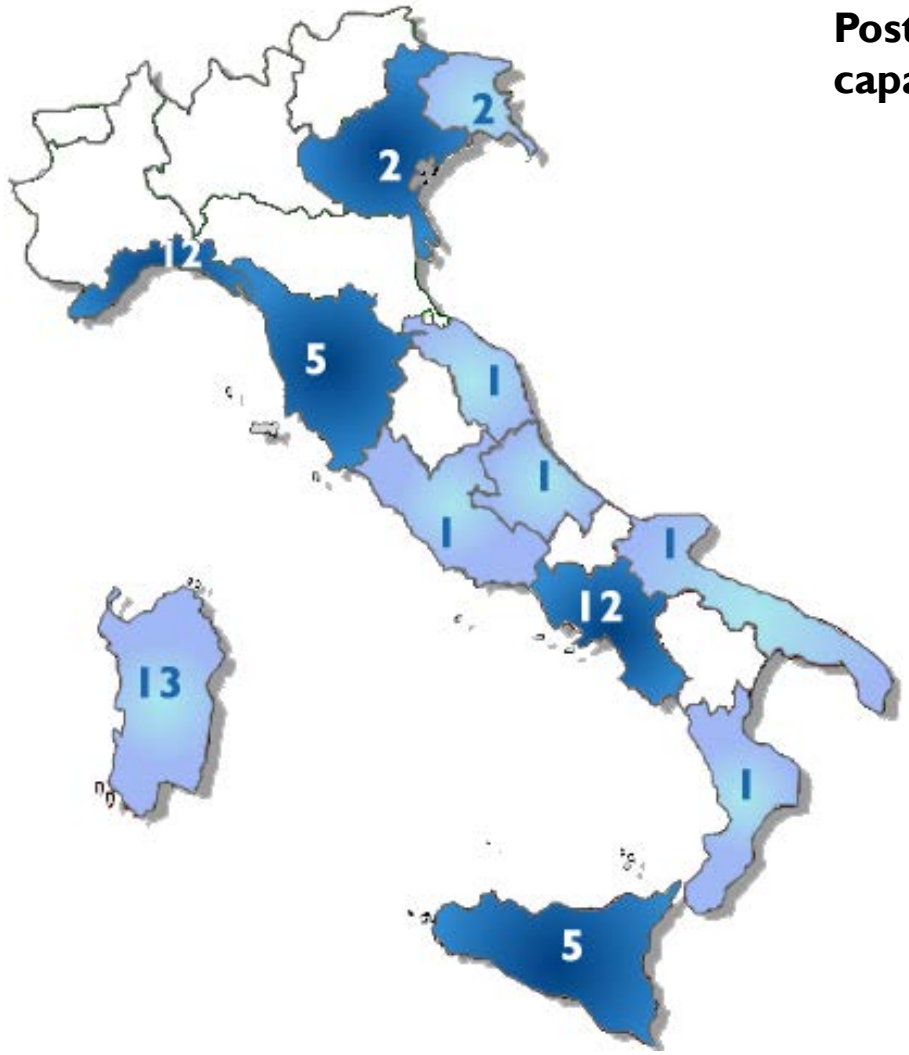
- Le navi da diporto sono ulteriormente suddivise tra «maggiori» e «minori» in base alla stazza, se sopra o sotto i 500 GT.
- Verrà adottato il nuovo «passenger yacht code italiano» per la regolamentazione di requisiti e standard per unità da diporto che trasportano oltre i 12 ma meno di 36 passeggeri.
- Si prevede l'installazione di campi boe nelle aree marine protette, con una riserva del 15% degli ormeggi per le unità a vela.
- Viene rimosso il limite di 1.000 tonnellate per l'iscrizione dei grandi yacht in charter al registro internazionale.

Ulteriori manovre economiche sono state portate avanti nel 2017 per incentivare il settore, dopo il calo – sia nel fatturato delle imprese italiane, sia della domanda – cui si era assistito negli anni precedenti, complice un sistema fiscale che non favoriva il comparto nel suo intero.

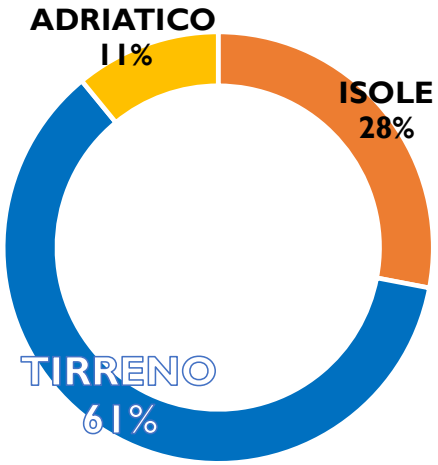
Alcune delle principali novità nel sistema fiscale e legislativo cui si è assistito nell'ultimo periodo:

✓l'annullamento della tassa di possesso (ex tassa di stazionamento)
✓l'identificazione dei requisiti minimi per la classificazione delle strutture come «marina resort»
✓la conferma relativa all'applicazione dell'aliquota IVA ridotta al 10% per gli ormeggi nei marina resort di durata inferiore ai 12 mesi
✓l'esenzione IVA per le imbarcazioni di navigazione commerciale che navigano «in alto mare»
✓la flat tax per chi sposta la propria residenza fiscale in Italia
✓il noleggio occasionale limitato alla bandiera nazionale (realtà di provenienza extra UE devono comunicare la permanenza solo se l'esercente svolge l'attività stabilmente in Italia).

L'OFFERTA ITALIANA A SERVIZIO DEI GRANDI YACHT (2/3)

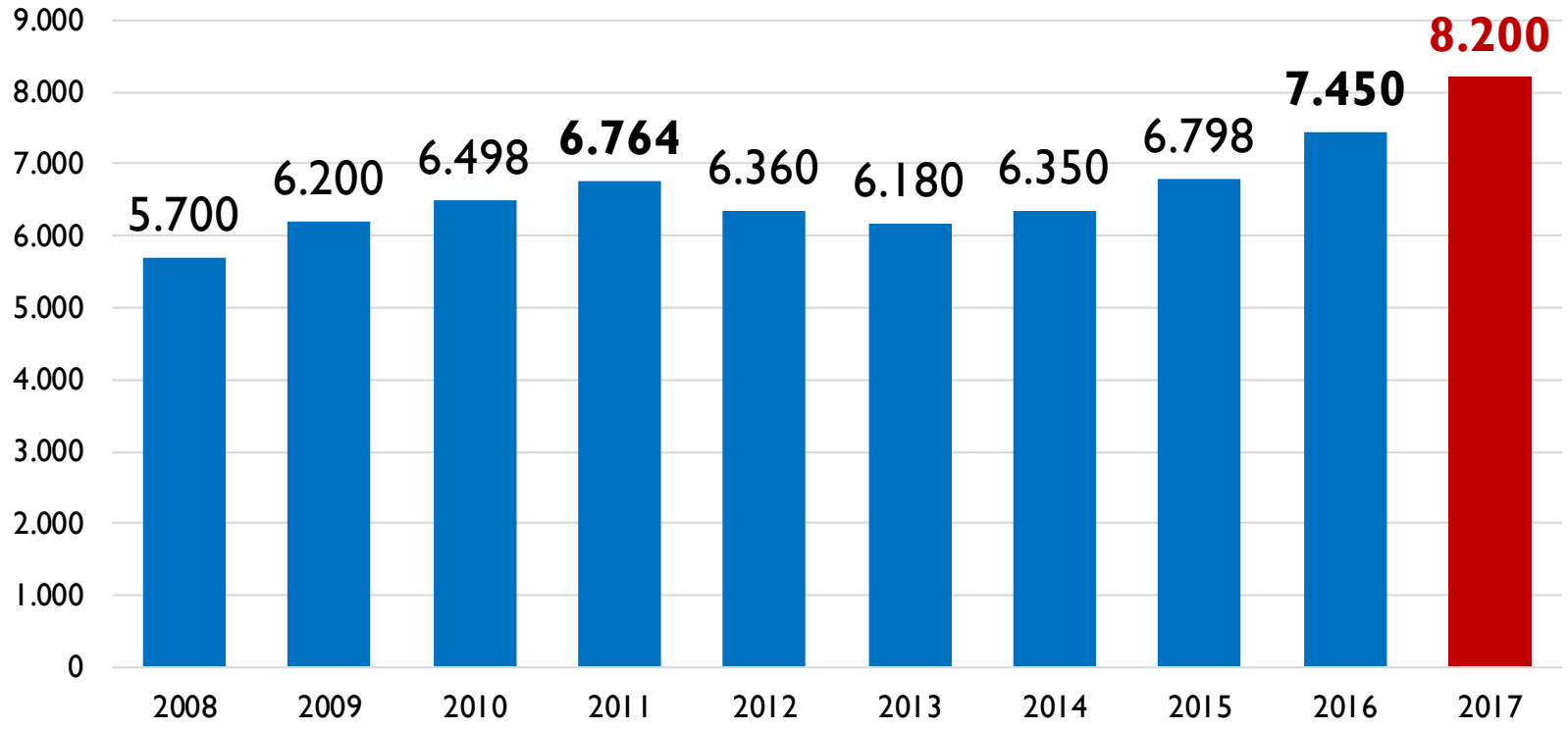


Posti barca a disposizione nelle marine capaci di accogliere yacht > 50 m LOA



Nella mappa a fianco è possibile notare la distribuzione delle marine capaci di accogliere yacht con lunghezza uguale o superiore a 50 metri. La rilevanza della costa tirrenica emerge anche dal grafico che mostra la quota di posti barca sempre nelle medesime marine, con le aree di Adriatico ed Isole staccate dall'area del Tirreno, pur potendo contare, le Isole, su ben 18 marine in grado di ospitare grandi yacht.

LA DOMANDA DEI GRANDI YACHT IN ITALIA



Fonte: «La Ripresa della Nautica Italiana» presentazione a cura di Lorenzo Pollicardo (La Spezia, 8 marzo 2018).

Il grafico qui riportato presenta la serie storica delle toccate di grandi yacht sopra i 30 m LOA registrati in Italia tra 2008 e 2017. Dai valori è possibile comprendere la rilevanza che il nostro paese è andato assumendo negli anni anche per i possessori o gli ospiti di yacht di grandi dimensioni. Pur considerando il dato del 2017, quello di 8.200 accosti, non ancora definitivo e confermato alla luce della relativamente recente chiusura dell'anno, il cambio di passo dai cinquemila call di dieci anni fa è palese, così come la ripresa dopo il periodo 2012-2014.

L'OFFERTA ITALIANA A SERVIZIO DEI GRANDI YACHT (3/3)

25 milioni di euro investiti da Ferretti Group nel 2016 per portare a compimento in tre anni l'opera di rinnovamento del cantiere, con nuove infrastrutture a terra e mare per l'attività di business di refit di yacht sopra i 30 metri di lunghezza.

Un investimento di 350 milioni di euro per un'opera ancora in progress. Portopiccolo a Sistiana è una nuova destinazione trendy e chic dell'alto Adriatico. Una SPA, una residenza austroungarica in fase di ristrutturazione pronta a trasformarsi in un nuovo hotel Marriott a 5*, una marina, beach club, pavilion culturale, offerta enogastronomica, ville mozzafiato e appartamenti perlopiù già venduti. E non è finita: altri 150 milioni serviranno per ampliare in due anni la marina e renderla in grado di ospitare yacht fino a 100 m LOA su uno spazio di 250 mq.

Oltre 200 i comandanti di superyacht che hanno preso parte al Benetti Yachtmaster 2018 ad inizio marzo. Uno degli appuntamenti di networking e aggiornamento che, assieme ad altri come YARE a Viareggio o The Italian Job sulla costa ligure, ogni anno riuniscono comandanti e professionisti dell'industria dei grandi yacht.

Porto Lotti ha lanciato il Superyacht Captain's Day, ristretto appuntamento per presentare a 50 comandanti e membri crew la marina, le strutture adiacenti, i servizi tecnici – e non – disponibili nell'area, così come l'intero territorio spezzino.

Amico & Co, il cantiere con sede a Genova, ha presentato la domanda per la concessione dello spazio della Darsena di Genova – storica sede del Salone Nautico. Un'area in grado di ospitare circa 60 grandi yacht sopra i 30 metri e che potrebbe ampliare il business dell'azienda, che oggi deve rifiutare commesse per la mancanza di spazio. L'idea di Amico & Co è quella di trasformare la Darsena in un polo della nautica «grande», capace di ospitare armatori, comandanti, aziende e realtà che offrono servizi ai grandi yacht, oltre agli equipaggi che già scelgono oggi Genova come propria città nell'inverno.

È nata a fine febbraio 2018 una nuova realtà che si propone di servire i «mega yacht». Due divisioni, Yachting ed Experience per la nuova Acquera, che nasce dall'idea del Gruppo Tositti per fornire i servizi di yacht agent al segmento over 30 m LOA.

Marsala Yachting Resort ha in mente di trasformare l'assetto dell'intera area portuale di Marsala, con la riqualificazione del waterfront e la creazione di una struttura ricettiva capace di accogliere oltre 1.000 imbarcazioni fino a 75 m di lunghezza. 50 milioni di euro interamente a carico privato per nuovi servizi, la volontà di coinvolgere nuovi investitori per strutture ricettive e commerciali in grado di accogliere i diportisti e fornire loro i servizi utili e necessari. Avvio dei lavori previsto aprile 2018.

Si gioca a colpi di grandi progetti, rivitalizzazione dell'area portuale, opere a terra e a mare, la partita per l'area del porto vecchio di Sanremo. Nonostante la concessione dell'area demaniale fino al 2060 da parte di Portosole, il Comune ha aperto un bando per la presentazione di proposte progettuali per il restyling del porto. La stessa concessionaria e la cordata Lagorio-Azimut hanno presentato due diversi progetti, ora in fase di valutazione all'amministrazione comunale che dovrà prendere una decisione.

TRA LE PRINCIPALI AREE DI OFFERTA

RIVIERA LIGURE

Sono spesso considerate un unicum in questo segmento le due riviere di Levante e Ponente liguri. Mentre la seconda si spinge dal confine francese fino a Genova, l'altra prende il via proprio dal capoluogo per includere poi l'intera provincia della Spezia.

PUNTI DI FORZA

- Molte strutture capaci di accogliere yacht >50 m LOA con servizi ad hoc
- Destinazioni dall'appeal mondiale
- Prossimità alla Costa Azzurra
- Paesaggi e offerta variegata e da apprezzare
- Storici cantieri per riparazioni e interventi

EOLIE

L'arcipelago nella provincia di Messina può vantare una varietà di destinazioni a brevissima distanza l'una dall'altra. Da Vulcano a Lipari, da Stromboli a Panarea, i possibili approdi garantiscono ai turisti la possibilità di godere di bellissimi panorami a breve distanza da altri punti potenzialmente inseriti negli itinerari.

PUNTI DI FORZA

- Rade e punti di ancoraggio che garantiscono privacy
- Posizione centrale (Capri 150 miglia, Malta 180 miglia, Egadi 300 miglia)
- Paesaggi e offerta variegata e da apprezzare

COSTA SMERALDA

Un'area che assieme a Costa Azzurra e Baleari rientra tra i must e gli stereotipi della vacanza a bordo di un grande yacht. Le destinazioni hanno saputo sfruttare quanto era a disposizione e sono state favorite da investimenti e passaparola che hanno contribuito a renderla una meta gettonata. Purtroppo l'area soffre di una molto marcata stagionalità per il segmento dei grandi yacht e non solo.

PUNTI DI FORZA

- Luogo di villeggiatura del jet set internazionale
- Offerta delle destinazioni ricalibrata in base alla domanda
- Esperienza nella prestazione dei servizi e cooperazione tra aree
- Ottimo lavoro per sfruttare i vantaggi naturalistici

IL TERRITORIO DI INTERESSE

L'OFFERTA PER YACHT SOPRA I 50 MT LOA IN CAMPANIA

L'OFFERTA: FOCUS CAMPANIA (1/4)

CASTELLAMMARE

Sono più di una le strutture presenti a Castellammare di Stabia in grado di ospitare yacht sopra i 50 metri di lunghezza.

Risale al 2006 il lancio della **Marina di Stabia**, parte del network internazionale MDL Marinas Group. Tra le principali caratteristiche del Marina di Stabia la presenza di uno Yacht Club con aree comuni per i diportisti, piscina a sfioro, ristorante e Captain's Corner. Il Marina di Stabia dispone di 900 posti barca per imbarcazioni fino a 100 metri di lunghezza. Anche alla luce della sua posizione leggermente defilata rispetto al centro della cittadina, mette a disposizione dei suoi clienti un servizio di navetta.

Inaugurato nel 2015, lo **Stabia Main Port** si trova nel cuore di Castellammare, proprio ai piedi dell'imponente castello. Grazie ad un investimento di circa 300 mila euro e la lungimiranza di una serie di operatori locali che hanno deciso di fare squadra per rilanciare la destinazione, dopo i lavori eseguiti sul molo di sottoflutto è stata aperta la marina, oggi in grado di ospitare circa 30 navi fino a 120 metri di lunghezza. La posizione strategica, pur nel cuore del porto commerciale, garantisce ai clienti ed agli equipaggi di avere a disposizione in pochi minuti molteplici servizi. La concessione del molo di sottoflutto dove si posiziona lo Stabia Main Port è in fase di rinnovo.

Alcuni elementi:
- ✓Dista meno di 10 km da Pompei e 20 da Ercolano
- ✓Offerta commerciale della destinazione scarsa
- ✓Strutture che offrono sicurezza/protezione per la nave
- ✓Livello dei prezzi accessibile soprattutto per gli equipaggi
- ✓Strutture con ampia offerta e in grado di ospitare navi di elevate dimensioni

L'OFFERTA: FOCUS CAMPANIA (2/4)

NAPOLI

Lo stesso porto di Napoli è interessato da traffico di grandi yacht.
Pur movimentando già milioni di passeggeri con il suo traffico di passeggeri crocieristi e di traghetti ed aliscafi, Napoli dispone nel suo centro anche di punti di ormeggio per nautica da diporto. In particolare è una la struttura ad oggi in grado di accogliere le imbarcazioni sopra i 50 metri di lunghezza: il **Marina Molo Luise** si trova a Mergellina, a nord del centro di Napoli. È la società Luise Group ad avere in concessione la banchina del Molo Sannazaro (ultimo rinnovo trentennale della concessione che risale al 2003) garantendo ai diportisti i servizi di ormeggio e tecnici in banchina. L'attività di port e yacht agent dell'azienda, peraltro, contribuisce ad aumentare l'interesse di clienti ed equipaggi verso la Marina, considerando la vastità di servizi sia per la nave che per gli ospiti che l'azienda è in grado di garantire. Sono qui 110 i posti a disposizione per yacht fino a 100 metri di lunghezza.

A Napoli, inoltre, yacht di grandi dimensioni possono approdare presso il molo Angioino, pur avendo qui la precedenza il traffico crocieristico.
Più complessa e per ora bloccata la situazione relativa alla marina che doveva sorgere in località Vigliena, così come l'attività presso il **Molo San Vincenzo**. Un'area, quest'ultima, di particolare interesse, sia per la posizione, sia per la struttura preesistente e la presenza di una elisuperficie. L'interesse della Marina Militare, però, pone non pochi ostacoli da superare per la ristrutturazione dell'intero pontile per sviluppo di attività e traffici.

Alcuni elementi:
- ✓L'Aeroporto internazionale di Napoli dista solo 15 km dall'area portuale, il che rende le strutture molto appetibili come punti di imbarco e sbarco per gli ospiti
- ✓Alcune aree non sono particolarmente adatte all'ormeggio prolungato ed invernale a causa dell'esposizione e della poca protezione qui garantita alle navi
- ✓Punto di interesse per approvvigionamenti e fornitura di servizi
- ✓Accosti nel centro della città

L' OFFERTA: FOCUS CAMPANIA (3/4)

GRANDI ATTRATTORI: SORRENTO, CAPRI E COSTIERA

Nomi che da soli, per turisti a bordo di grandi yacht e non, evocano un forte interesse.
Si tratta di destinazioni che hanno saputo nel tempo sfruttare la propria ricchezza naturalistica ed i prodotti enogastronomici e tipici della zona, così come l'interesse di particolari personaggi famosi che qui trascorrevano le proprie vacanze, le immagini che hanno fatto capolino in film e non solo. **Sorrento, Capri, Amalfi, Positano**: sono luoghi che hanno fatto del turismo la propria industria primaria e che sono stati in grado di mantenere elevato l'interesse di un determinato tipo di clientela, parte della quale arriva a bordo di yacht di grandi dimensioni.
L'area, dal punto di vista dell'offerta infrastrutturale, non presenta un'ampia scelta. Fulcro dell'area il **Porto Turistico di Capri**, capace di accogliere yacht fino a 60 metri di lunghezza, ed una marina per yacht fino a 56 metri a Piano di Sorrento (la **Marina di Cassano**), gli altri punti di interesse sono raggiungibili a terra tramite i tender delle imbarcazioni, con lo yacht a rimanere ancorato in rada in specifiche zone (non, ad esempio, nelle aree marine protette). Alcuni tra i principali punti di ormeggio in rada sono la baia di Anacapri, la Marina Piccola sempre a Capri, la baia di Positano o quella di Amalfi, la Marina Grande o la Marina Piccola a Sorrento. In questo caso gli yacht con dimensione superiore a 24 metri non possono usufruire dei campi boa presenti, ma devono ancorarsi al largo, preventivamente avvertendo la capitaneria di porto di competenza del proprio arrivo (almeno 24 ore prima) per la predisposizione dei servizi di sicurezza necessari.

Alcuni elementi:
✓Poca omogeneità nei costi per l'arrivo a terra tramite tender, contributo di sbarco, sanzioni per la mancata comunicazione alle capitanerie, possono incidere sulle dimensioni del traffico
✓Offerta commerciale particolarmente elevata pur essendo destinazioni dalle dimensioni ridotte e che poco possono offrire oltre quanto già oggi disponibile
✓Tipicità della zona particolarmente apprezzate

L' OFFERTA: FOCUS CAMPANIA (4/4)

ALTRE AREE

Oltre alle destinazioni citate in precedenza e dislocate nel Golfo di Napoli e nella Costiera Amalfitana, che vanno ad ogni modo a costituire la gran parte dell'offerta complessiva della Campania per i grandi yacht, vanno citate alcune altre aree che hanno mosso i loro passi per ospitare e fornire servizi a yacht di grandi dimensioni. A nord di Napoli c'è Ischia, isola che vanta 3 marine in grado di accogliere yacht dalla ampie dimensioni, pur se con numeri limitati di posti barca (**Marina di Lacco Ameno, Marina di Casamicciola e Marina di Ischia**). Essendo considerata area marina protetta, in tutta l'isola di Ischia è vietato l'approdo all'ancora delle imbarcazioni e pertanto là dove i posti barca a disposizione per yacht grandi sono occupati, l'isola perde una occasione. Altra marina nella zona è quella di Sud Cantieri, a Pozzuoli: una struttura adiacente a quella dell'omonimo cantiere e che garantisce la possibilità ad imbarcazioni fino a 65 metri di lunghezza di beneficiare dei servizi del vicino cantiere nautico. Superando il Golfo di Napoli, tra le aree non ancora citate, vi sono Maiori, destinazione che si sta affacciando sul mercato, e Salerno che, pur avendo una stazione marittima e spazi per poter ospitare anche grandi motor yacht, attualmente non può farlo alla luce di un vincolo legato alla sicurezza che esclude questo tipo di traffico. Poco fuori la città di Salerno si trova la **Marina d'Arechi**, un apprezzato investimento interamente privato per creare una marina in grado di accogliere imbarcazioni fino a 80 metri: una struttura poco fuori Salerno progettata da Santiago Calatrava, milioni investiti, attività commerciali e nuovi servizi lanciati. Il potenziale ulteriore sviluppo dell'aeroporti di Salerno-Costa d'Amalfi per l'aviazione civile potrebbe portare nuovi impulsi alla marina. Interessante citare anche, oltre a Palinuro, i due porti nell'area del Cilento, di **Agropoli** e di **Sapri**. Destinazioni forse meno frequentate dallo stereotipo di cliente a bordo di grandi yacht, ma in grado di fornire al cliente particolari comfort e bellezze naturali, oltre all'essere in posizione chiave sulla via delle Eolie.

Alcuni elementi comuni alle realtà citate:

- ✓Accessibilità interna ed esterna non facile
- ✓Offerta commerciale talvolta non adeguata agli interessi e richieste della clientela
- ✓Iniziative ad hoc da apprezzare (es: Cambusa Kit)
- ✓Limiti difficilmente superabili – aree marine protette – che possono tradursi in perdita di opportunità commerciali

L'OFFERTA A COLPO D'OCCHIO: UNA SWOT ANALYSIS (1/2)

ITALIA

PUNTI DI FORZA

- ✓ Varietà di destinazioni
- ✓ Posizione geografica strategica per itinerari in diverse aree del Mediterraneo
- ✓ Folklore, tipicità (anche enogastronomiche) e appeal complessivo della destinazione
- ✓ Vicinanza alle principali basi di compagnie di charter
- ✓ Clima mite e presenza di porti sicuri
- ✓ Offerta per yacht sopra ai 50 m LOA in crescita
- ✓ Professionalità attente e riconosciute
- ✓ Presenza di cantieri, tra i principali per il refit e la costruzione di yacht di elevate dimensioni
- ✓ Presenza dei flussi di ceti elevati e grandi yacht alza il posizionamento del paese

OPPORTUNITÀ

- ✓ Nuovo codice della nautica da diporto
- ✓ Agevolazioni fiscali per i marina resort
- ✓ Agevolazioni fiscali per registrazione yacht sotto bandiera italiana
- ✓ Nuovi investimenti in marine, sia new entry che adeguamenti per yacht sopra i 50 metri di lunghezza di strutture già esistenti (maggior varietà degli itinerari)
- ✓ Mantenimento della posizione conseguita a discapito di altre aree (coste francesi, Turchia, ..)
- ✓ Aumento della domanda
- ✓ Ancora poca sensibilità verso l'ormeggio stanziale in inverno

PUNTI DI DEBOLEZZA

- ✓ Adeguamenti lenti (fondali, banchine)
- ✓ Isole con scarsità di risorse in termini di offerta di servizi specifici (elettricità, acqua)
- ✓ Aree marine protette senza possibilità di approdo in rada
- ✓ Poca omogeneità nelle pratiche e comunicazioni
- ✓ Accessibilità esterna talvolta complessa
- ✓ Obblighi tecnico nautici per marine collocate all'interno di porti commerciali
- ✓ Carenza di eventi dall'elevato glamour internazionale (sport, arte, ..)
- ✓ Destinazioni con marcata stagionalità e spopolamento/minor attività nel periodo invernale
- ✓ Scarsità di iniziative promozionali e mancanza di un soggetto portavoce e coordinatore della promozione territoriale

MINACCE

- ✓ Destinazioni limitrofe che garantiscono maggiori vantaggi fiscali (Malta e Montenegro ad esempio)
- ✓ Introduzione di norme a livello nazionale miranti a colpire i ceti più elevati
- ✓ Ulteriore rafforzamento di alcune leadership internazionali riconosciute (Barcellona, Palma, ..)
- ✓ Irrigidimento procedure per più elevati livelli di sicurezza nazionale

L'OFFERTA A COLPO D'OCCHIO: UNA SWOT ANALYSIS (2/2)

GOLFO DI NAPOLI & COSTIERA AMALFITANA

PUNTI DI FORZA

- ✓ Posizione strategica
- ✓ Itinerari semplici e distanze brevi
- ✓ Offerta turistica variegata
- ✓ Professionalità degli operatori
- ✓ Destinazioni dal forte appeal
- ✓ Adeguamento dei servizi a disposizione in alcune strutture

OPPORTUNITÀ

- ✓ Impiego di investimenti previsti dedicati al restyling delle strutture portuali e dei waterfront
- ✓ Condivisione delle competenze
- ✓ Disponibilità alla collaborazione tra strutture
- ✓ Nuovo piano di sviluppo di area
- ✓ Rilancio del territorio tramite nuova e diversa economia generata
- ✓ Formazione ai professionisti
- ✓ Possibile potenzialità dell'ormeggio in inverno
- ✓ Contesto nazionale e legislazione favorevole
- ✓ Maggiore sfruttamento delle avio – eli superfici

PUNTI DI DEBOLEZZA

- ✓ Stagionalità troppo marcata
- ✓ Affollamento e sovrapposizione diversi livelli di clientela in un medesimo luogo
- ✓ Offerta commerciale delle destinazioni non sempre in linea con le aspettative della clientela
- ✓ Accessibilità interna ed esterna
- ✓ Molte destinazioni con approdo solo in rada
- ✓ Elevata differenza nei costi di ormeggio in banchina
- ✓ Indisponibilità dei posti barca (periodi e strutture)
- ✓ Interconnessione mare-terra (per le isole)
- ✓ Aree in visibile stato di degrado
- ✓ Carenza di servizi ad hoc per equipaggi e loro famiglie (scuole internazionali, collegamenti frequenti, ..)
- ✓ Disparità di trattamento nei servizi minimi (approdo in rada, contributi di sbarco, tariffe per l'arrivo a terra)
- ✓ Aree limitrofe con ampi distretti cantieristici e di refitting (Viareggio, Liguria, Spagna)

MINACCE

- ✓ Verificarsi di episodi spiacevoli e di conseguente passaparola negativo (turismo e turismo nautico)
- ✓ Uscita dal mercato di offerta privata di strutture
- ✓ Impossibilità di intervento su decisioni a livello nazionale ed internazionale
- ✓ Estensione delle aree marine protette riducendo le possibilità di ancoraggio in rada

L'OFFERTA A COLPO D'OCCHIO: L'AREA DI COMPETENZA DELL'AdSP

FORZA		DEBOLEZZA
Vicinanza all'aeroporto Gestione da parte di operatori riconosciuti Ottimo punto per inizio/fine vacanza in charter	**MERGELLINA** *(Marina Molo Luise)*	Molo poco protetto in caso di maltempo Permanenza media molto breve
Posizione centralissima Strutture preesistenti e attrezzate Apprezzato dalle crew (per centralità e facilities)	**MOLO ANGIOINO** *(Terminal Napoli)*	Precedenza al traffico crocieristico Obbligo di pilotaggio
Servizi della marina (elevati standard e livelli) Protezione del porto Punti di interesse limitrofi	**CASTELLAMMARE DI S.** *(Stabia Main Port)*	Obbligo di pilotaggio Scarsa offerta commerciale e di entertainment Approdo non ancora ben conosciuto
Attrattività naturalistica e delle destinazioni Facilità di comunicazione (Costiera Amalfitana, così come Sorrento sono nomi riconosciuti) Ideale per chi ama l'approdo in rada Vicinanza tra le aree e punti di interesse	**POSITANO** **AMALFI** **SORRENTO**	Indisponibilità banchine Necessario appoggio a yacht agent per pratiche Differenze (tariffe, gestione) anche a brevi distanze Contestualità di turisti di diverso «livello»
Tre marine capaci di accogliere imbarcazioni pari o sopra i 50 metri Destinazione centrale nel Tirreno	**ISCHIA**	Impossibilità di ormeggio in rada Stagionalità molto marcata e conseguente affollamento
Destinazione «must» Mondanità e offerta commerciale di alto livello Operatori/commercianti pronti a rispondere	**CAPRI**	Limite LOA 60 m Sovraffollamento Scarsità risorse (energia, acqua)
Struttura nel cuore della città Vicinanza all'aeroporto di Pontecagnano	**SALERNO**	Impossibilità di ormeggio in stazione marittima

ALCUNE CRITICITÀ

PILOTAGGIO

Il pilotaggio è il servizio reso obbligatorio per l'ingresso e l'uscita dal porto in quelli che sono classificati come commerciali, principalmente Castellammare per la banchina di competenza dello Stabia Main Port. Bisognerebbe tenere a mente a questo proposito almeno due questioni:

IL COSTO: il servizio è a pagamento, con diversi scaglioni in base alla stazza della nave e con prezzi differenziati in base alla possibilità di usufruire – a minor costo – del pilotaggio via VHF o dell'avere il pilota a bordo. Una caratteristica che può incidere certo sul costo finale proposto al cliente per il suo ormeggio, ma che anche altrove si rileva (tra cui Barcellona, Brindisi, Genova) e pertanto da non vedere come uno svantaggio competitivo particolarmente incisivo.

LA QUALITÀ DEL SERVIZIO: da più parti, sia domanda che offerta, è stata sottolineata la criticità di questo servizio. Una prima ragione è legata alla privacy: gli ospiti non gradiscono una «intrusione» da parte di personale esterno a bordo del proprio yacht. La seconda è legata alle tecnologie di conduzione dello yacht spesso non note ai piloti, con la necessaria conseguenza di pagare per un servizio che non viene reso (il pilota si limita a guardare - supervisionare talvolta - il comandante).

MOBILITÀ INTERNA

La mobilità interna all'area - si vada a considerare quella dell'intera Campania, delle aree di competenza dell'AdSP o singolarmente di ognuna di queste ultime - presenta criticità che difficilmente potranno essere risolte. Tale caratteristica a fatica potrà, anche col tempo, divenire uno dei punti di forza dell'area nel panorama mediterraneo. Le problematiche conseguenti toccano il tema degli approvvigionamenti, dell'arrivo di materiali da caricare a bordo, della mobilità degli ospiti all'interno della destinazione. In mancanza di interventi infrastrutturali ambiziosi, costosi, e di lungo o lunghissimo periodo, la destinazione e gli operatori sono chiamati a trovare chiavi alternative sulle quali puntare per superare o quantomeno limitare tale criticità nelle scelte di itinerario operate da armatori, comandanti, società di charter, ospiti.

QUALITÀ DELLA FRUIZIONE

È scontato affermare che garantire un'esperienza complessiva di altissimo livello è doveroso se si vuol servire ed attrarre il target di clientela che viaggia a bordo di grandi yacht. Esperienza che si compone di tutta una serie di aspetti: servizi alla persona, accoglienza, intrattenimento, serietà, privacy, strutture. Anche rispettando la cultura, le tradizioni, la lingua e gli usi e costumi dei paesi di provenienza di chi viaggia a bordo di queste unità, il territorio deve essere in grado di poter offrire servizi e competenze di elevato standard, talvolta anche personalizzati. Ad oggi non è possibile affermare che l'offerta dell'intera area campana sia all'altezza delle aspettative dei clienti. Si presentano infatti tutta una serie di caratteristiche, in diverse destinazioni, che possono limitare la soddisfazione del cliente e ridurre la qualità dell'esperienza. Questi elementi vanno dalla presenza di aree di visibile degrado o abbandono, come la struttura dell'Hotel Montil a Castellammare, alla mancata apertura dei negozi – ad esempio nel centro di Napoli - in alcuni mesi o fasce orarie, dalla mancanza di collegamenti rapidi tra diversi luoghi dell'area alla difficoltà di organizzare approvvigionamenti o consegne di qualsiasi tipo, come accade nella Costiera Amalfitana.

SFRUTTARE L'ESISTENTE (1/2)

GLI OPERATORI: LA CHIAVE PER IL SUCCESSO

È dalla presenza di operatori chiave, di professionalità – riconosciute o non ancora – in grado di rispondere alle richieste della domanda e della disponibilità a mettersi al servizio del cliente che passa il successo di una destinazione dopo essere stata scelta come punto di approdo. Ancor più cruciale è il ruolo di questi operatori, e soprattutto di quelli che nel settore sono già altamente considerati, nel promuovere una destinazione o un'area in particolare. Nonostante le dimensioni che oggi presenta il segmento, i volumi di spesa e gli interessi che ad esso girano attorno, si tratta di un settore ancora molto legato al contatto ed alle relazioni personali, alla conoscenza del metodo di lavoro e della disponibilità di un operatore o ancora alla capacità di un fornitore di servizi o di un marina o di un diverso stakeholder di promuoversi sempre ricercando il contatto umano più che la grande campagna promozionale senza il diretto dialogo.

I comandanti ascoltati, sollecitati a dare opinioni e commenti circa le principali ragioni che possono spingere a preferire una destinazione ad un'altra, nel suggerire agli ospiti un punto di approdo piuttosto che un altro in fase di definizione dell'itinerario, hanno citato spesso la presenza di operatori forti, riconosciuti, da tempo nel settore, disponibili e capaci, pronti a dare risposte puntuali e affidabili alle molte possibili richieste.

L'interesse e la promozione vanno indirizzati soprattutto verso alcune figure, comandanti/equipaggi in primo luogo ed a seguire compagnie di charter e altre realtà. E allora diventa forse più rilevante nel proporre una nuova destinazione o una struttura in particolare invitare il capitano a vedere con i propri occhi, a fruire dei servizi ed a testare personalmente spostamenti, infrastrutture ed altro ancora. Gli stessi operatori ed interlocutori rappresentanti dell'offerta di varie destinazioni, d'altronde, hanno identificato i comandanti degli equipaggi come i soggetti verso cui rivolgere le principali attenzioni. Una attitudine ulteriormente confermata dalla mole di appuntamenti che negli ultimi anni si stanno lanciando per favorire il networking, così come visite e sopralluoghi dei comandanti nei territori e loro marine.

SFRUTTARE L'ESISTENTE (2/2)

LA POSIZIONE STRATEGICA

Si tratta di un plus che pochi altri territori possono vantare. La Campania con la sua posizione geografica si inserisce perfettamente nelle dinamiche del turismo dei grandi yacht e tale vantaggio competitivo di cui si beneficia va sfruttato nel modo migliore, soprattutto per quanto riguarda il transito nel periodo estivo.

Dal punto di vista dell'ormeggio stanziale invernale l'area campana ha il grande vantaggio di godere di un clima mite e non particolarmente rigido anche nei mesi più freddi. Peraltro molte delle destinazioni che sono in grado di ospitare yacht di grandi dimensioni vantano caratteristiche tecniche e portuali che rendono le strutture protette e non esposte ai venti.

La posizione si rivela strategica anche dal punto di vista della partenza ed avvio degli itinerari, nel Mediterraneo occidentale principalmente, ma anche in quello orientale. Tale caratteristica potrebbe renderla un punto di appoggio importante per le flotte di compagnie di charter – più o meno grandi – e per gli armatori ed i loro equipaggi che già hanno individuato le future aree di destinazione della vacanza.
Non da meno il vantaggio della posizione anche «semplicemente» per il traffico in transito nel periodo di media e alta stagione: alla luce delle molteplici destinazioni dell'area gli itinerari si possono sviluppare anche solo all'interno delle acque regionali o di uno dei golfi, così come toccare altre destinazioni limitrofe (si possono citare ad esempio gli arcipelaghi siciliani, la Sicilia stessa, le Isole Pontine o la Sardegna) tra le preferite e che non richiedono spostamenti particolarmente complessi.

Tale peculiarità potrebbe essere sfruttata in particolare per una promozione nei confronti delle compagnie di charter e dei loro clienti, che potrebbero trarre ampi vantaggi dalla presenza di diverse e forti destinazioni in uno specchio acqueo che potrebbe comunque limitare i costi relativi al carburante non essendo strettamente necessari ampi spostamenti. Una promozione di "area vasta", organizzata e messa in atto da più professionisti, aziende ed organizzazioni pubbliche, capace di incidere sulle scelte di itinerario della domanda, semplice ma efficace nella sua concezione, impostata per ricordare o far presente il set di vantaggi derivanti dalla fortunata posizione geografica.

LE ESIGENZE DELLA DOMANDA

Si vedrà nel capitolo a seguire come siano stati identificati più profili di cliente-tipo: nell'analizzare la domanda si è riscontrato come le esigenze palesate siano a volte molto diverse, anche contrapposte. L'offerta, con i suoi operatori, è chiamata a rispondere in modo adeguato e preventivare cambi last minute, nuove richieste, prodotti difficili da reperire, ecc.. È ad ogni modo possibile identificare alcune linee guida, alcuni tratti che, a prescindere da quella che sarà la richiesta palesata, aiutano ad inquadrare il segmento di domanda a bordo di yacht sopra i 50 metri di lunghezza ed a capire cosa chiede e cerca questo turista.

PRIVACY

La clientela è variegata e spazia da chi vuole apparire e farsi vedere o notare a chi invece preferisce passare inosservato, o almeno provarci. La privacy resta però un punto fermo in entrambi i casi, sia pur con un'intensità diversa, che può essere solo riferita all'ormeggio, alla sicurezza e al pretendere che venga garantita attorno al proprio yacht, o in modo più forte nel chiedere una riservatezza anche nei servizi e nelle escursioni o in determinati momenti ed occasioni.

VARIABILITÀ

I cambiamenti in questo settore sembrano all'ordine del giorno: destinazioni, punti di ormeggio, ristorazione, locali, escursioni, itinerari. Il target di clientela con cui gli operatori si devono interfacciare è alle volte imprevedibile per una grande variabilità di idee e scelte, che derivano in parte anche dalla disponibilità economica. Variabilità che si traduce in una necessaria flessibilità da parte degli operatori, anche in quanto a tariffe e costi aggiuntivi, sempre poco apprezzati nonostante le possibilità.

LIVELLI E STANDARD

Anche quando viene scelta una destinazione meno nota, l'aspettativa del cliente è quella di trovare, anche solo per alcuni aspetti, un alto livello dei servizi che vengono proposti ed erogati. In destinazioni più gettonate e meta di elevati flussi turistici, anche a fronte di un'offerta con standard elevati, il rischio è che l'affollamento mini la soddisfazione complessiva, questione certamente complessa da affrontare, difficile se non impossibile da risolvere, ma che consente di ricordare come la gestione del turismo di grandi yacht non possa che essere pensata ed inserita all'interno della più generale politica di gestione della destinazione.

PRONTEZZA E VELOCITÀ

Essere pronti e veloci nel rispondere alle richieste di questa clientela è una prerogativa per operatori e territori che da più parti è stata espressa nei vari ascolti utili allo sviluppo del lavoro. Se da un lato è ovvio ritenere spiacevole per tutti dover attendere eccessivamente per vedere soddisfatte le proprie richieste, dall'altro non si può non sottolineare ancora una volta la particolarità di questo genere di domanda, o quantomeno buona parte di essa, che in virtù della capacità di spesa, delle abitudini e del livello di vacanza atteso, penalizza molto, nelle considerazioni post-esperienza, i contesti nei quali non vengono garantite tale velocità e tale efficienza.

SODDISFARE LA DOMANDA: LA COMPETITIVITÀ DELL'AREA

Non ci sono solo punti su cui è ancora necessario lavorare. Ci sono aspetti del territorio che già superano le aspettative, che talvolta creano dei gap positivi, elementi sorpresa capaci di generare soddisfazione nella domanda.

IL TERRITORIO RISPONDE

Il territorio sa rispondere alle richieste della domanda. La disponibilità degli operatori interpellati da ospiti e crew su diversi aspetti è apprezzata dalla clientela. In particolare per quanto riguarda il territorio e la sua scoperta, tour operator, port agent ed altre figure sono capaci di fornire proposte appetibili, alternative, caratteristiche perché tipiche della zona, ma allo stesso tempo nuove perché suggerite con modalità di fruizione diverse dal solito e fuori dal comune.

PANORAMI E DESTINAZIONI AL TOP

Il panorama di Sorrento. La vista dei Faraglioni a Capri. La scoperta di Positano o di Amalfi. L'isola di Ischia. Si potrebbero elencare tantissime delle destinazioni che caratterizzano l'area e che rappresentano alcuni dei panorami più belli dell'intero Mediterraneo e non solo. Diventa un punto di forza enorme, comunicare territori di questo tipo risulta più semplice e può far breccia negli interessi della domanda.

VARIETÀ

La comunicazione diventa fondamentale, ma il prodotto conta sempre di più, e la varietà della zona in termini di strutture o punti di approdo è davvero ampia. Una peculiarità che giova sicuramente, soprattutto nel momento in cui si possono presentare tutte le alternative, i vari punti di forza delle varie strutture, le opzioni disponibili in termini di servizi. Un vantaggio competitivo che, sempre puntando al doppio binario di specializzazione e di cooperazione di area assieme, può essere facilmente sfruttato e comunicato sia ai clienti finali che agli equipaggi e ai vari altri professionisti della filiera nel modo corretto.

IL GAP TRA DOMANDA E OFFERTA (1/2)

MENO PROBLEMATICO DA COLMARE

IMMAGINE E RICONOSCIBILITÀ

Per ora il territorio è suddiviso in aree e la domanda si rispecchia in esse. Spostare la visione dalla singola località, per quanto dall'ampio appeal, ad un territorio creerebbe maggiori benefici. Non più presentarsi come singoli, quantomeno in alcune occasioni e alcuni contesti, ma in modo compatto, come territorio, in grado di offrire alla domanda stessa diverse alternative.

INTERNAZIONALITÀ

La domanda è perlopiù internazionale. Tale status implica per l'offerta il rispondere in modo adeguato ponendosi nelle condizioni di saperlo fare per tempo. Alcune prime abitudini e caratteristiche da sviluppare sono sicuramente il livello e la conoscenza delle lingue straniere da parte degli operatori che si trovano a confrontarsi con la clientela, la predisposizione di materiali di comunicazione multilingua, la conoscenza di abitudini e preferenze da parte di bacini di domanda differenti, l'adozione di strumenti (di pagamento, di informazione ed altro) diversi a seconda del paese di provenienza.

PARTNERSHIP E CONSEGUENTI OPPORTUNITÀ

Non sono ancora state sviluppate ma sono una grande opportunità. Partnership tra strutture. Partnership tra strutture ed operatori o ancora con amministrazioni pubbliche. La domanda apprezza la dinamicità degli operatori e la loro disponibilità a trovare alle volte soluzioni alternative. Di conseguenza collaborazioni volte a superare eventuali gap che si potrebbero presentare in momenti di affollamento o per condizioni meteo difficili, per richieste non soddisfabili in un'area rispetto ad un'altra, eviterebbero la perdita di opportunità e garantirebbero migliori risultati e soddisfazione nella domanda.

OFFERTA COMMERCIALE

Analizzando le località e destinazioni singole potrebbero emergere diversi livelli di offerta, alle volte con ampie differenze tra un luogo ed un altro, e dunque alcune di esse decisamente impreparate per servire una domanda dalle elevate aspettative. Ma guardando all'area come ad un unicum, ad un intero territorio da far sviluppare in modo integrato, tale gap potrebbe essere considerato meno problematico.

IL GAP TRA DOMANDA E OFFERTA (2/2)

PIÙ PROBLEMATICO DA COLMARE

ISTRUZIONE DEI FIGLI E SCUOLE INTERNAZIONALI

Equipaggi e comandanti hanno spesso provenienza straniera (e anglofona). È prerogativa delle destinazioni che vogliono proporsi in modo forte per l'ormeggio stanziale in inverno poter vantare nel proprio territorio strutture internazionali – principalmente scuole – per le famiglie delle crew.

FISCALITÀ E NORMATIVE

I clienti di grandi yacht hanno normalmente elevati budget a loro disposizione per le vacanze. Gli equipaggi, d'altro canto, sono abituati a viaggiare ed a confrontarsi con normative ed interlocutori differenti. Ciò che però sia a livello nazionale che nell'area di competenza dell'AdSP si è notato è la molta differenza presente quanto a imposte, contributi, tariffe di ormeggio, pratiche da sbrigare, enti da contattare. Difficile pensare di poter intervenire in merito, se non con una presa di posizione forte da parte di un soggetto capace di farsi portavoce delle difficoltà di un sistema.

Quello che però si vede risolvibile è la comunicazione in merito: già solo accorpare le informazioni, fornire a clienti e crew strumenti aggiornati e dettagliati su come e cosa è necessario in ogni punto di approdo dell'area, potrebbe aiutare a limitare la confusione attuale.

CANTIERISTICA E REFIT

È un fronte in alcuni casi fondamentale, chiave per le scelte strategiche. Anche in questo caso però si vede come difficilmente risolvibile, per orizzonti di tempo particolarmente dilatati ed allo stesso tempo perché deve essere presente la volontà da parte di realtà già operanti o di nuovi imprenditori di avviare nell'area delle attività.

EVENTI GLAMOUR, NIGHTLIFE ED ENTERTAINMENT

L'attrattività di una destinazione per ospiti di grandi yacht si eleva anche grazie alla mondanità di un luogo. Mondanità che deriva dalla presenza di eventi di particolare glamour (GP, eventi d'arte, fashion show, ..), vita notturna (discoteche, locali VIP, ristoranti stellati) o ancora dall'entertainment disponibile (casinò, altri luoghi di divertimento). Per alcuni profili di domanda questo aspetto può risultare determinante, ma costruire un posizionamento così connotato è, per una destinazione, non facile e non di certo di rapida realizzazione.

III

LE IMPLICAZIONI ECONOMICHE DEL COMPARTO PER LE AREE DI COMPETENZA DELLA AdSP del MAR TIRRENO CENTRALE

La presenza dei grandi yacht in un'area implica il coinvolgimento di varie attività produttive – locali e non – che intervengono nella fornitura di beni e servizi di diverso tipo. Beni e servizi che è possibile suddividere in due macro categorie di utenza: le persone – a loro volta suddivisibili tra ospiti a bordo e crew – e l'imbarcazione. Il coinvolgimento territoriale dal punto di vista economico, e di conseguenza il volume ed il valore delle spese di questo genere di navi, non è sempre proporzionale alle dimensioni né – a parità di yacht – è possibile assegnare un unico valore di spesa costante nel tempo. Basti pensare come a bordo di yacht più piccoli vi siano a volte più ospiti rispetto a yacht molto più grandi. O a come la stessa identica imbarcazione possa essere fruita - in *charter* - da tipologie di clienti molto diversi, generando spese e implicazioni per il territorio anche molto distanti. Si rende dunque necessario identificare prima le diverse variabili e stimare poi quanto ognuna di esse condizioni l'impatto economico sul territorio rendendolo più o meno consistente.

Per giungere ad una stima dell'impatto economico generato a partire dalla presenza nel 2017 dei grandi yacht nell'area di competenza dell'AdSP del Mar Tirreno Centrale sono stati calibrati una serie di valori e voci di spesa alle variabili tenute in considerazione. Valori che nella loro stima sono frutto anche di quanto raccolto attraverso le numerose interviste realizzate, nel corso delle quali gli operatori hanno fornito dimensioni frutto di loro esperienze professionali cosi come di studi condotti in altri contesti geografici. Nel processo di imputazione di tali valori alla realtà oggetto del presente elaborato si è naturalmente tenuto conto del contesto specifico, che certamente influenza la potenzialità di spesa di ospiti/armatori, equipaggi e «nave».

L'IMPATTO ECONOMICO TERRITORIALE:
LE TIPOLOGIE DI SPESA E LA FILIERA COINVOLTA

YACHT

- ✓ Carburante
- ✓ Fornitura idrica ed energia elettrica
- ✓ Raccolta e smaltimento rifiuti
- ✓ Ormeggio
- ✓ Approvvigionamento F&B
- ✓ Fiorista
- ✓ Cantiere (riparazioni, manutenzione, refitting, verniciatura)
- ✓ Artigiani specializzati
- ✓ Pulizia
- ✓ Guardiania e security
- ✓ Yacht agent

CREW

- ✓ Ristoranti, bar
- ✓ Alberghi
- ✓ Vettori aerei
- ✓ Taxi, autonoleggio,
- ✓ Trasporto pubblico
- ✓ Intrattenimento (es. casinò)
- ✓ Locali notturni, discoteche
- ✓ Negozi
- ✓ Centri benessere, palestre
- ✓ Scuole/Istituti linguistici
- ✓ Telecomunicazioni

ARMATORE/OSPITI

- ✓ Ristorante, bar
- ✓ Albergo
- ✓ Vettore aereo
- ✓ Taxi, autonoleggio, NCC
- ✓ Locali notturni, discoteche
- ✓ Negozi
- ✓ Centri benessere, palestra
- ✓ Babysitter. parrucchiere, estetista
- ✓ Farmacie, cliniche
- ✓ Specialisti vari (fisioterapista, massaggiatore)
- ✓ Facchini, runner
- ✓ Organizzatore di eventi
- ✓ Tour operator, agenzia di incoming
- ✓ Telecomunicazioni

L'IMPATTO ECONOMICO TERRITORIALE: LE SPESE COLLEGATE ALLO YACHT

LO YACHT

Navi di grandi dimensioni, oltre i 50 metri, presentano dei costi di gestione e utilizzo particolarmente elevati. Le fonti convergono nello stimare in un 10% del valore di acquisto dello yacht la quota di spese annue da considerare come costi di esercizio per poterlo mantenere. All'aumentare della dimensione di una nave vi sono costi ad essa legati proporzionalmente più elevati (ad esempio i costi di ormeggio in banchina) mentre altri seguono altri tipi di dinamiche (yacht più grandi a volte sono più autosufficienti per quanto riguarda pezzi di ricambio o altri materiali potendo contare su un più grande magazzino a bordo). Si è dunque ritenuto utile dividere l'insieme degli yacht sopra i 50 metri di lunghezza in tre fasce: tra 50 e 80, tra 80 e 100 ed oltre i 100mt.

Vi sono inoltre voci che possono variare anche in base alla proprietà ed alla gestione dello yacht (se di una compagnia di charter o privato, se affidato ad uno yacht manager o gestito in house, ..). Non tutte le spese vanno comunque a creare del valore per un territorio, trattandosi a volte di forniture provenienti da specifiche aziende o realtà non locali, o imposte e accise o ancora tipologie di beni e servizi – tipo il carburante – per cui non è possibile e corretto stimare un impatto economico su un singolo territorio.

DIMENSIONE DELLO YACHT

m LOA

- 50-80
- 80-100
- Oltre 100

SPESE PER UTILIZZO E MOVIMENTAZIONE YACHT

Carburante **Energia elettrica** **Raccolta e smaltimento rifiuti** **Forniture varie** **Assicurazione** **Acqua** **Gestione del personale** **IVA** **Ormeggio** **Approvvigionamenti *food & beverage* freschi** **Telecomunicazioni** **Rifornimento cambusa**

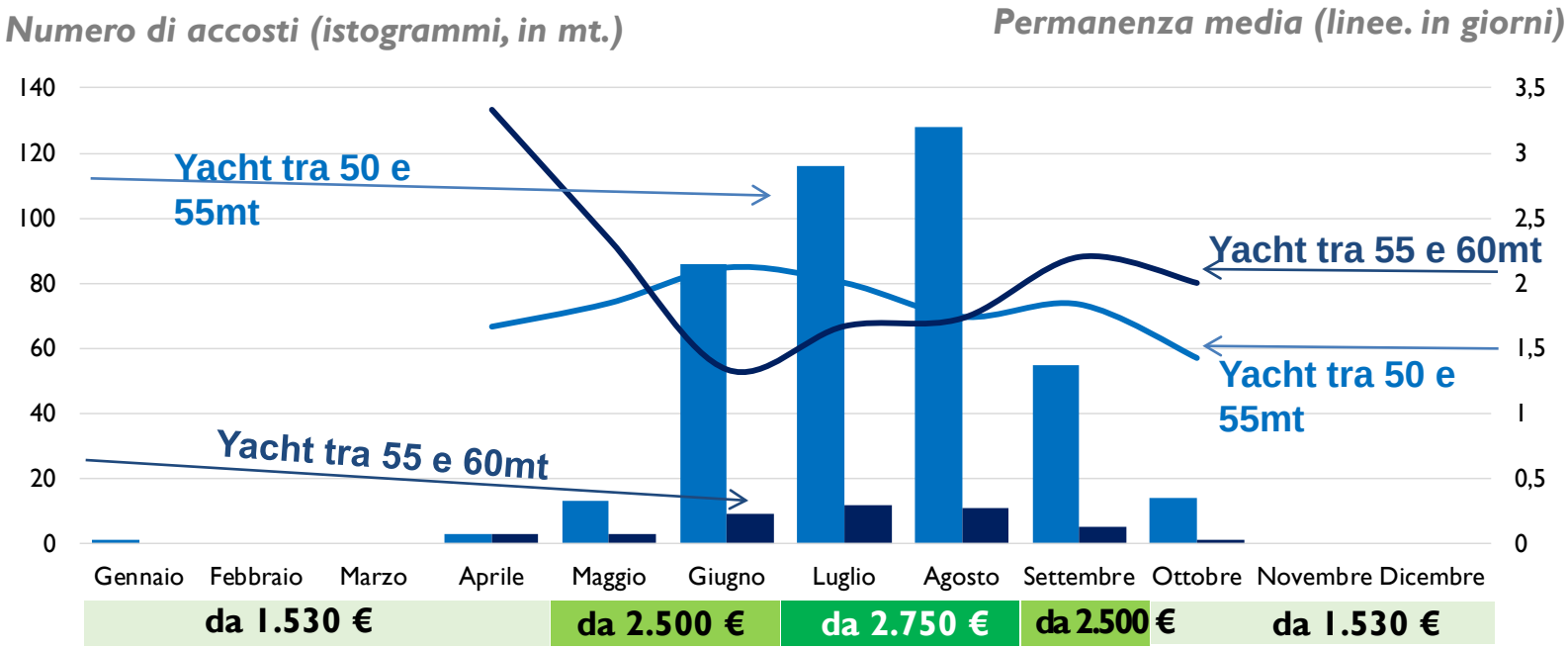
ALTRE SPESE YACHT

Assistenza **Piccole riparazioni** **Rimessaggio** (movimentazione, ormeggio, …) **Yacht manager** **Verniciatura** **Tagliandi, revisioni** **Manutenzione tender e *toys*** **Refitting e refurbishment** **Concierge, marketing e comunicazione** (per le società di charter) **Pulizia e complementi d'arredo**

Considerando il traffico dettagliato nelle slide successive ed altre informazioni ottenute nel corso del lavoro le stime di spesa diretta applicate al territorio del golfo di Napoli e della costiera portano ad indicare valori compresi tra 500 euro al giorno (casi di rada e spese solo per sicurezza per approdo) fino al caso di Capri. con oltre 4.000 euro al giorno. Il totale impatto stimato (inclusivo di una stima su approvvigionamenti ordinari) è pari a **7,54 milioni di euro.**

UN ESEMPIO: TRAFFICO E TARIFFE

IL CASO DELL'ORMEGGIO AL MARINA DI CAPRI



Il grafico mostra i volumi di traffico registrati nel 2017 dal solo porto turistico di Capri (dunque limitato agli ormeggi nel porto turistico ed esclude la movimentazione in rada). Le due diverse barre stanno ad identificare il numero di approdi di navi con dimensione tra 50 e 55 metri (azzurro) o con dimensione superiore a 55 metri (blu), pur ricordando il limite massimo di 60 metri come lunghezza di imbarcazioni ospitabili all'interno della marina.

Le due linee di tendenza mostrano le corrispondenti permanenze medie, che nei periodi di luglio e agosto tendono comunque a coincidere. Da ultimo viene mostrato il prezzo di partenza per l'ormeggio per una nave da 50 metri: valori che, come si può notare, restano comunque elevati anche nella bassa stagione.

L'IMPATTO ECONOMICO TERRITORIALE: LE SPESE COLLEGATE ALL'EQUIPAGGIO

L'EQUIPAGGIO

L'equipaggio a bordo di yacht è composto da un numero variabile di professionisti, che possono andare dai 10 a 50, oltre alla figura del comandante.
Nonostante il numero dei membri dell'equipaggio possa essere talvolta superiore al numero degli ospiti presenti a bordo nel periodo di navigazione, la loro spesa nei periodi in cui l'armatore o i clienti sono a bordo è da ritenersi limitata. L'equipaggio può beneficiare di qualche ora libera e scendere a terra nel momento in cui la nave è ormeggiata in banchina, ma durante questo lasso di tempo a loro disposizione le spese sostenute risultano limitate tanto per tipologia quanto per entità. Diversa è invece la spesa sostenuta nel periodo invernale: le destinazioni che beneficiano della presenza di grandi yacht in ormeggio stanziale nella marina possono assicurarsi vantaggi dalla permanenza per diversi mesi del gruppo di membri della crew. Il territorio ospita infatti l'equipaggio che ha comportamenti assimilabili a residenzialità aggiuntiva. Non è infrequente il ricongiungimento con la propria famiglia, e solo in alcuni casi si pernotta a bordo della nave. Le spese si traducono di conseguenza in tutta una serie di beni e servizi primari (mangiare, fare sport, utilizzare trasporti, ..) ed accessori (andare al cinema, ristorazione, ecc..).

SPESE CREW NEL PERIODO ESTIVO

Piccole necessità **Ristorazione** **Trasporto** **Telecomunicazioni**

SPESE CREW NEL PERIODO INVERNALE

Trasporti **Ristorazione** ***Food & beverage*** **Telecomunicazioni** **Abbigliamento**
Sport e benessere **Educazione** **Svago** **Beni e servizi vari** **Scuole (famiglie)** **Alloggio**

Nello sviluppo del presente approfondimento sono stati considerati per la stagione estiva nel golfo di Napoli e costiera valori che non superano i 200 euro al giorno poiché l'attività è molto intensa e non vi è molto tempo libero. Nel caso analizzato non sono state tenute in considerazione per i calcoli degli impatti economici le spese sostenute nel periodo invernale, alla luce di una ancora limitata fruizione di questo tipo nelle aree di competenza dell'AdSP. Il totale stimato non supera **400.000 euro per quanto riguarda la direttrice di spesa collegata agli equipaggi** nel 2017.

LE SPESE COLLEGATE ALL'ARMATORE O AGLI OSPITI (1/4)

ARMATORE E/O OSPITI

Essere proprietario di uno yacht da oltre 50 metri di lunghezza presuppone la disponibilità di un ampio patrimonio per far fronte alle spese che sin dalla progettazione dell'imbarcazione subentrano. Si presuppone si tratti di domanda dalle elevate capacità di spesa anche quando lo yacht viene noleggiato da una società di charter nautico.

Le spese a terra potranno poi variare nell'importo, anche in modo consistente, in base ad alcune caratteristiche proprie del turista/ospite a bordo, ma possono in generale essere ricondotte ad un limitato numero di categorie che verranno dettagliate in una successiva slide.

Quanto al valore, nelle numerose interviste ed interlocuzioni realizzate in questo studio sono emerse esperienze ed ospiti che generano spese fino a 100.000 euro in un solo giorno di permanenza ad altri le cui cifre – riferendoci lo si ribadisce solo alle spese turistiche sviluppate a terra - si limitano a qualche centinaio di euro.

SPESE DEGLI OSPITI A BORDO DI YACHT

Servizi di trasporto e transfer per imbarco/sbarco o spostamenti non via mare

Servizi di transfer nella destinazione

Ristorazione a terra

Locali notturni

Visite ed escursioni

Attività sportive (incluso golf, tennis, …)

Shopping

Benessere

Gallerie d'arte

Organizzazione di appuntamenti o eventi ad hoc

Gioiellerie

Servizi vari (baby sitter, acconciature, estetica, farmacia, assistenza medica)

L'IMPATTO ECONOMICO TERRITORIALE:
LE SPESE COLLEGATE ALL'ARMATORE O AGLI OSPITI (2/4)

Nell'imputare valori di spesa a terra da parte degli ospiti a bordo di grandi yacht è possibile identificare numerose variabili. Ve ne sono però alcune che, da quanto è emerso nel corso del lavoro e dunque trasferendo l'esperienza di comandanti, *yacht agent* e società di charter così come di studi condotti a livello internazionale, non spostano in maniera rilevante parametri di spesa media a terra per approdo. Tra essi ad esempio la dimensione della nave (aumentano i costi ad essa legati e, di conseguenza, la propensione o, meglio, la necessaria disponibilità alla spesa ma non si traduce in una maggiore spesa a terra tra ospiti di yacht di 50m rispetto a 100m); l'essere armatore o noleggiatore presso società di charter (pur riconoscendo come il turista in charter possa concentrare di più la spesa, le diversità emergono più su altre variabili tra cui la sensibilità e predisposizione ad accettare i consigli di comandanti e altri *influencer*); scegliere di approdare in rada o in banchina, ammesso sia disponibile dato che là dove il turista abbia voglia ed intenzione di spendere e sostenere determinate spese non sarà di certo il necessario utilizzo di un tender per raggiungere il porto a impedirglielo.

Due variabili sono quelle che si è ritenuto di utilizzare per stimare il valore di spesa che gli ospiti a bordo di grandi yacht sostengono a terra e che verranno presentati nella slide successiva: la "destinazione", che può presentare un'offerta (di servizi vari, dalla ristorazione all'intrattenimento alla mobilità ed altro ancora) ed il "profilo dell'ospite" con gli eccessi di chi vuole ostentare consumi e spese a tutti i costi rispetto ad altre priorità.

(1) **La destinazione.** Non è solo la potenzialità di spesa dell'ospite a bordo di un grande yacht ad incidere su quella che sarà poi la sua effettiva spesa a terra. Il valore di questa, infatti, dipenderà molto dalla destinazione, intesa come tipologia di offerta commerciale a disposizione, servizi e possibili attrattive turistiche e non, movida ed altro ancora. Allo stesso tempo, un po' anche conseguenza della tipologia di offerta della destinazione, la stessa avrà costi medi più o meno elevati, una caratteristica che influenza l'effettivo volume di impatto economico sviluppato e sviluppabile. Un tema questo che confermato nel corso di interviste ad Ischia per cui i valori forniti sono emersi più bassi della media.

Una seconda variabile è (2) la **propensione alla spesa degli ospiti stessi**, alcuni dei quali con comportamenti orientati all'ostentazione, altri con profili più sobri e con altre priorità rispetto allo spendere a tutti i costi. L'esperienza di comandanti, broker e società di charter porta ad identificare quantomeno una dicotomia nella tipologia di ospiti a bordo di uno yacht (armatori, noleggiatori, loro ospiti). Da una parte chi, in linea con l'onere economico di acquisto e mantenimento, o, ancorché ben diverso, di noleggio, di uno yacht, destina elevate risorse alle spese durante la vacanza, talvolta anche ostentando comportamenti sopra le righe. Dall'altra chi presenta un profilo più sobrio e, benché talvolta possa comunque spendere cifre molto alte per approvvigionamenti o servizi e senza per questo dare nell'occhio, vive una vacanza dalla spesa media giornaliera più contenuta rispetto al profilo precedente.

L'IMPATTO ECONOMICO TERRITORIALE:
LE SPESE COLLEGATE ALL'ARMATORE O AGLI OSPITI (3/4)

La griglia sottostante presenta il valori di spesa media turistica ipotizzati per ciascuno dei quattro casi che si ottengono incrociando i due estremi identificati per entrambe le variabili scelte (destinazione e profilo dell'ospite). Peraltro gli approdi hanno durata media di poco superiore al giorno per cui spesa per approdo quasi coincide con spesa al giorno.

Come logica conseguenza della tipologia di offerta nelle località comprese nell'area considerata per i calcoli, nonché della tipologia di fruitore che più frequentemente si reca a bordo di grandi yacht per queste stesse località, il valore più alto lo si è applicato prevalentemente in alcune destinazioni, escludendone del tutto o quasi del tutto l'applicazione in altre.

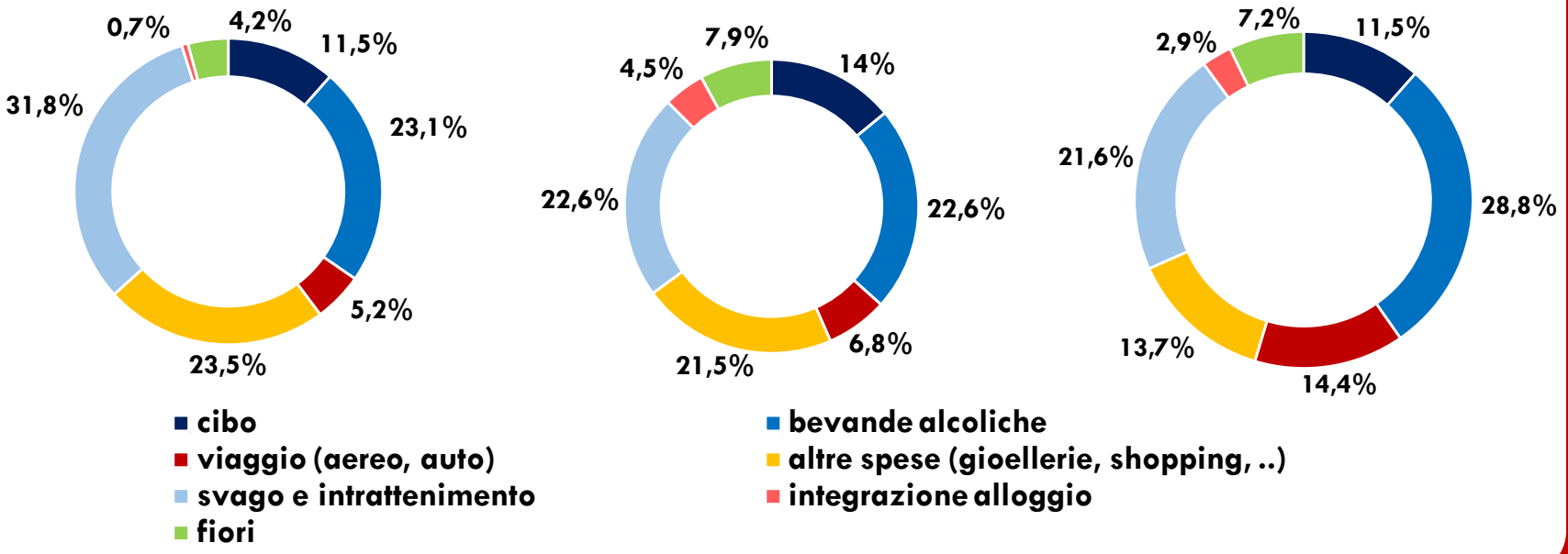
La cifra più contenuta è stata applicata prevalentemente a Castellammare di Stabia, quella più alta prevalentemente a Capri ed in parte in Costiera amalfitana. I valori intermedi hanno interessato, per una ragione o per un'altra (offerta e profilo ospite), soprattutto Sorrento e Napoli centro, oltre ad altre località con percentuali di applicazione più basse. I calcoli effettuati hanno restituito **una stima della somma complessiva delle spese collegate all'armatore e/o agli ospiti pari a circa 22,49 milioni dei euro**.

L'IMPATTO ECONOMICO TERRITORIALE:
LE SPESE COLLEGATE ALL'ARMATORE O AGLI OSPITI (4/4)

Dove spendono gli ospiti? I grafici che seguono mostrano tre casi di yacht basati nel Mediterraneo (con dimensioni superiori a 50 m LOA) di cui è stato possibile – nell'ambito specifico di questo studio - ottenere le quote di spesa a terra sostenute dagli ospiti/armatori per diverse categorie di beni e servizi nei periodi di navigazione o vacanza. Emergono cifre particolarmente consistenti con medie che portano a generare valori tra 5.000 e 16.000 euro al giorno. Osservando la ripartizione per categorie si nota come svago e bevande alcoliche pesino in maniera rilevante, con lo shopping a contribuire in modo determinante alla voce «altre spese».

YACHT 1 | **YACHT 2** | **YACHT 3**

Spesa turistica a terra, ripartizioni per tipologia



GLI INVESTIMENTI

Nel valutare gli impatti economici di un settore su di un territorio non vanno trascurati gli investimenti che diverse realtà, pubbliche o private, hanno sostenuto – o stanno sostenendo - per migliorie o interventi a infrastrutture o servizi. Nel contesto campano negli ultimi anni alcuni soggetti hanno intrapreso questa strada, portando a compimento o avviando interventi utili al segmento dei grandi yacht. Va precisato però che nel giungere ad una stima quantitativa degli impatti economici all'interno del presente approfondimento, le quote di tali investimenti non saranno tenute in considerazione per l'impossibilità di imputare al solo 2017 ed al solo segmento degli yacht di oltre 50 metri tali valori. Gli esempi mostrati di seguito, ad ogni modo, sono emblematici nel comprendere che una stima di spesa per persone e nave rappresenta solo una parte del fermento e delle ricadute economiche attorno al traffico di grandi yacht.

Stabia Main Port

Si tratta del caso più rilevante nell'area, ampiamente descritto nella sezione precedente. Quanto agli investimenti, accanto ai circa 620.000 euro di spese nel primo triennio operativo (2015-2017) ed una significativa attivazione occupazionale, si prevedono ulteriori 340.000 euro di investimenti per un totale vicino al milione di euro, cifra che include il rifacimento di alcuni edifici.

Nuovo look per il Porto Turistico di Capri

Primavera 2017: rifacimento dei pontili, nuova gestione del bar, installazione di una moderna scultura, nuove aiuole, servizio di sorveglianza potenziato e integrato anche di personale ad hoc.

85+40 milioni a Marina d'Arechi

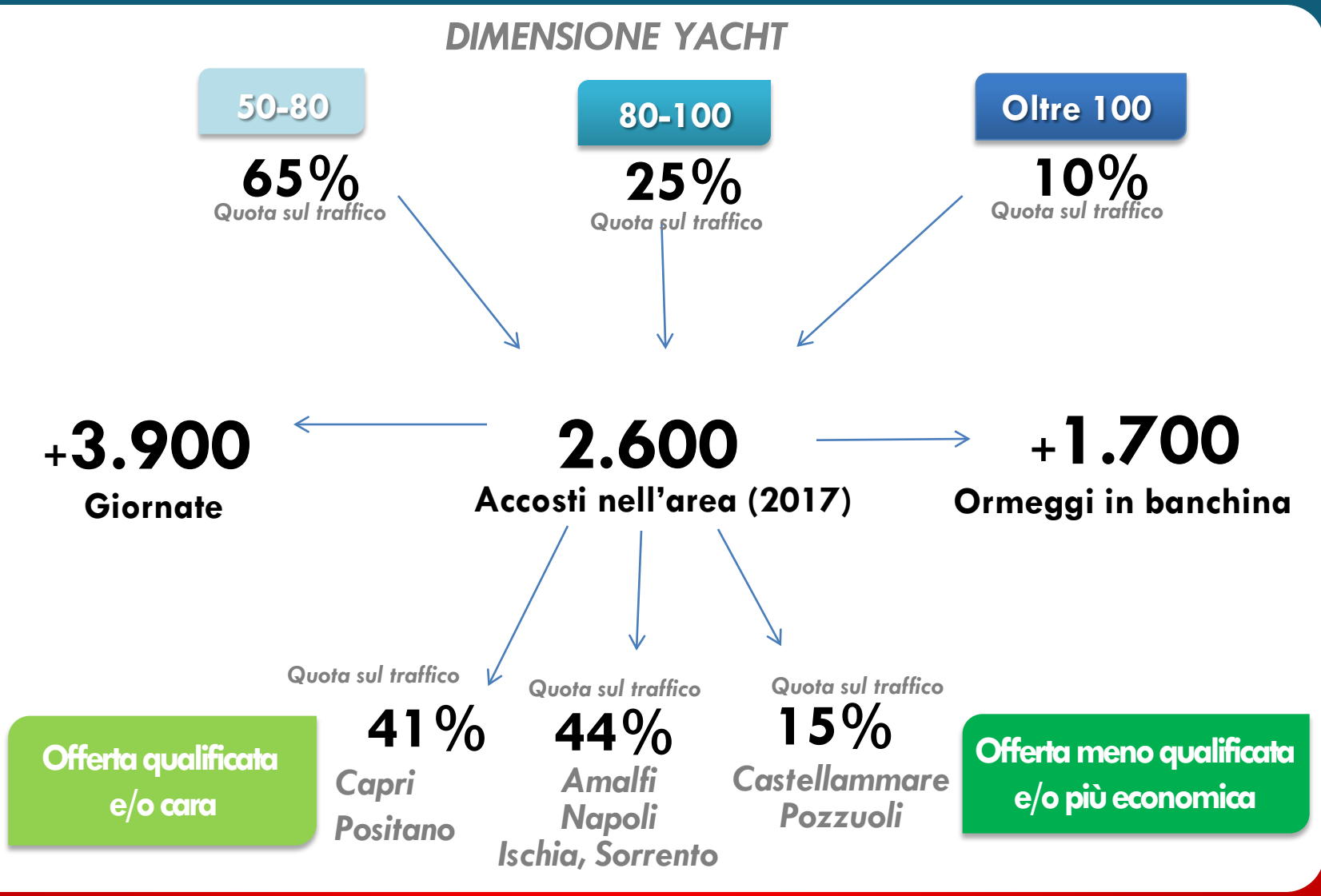
85 milioni investiti tra 2010, avvio dei lavori, e l'estate 2017, dopo l'avvio dell'attività nel 2013.

Altri 40 ancora in programma per l'apertura di tutte le strutture a mare presenti oltre che per le attività di promozione e sviluppo. Un investimento interamente privato per portare Salerno nel cuore degli itinerari di yacht grandi e piccoli.

Castelvolturno in progress

Un masterplan da 1 mln. di euro (tra fondi del programma FERS 2014-2020, investimenti privati e risorse della Regione Campania) per l'area domiziano-flegrea, tra cui la realizzazione di un porto turistico a Pinetamare per ospitare 1300 imbarcazioni più 28 yacht fino a 120 metri. Lavori ancora in progress, ma struttura già presentata da MPN Marinas al Boot di Dusseldorf di gennaio 2018.

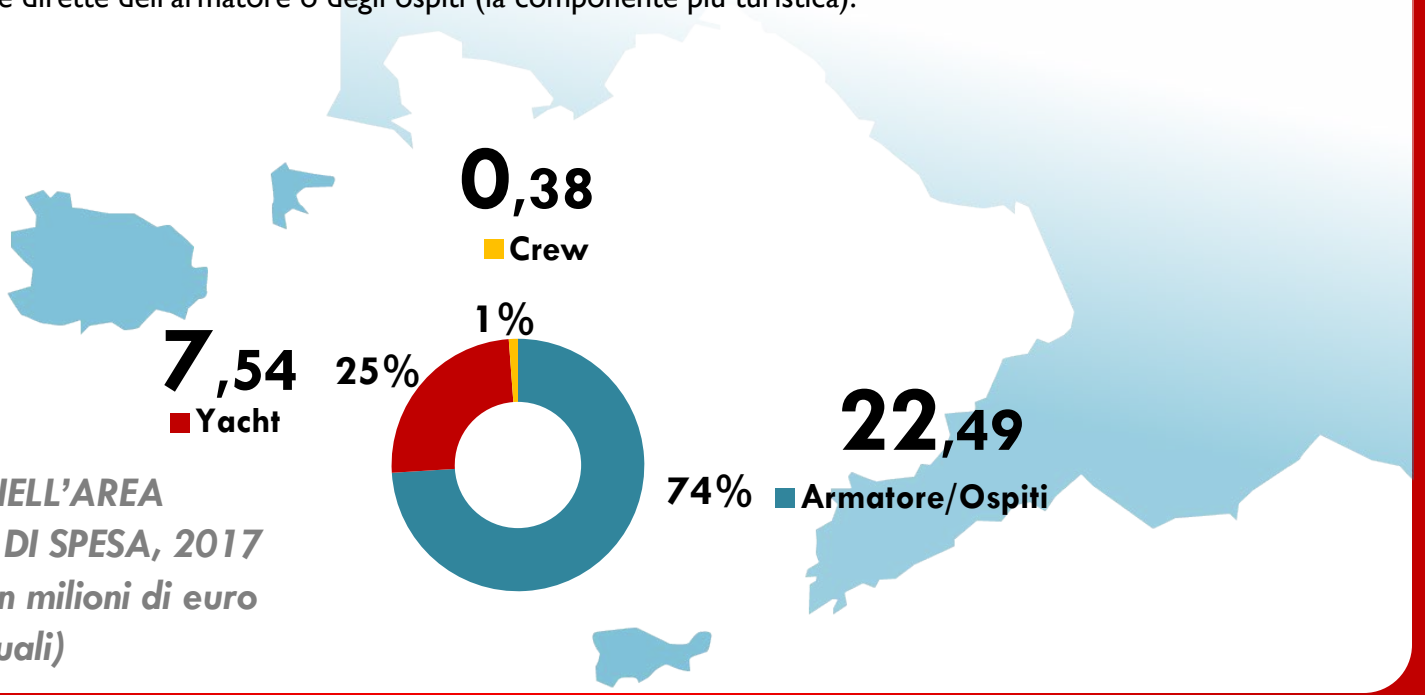
IL TRAFFICO:
I GRANDI YACHT IN CAMPANIA NEL 2017



L'IMPATTO ECONOMICO:
Il golfo di Napoli, Castellammare, Capri e la costiera Amalfitana (2/2)

Il totale delle spese dirette stimate nell'area oggetto di analisi per il 2017 risulta pari a **30,4** milioni di euro. È una cifra che non tiene conto di investimenti ed altre spese non attribuibili in modo esclusivo al comparto ed al traffico dei grandi yacht. Si tratta di un valore che corrisponde ad una media per accosto nell'intera area considerata (seguendo la costa da Ischia fino alla Costiera Amalfitana) pari a **€ 11.500**.

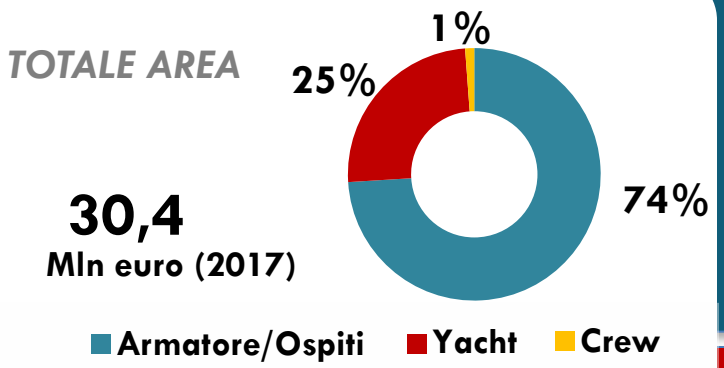
Il grafico mostra i valori assoluti di spesa diretta con la tripartizione per direttrice di spesa ed evidenzia come la componente di spesa turistica sia di gran lunga la maggiore.
Riepilogando i valori stimati per il 2017:
€ 7.543.400 in spese dirette collegate allo yacht (spese di utilizzo e manutenzione);
€ 385.540 in spese dirette effettuate dagli equipaggi
€ 22.494.800 in spese dirette dell'armatore o degli ospiti (la componente più turistica).

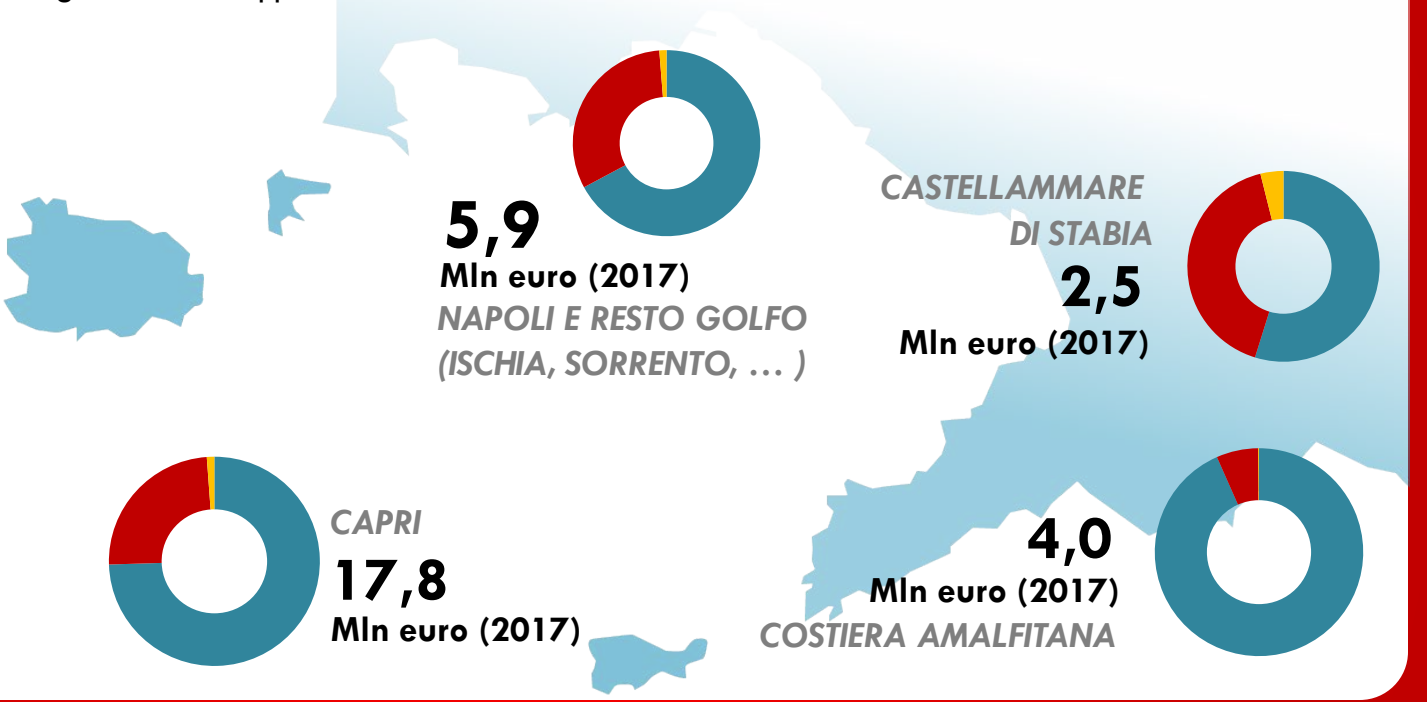


SPESE DIRETTE NELL'AREA PER DIRETTRICE DI SPESA, 2017 (valori assoluti, in milioni di euro e quote percentuali)

L'IMPATTO ECONOMICO:
Il golfo di Napoli, Castellammare, Capri e la costiera Amalfitana (1/2)

I grafici che seguono mostrano i valori assoluti di spesa diretta per le varie aree o singole località, mantenendo evidenziata la tripartizione per direttrice di spesa.
Si nota come a seconda del territorio varino i pesi in gioco e, tranne a Castellammare dove la quota spese collegata alla componente yacht è più alta, sia la componente turistica a prevalere.
In alcuni casi le spese sono – questo il caso di Napoli – condizionate dall'essere porto di imbarco e base di cambio per i charter e dunque sede di approvvigionamenti mentre in altri – questo il caso delle unità a Capri – condizionate dagli alti costi di approdo.





L'IMPATTO ECONOMICO:
gli effetti indiretti ed indotti (1/3)

Nello sviluppo del presente lavoro si è proceduto alla determinazione di una stima degli effetti economici, indiretti e indotti. Non si può infatti non considerare, oltre all'indiretto (che si ricorda essere la quota parte di spese necessarie alla produzione del bene o servizio finale), anche l'effetto indotto. Quest'ultimo è dato dal cambiamento nei livelli di reddito di quanti sono impiegati nella produzione diretta e indiretta collegata al fenomeno dei grandi yacht, e va riferito all'intero paese (l'Italia) e non solo al più specifico contesto geografico nel quale si concentrano le spese dirette. Se l'impatto diretto e indiretto crea un totale di unità di lavoro, queste a loro volta spenderanno il loro reddito in altri settori attivando così altra economia. All'interno di quest'ultimi emerge l'importante quota di valore aggiunto creato – su scala nazionale - a partire dalla presenza dei grandi yacht nel territorio oggetto di studio.

Il primo necessario passaggio è stato quello di catalogare tutte le spese dirette identificate per settori o branche di attività, basate sulle voci ATECO determinate dall'Istat.

Cifre che hanno costituito il vettore necessario all'attivazione del modello Input-Output*. Per la spesa diretta degli ospiti a bordo, ad esempio, alcune delle voci ATECO pertinenti e interessate sono ad esempio: prodotti alimentari e bevande; alberghi e ristoranti; commercio al dettaglio; trasporti terrestri; attività ricreative, culturali e sportive…

Se si estende il ragionamento a tutte le diverse attività collegate al comparto dei grandi yacht appare evidente quanto ampio sia il tessuto produttivo, e dunque le imprese, toccato direttamente dalle relazioni economiche attivate a partire dalla presenza di questo fenomeno nel golfo di Napoli ed in costiera.

Si tratta di un ampio elenco di imprese riconducibili ad alcuni settori e categorie (28 considerando le sole spese dirette). Le voci "commercio al dettaglio" (che include lo shopping) "alberghi-ristoranti" e "trasporti marittimi" pesano ciascuna per oltre il 15% del totale. Altre due voci ("prodotti alimentari-bevande" e "attività ricreative, culturali e sportive") concentrano oltre il 10%.

Nota (*): Il modello Input-Output è basato su tavole intersettoriali dell'economia in Italia e la costruzione delle matrici dei coefficienti tecnici e di Leontief. Si parla di matrice poiché le relazioni legano a vicenda – anche se in modo diverso tra loro – tutti i settori cui è possibile ricondurre le diverse attività. Ogni Paese sviluppa diverse matrici condizionate dal sistema economico delle relazioni intersettoriali (importazioni, esportazioni e redditi).

L'IMPATTO ECONOMICO:
gli effetti indiretti ed indotti (2/3)

A riepilogare i principali valori ottenuti e dunque a partire dalle spese dirette identificate nell'area di studio (oltre 30 milioni di euro) si giunge ad una stima della produzione diretta di primo livello e a quella indiretta su scala nazionale. Con questo metodo - che parte da spese e da redditi attivati - si può arrivare a stimare in termini occupazionali come il fenomeno attivi in Italia (dunque non solo a Napoli e in Campania per quanto sia lecito supporre che in gran parte siano questi i territori interessati) quasi 400 unità di lavoro complessive (che implicano oltre 9,4 milioni di euro in redditi).
E poiché per "unità di lavoro equivalente" si intendono impieghi a tempo pieno, va da sé che due lavoratori part time vengano conteggiati come una sola unità di lavoro, pertanto il numero effettivo di occupati coinvolti è certamente più alto.
L'insieme degli impatti diretti, indiretti e indotti in Italia è stimabile in 54,58 milioni di euro, e dunque quasi raddoppia il valore di spesa diretta precedentemente indicato generando – all'interno di tale valore economico – oltre 22 milioni di euro in valore aggiunto .
Il grafico che segue evidenzia - per il valore appena citato di impatto totale - un elevato numero di produzioni coinvolte frutto degli interscambi economici tra i diversi settori, e capace di avvalorare ulteriormente il contributo trasversale garantito dal fenomeno all'economia nazionale.

LA RIPARTIZIONE DELLE SPESE COMPLESSIVE (DIRETTO-INDIRETTO-INDOTTO) PER TIPOLOGIA DI PRODUZIONE, 2017

L'IMPATTO ECONOMICO:
gli effetti indiretti ed indotti (3/3)

Rileggendo i risultati appena ottenuti (54 milioni di euro di effetto complessivo a partire da poco più di 30 milioni di euro in spese dirette) emerge un effetto moltiplicativo del comparto pari a 1,7 .
Un moltiplicatore già consistente ma potenzialmente aumentabile. Basti infatti pensare al caso di Barcellona così come emerso da uno studio simile ma dedicato, in quel caso, all'intera nautica e non solo al segmento degli yacht superiori ai 50 mt. di lunghezza. In quel caso il valore di spesa diretta complessiva in città (262 milioni di euro) si traduceva in effetti indiretti e indotti per la Spagna più che tripli (moltiplicatore pari a 3,1). Per raggiungere tali valori però la quota parte più consistente è quella collegata alla manutenzione (il 44% del totale). Non poter l'area del golfo di Napoli ancora pienamente contare su tale ambito di attività e conseguenti ricadute – pur in presenza di cantieri qualificati ma al momento non tutti così noti al di fuori dell'area - riduce, e di molto, le potenzialità economiche del comparto.

Per chiudere sulla dimensione e implicazioni dell'effetto indotto, va infine ricordato come il 95% degli ospiti di questo genere di imbarcazioni sia straniero, con conseguente benefici non solo per l'economia locale ma anche per l'intera bilancia nazionale dei pagamenti (le spese in questo caso sono considerabili come delle esportazioni) .

L'IMPATTO ECONOMICO:
Le entrate dirette per i Comuni

I COMUNI ED IL CONTRIBUTO DI SBARCO

Parte dell'impatto economico e dei benefici ricadono – o possono ricadere – anche direttamente sulle amministrazioni pubbliche. Questo è il caso dei Comuni che hanno sede giuridica nelle isole minori e i comuni nel cui territorio insistono isole minori e che possono istituire, in alternativa all'imposta di soggiorno, un contributo di sbarco, da applicare fino ad un massimo di euro 2,50, ai passeggeri che sbarcano nell'isola minore, utilizzando vettori che forniscono collegamenti di linea o vettori aeronavali che svolgono servizio di trasporto di persone a fini commerciali, abilitati e autorizzati ad effettuare collegamenti verso l'isola.

Il gettito derivante dall'applicazione del contributo di sbarco è destinato a finanziare interventi di raccolta e smaltimento dei rifiuti, interventi di recupero e salvaguardia ambientale, nonché interventi ed attività in materia di turismo, cultura, polizia locale e mobilità.

CAPRI. Sull'isola di Capri il contributo di sbarco da versare è pari a 2,5€ da marzo ad ottobre e di 1,5€ da novembre a febbraio. Tale contributo viene applicato solo nel caso di arrivo di servizi di trasporto di persone a fini commerciali, mentre è gratuito ora l'ingresso al porto di barche private, gommoni o panfili.

ISCHIA. Nell'isola di Ischia non è previsto alcun contributo di sbarco, al contrario di Capri e Procida (in quest'ultima vi è un contributo di 2€ sia in bassa che in alta stagione, ma non ospita yacht oltre 50mt). Ai diportisti che ormeggiano presso una delle marine localizzate nell'isola, però, è richiesto il versamento dell'imposta di soggiorno al pari del pernottamento in strutture alberghiere ed extra alberghiera. Il controvalore dell'imposta è pari ad 1€ a notte per persona per un massimo di sette notti nel periodo che va dal 1° maggio al 30 settembre. Sono esenti da imposta i residenti ed i minori.

MIGLIORARE I RISULTATI E' POSSIBILE? (1/3)

COOPERARE PER MIGLIORARE

Cooperazione territoriale tra realtà che compongono e rappresentano l'offerta di un'area. È questa una delle possibili chiavi per far sì che un intero e più ampio territorio possa beneficiare di vantaggi in modo diffuso.
Una prerogativa, la cooperazione tra strutture, particolarmente rilevante nei periodi di alta stagione, quando alcune aree si trovano congestionate, la domanda si fa molto elevata e l'offerta del territorio può in alcuni casi dover rispondere in tempi rapidi anche individuando e suggerendo strade alternative.

Guasti o problemi tecnici alla marina

Dimensioni

Maltempo

Affollamento

Necessità di approvvigionamenti

Sono questi solo alcuni dei possibili casi per cui una imbarcazione può trovarsi costretta a cambiare la propria destinazione, facendo rotta su un diverso territorio o struttura.

La varietà di strutture presenti nell'area che va da Ischia a Salerno – e dunque in termini di navigazione relativamente compatta - gioca a favore di tale prospettiva. Si tratta per il territorio campano di una peculiarità da sfruttare tentando di fare gioco di squadra potendo contare su attrattori internazionali e nuove opportunità (tra cui la scoperta del Cilento nelle tappe verso le isole Eolie, solo per fare un esempio).
Se si osservano le presenze a fiere internazionali (di turismo così come di nautica) sono ancora poche le iniziative di cooperazione trasversale tra mondo della nautica e mondo del turismo sebbene esistano già casi (questo avviene per il Marina di Arechi) in cui la promozione territoriale dell'intera costiera amalfitana viene valorizzata.

MIGLIORARE I RISULTATI E' POSSIBILE? (2/3)

UNA DESTINAZIONE IN MOVIMENTO

Una destinazione in movimento è una destinazione che evolve, che vede il suo tessuto produttivo rivitalizzarsi, il cui tasso di occupazione cresce, all'interno della quale vanno creandosi o sviluppandosi nuove professionalità, servizi e iniziative.
L'aumento dei di grandi yacht può riattivare economia e occupazione nel territorio o mantenere costanti i risultati già acquisiti. Il tutto a beneficio di un numero ed una tipologia di aziende e figure professionali ben più ampio di quanto si potrebbe immaginare. Già oggi nelle strutture e destinazioni portuali nell'area di competenza dell'AdSP vi sono figure ed aziende che vengono coinvolte per la fornitura di beni e servizi a clienti e yacht sopra i 50 m. Tra di loro:

Figure professionali nel golfo

- Yacht agent
- Artigiani specializzati
- Piloti
- Broker e charter
- Guide turistiche
- Tour operator
- Marina staff

Fornitori di servizi attivi

- Taxi, NCC e altri vettori di trasporto
- Fornitura idrica ed energia elettrica
- Raccolta e smaltimento rifiuti
- Security
- Esperienze turistiche

Beni e prodotti fruiti

- Gastronomia di qualità
- Vini, liquori e alcolici
- Negozi e griffe
- Discoteche
- Fioristi
- Gallerie d'arte
- Ristorazione (compresi pub e locali)

I presupposti? Va da sé che per aumentare e migliorare l'impegno in questo settore per aziende e professionisti serve acquisire conoscenze e capacità tecniche adeguate, magari attraverso percorsi formativi ad hoc, basati sul *learning by doing*. La conoscenza delle lingue straniere, la consapevolezza circa le dinamiche del settore – stagionalità e volumi di traffico compresi - l'acquisizione di competenze specifiche per il tipo di attività che si vuole andare a realizzare: si tratta di caratteristiche e sforzi che, pur non essendo strettamente richiesti, aiutano ad innalzare il livello e gli standard dell'offerta complessiva di un territorio. Realtà nuove che si stanno affacciando al segmento o localizzate in aree a minor fruizione turistica devono lavorare ancor di più per adeguarsi alla tipologia di clientela che vogliono attrarre, anche prendendo spunto da ciò che in altre destinazioni limitrofe sta funzionando bene.

MIGLIORARE I RISULTATI E' POSSIBILE? (3/3)

LAVORARE PER E CON IL TARGET SCELTO

Il miglioramento ed il maggior beneficio passano attraverso un'attenta valutazione delle proprie potenzialità e del confronto con la domanda per comprendere quale sia il target a cui puntare e fare riferimento.
Non è però sufficiente individuarle il target: è fondamentale lavorare per raggiungerlo.

Per questa ragione si auspica possano seguire alla fase di analisi e valutazione, una fase di azione, di proattività nel mettere assieme azioni ad hoc e attività mirate proprio a centrare il mercato di riferimento. Avvia questa fase la condivisione di competenze e conoscenze tra figure del territorio, uno *sharing* – a partire dall'avvio di un periodico tavolo di lavoro molto operativo - utile ad aggiornarsi – anche a porte chiuse - ad inizio e fine stagione sull'offerta, a fare in modo che ognuno possa lavorare al meglio con la propria clientela, applicando la *coopetition* ad un territorio su cui insiste una domanda ampia da soddisfare nel modo migliore. Ciò che potrebbe risultare utile, inoltre, è la presenza di un soggetto, una entità, in grado di indirizzare e consigliare gli operatori del settore, fornendo loro eventuali strumenti o competenze utili a centrare gli obiettivi.

Quanto alle attività operative – nella consapevolezza che alcune di esse siano già attivate da alcuni operatori locali – la fase si potrà tradurre nella presenza – congiunta, coordinata o anche solo alternata tra i citati operatori – a determinati appuntamenti nazionali (ad esempio il Versilia Yachting Rendez-vous) ed internazionali di promozione (non solo fiere quali MYBA Charter Show, Monaco Yacht Show ma anche eventi collegati al turismo del lusso come ILTM – International Luxury Travel Market), nell'organizzazione o partecipazione a iniziative mirate (l'esempio in questo caso va al Pop-up Superyacht Show), nell'organizzazione di inspection visit, perlopiù comandanti o compagnie di charter, nell'avvio di strette collaborazioni con altre figure del territorio (dal Circolo Golf Napoli alla nuova Thomas Dane Gallery di Napoli) o nella predisposizione di partnership con vettori di trasporto. Nell'industria nautica degli yacht di oltre 50 metri superlusso i professionisti chiave in grado di orientare la domanda non sono molti, ed è su di essi che andrà concentrata l'azione propositiva da parte del Golfo di Napoli e della Costiera Amalfitana.

POTENZIALITÀ E FUTURI SVILUPPI
DUE CASI PARTICOLARI (1/2)

MOLO SAN VINCENZO

Il Molo di San Vincenzo si allunga nel golfo per complessivamente 2,5 km in parallelo al Molo Beverello.
Come noto prima parte del molo che affaccia sulla Darsena Acton è area di competenza e uso della Marina Militare: pur garantendo la conservazione delle palazzine storiche localizzate nella sua area, l'essere ad uso «militare» ha interdetto a lungo la fruizione del molo anche all'AdSP, che ha la competenza sulla seconda parte della banchina. Il superamento di alcune criticità (sia collegate a relitti ed ordigni che al rifacimento e messa in sicurezza generale con annessi oneri) così come la futura dismissione da parte della Marina stessa della darsena e degli edifici demaniali adiacenti potrà consentire di estendere anche al Molo S. Vincenzo i lavori di riqualificazione previsti dal più ampio progetto dell'area monumentale del porto di Napoli che l'AdSP sta portando avanti.

DESTINARE IL MOLO AL TRAFFICO DI GRANDI YACHT?

PRO

- ✓ Struttura nel pieno centro città
- ✓ Vicinanza all'aeroporto di Napoli Capodichino
- ✓ Presenza di una elisuperficie (da riqualificare)
- ✓ Vicinanza ai cantieri
- ✓ Zona riparata anche per eventuale ormeggio invernale
- ✓ Recupero di area non utilizzata
- ✓ Perno del nuovo assetto del waterfront
- ✓ Possibilità di adattare l'area al multi uso combinando ai grandi yacht le navi da crociera extralusso

CONTRO

- ✓ Classificazione come «porto commerciale» con relative implicazioni e obblighi
- ✓ Costi collegati alla messa in sicurezza dell'intera area
- ✓ Infrastrutture da predisporre e recupeare
- ✓ Posizione in un'area critica per il traffico (complicazioni collegate alla mobilità interna)
- ✓ Limite attuale di fruizione del Molo
- ✓ Procedure collegate all'amministrazione e gestione dell'area (incl. bandi di gara e concessioni)
- ✓ Impedire altre possibili destinazioni d'uso

Al netto del superamento di alcune delle criticità appena elencate, vi sarebbe poi domanda? La risposta è sì. Gli operatori ascoltati nello sviluppo del lavoro hanno affermato la bontà di strutture centrali, nel cuore di grandi città, proprio per la versatilità che un territorio ampio e variegato può offrire, sia per le esigenze degli ospiti – dunque offerta culturale, di divertimento, ecc.. – sia per gli equipaggi. D'altro canto va sottolineato come l'impatto economico sul territorio in una destinazione come Napoli risulterebbe meno evidente, proprio alla luce dell'essere un luogo nel quale già gravitano milioni di residenti e turisti che sostengono spese.

POTENZIALITÀ E FUTURI SVILUPPI
DUE CASI PARTICOLARI (2/2)

AEROPORTI E ACCESSIBILITA' ESTERNA

Pur avendo già presentato in precedenza le difficoltà legate alla mobilità interna alla città ed alla regione, la presenza di un aeroporto internazionale nel cuore della città come quello di Capodichino è rilevante anche per lo sviluppo del traffico dei grandi yacht. Il futuro prossimo dovrebbe vedere GESAC, la società che gestisce l'aeroporto di Capodichino, acquisire anche la gestione dello scalo di Salerno-Costa D'Amalfi localizzato a Pontecagnano. Varie soluzioni sulla disposizione dei traffici sono al vaglio delle strutture competenti, ma potrebbero prospettarsi scenari diversi in base alle scelte che saranno compiute in particolare sull'aviazione commerciale. Scenari che ad ogni modo non dovrebbero vedere coinvolta tutta quella parte di domanda che, già oggi, sfrutta l'aviazione generale e dunque i voli di linea e non quelli privati per raggiungere le destinazioni dell'area campana.

GESAC

- ✓ L'aviazione generale è poco fruttifera per l'aeroporto, che viene «valutato» in volumi di passeggeri movimentati e non tanto di aeromobili. Parte degli ospiti possono arrivare con loro voli privati, ma il volume dei passeggeri è sempre ridotto
- ✓ Lo spazio a disposizione è limitato: in un'ottica di costi-benefici è preferibile lasciare spazio all'aviazione generale
- ✓ Non si è in grado a Capodichino di dedicare spazi e servizi ad hoc per una clientela luxury privata
- ✓ L'aviazione generale – o parte di essa - potrebbe trovare una nuova collocazione a Pontecagnano

POSSIBILI VANTAGGI E SVANTAGGI

- ✓ Chi potrebbe trarre vantaggio dallo spostamento dell'aviazione generale – tutta o parte di essa – sono gli operatori salernitani (principalmente di trasporti e turismo), così come la vicina Marina d'Arechi, che potrebbe cogliere l'opportunità diventando un nuovo punto di imbarco per gli ospiti dei grandi yacht
- ✓ Svantaggiata potrebbe essere la filiera napoletana, soprattutto chi si occupa di servizi prettamente offerti a chi utilizza voli privati
- ✓ Un vantaggio generale potrebbe derivare da una maggior soddisfazione della clientela se verranno previste strutture ad hoc per la clientela dei voli passeggeri privati
- ✓ La mobilità interna complessa ed i lunghi tempi necessari per raggiungere Napoli dall'aeroporto nella provincia di Salerno potrebbe far diminuire il traffico di grandi yacht che ora insiste su Mergellina

IL FUTURO PROSSIMO DELL'AREA:
CRESCERE NEL TRAFFICO E NELL'IMPATTO ECONOMICO (1/2)

I risultati hanno fatto emergere una nicchia, quella degli yacht oltre i 50 metri, che già oggi è in grado di assicurare all'area del Golgo di Napoli ed alla Costiera Amalfitana delle rilevanti ricadute economiche. Risultati che vedono beneficiare, secondo le stime proposte, per circa 22,4 milioni di euro la filiera turistica e per ulteriori 8 milioni di euro quella più collegata alla nautica. Le più rilevanti macrovoci di spesa sembrano essere le seguenti (cifre indicative, in euro) :
- 6,4 milioni in svago ed intrattenimento;
- 5,7 milioni in strutture di accoglienza nautiche (marine ed altri servizi);
- 4,6 milioni in shopping a terra.

Crescere nei risultati economici – non solo delle 3 direttrici menzionate - è possibile attraverso 2 principali fronti di lavoro e conseguenti risultati:
(a) l'aumento del traffico (movimentazione di yacht e turisti);
(b) l'aumento del numero e dell'ampiezza di attività e servizi forniti (andando a soddisfare una possibile domanda di interventi di manutenzione, ad esempio, o di riparazioni, attivando in particolare l'insieme della cantieristica locale che al momento non risulta particolarmente coinvolta da questo genere di traffico, e che se adeguatamente promossa e coinvolta potrebbe a sua volta favorire l'arrivo di maggior traffico, nonché l'ingresso nella mappa delle destinazioni scelte anche per il ricovero invernale delle imbarcazioni)

In particolare per il primo punto, la crescita di traffico potrà svilupparsi attraverso:
(a.1) l'attrazione delle nuove unità che stanno entrando sul mercato;
(a.2) l'avvio della stagione prima e/o la sua conclusione più tardi durante l'anno (per quanto non semplice alla luce delle abitudini attuali della domanda), non ridistribuendo gli attuali volumi di traffico ma intercettando una domanda che al momento sembra preferire altri itinerari durante quei mesi.

Considerando una generale crescita del settore (le prime stime sul consuntivo 2017 indicano una variazione del +10% attracchi in Italia di grandi yacht che segue un +9,5% registrato l'anno precedente) affiancata ad una maggiore attenzione su questa nicchia da parte del territorio, è lecito attendersi di poter non solo agganciare ma superare tale crescita, con tassi compresi tra il 15% ed 20% su base media annua (e dunque nel triennio 2018-2020 poter salire fino a circa 3.500 accosti di questo genere di imbarcazioni).

IL FUTURO PROSSIMO DELL'AREA:
CRESCERE NEL TRAFFICO E NELL'IMPATTO ECONOMICO (2/2)

Al fine di traguardare i risultati citati nella slide precedente si evidenziano alcuni meta-obiettivi da raggiungere, attivando adeguati strumenti, nel percorso che potrebbe portare all'ipotizzato incremento di traffico e conseguente impatto economico.

- L'AUMENTO DELLA PERMANENZA MEDIA PER ACCOSTO
  Cui consegue l'aumento del tempo a disposizione e delle possibilità di svolgere attività che portino alla scoperta del territorio.
- L'AUMENTO DEI METRI DI BANCHINA DISPONIBILI DEDICATI (PARZIALMENTE O INTEGRALMENTE) A QUESTO GENERE DI DOMANDA
  Un output che passa anche attraverso la riqualificazione delle aree ora in disuso o degrado con assegnazione alle stesse di diverse tipologie di fruizione.
- LA MAGGIORE EFFICIENZA OPERATIVA (CHIAREZZA E MINOR ETEROGENEITÀ)
  Dalla condivisione delle best practice operative al miglioramento delle regole e norme che insistono in tutta l'area.
- LA VALORIZZAZIONE DELL'ATTIVITA' CANTIERISTICA
  Una realtà oggi già esistente ma non ancora così conosciuta all'esterno dell'area e sfruttata dalla domanda sia nell'area della manutenzione che del refit. Un'area capace di attivare un circolo virtuoso con effetti positivi anche nel traffico. Un fronte di impegno che se ben presidiato può portare ad effetti anche sul periodo invernale.
- L'EVIDENZA ED IL MONITORAGGIO COSTANTE
  Attraverso la valutazione continua e periodica nel tempo dell'andamento e prosecuzione delle attività svolte per trarne indicazioni utili ad evolvere in quantità e qualità.
- L'AFFERMAZIONE DEL BRAND CAMPANIA
  Con il coinvolgimento e l'impegno anche economico da parte di tutti gli operatori i e non solo della parte pubblica
- L'ATTENZIONE ALL'ACCOGLIENZA TURISTICA LUXURY
  Si tratta di presidiare ed affiancare gli organismi preposti nella migliore predisposizione dei servizi di accoglienza turistica luxury non solo per ospiti e armatori ma anche per gli equipaggi.

I GRANDI YACHT E I PORTI DELLA NUOVA AdSP: LE RICADUTE ECONOMICHE E LE PROSPETTIVE

RISPOSTE TURISMO PER

Autorità di Sistema Portuale del Mare Tirreno Centrale
Porto di Napoli
Porto di Salerno
Porto di Castellammare di Stabia

MARZO 2018

RISPOSTE TURISMO

Giudecca 624 | Venezia 30133
Tel +39 0413093260 | Fax +39 0418520077 | Skype Risposte.Turismo
www.risposteturismo.it | info@risposteturismo.it | @RisposteTurismo