

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

## ALCUNI RISULTATI DEL LAVORO

Il fenomeno dei grandi yacht interessa l'Italia in varie dimensioni, a partire dalla sua componente produttiva con numerosi cantieri italiani tra i primi al mondo e con un portafoglio ordini - e dunque un mercato potenziale - particolarmente solido anche per le implicazioni nell'area di *Refit & Repairs*. A tale predominio sul fronte cantieristico si affianca il non meno importante appeal della destinazione Italia, che facilita l'arrivo di queste unità soprattutto nei mesi più caldi dell'anno. È un comparto dalle due facce: una, quella mediatica, particolarmente evidente in occasione della presenza di queste imbarcazioni in baie e porti nazionali, l'altra, di comprensione del business, meno conosciuta e dettagliata, da riferire alle dimensioni economiche (e non solo), alle ricadute territoriali, all'incidenza sulle dinamiche turistiche. L'approfondimento realizzato da Risposte Turismo per l'Autorità di Sistema Portuale del Mare Tirreno Centrale ha indagato e messo al centro del lavoro:

- ➔ il mercato dei grandi yacht (oltre 50 m.): lo scenario, la domanda e l'offerta;
- ➔ le esigenze della domanda (e relazioni con lo stato attuale dell'offerta campana, in particolare i porti di Castellammare di Stabia e Napoli Mergellina);
- ➔ le implicazioni economiche del comparto per le aree di competenza della AdSP

Nello sviluppo del lavoro sono stati ascoltati numerosi soggetti nazionali ed internazionali attraverso incontri ed interviste e tra essi: i c.d. *influencer* relativi alle scelte di itinerario dei grandi yacht (su tutti i comandanti); agenti marittimi e broker specializzati nel segmento maxi e giga yacht (non solo accoglienza e servizio nei porti ma anche charter); yacht & ship chandler (non solo nazionali); referenti di marina e strutture portuali specializzate nel segmento.

Di seguito alcune delle evidenze presentate oggi da Francesco di Cesare, Presidente di Risposte Turismo, riferiti tanto al presente dell'area quanto alle prospettive future.

## IL PRESENTE

### ➤ Il segmento dei grandi yacht (oltre 50 m) è in ascesa

Lo si vede dai valori in crescendo di anno in anno in termini di navi attive con lunghezza superiore ai 50 metri (un numero quasi raddoppiato in 10 anni e, nel 2017, una quota pari al 13% della flotta mondiale di yacht), dall'order book dei nuovi grandi yacht e loro dimensione media.

### ➤ Per consolidare l'attuale e attrarre nuova domanda si può partire dai punti di forza di cui già si dispone: un'offerta variegata e, in alcune destinazioni del Golfo di Napoli e della Costiera Amalfitana, forte ed affermata

La promozione e lo sviluppo della Campania o di altre "nuove" destinazioni del Golfo di Napoli e della Costiera Amalfitana possono far leva da un lato sulla varietà dell'offerta - e dunque spingere i singoli punti di approdo per le peculiarità che ciascuno di essi può vantare - dall'altro sul traffico che già insiste nel territorio, seppur ancora limitato a poche destinazioni.

### ➤ Nel 2017 oltre 2.600 accosti di yacht oltre i 50 metri nell'area

La stima realizzata da Risposte Turismo porta ad indicare in quasi 4.000 (3.900) le giornate di permanenza di tali yacht nell'area con oltre 1.700 giornate di ormeggi in banchina.

### ➤ Stimato in oltre 30 milioni di euro (30,4) l'impatto economico diretto

Nel 2017, nell'area del Golfo di Napoli e Costiera Amalfitana, la spesa diretta collegata al movimento dei grandi yacht - che include la spesa di chi è a bordo (passeggeri ed equipaggio) così come quella collegata all'operatività dell'imbarcazione - è stata stimata complessivamente in 30,4 milioni di euro. Focalizzandosi

sulle singole aree, 17,8 milioni di euro a Capri; 4,0 nell'area della Costiera Amalfitana; 2,5 a Castellammare di Stabia e 5,9 nell'area di Napoli ed il resto del Golfo (che include Ischia, Sorrento,...).

#### ➤ **Ogni accosto di grande yacht genera nell'area 11.500 euro in spese dirette**

Si tratta di un valore che tiene conto delle tre componenti: yacht (e dunque spese di utilizzo e manutenzione) armatore ed ospiti (la componente più turistica) e crew (equipaggi a bordo)

#### ➤ **Nella stima della spesa diretta nel golfo di Napoli ed in costiera il peso della componente di spesa turistica prevale su quello nautico**

Nel 2017, nell'area del Golfo di Napoli e Costiera Amalfitana, chi era a bordo di grandi yacht si stima abbia speso 6,4 milioni in intrattenimento e svago e 4,6 milioni in shopping. Sono queste le due più importanti macrovoci che vanno a comporre la spesa diretta complessiva nella sua direttrice turistica (stimata in oltre 22,4 milioni su un totale di 30,4).

#### **Oltre 50 milioni di euro (54,58) l'impatto complessivo del fenomeno per il Paese**

Tenendo conto degli effetti indiretti ed indotti che si estendono sull'intero Paese, l'attività sviluppata nel golfo genera 54,58 milioni di euro e attiva oltre 400 unità di lavoro (che implicano 9,4 milioni di euro in redditi da lavoro).

## IL FUTURO

#### ➤ **Nel territorio di interesse ci sono dei limiti per una soddisfacente accoglienza degli equipaggi nel periodo invernale, limiti non facili da superare**

Limiti difficilmente superabili sono ad esempio la presenza di una comunità internazionale all'interno della quale le famiglie dei membri degli equipaggi possano sentirsi a proprio agio ed avere alcuni dei servizi richiesti (ad es. scuole internazionali); l'appeal e la qualità della vita delle destinazioni "minori", questioni fiscali e normative che interessano l'intero paese o la presenza di una cantieristica specializzata in alcuni interventi di manutenzione.

#### ➤ **Si può crescere e puntare ad impatti economici maggiori lavorando su diversi fronti**

Crescere nei risultati è possibile, puntando ad esempio sull'aumento del traffico – in termini di yacht e turisti – o sull'ampliamento dell'offerta di attività e servizi forniti a questo segmento di domanda (qui il riferimento è alla filiera tecnica locale a servizio delle imbarcazioni più che alla filiera turistica a servizio degli ospiti).

#### ➤ **La stagione è difficile da ampliare**

Il periodo di navigazione estiva si concentra tra giugno e settembre/ottobre. Difficilmente, pur vantando il Mediterraneo aree che anche in altri mesi primaverili ed autunnali hanno temperature miti e adatte alla navigazione, è una stagione significativamente allungabile dal punto di vista turistico, considerazione di cui tenere conto quando si impostano possibili percorsi strategici di sviluppo.

#### ➤ **Il brand Campania per la nautica dei grandi yacht: una strategia da valutare**

Il lancio di un brand per promuovere il territorio andrà valutato dopo il dialogo con tutti gli stakeholder del caso. La creazione del brand e quindi di un progetto comune finalizzato ad alcune semplici azioni – ad esempio la partecipazione a fiere e manifestazioni – è inutile se non si trova da parte di tutti i soggetti potenzialmente coinvolti la disponibilità e la voglia di collaborare, la volontà di condividere le competenze e i propri asset (pur in una logica di corretta competizione) e di investire in quota parte, e se dunque non si va, in chiave collaborativa, oltre la fase di promozione per entrare anche in quella di gestione.

Napoli, 12 Settembre 2018

#### **Contatti ed approfondimenti**

Anthony La Salandra

E-mail. lasalandra@risposteturismo.it | Mob. +39 3404943492