



CHARTER NAUTICO E PORTUALITA' TURISTICA

Relazione annuale di andamento del Settore Turistico-Nautico
relativo alle compagnie di noleggio e locazione

Il tema che stiamo per sviluppare riguarda strettamente l'andamento del charter nautico e gli interventi che necessariamente dovrebbero essere presi e attuati a favore di quelle aziende, che A.I.N.U.D. rappresenta da ormai tanti anni; aziende che sono incredibilmente in crisi e che rischiano in più casi un collasso con danni irreversibili al settore: parliamo delle compagnie di noleggio, che offrono imbarcazioni in locazione o noleggio sul territorio italiano.

Il charter nautico, ormai diffuso su scala internazionale, ha regole precise alle quali attualmente il mercato si uniforma e sul quale si orienta.

1. I mezzi offerti in charter.
Le imbarcazioni provengono da una ristretta cerchia di produttori. Si tratta in prevalenza di imbarcazioni a vela prodotte su larga serie in Europa e commercializzate nel mondo e quindi con prezzi identici per ogni destinazione.
2. Le tariffe di locazione.
Sono pubblicate da tutte le compagnie e offerte sia sui siti internet che dagli intermediatori del charter. I listini prevedono un costo barca/settimana e il costo varia a seconda dei periodi ed ha una stagionalità a seconda dell'area proposta.
3. I macromercati
Sono la zona caraibica e il bacino mediterraneo.
4. La domanda.
A parità di condizioni ambientali è fortemente influenzata dai costi indotti che subisce il locatore oltre il costo della barca: i trasporti, i servizi logistici e in generale il costo della vita.
5. L'offerta.
Si formula sul proporre la barca in una area e un circuito preciso, risentendo quindi fortemente dei costi logistici che subisce il mezzo (come il posto barca) oltre ai costi di gestione (personale, ecc...).

La compagnia, che voglia avere un successo in questo mercato, deve avere ben presente questi elementi base.

Per spiegare la gravità del momento facciamo una fotografia delle attuali offerte di mercato dei soli Paesi del Mediterraneo, riportando questi semplicissimi schemi:



A) Prezzi di offerta Mediterraneo stesso modello barca/stesso periodo

**PREZZI DI OFFERTA MEDITERRANEO
STESSO MODELLO BARCA/STESSO PERIODO**

Tariffe 2008 a settimana Mediterraneo	Barca Campione	Sun Odyssey 49i/49 4 cabine / 4 bagni (alta stagione 2008)
Italia Settentrionale	€ 5.722,00	
Italia Centrale	€ 5.722,00	
Italia Meridionale	€ 5.400,00	
Grecia Ionica	€ 5.230,00	
Grecia Ciclodica	€ 5.230,00	
Croazia	€ 4.500,00	
Turchia	€ 4.000,00	
Baleari	€ 4.400,00	
Francia Meridionale o Corsica	€ 4.850,00	

B) Costo annuale per posto barca aree mediterranee

COSTO ANNUALE PER POSTO BARCA AREE MEDITERRANEE

Posto barca annuale	Tariffe di listino 15 metri per porto	Marina	in zona circuito turistico
Italia Settentrionale		Marina degli Aregai	€ 11.750,00
Italia Centrale		Punta Ala / Scarlino	€ 15.100,00
Italia Meridionale		Tropea / Prosa	€ 6.630,00
Grecia Ionica		Guvia / Lefkas	€ 6.750,00
Grecia Ciclodica		Atene (Marina Zea)	€ 7.800,00
Croazia		Spalato (ACI Marina) Marmaris (Netzel Marina)	€ 5.700,00
Turchia		Palma di Maiorca	€ 5.100,00
Baleari			€ 11/18.000,00
Francia Meridionale o Corsica		Port Frejus Aiaccio	€ 9.000,00 € 9.000,00



C) Costo medio posto barca per transito giornaliero in aree mediterranee

**COSTO MEDIO POSTO BARCA PER TRANSITO GIORNALIERO
IN AREE MEDITERRANEE**

Posto barca giornaliero in marina	zona di normale circuito	tariffe 2008 al giorno
	15 metri di lunghezza in alta stagione	
Italia Settentrionale	> € 130,00 < € 250,00	
Italia Centrale	> € 130,00 < € 250,00	Italia > da 30% al 150% più cara
Italia Meridionale	> € 100,00 < € 250,00	
Grecia Ionica	> € 30,00 < € 80,00	
Grecia Ciclodica	> € 20,00 < € 50,00	
Croazia	> € 70,00 < € 120,00	
Turchia	> € 50,00 < € 100,00	
Baleari	> € 70,00 < € 130,00	
Francia Meridionale	> € 70,00 < € 110,00	
o Corsica	> € 70,00 < € 110,00	

I dati sono evidenti, la nostra mancanza di competitività è chiara, dobbiamo per forza fare delle riflessioni.

I dati sono del 2008 su tariffari pubblicati ed emerge chiaramente una posizione critica degli operatori italiani, necessita fare delle riflessioni e delle osservazioni.



A - Il costo del mezzo/barca non varia da paese a paese ed è il medesimo nel mondo. Quindi, cosa influisce sul prezzo di offerta del charter?
Il costo della gestione logistica o il costo delle infrastrutture?

B - I costi per raggiungere le mete italiane spesso non sono competitivi con i costi di trasporto proposti su altre mete europee, necessita uno sforzo di concentrazione dei voli low-cost laddove si identificano zone di sviluppo turistico-nautico.

C – Per il costo pro-capite per servizi o altro, dalle statistiche generali del settore turistico, specialmente nelle aree di circuito (quelle insulari) siamo livellati solo con la Francia meridionale, a eccezione delle nostre aree V.I.P. (es. Costa Smeralda); mentre in tutti gli altri paesi mediterranei i prezzi sono o più bassi o decisamente più bassi

Dagli schemi si può notare che ci sono due Italie:

- una centro-settentrionale, che non entra assolutamente in competizione sul mercato e che può solo sperare in una repentina inversione di rotta o su una clientela di nicchia;
- una meridionale che, pur faticando, riesce anche se marginalmente a restare sul mercato internazionale.

Non a caso queste due aree si sono sviluppate in tempi diversi: il centro-nord è stato fino a 10 anni fa il primo mercato del charter nautico italiano, per numero di flotte e numero di clienti come scrivevamo nel nostro censimento del 1998 e il successivo studio sulla toscana del 2001; il sud e le isole principali, pur sviluppandosi successivamente, hanno trovato condizioni ideali e più adeguate e reso l'offerta più competitiva.

Nonostante questa differenza di tempo-sviluppo tra le due aree, il fenomeno di lenta decrescita si ripete anche al sud.

Il meccanismo è il seguente: dopo un periodo di avviamento della compagnia di noleggio, che attraverso il suo insediamento in un'area automaticamente la sviluppa e la promuove, si crea una domanda da parte del diportista privato tale da ostacolare lo sviluppo dell'azienda di charter, se questa non ha costruito solide basi logistiche con posti barca e magazzini.

La domanda crescente di posti barca da parte del privato mette in crisi l'assetto dell'azienda charter e il settore, invece di trasformarsi e svilupparsi, rischia un tracollo e una forte riduzione di fatturato, che si rifletterà anche su tutto l'indotto prodotto.



Quanto accade oggi è una involuzione di quanto accadeva alcuni anni fa, dove la portualità turistico nautica e charter nautico andavano in sintonia sui mercati internazionali e si promuovevano a vicenda, attirando una clientela d'oltralpe ed extra europea.

Oggi assistiamo con piacere a un forte incremento della portualità turistica, ma al contempo **ci dobbiamo chiedere se forse non ci siamo dimenticati di considerare e accogliere le necessità del settore del charter.**

I prezzi di mercato dei posti barca o i prezzi di locazione annuale dei posti barca non sono sostenibili nell'economia della compagnia di noleggio. Quindi il problema è risolvibile solo dedicando una portualità turistica alla permanenza e al traffico di queste imbarcazioni, che potremmo chiamare turistico commerciali.

Troviamo veramente anacronistico, e fuori da una visione a lungo termine, l'atteggiamento di quei marina, che pensano di nascondere la loro efficienza dietro un concetto di esclusività, impedendo o rimuovendo le compagnie di noleggio ivi esistenti. Questi marina oltre a non riflettere sui vantaggi che porta un flusso di turisti in un periodo più ampio di stagionalità, in alcuni casi non applicano in maniera corretta le normative relative alla concessione a loro affidata in termini di spazio e di tariffe.

I quesiti che ci poniamo sono evidenti.

Esiste una portualità turistica a tariffe sostenibili e fruibili da questo circuito turistico creato dalle aziende del charter nautico?

Esistono i presupposti per lo sviluppo sinergico tra portualità turistica e mondo del charter nautico?

E' giunto il momento di dare una risposta a questa domanda e riflettere su cosa debba essere necessariamente fatto.

Se si trattasse di un mercato di poche centinaia di barche, dove occupazione e indotto non sono significativi, non staremo ad argomentare e non ci permetteremo di alzare i toni.



Dai nostri studi di settore attualmente in Italia ci sono 4.000 imbarcazioni offerte in locazione o a noleggio di cui l'85% in bareboat (locazione) e il 15% a noleggio o comunque in locazione assistita da equipaggio, con una media di 6 passeggeri a settimana per un utilizzo medio di 15 settimane a barca, cioè di 360.000 presenze turistiche a stagione, per circa 2.520.000 pernotti a stagione, che attraverso l'indotto costituiscono un importante percentuale di risorsa turistica specialmente nelle aree insulari.

Questi dati attuali risentono ad oggi di un calo medio di 3 settimane a barca e quindi rispetto alla stagione precedente abbiamo perso circa 72.000 turisti per un totale di 504.000 pernotti.

Quello che proponiamo aldilà di qualsiasi altra iniziativa è un rapido cambiamento di rotta. Una immediata presa di coscienza non è sufficiente. E' dovere di tutte le parti trovare le soluzioni, ma soprattutto trovare una portualità turistica fruibile da queste aziende è fondamentale per questo mercato, che ci riporterà in competizione con i nostri concorrenti mediterranei.

Noi di A.I.N.U.D. a soluzione del problema suggeriamo due punti

Il **primo** riguarda la portualità turistica privata: i marina o le SpA miste pubblico/privato.

Queste strutture, che sviluppano aree portuali sul demanio e su concessioni di lungo termine, dovrebbero offrire, là dove necessario, aree destinate alle compagnie di charter o con contratti di locazione a lungo termine od offrendo in fase preventiva la locazione a lungo termine del posto barca a condizioni agevolate e con pacchetti finanziari predisposti ad hoc.

E' necessario dare stabilità alle compagnie di noleggio, che non possono pensare di sviluppare le loro realtà solo sul presupposto della proprietà di una flotta senza creare una base permanente per questa.

Il **secondo** riguarda tutta quella portualità commerciale attualmente poco utilizzata in aree di interesse turistico, anche nell'attesa delle grandi trasformazioni di queste aree, sarebbe opportuno rilasciare concessioni a medio termine per il posizionamento di pontili e di strutture necessarie alle nostre aziende, con una priorità su altri possibili insediamenti, visto gli interessanti moltiplicatori che sviluppa il nostro settore per il contesto urbano in cui risiede la base.



Noi di AINUD potremo facilmente dare, regione per regione, una fotografia esatta delle necessità, ma pensiamo che i comuni che beneficiano del patrimonio del demanio marittimo non abbiano bisogno di queste indicazioni, ma di un reale stimolo politico, che riguardi non gli interessi del momento amministrativo, ma del lungo periodo di sviluppo. Alcuni comuni hanno fatto questa scelta e non mi risulta che ci siano stati svantaggi dall'aver favorito queste attività.

Purtroppo, guardando i macroprogetti di riconversione dei porti commerciali non ci risulta un interesse alla nostra attività e neppure aree a essa destinate.

Non esistono seri meccanismi di coinvolgimento delle nostre aziende, siamo spesso preclusi da qualsiasi opportunità.

A questi due punti che riteniamo fondamentali, si aggiunge il terzo punto che riguarda non solo le nostre aziende e quindi le nostre flotte, ma tutti quei diportisti che frequentano i circuiti italiani, in alta e media stagione.

Molte aree sono sotto infrastrutturate e quindi non hanno la possibilità di accogliere ad un ormeggio sicuro le imbarcazioni in transito.

In alcune aree iperfrequentate non esistono ricoveri adeguati.

Scattano tutta una serie di significative problematiche, che vanno dalla sicurezza, allo sfruttamento inadeguato di questa risorsa turistica, fino a volte all'impossibilità di visitare le mete promosse e proposte, alla difficoltà di un controllo del traffico che trova super impegnata la Guardia Costiera nell'arduo mestiere di evitare danni e tutelare i diportisti.

Il nostro cliente che attraversa l'Europa per visitare le nostre "Firenze sul mare", spesso non potrà accedere non solo ai musei "marini", ma neppure godersi in santa pace una granitina o un gelato o una piacevole cena al ristorante raccomandato, passerà la notte in rada, probabilmente tormentato dall'inquietudine della situazione senza ricevere né portare benefici.

Quindi, concludendo, siamo convinti che il sistema turistico-nautico si deve interrogare e tutte le componenti devono affrettarsi a trovare soluzioni e integrazioni, altrimenti assisteremo all'ennesimo esempio di sviluppo disarticolato, che inevitabilmente nel lungo periodo non avrà tutte le difese per restare a livelli di competitività.

IL PRESIDENTE
Francesco Di Manno