

UNIVERSITÀ DI GENOVA
SCUOLA DI SCIENZE SOCIALI
DIPARTIMENTO DI ECONOMIA



Tesi di laurea magistrale in
Economia e Management Marittimo e Portuale (EMMP)

Yachting e Chartering:
i costi di gestione e la rilevanza del noleggio.

Relatore: Roberto Garelli

Candidato: Carlotta Gigliola

Anno accademico 2022/2023

INDICE

INTRODUZIONE	6
CAPITOLO I – LA NAUTICA DA DIPORTO	
1.1 Le origini della nautica da diporto	8
1.1.1 Iconici cantieri italiani: una breve storia di eccellenza nautica	10
1.2 L’industria nautica	16
1.2.1 L’industria nautica in Italia	17
1.3 Fonti normative	21
1.3.1 Definizione e classificazione delle unità da diporto	23
1.3.2 Requisiti e procedure per l’ammissione alla navigabilità	24
1.3.3 L’uso commerciale delle unità da diporto	25
CAPITOLO II – LO YACHTING	
2.1. Il prodotto	27
2.1.1 Classificazione delle unità da diporto: i criteri applicati agli yacht	27
2.1.2 Il processo di costruzione di uno yacht	31
2.2 Ragioni economiche e sociologiche che ruotano attorno al mercato dello yachting	34
2.3 Il mercato	37
2.3.1 Gli ultimi dati del mercato dello yachting	47
2.3.2 L’orizzonte della nautica di lusso	49

2.4 L’impatto ambientale degli yacht e le nuove sfide in termini di sostenibilità marina	50
--	----

CAPITOLO III – IL CHARTERING

3.1 Il contenuto del contratto di noleggio	59
3.2 Aspetti fiscali del contratto di noleggio	63
3.2.1 Regime IVA applicato ai canoni di noleggio per scopo ludico – ricreativo	65
3.2.2 L’impatto del Regime IVA sull’acquisto di un’unità da diporto destinata al noleggio	68
3.2.3 Differenza tra noleggio a lungo termine e noleggio a breve termine e presupposto di territorialità	68
3.2.4 Un breve confronto con la normativa croata	70
3.3 Il mercato	71
3.4 Il noleggio occasionale	76
3.5 Il turismo nautico	78

CAPITOLO IV – LA GESTIONE E IL RIENTRO ATTRAVERSO IL NOLEGGIO

4.1 L’analisi delle tendenze di alcuni dei costi relativi ad uno yacht	83
4.1.1 La tassa di possesso sulle unità da diporto	85
4.1.2 Provviste e dotazioni delle unità da diporto	85
4.1.3 Servizi portuali e cantieristici	88
4.1.4 Costi associati alla movimentazione di unità da diporto	90
4.1.5 L’ormeggio	92
4.1.6 La manutenzione	93

4.1.7 I costi relativi all'equipaggio	95
4.2 Analisi dei costi e dei rendimenti nell'attività di chartering	
96	
4.2.1 Il prezzo di uno yacht in chartering	97
4.2.2 Affidamento della gestione e struttura delle commissioni nel chartering di superyacht	100
4.3 Esempio concreto	101
4.3.1 Mazuki – 25 metri	102
4.3.2 Salt – 32,2 metri	108
4.3.3 Lemon Tree – 61,5 metri	110
CONCLUSIONI	114
BIBLIOGRAFIA	115
SITOGRAFIA	116
RINGRAZIAMENTI	

ABSTRACT (ITA)

Il presente studio si propone di esaminare l'evoluzione del crescente settore del charter nautico, concentrandosi in particolare sui vantaggi economici ad esso associati. Per conseguire tale scopo, è stato essenziale condurre un'analisi delle fonti normative che governano e disciplinano la nautica da diporto, nonché esaminare lo stato attuale dei mercati dello yachting e del chartering, insieme alle relative prospettive di sviluppo. L'analisi condotta si è concentrata su tre diverse imbarcazioni, tutte appartenenti al marchio Sanlorenzo, ciascuna con dimensioni diverse. Considerato il canone medio di noleggio e stimati i costi operativi annuali, è stato possibile determinare il numero minimo di settimane di noleggio richieste per coprire tali costi. È opportuno tenere in considerazione la possibilità di spostamenti tra diverse aree geografiche, permettendo così l'ottimizzazione delle opportunità di noleggio durante tutto l'anno.

ABSTRACT (EN)

This study aims to examine the evolution of the growing yacht charter sector, with a particular focus on its associated economic benefits. To achieve this goal, it was essential to conduct an analysis of the regulatory sources governing and governing recreational boating, as well as to examine the current state of the yachting and chartering markets, along with their development prospects. The analysis focused on three different vessels, all belonging to the Sanlorenzo brand, each with different sizes. Considering the average rental fee and estimating annual operating costs, it was possible to determine the minimum number of rental weeks required to cover these costs. It is advisable to consider the possibility of moving between different geographical areas, thus optimizing rental opportunities throughout the year.

INTRODUZIONE

La presente ricerca si propone di esplorare i vantaggi economici derivanti dalla crescente pratica del charter nautico, un settore in rapida evoluzione all'interno dell'industria della nautica da diporto. Per raggiungere questo obiettivo è essenziale acquisire una comprensione completa dei molteplici aspetti che caratterizzano questo fenomeno. Pertanto, il lavoro si articola in quattro capitoli, ciascuno dei quali si concentra su aspetti specifici del contesto dell'industria dello yachting in Italia e del charter nautico.

Il primo capitolo fornisce un contesto storico della nautica da diporto in Italia, partendo dai primi saloni nautici fino ad arrivare ai giorni nostri. Dall'analisi di questi dati emerge, non solo la posizione di leadership italiana nel settore, ma anche l'importanza economica di questa industria per il paese. Il capitolo si sofferma sulla definizione dell'uso commerciale delle imbarcazioni da diporto e sottolinea l'assenza di una normativa specifica fino al 2005, aspetto fondamentale per comprendere l'evoluzione del charter nautico.

Il secondo capitolo approfondisce il mercato dello yachting, iniziando con una descrizione dettagliata del prodotto, delle categorie di imbarcazioni e del processo di costruzione. Viene esaminato il mercato dal punto di vista economico e sociologico, con un'analisi dei dati che si sviluppa in un arco temporale che va dagli anni '90 a oggi. Particolare rilevanza è data alla discussione sulle normative ambientali e sulla riduzione dell'inquinamento marino, tematiche cruciali nell'ambito dello yachting.

Il terzo capitolo si concentra sul contratto di noleggio, delineando le differenze tra il codice della nautica da diporto e il codice della navigazione. Vengono esaminate le normative fiscali, con un confronto tra il regime fiscale italiano e quello di altri paesi, come la Croazia. Anche in questo caso con il sussidio dei dati più recenti viene analizzato il mercato e quelle che sono in tal senso le prospettive future. Il capitolo si conclude con una breve trattazione in merito alla particolare fattispecie del noleggio occasionale e con un excursus circa la rilevanza del turismo nautico in Italia.

Nel quarto e conclusivo capitolo della presente tesi, ci proponiamo di analizzare il potenziale ammortamento dei rilevanti costi operativi associati all'uso di uno yacht

attraverso l'attività di noleggio. Dopo aver identificato le principali componenti di costo derivanti dalla gestione di uno yacht e aver delineato il quadro fiscale relativo a tali componenti, in conformità con le linee guida fornite dalla *"Guida Nautica e Fisco"*, verranno presentati tre casi studio relativi a yacht di varie dimensioni. In ciascuno di questi casi, si procederà al calcolo dei costi operativi e, di conseguenza, si determineranno le settimane di noleggio necessarie per raggiungere il punto di pareggio.

Attraverso questa trattazione si mira a fornire una visione completa e approfondita dell'industria del charter nautico e dei suoi impatti economici, contribuendo così alla comprensione e alla promozione di questo settore in costante crescita.

CAPITOLO I - La nautica da diporto

1.1 Le origini della nautica da diporto

Agli inizi del ventesimo secolo la concezione moderna della nautica da diporto era assolutamente impensabile: il numero di navi, intese come unità private utilizzate per attività sportive e ricreative, era, in tutta Italia, limitatissimo¹.

Tutto ciò era conseguenza, non solo delle condizioni economiche e tecnologiche generali che non permettevano diversamente, ma anche del fatto che all'epoca il concetto di divertimento, inteso come utilizzo a scopo ricreativo di un'imbarcazione, era un concetto piuttosto avulso dal normale modo di pensare.

Il concetto moderno di yacht² si sviluppa intorno agli anni 50 del 1900: la produzione italiana si avvicina al concetto di turismo nautico³ abbandonando le costruzioni ottocentesche in favore di piccoli motoscafi.

Con il “boom” della ripresa economica degli anni Sessanta⁴ molte cose cominciarono a cambiare; tra le prime quella del concetto di divertimento: si lavorava per produrre, si produceva maggior ricchezza, si spendeva di più, in una logica catena che dava ora spazio anche ai bisogni più voluttuari⁵ (i c.d. “bisogni secondari”).

In questo contesto cominciò a manifestarsi il concetto di “barca” come sinonimo di ricchezza, insieme all'automobile, primo “status symbol” di un maggior benessere. I

1 Queste navi erano comunemente chiamate “panfili”, si trattava essenzialmente di imbarcazioni a vela usate tendenzialmente per regate;

2 Il termine yacht proviene dall'olandese “jacht”, espressione utilizzata per indicare veloci imbarcazioni a vela impiegate per dare la caccia ai pirati lungo le coste dell'Europa settentrionale;

3 Il turismo nautico si riferisce ad una forma di turismo che coinvolge attività svolte in mare o su altri corpi d'acqua. Comprende una vasta gamma di attività ed esperienze e rientrano nel concetto di turismo nautico: la navigazione di piacere, il charter di yacht, gli sport acquatici, le crociere e il turismo subacqueo;

4 Gli anni '60 sono stati il decennio del boom economico italiano. La lira venne premiata dal Financial Times come moneta più stabile, la crescita annua media era più alta delle più grandi economie mondiali. A livello sociale, disoccupazione, povertà ed analfabetismo andavano scomparendo;

5 Palombo F., “Lo sviluppo economico della nautica da diporto”;

piccoli industriali e i proprietari di imprese di costruzioni, seguendo una tendenza sempre più diffusa, iniziarono a mostrare il "motoscafo" come segno tangibile del loro successo economico⁶.

È proprio in questi anni, nella seconda metà del 1900, che nasce, dapprima a Milano per poi spostarsi l'anno successivo a Genova, il Salone internazionale della nautica⁷.

La data di riferimento mentale è quella del primo Salone Nautico di Genova⁸: è da quel 27 gennaio 1962 che gli addetti ai lavori fanno iniziare idealmente la storia dello sviluppo dello yachting nazionale.

Volendo essere più precisi, tutto era iniziato molto prima: Baglietto⁹ costruiva scafi da diporto già da un secolo e i motoscafi di Carlo Riva¹⁰ erano famosi in Costa Azzura fin dalla metà degli anni Cinquanta¹¹.

La vera novità sconvolgente e determinante in quel primo salone nautico di Genova fu "A speranza" ¹², progettata da Renato Levi¹³ e costruita dalla Navaltecnica¹⁴ di Anzio; è con questa barca che inizia veramente l'evoluzione del diporto motonautico nazionale.

6 Ibidem;

7 Il Salone Internazionale della Nautica è un evento fieristico interamente dedicato all'industria nautica, riunisce espositori, produttori, appassionati e professionisti del settore provenienti da tutto il mondo;

8 Il Salone nautico internazionale di Genova è una delle principali fiere mondiali dedicate alla nautica da diporto;

9 Cantiere navale fondato nel 1854 dall'omonimo Pietro Baglietto;

10 Ingegnere, pioniere della nautica mondiale e proprietario della società di costruzione dei famosi motoscafi di lusso che porta il suo cognome, morto a 95 anni nel 2017;

11 Soccol. A. "Nautica italiana: l'epopea storica". Risorsa web reperibile all'indirizzo: www.altomareblu.com;

12 Costruita ad Anzio nel 1961;

13 Renato Sonny Levi, ingegnere aeronautico, responsabile dell'Ufficio Progetti del cantiere AFKO del padre che produceva differenti tipi di imbarcazioni da diporto, a vela e a motore, da lavoro e da pattugliamento, per vari paesi dell'Estremo Oriente;

14 Cantiere navale ad oggi specializzato nella costruzione di imbarcazioni in vetroresina esclusivamente ad uso professionale, nato nel 1939 con sede a Napoli;



Fig.1. “A sparanziella” – Fonte: Altomareblu.

1.1.1 Iconici cantieri italiani: una breve storia di eccellenza nautica

L'Italia detiene il primato mondiale come culla di costruzione per questo tipo di imbarcazioni uniche. Nel nostro paese sono sorti cantieri tra i più antichi e rinomati, ognuno con una storia che ha contribuito alla crescita e allo sviluppo della tradizione nautica italiana. Segue un rapido viaggio della storia di alcuni di questi iconici cantieri.

Benetti, che detiene il record tra i più antichi costruttori di yacht a motore di lusso, celebra l'eccellenza italiana nel mondo. Fondato nel 1873 da Lorenzo Benetti, il Cantiere si dedica inizialmente alla costruzione di imbarcazioni in legno, in seguito, dopo la Seconda Guerra Mondiale, si cimenta in quella che è la produzione di imbarcazioni da diporto in acciaio per poi specializzarsi, a partire dagli anni Sessanta, nella costruzione dei primi yacht di lusso di grandi dimensioni. Nel 1985 il cantiere è stato acquistato da Azimut spa, diventando una realtà moderna e tecnologicamente avanzata oggi conosciuta a livello internazionale¹⁵.

¹⁵ Campolongo M., (2019) “I cantieri nautici che hanno fatto la storia delle barche italiane”.
Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.elledecor.com/>;

Benetti diventa il più antico costruttore italiano di yacht a motore e un'icona dello stile senza tempo e dell'eccellenza costruttiva, rinomata in tutto il mondo. Ogni barca è unica e costruita attorno alle esigenze e ai desideri del proprietario.

Benetti progetta, costruisce e commercializza tre linee di prodotto: yacht "Class" in composito da 30 a 42 metri, yacht "Custom" in acciaio e alluminio da 45 a 90 metri e "Giga" per yacht oltre i 90 metri di lunghezza.

L'azienda impiega circa 1000 specialisti altamente qualificati presso le sue sedi produttive, la sede centrale di Livorno e quella di Viareggio¹⁶.

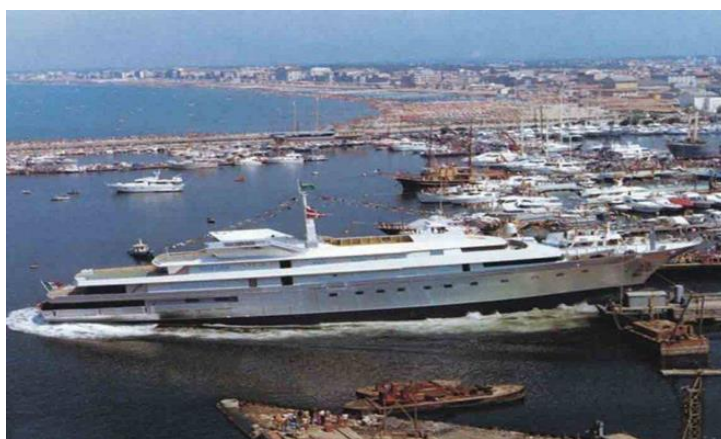


Fig. 2. Il momento del varo del Nabila¹⁷ a Viareggio nel 1979 – Fonte: AutoMotoriNews.

È recentissima la notizia secondo cui il Nabila è ripartito. A fine giugno di quest'anno, infatti, T. Marotti ha completato i lavori di refit sul Kingdom 5KR, conosciuto anche come l'ex Nabila. I lavori di refit sono stati attentamente divisi in tre fasi: la prima è stata eseguita in modalità di galleggiamento presso Molo Giano, la seconda presso il Bacino 1 e la terza ancora una volta in galleggiamento presso Molo Giano; tutte queste fasi sono state condotte nell'ambito delle strutture dell'Ente Bacini. Gli interventi sostanziali che sono stati effettuati includono una serie di miglioramenti, come

¹⁶ Sito ufficiale Azimut Benetti - <https://azimutyachts.com/it/>;

¹⁷ Nabila, yacht di 86 metri firmato Benetti, varato nel 1979 per il miliardario saudita Khash;

l'installazione di un nuovo sistema di trattamento delle acque di zavorra e una serie di attività di manutenzione sugli alternatori eseguite a terra sia nella prima che nella terza fase del progetto. Inoltre, sono stati eseguiti diversi lavori standard e interventi di meccanica sulle eliche di propulsione e direzionali, sui timoni e sugli assi¹⁸.



Fig. 3. La foto sopra riportata risale all'agosto 2023, mostra l'ex Nabila nel porto di Sanremo; Fonte: Superyacht times.

Nabilia non rappresenta un caso isolato; è altrettanto recente la notizia secondo cui un'altra imbarcazione di Benetti ha da poco ripreso vita. Parliamo del Benetti "Sounion II", un prestigioso superyacht di 32 metri varato nel lontano 1969, che ha subito un significativo processo di refitting nel 2023, in Campania. Questo restauro, durato sette mesi, ha permesso all'imbarcazione di rinascere con un nuovo aspetto e una serie di miglioramenti straordinari. Oltre a una serie di interventi estetici e tecnici, il refit ha incluso, su richiesta dell'armatore, significative riconfigurazioni del layout interno del Sounion II. Queste modifiche hanno dato vita a un nuovo salone sul ponte principale ottimizzato per una pianta aperta, uno studio dedicato e persino un cinema all'aperto

18 Pozzo F., (2023), "Rinasce l'ex Nabila, il Benetti che entrò nella storia con Khash", Risorsa web reperibile all'indirizzo:
https://www.lastampa.it/mare/2023/06/21/news/rinasce_lex_nabila_il_benetti_che_entro_nella_storia_con_khashoggi-12870903/;

montato sul sundeck, contribuendo a rendere questo superyacht un esempio emblematico delle potenzialità del refitting nell'industria navale di lusso¹⁹.



Fig. 4. Sounion II; Fonte: Super Yacht 24.

I cantieri navali Sanlorenzo vengono fondati a Limite, sull'Arno, nel 1958 per opera di due pionieri: Gianfranco Cecchi e Giuliano Pacchia, per poi trasferirsi quattordici anni dopo, per volontà di Giovanni Jannetti, che nello stesso anno acquisì la società, a Viareggio. I cantieri navali Sanlorenzo rappresentano la “boutique” della nautica grazie ad una produzione limitata di pochi yacht all'anno, progettati e costruiti secondo le richieste, lo stile e i desideri di ogni singolo armatore²⁰. La filosofia di Sanlorenzo rimane incentrata sulla customizzazione e sulla qualità.

Dal 1958 i cantieri Sanlorenzo producono motoryacht di lusso, frutto di una combinazione di artigianato, design e tecnologie avanzate, realizzate su misura in base alle specifiche richieste del proprietario.

Sotto la direzione del Sig. Massimo Perotti, Presidente e Amministratore Delegato di Sanlorenzo, il cantiere ha vissuto un periodo di straordinaria crescita, implementando

¹⁹ Redazione SuperYacht., (2023), “La nuova vita di Sounion II, un Benetti 32 metri del 1969 refittato in Campania”. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.superyacht24.it/2023/08/21/la-nuova-vita-di-sounion-ii-un-benetti-32-metri-del-1969-refittato-in-campania/>;

²⁰ Sito ufficiale San Lorenzo - www.sanlorenzoyacht.com;

con successo numerosi concetti completamente inediti che hanno profondamente cambiato il mondo dello yachting.

Questo approccio unico e innovativo ha portato l'azienda a collaborare con il mondo del design e dell'arte: è partner globale di Art Basel per gli eventi annuali a Hong Kong, a Basilea e a Miami Beach e, dal 2020, è diventata Patron Istituzionale della Peggy Guggenheim collection. In questo percorso incrociato Sanlorenzo ha creato Sanlorenzo Arts, un canale attivo e interattivo per progetti legati a questi due mondi. Nel 2022 Sanlorenzo è il principale sponsor del Padiglione Italiano alla 59esima Mostra Internazionale d'Arte a Venezia²¹.



Fig. 5. San Lorenzo SL57, fabbricato nel 1990, ad oggi fuori produzione – Fonte: INautia.

Perini Navi venne fondata a Viareggio nel 1983 da Fabio Perini, visionario creatore del primo prototipo di grande imbarcazione a vela con spazi interni generosi, progettata per essere gestita da un equipaggio estremamente ridotto. La sua audace visione ha dato vita alla più grande flotta al mondo di cruisers oceanici di prestigio. Nel corso degli anni, l'azienda ha ampliato la sua gamma, acquisendo il rinomato cantiere Picchiotti, noto per la costruzione di lussuosi yacht a motore²².

²¹ Ibidem;

²² Sito ufficiale Perini navi - <https://www.perininavi.it/it/>;

Nel dicembre del 2022, The Italian Sea Group S.p.A. ("TISG"), una società di fama globale nel settore della nautica di lusso con i prestigiosi marchi Admiral e Tecnomar, ha ufficializzato l'acquisizione di Perini Navi S.p.A. Questa transazione è stata conclusa per un valore totale di 80 milioni di euro.

L'acquisizione include il patrimonio mobiliare e immobiliare dei cantieri navali situati a Viareggio e La Spezia, oltre al patrimonio immobiliare di Pisa²³.



Fig. 6. Maltese Falcon, progettato da Perini Navi, rappresenta uno dei più grandi yacht a vela al mondo – Fonte: Sito Ufficiale Perini Navi.

Indubbiamente il “*prodotto*” nautico delle nostre industrie è il vero elemento di eccellenza, ma è tuttavia doveroso osservare che questa leadership cantieristica è, nei fatti, frutto di un “gioco di squadra” i cui elementi vanno a comporre il prodotto: dagli “*exterior*”²⁴ capaci di proporre linee estetiche di altissimo livello, agli “*interior*”²⁵ che si

²³ Sito ufficiale The Italian Sea Group - <https://theitalianseagroup.com/it/>;

²⁴ Con “*exterior*” intendiamo i designer che si occupano della progettazione e dello sviluppo degli spazi esterni;

²⁵ Con “*interior*” intendiamo i designer che si occupano della progettazione e dello sviluppo degli spazi interni;

caratterizzano con genialità nelle soluzioni interne, fino ai progettisti esperti di ingegneria e architettura navale per le soluzioni innovative di materiali e propulsione²⁶.

Negli anni 2000, si è sviluppata l'idea di trasformare gli interni degli yacht in ambienti caldi e accoglienti, che ricordassero molto le residenze dei loro armatori. Questo concetto ha avvicinato il mondo della nautica a quello dell'interior design, portando così a bordo delle imbarcazioni di lusso arredi realizzati dalle più rinomate aziende del made in Italy.

Cantieri che, tra i primi, hanno dato il via al sodalizio tra barche e interni di design sono Sanlorenzo e Azimut Benetti: *“Siamo stati pionieri, sottolinea Giovanna Vitelli, alla guida di Azimut Benetti, nell'avviare collaborazioni con architetti e designer provenienti da altri settori, nella convinzione che la contaminazione tra esperienze diverse sia un valore”*.²⁷

1.2 L'industria nautica

Il settore nautico si distingue dal settore navale per il fatto che, mentre il secondo fa riferimento al grande quadro dei manager, dell'industria marittima di trasporto e quindi all'utilizzo di navi o imbarcazioni per fini commerciali, il primo si riferisce principalmente alla nautica da diporto, ovvero alla creazione di barche ed imbarcazioni senza fini commerciali²⁸.

26 Produzione Nautica CNA., (2019) “Dinamiche e prospettive di mercato della filiera nautica da diporto”. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.cnafe.it/2019/05/15/dinamiche-e-prospettive-di-mercato-della-filiera-nautica-del-diporto-rapporto-2019/>;

27 De Forcade R., (2023), “Gli yacht diventano ville galleggianti con interni di design”. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.ilsole24ore.com/art/gli-yacht-diventano-ville-galleggianti-interni-design-AEqmbq7C>;

28 In realtà, come già fatto presente nei paragrafi precedenti, per navigazione da diporto si intende anche l'attività di carattere commerciale che venga posta in essere mediante mezzi per la navigazione da diporto. L'uso commerciale dei mezzi per la navigazione da diporto si determina quando un'unità da diporto è impiegata per fini di lucro da parte di persone fisiche o giuridiche che ne abbiano la proprietà, ma viene pur sempre utilizzata da persone fisiche che ne abbiano il possesso o la detenzione per una navigazione in acque marittime o interne a scopi sportivi o ricreativi. In particolare, l'uso commerciale dei mezzi per la navigazione da diporto si verifica quando gli stessi sono utilizzati: come oggetto di contratti di locazione o di noleggio, per l'insegnamento professionale della navigazione da diporto, come unità appoggio utilizzate da centri di immersione e di addestramento subacqueo per i praticanti immersioni subacquee a scopo sportivo o ricreativo;

In altre parole, il settore navale riguarda le attività legate al trasporto marittimo, alla logistica, al commercio e alle operazioni di grande scala coinvolgenti navi e imbarcazioni per il movimento di merci o persone. È un comparto di fondamentale importanza nell'economia globale e ha un focus commerciale esplicito.

D'altro canto, il settore nautico si concentra sulle attività legate alla nautica da diporto, comprendendo la progettazione, la costruzione e la vendita di barche destinate ad un uso sportivo – ricreativo. Questo settore non è orientato al profitto commerciale diretto, ma piuttosto all'eccellenza artigianale, all'innovazione tecnologica e al design estetico, soddisfacendo le passioni dei diportisti e degli appassionati del mare.

1.2.1 La nautica in Italia

L'Italia è leader mondiale nel settore nautico: secondo produttore/esportatore di unità da diporto, con un primato incontrastato nel comparto dei superyacht²⁹, delle grandi unità pneumatiche e degli accessori.

Sul piano nazionale, l'industria nautica rientra tra i primi dieci settori del made in Italy con maggiore surplus commerciale³⁰.

Secondo i dati pubblicati da InfoCamere, aggiornati al 3 settembre 2021 in Italia sono 41.213 le imprese che fanno rete, impegnate in 7310 contratti di rete³¹ (di cui 1080 con soggettività giuridica e 6230 privi di autonoma soggettività). La filiera nautica rappresenta circa il 2% del totale di imprese in rete a livello nazionale.

29 Unità > 24 metri;

30 La Nautica in cifre., (2021) “Le imprese della filiera nautica in rete”. Risorsa web reperibile all'indirizzo: https://www.retimpresa.it/wp-content/uploads/zf_documents/1632410869Focus_21_digital_rev01.pdf;

31 Il contratto di rete è un modello di organizzazione e gestione delle attività economiche ormai consolidato, dopo oltre undici anni di esperienza, basato sulla collaborazione tra imprenditori orientata al raggiungimento di obiettivi ben definiti in un arco temporale determinato, mediante la condivisione di competenze, risorse, personale e mezzi. Pertanto, questo strumento può essere utile a valorizzare le potenzialità e la competitività delle diverse componenti che fanno parte della filiera nautica, specie nelle fasi intermedie della catena del valore (es. subfornitura) o in quelle connesse alle attività di commercializzazione e di service, preservando il mainstream del settore e spingendo gli imprenditori a organizzarsi per sfruttare appieno il valore aggiunto di far parte di una filiera completa, altamente qualificata e unica nel suo genere, che ha una naturale propensione a competere a livelli internazionali;

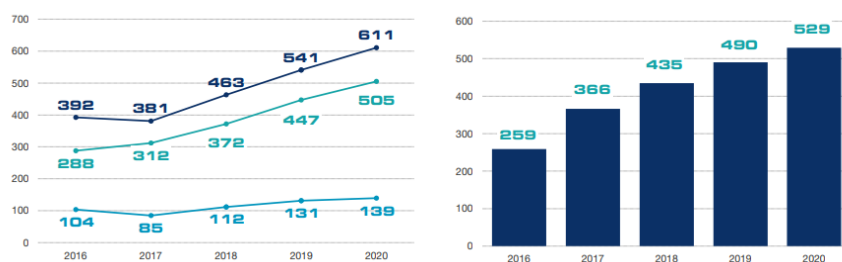


Fig. 7. Trend delle imprese in rete della filiera distinte tra reti – contratto e reti soggetto³² (sx) e contratti di rete che le coinvolgono (dx); Fonte: RED – Reti e Dati, piattaforma di Open Data di RetImpresa su dati InfoCamere³³.

	imprese in rete	contratti di rete
reti-contratto	532	500
reti-soggetto	123	72
entrambe le tipologie	32	
Totale	687	572

34

Fig. 8. Sintesi dei principali dati della filiera nautica in rete; Fonte: RED - Reti e Dati, piattaforma di Open Data di RetImpresa su dati InfoCamere.

Le imprese della filiera nautica suddette possono identificarsi in cinque diversi macro – ambiti:

- Produzione cantieristica e nautica;
- Servizi di manutenzione/riparazione/refit³⁵;
- Manifattura/subfornitura;
- Turismo nautico;
- Commercio.

32 Contratto tra imprese, dotato obbligatoriamente di un fondo patrimoniale e di organo comune, acquista personalità giuridica autonoma con l'iscrizione alla Sezione ordinaria del Registro Imprese presso cui è stabilita la sua sede;

33 Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.retimpresa.it/red-reti-e-dati/>;

34 Fare una rete di imprese significa stipulare un accordo di collaborazione tra imprese con un contratto di rete. È un modello di business alternativo che lascia anche autonomia soggettiva a ciascuna impresa della rete;

35 Il refitting di un'imbarcazione comprende tantissime attività che vanno da una piccola riparazione fino al rinnovo dell'intera imbarcazione;

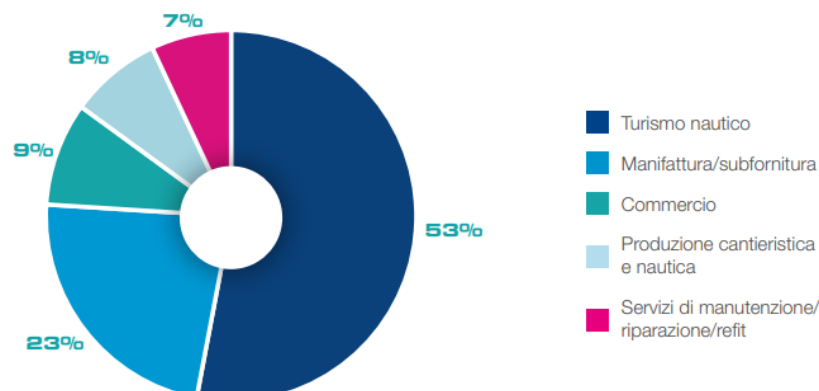


Fig. 9. I macro - ambiti di attività delle imprese della filiera nautica in rete; Fonte: RED - Reti e Dati, piattaforma di Open Data di RetImpresa su dati InfoCamere.

Il grafico sopra riportato mostra l'incidenza, in valori percentuali, di ogni singolo macro - ambito. I risultati dell'indagine *"Le imprese della filiera nautica in Rete"*³⁶ mostrano che sono 370 le imprese che svolgono attività connesse al turismo nautico (charter, noleggio, rimessaggio e altri servizi), 157 imprese operano invece nella manifattura/subfornitura. Seguono le imprese del commercio (57), quelle impegnate in servizi di manutenzione/riparazione/refit (53) e le imprese della produzione cantieristica (47)³⁷.

Dall'analisi della struttura produttiva e dei dati economico – finanziari risulta, come riportato dall'indagine suddetta, che le imprese della filiera nautica in rete contano, in totale, 33.321 addetti, ovvero il 2,4 % del totale di addetti di imprese retiste in Italia e circa il 18,2 % degli addetti totali che attiva la filiera nautica in Italia³⁸ e che le stesse abbiano un valore della produzione complessivo pari a 7.207.739.724 euro.

36 L'Indagine *"Le imprese della filiera nautica in Rete"* è stata realizzata da RetImpresa – Agenzia confederale per le aggregazioni e le reti di imprese in collaborazione con Confindustria Nautica, in occasione del 61° Salone Nautico;

37 Quest'ultimo comparto, che rappresenta la componente core della filiera, è rappresentato in rete da imprese impegnate nella costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive (n. 21 imprese) e in cantieri navali (n.26 imprese);

38 I dati sul totale degli addetti sono di fonte INPS al 31/12/2020;

Come emerso dall’evento di presentazione dello studio “*The state of the arte of the global yachting market*”³⁹, l’industria nautica si conferma solida e in costante crescita. “*La nautica da diporto dimostra resilienza, una grande propensione all’export e ottime potenzialità di diffusione sui mercati*”⁴⁰.

Le previsioni dell’intero settore indicano una stima di crescita di quasi un miliardo di euro sul 2021 e di oltre 2,3 miliardi sul 2020⁴¹.



Fig. 10. Industria italiana della nautica – stime dell’andamento del fatturato globale 2000- 2022; Fonte: *Confindustria Nautica* ⁴².

1.3 Fonti normative

“È nautica da diporto quella effettuata a scopi sportivi o ricreativi dai quali esuli il fine di lucro”⁴³.

Con il termine “*navigazione da diporto*” ci si riferisce ad un’attività nautica svolta in acque marittime o interne, per scopi sportivi o ricreativi e senza fine di lucro, che si

39 Studio realizzato da Deloitte per Confindustria Nautica, presentato lunedì 3 aprile 2023 presso Palazzo Mezzanotte sede della Borsa Italiana a Milano;

40 Risorsa web reperibile all’indirizzo: www.mondobarcamarket.it;

41 La Nautica in Cifre Monitor., (2023), “Trend di mercato 2022/2023”.

42 Confindustria Nautica è l’Associazione di settore aderente a Confindustria che dal 1967 ha la rappresentanza istituzionale di tutta la filiera della nautica dalla cantieristica alla componentistica, dai servizi fino al turismo. Opera a livello istituzionale come soggetto di confronto con le forze politiche, sociali e di governo per la crescita del settore nautico, anche attraverso la proposta legislativa, la raccolta e la diffusione dei dati di settore, la promozione della cultura del mare e lo sviluppo del turismo nautico;

43 Ai sensi dell’Art.1. della LEGGE 11 febbraio 1971, n. 50;

distingue dalla navigazione commerciale per la mancanza del fine produttivo e della professionalità⁴⁴. La nautica da diporto rientra, al pari di altre attività, quali ad esempio la pesca, nelle c.d. “*navigazioni speciali*”.

Fino agli albori della seconda metà del 900, ed in particolare fino al 1971, la nautica da diporto ha sempre trovato regolamentazione, in via esclusiva, nel Codice della Navigazione⁴⁵, nei regolamenti e nelle leggi speciali. Ha ottenuto una fisionomia giuridica originale e soprattutto autonoma solo con l’entrata in vigore della L. 11 febbraio 1971, N.50, tale legge è stata definita come “*Piccolo Codice della Nautica da Diporto*”.

Una volta emanata la legge si sarebbe potuto pensare ad un periodo di calma e tranquilla prassi applicativa: non fu così. Già nel 1976 suddetta legge presentava diverse e rilevanti modifiche rispetto al disegno originale. Dopo oltre trent’anni di modifiche ed integrazioni, è stata abrogata e sostituita dal Codice della nautica⁴⁶.

Nel processo di emanazione del Codice della nautica, l’obiettivo principale era quello di coordinare e armonizzare tutte le normative, nazionali e comunitarie, mantenendo però integro e centrale il legame con il Codice della navigazione esistente. La necessità di un approccio coordinato è emersa dalla complessità del settore della nautica da diporto che coinvolge una vasta gamma di aspetti, tra cui la sicurezza marittima, la gestione delle acque, le responsabilità, le questioni ambientali e molto altro. L’armonizzazione delle normative nazionali e comunitarie ha permesso di stabilire una base giuridica solida e coerente per tutta la materia, riducendo la confusione derivante da norme disparate e talvolta contraddittorie. Il mantenimento del legame con il Codice della navigazione sottolinea, inoltre, l’importanza di considerare la nautica da diporto

44 Franceschelli V., – Morandi F., (2019), “Manuale di diritto del turismo”, G. Giappichelli Editore;

45 Codice della navigazione approvato con Regio Decreto 30 marzo 1942, n.32;

46 Il codice della nautica da diporto è entrato in vigore dal 15 settembre 2005 con D. L.vo del 18 luglio 2005, n.171, aggiornato sulla base delle disposizioni del D. L.vo 11 gennaio 2016, n.5.

Il Codice della nautica da diporto è costituito da sei titoli per un totale di sessantasette articoli complessivi:

Titolo I: Regime della navigazione da diporto,

Titolo II: Regime amministrativo delle unità da diporto,

Titolo III: Disposizioni speciali sui contratti di utilizzazione delle unità da diporto e sulla mediazione,

Titolo IV: Educazione marinaresca,

Titolo V: Norme sanzionatorie,

Titolo VI: Disposizioni complementari, transitorie e finali;

all'interno di un contesto più ampio che include anche le attività di navigazione commerciale e le norme generali relative alla navigazione.

Alla luce di quanto detto, la navigazione da diporto trova disciplina in un codice ad essa specificamente dedicato, denominato appunto “*Codice della nautica da diporto*” e nel relativo regolamento⁴⁷.

Per quanto non espressamente previsto dal Codice della nautica da diporto, si applicano, in materia di navigazione da diporto, le leggi, i regolamenti e gli usi di riferimento oppure, laddove vi siano delle mancanze, le disposizioni del Codice della navigazione.

1.3.1 Definizione e classificazione delle unità da diporto

Il Codice definisce le unità da diporto come “*costruzioni, di qualunque tipo e con qualsiasi propulsione, destinate alla navigazione da diporto*”. Dette unità si possono classificare in base a quattro parametri: il tipo di propulsione, la lunghezza⁴⁸, la stazza e la destinazione d'uso.

In base al primo parametro, si possono avere:

- Unità a remi;
- Unità a motore;
- Unità a vela;
- Unità a propulsione mista.

In base al parametro della lunghezza dello scafo, le unità da diporto si classificano nel seguente modo:

- Nave da diporto: lunghezza superiore ai 24 metri;
- Imbarcazione da diporto: lunghezza superiore ai 10 metri e fino a 24 metri;

47 Emanato con Decreto del Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti 29 luglio 2008, n.146;

48 Secondo la norma UNI EN ISO 8666, richiamata dall' Art. 3 del Codice della nautica da diporto, la lunghezza dello scafo deve essere misurata con un piano che attraversa la parte più prodiera e l'altro la parte più poppiera dell'unità;

- Natante da diporto: lunghezza fino ai 10 metri⁴⁹.

In base al parametro della stazza, le navi da diporto si distinguono in:

- Nave da diporto maggiore, che ha stazza lorda superiore a 600 t.s.l⁵⁰;
- Nave da diporto minore, che ha stazza lorda fino a 600 t.s.l;
- Nave da diporto minore storica, che ha stazza lorda fino a 100 t.s.l e data di costruzione anteriore al 1/1/1967.

In base alla destinazione d'uso, infine, possiamo avere:

- Unità da diporto,
- Unità da diporto utilizzate a fini commerciali – commercial yacht e superyacht⁵¹.

Le unità da diporto disciplinate all'Art. 3 del Codice della nautica da diporto sono quindi: commercial yachts, navi da diporto maggiore, navi da diporto minore, navi da diporto minore storico, imbarcazioni da diporto, natanti da diporto e moto d'acqua.

1.3.2 Requisiti e procedure per l'ammissione alla navigabilità

Ad oggi, in seguito alla scomparsa dei registri cartacei, le navi e le imbarcazioni da diporto devono necessariamente essere iscritte nell'Archivio telematico centrale delle unità da diporto (ATCN⁵²).

La licenza di navigazione è rilasciata dallo sportello telematico del diportista (STED⁵³), quest'ultimo provvede ai necessari aggiornamenti, rinnova e convalida il

49 Sono natanti, inoltre, tutte le unità da diporto a remi e rientrano in suddetta categoria anche le moto d'acqua;

50 Tonnellata di Stazza Lorda, unità di misura della stazza di una nave;

51 Raiola A., in "Manuale di diritto della navigazione da diporto – il regime giuridico delle unità da diporto e la disciplina dei pubblici registri navali", Pacini giuridica;

52 L' Archivio telematico centrale è una banca dati centralizzata contenente i dati tecnici e giuridici inerenti alle unità da diporto immatricolate;

53 Gli sportelli telematici del diportista sono attivati presso tutte le Capitanerie di porto, gli Uffici motorizzazione civile, nonché presso quegli studi di consulenza per la circolazione dei mezzi di trasporto, di cui alla legge n.264/1991, e quei raccomandatari marittimi, di cui alla legge n. 135/1977, abilitati dall'UCON, ufficio di conservatoria centrale delle unità da diporto;

certificato di sicurezza e il certificato di idoneità al noleggio e si occupa delle procedure necessarie all'autorizzazione alla navigazione temporanea e al rilascio della nuova licenza provvisoria. Sono esclusi da questa registrazione obbligatoria i natanti che, tuttavia, possono accedervi facoltativamente.

Per poter essere ammesse alla navigazione le navi e le imbarcazioni (ma non anche i natanti) devono ottenere la licenza di navigazione e il certificato di sicurezza sullo stato di navigabilità. Per quanto concerne i natanti la navigazione è ammessa secondo i limiti stabiliti dalla categoria di appartenenza: 6 o 12 miglia a seconda di quanto previsto dal certificato di omologazione⁵⁴.

Le unità da diporto possono essere utilizzate per fini privati o commerciali ma in entrambi i casi, per essere definite tali, il loro utilizzo deve rispondere a scopi sportivi o ricreativi.

L'uso privato dei mezzi per la navigazione da diporto si determina quando un'unità da diporto è utilizzata direttamente da persone fisiche che ne abbiano la disponibilità per una navigazione in acque marittime o interne a scopi sportivi o ricreativi e senza fine di lucro⁵⁵.

1.3.3 L'uso commerciale delle unità da diporto

Il Codice della nautica da diporto nel 2005 ha riconosciuto pienamente e giuridicamente l'uso commerciale delle unità da diporto: fino al 2005, la qualificazione della navigazione da diporto come quella effettuata a scopi sportivi o ricreativi senza fini di lucro, aveva impedito il riconoscimento a pieno titolo dell'uso commerciale delle unità da diporto, vale a dire che locazione e noleggio erano legittimi⁵⁶ e perciò praticati, ma costituivano pur sempre eccezioni alla regola.

L'uso commerciale di un'unità da diporto si verifica quando l'unità è di proprietà di persone fisiche o giuridiche ma viene utilizzata da altre persone (consumatori finali) a

⁵⁴ Franceschelli V., Morandi F., "Manuale di diritto del turismo", G. Giappichelli Editore, 2019;

⁵⁵ Guida nautica e fisco – IV edizione;

⁵⁶ In quanto sono stati introdotti con l'articolo 15 della legge n. 171/1989;

pagamento o a scopo di lucro per scopi di navigazione sportiva o ricreativa. Questo tipo di utilizzo commerciale può includere:

- Contratti di locazione o di noleggio;
- Per l'insegnamento professionale della navigazione da diporto;
- Come unità di appoggio utilizzate da centri di immersione e di addestramento subacqueo per i praticanti immersioni subacquee a scopo sportivo o ricreativo⁵⁷.

In caso di utilizzazione per attività commerciali è fatto divieto l'impiego delle unità per attività diverse ed ulteriori.

L'utilizzazione a fini commerciali delle imbarcazioni e delle navi da diporto deve essere annotata nell'archivio telematico centrale delle unità da diporto con l'indicazione delle attività svolte e dei proprietari o armatori delle unità con gli estremi della loro iscrizione nel registro delle imprese. Gli estremi dell'annotazione sono riportati anche sulla licenza di navigazione.

Il d.lgs. 3 novembre 2017, n. 229 introduce una disciplina minima anche per l'attività commerciale svolta dai natanti (in precedenza rimessa agli uffici locali delle Capitanerie di porto). In particolare, si prevede l'obbligo del possesso della patente nautica per le unità a noleggio che, tuttavia, in caso di locazione, potrà essere sostituita dalla fornitura, per iscritto, di istruzioni essenziali per il comando dell'unità al conduttore privo di patente⁵⁸.

⁵⁷ Guida nautica e fisco – IV edizione;

⁵⁸ Franceschelli V., – Morandi F., “Manuale di diritto del turismo”, G. Giappichelli Editore, 2019;

CAPITOLO II - Lo yachting

2.1 Il prodotto

Rientrano nell'ambito di competenza della nautica da diporto le imbarcazioni comunemente conosciute come "yacht". A partire dalla fine del XIX secolo, questa categoria di imbarcazioni ha subito significativi sviluppi che hanno reso indispensabile l'adozione di parametri normativi standardizzati.

Sebbene non esista una definizione asservata che stabilisca una lunghezza minima al di sotto della quale un'unità da diporto non può essere considerata uno yacht, *YachtWorld*⁵⁹ stabilisce che la dimensione minima affinché un'imbarcazione possa essere classificata come yacht è di 10 metri.

In ogni caso, è importante sottolineare che la definizione di yacht può variare in base al contesto normativo e alla percezione comune, ma generalmente si fa riferimento a imbarcazioni di notevoli dimensioni e con un alto livello di lusso e comfort.

2.1.1 Classificazione delle imbarcazioni da diporto: i criteri applicati agli yacht

Il principale criterio di differenziazione degli yacht è la lunghezza, e in base a questo parametro possiamo distinguere queste unità in 4 categorie: *i megayacht* con una lunghezza superiore ai 50 metri, *i superyacht* con una lunghezza di oltre 30 metri, *gli yacht a motore di lusso* con una lunghezza di circa 24 metri ed infine vi sono *i sports cruisers* e *i flybridge cruisers* che presentando tendenzialmente una lunghezza inferiore ai 18 metri.

Il record di yacht più lungo del mondo appartiene, ad oggi, al super yacht Azzam⁶⁰: in testa alla classifica come yacht da diporto più grande di sempre resiste da ormai svariati

59 YachtWorld.com rappresenta oggi il sito di nautica più visitato al mondo. Con oltre 116.000 barche in tutto il mondo offerte da oltre 2400 società di brokeraggio e 10.000 broker individuali in 143 paesi, riceve 2,6 milioni di visite ogni mese da parte di appassionati di nautica. Non è solamente un portale pubblicitario, YachtWorld infatti fornisce ai broker, ai dealer e ai cantieri tutta una serie di strumenti di marketing e di gestione aziendale, offrendovi così la soluzione internet più efficiente e conveniente presente oggi sul mercato;

60 Risorsa web reperibile all'indirizzo: [Www.yachtworld.it](http://www.yachtworld.it);

anni Azzam, il gigante di 180 metri della famiglia reale di Abu Dhabi, il costruttore è il cantiere tedesco Lurssen⁶¹ (“re di lusso”) che detiene ben 5 superyacht⁶² tra i dieci più grandi al mondo⁶³.



Fig. 11. L'immagine in figura mostra una visione dall'alto dello yacht più lungo al mondo, Azzam – *Fonte: Daily Nautica.*



Fig.12. Il grafico in figura mostra quella che è la percentuale di yacht in Italia in base alle dimensioni degli stessi – *Fonte: E. Musso 2022 – 2023.*

61 Lurssen detiene 5 superyacht tra i 10 più grandi del mondo: Azzam di 180 metri, Blue di 158 metri, Dilbar di 156 metri, Al Said di 155 metri ed infine A + di 147 metri;

62 Lurssen detiene 5 superyacht tra i 10 più grandi del mondo: Azzam di 180 metri, Blue di 158 metri, Dilbar di 156 metri, Al Said di 155 metri ed infine A + di 147 metri;

63 Risorsa web reperibile all'indirizzo: www.barcheamotore.com;

Gli yacht, in base alle condizioni acquatiche e al vento che possono sopportare, possono essere suddivisi in quattro distinte classi denominate A – B – C – D:

- Gli yacht di ‘Classe A’ sono quelli che possono sopportare venti fino a 70-80 chilometri orari e onde di circa 4 metri in mare aperto. Questi tipi di yacht d’alto mare sono costruiti per essere autosufficienti in mari ostili con venti che superano la forza otto sulla scala di Beaufort⁶⁴, e comprendono yacht per la pesca sportiva, yacht a motore, grandi incrociatori e megayacht;
- Gli yacht di ‘Classe B’ sono spesso chiamati ‘navi d’altura’ e sono costruiti per navigare nelle acque entro i 320 chilometri dalla costa;
- Gli yacht di ‘Classe C’⁶⁵ sono imbarcazioni costruite per la navigazione sotto costa, compresi i corsi d’acqua come laghi, fiumi e baie, e in genere sono in grado di gestire onde tra 1 e 1,5 metri prima di iniziare ad avere problemi;
- Gli yacht di ‘Classe D’ sono in grado di gestire in sicurezza venti di 20-25 Km/h e onde di mezzo metro o meno in corsi d’acqua riparati⁶⁶

Per quanto attiene al sistema di propulsione, gli yacht possono essere dotati di propulsione a vela (con o senza motore ausiliario), a motore, o mista.

Gli yacht a vela sono alimentati dalla forza del vento sulle vele, sono dotati di alberi, vele e un sistema di controllo delle vele che permette loro di sfruttare l’energia eolica per avanzare.

È recente la notizia secondo cui, ad oggi, il più grande yacht a vela del mondo, per una lunghezza di 127 metri, è Koru. Lo yacht, commissionato dal fondatore di Amazon, Jeff Bezos, rappresenta altresì il superyacht di dimensioni maggiori mai costruito nei Paesi Bassi.

⁶⁴ La scala Beaufort è una misura empirica della forza del vento, basata sull’osservazione degli effetti del vento sul mare. La scala prende il nome dall’ammiraglio inglese Francis Beaufort (1774-1857), addetto al servizio idrografico britannico, che nel 1805 propose un metodo per la classificazione del vento in 13 gradi. Dal 1° gennaio 1949 questo sistema di valutazione ha validità internazionale;

⁶⁵ Qualsiasi barca al di sotto della Classe B viene indicata come imbarcazione, da cui la differenza;

⁶⁶ Risorsa web reperibile all’indirizzo: Www.YachtWorld.com;



Fig. 13. L'immagine in figura mostra Koru, lo yacht a vela, consegnato nel 2023, più grande al mondo – Fonte: Boat International - The global authority in superyachting.

Gli yacht a motore, come suggerisce il nome, utilizzano invece un motore a propulsione. Sono dotati di motori marini che possono essere alimentati a diesel o a benzina. Gli yacht a motore generalmente offrono una maggior velocità e autonomia rispetto ai precedenti, sono inoltre tendenzialmente più grandi e offrono maggiori possibilità in termini di servizi e comfort.

Tra questi due estremi possiamo altresì collocare i c.d. “*yacht misti*”, imbarcazioni che combinano al loro interno il sistema di propulsione a vela con quello a motore offrendo maggior flessibilità e versatilità in termini di propulsione: nel caso in cui vi sia vento favorevole, l'energia del vento può essere utilizzata come principale metodo di propulsione consentendo una navigazione più ecologica e silenziosa.

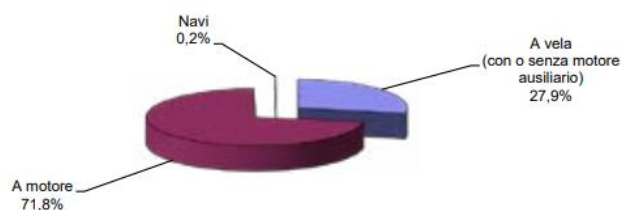


Fig. 14. Il grafico mostra la suddivisione tipologica della consistenza delle unità da diporto iscritte al 31/12/2021 – Fonte: Ministero delle infrastrutture e della Mobilità sostenibile, Capitaneria di porto⁶⁷.

Tipo di unità da diporto	Fino a 10,00 metri	Da 10,01 a 12,00 m	Da 12,01 a 18,00 m	Da 18,01 a 24,00 m	Oltre 24,00 m	Totale
A vela (con o senza motore ausiliario)	1.966	8.630	7.429	1.314		19.339
A motore	22.818	12.469	12.207	2.206		49.700
Navi					172	172
Totale	24.784	21.099	19.636	3.520	172	69.211

Fig. 15. La tavola in figura mostra la consistenza, al 31/12/2021, del naviglio da diporto iscritto negli uffici marittimi periferici per classi di lunghezza⁶⁸ – Fonte: Ministero delle infrastrutture e della Mobilità sostenibile, Capitaneria di porto.

2.1.2 Il processo di costruzione di uno yacht

Il mercato della nautica da diporto ha subito una notevole crescita a partire dagli anni '60 del secolo scorso quando iniziò diffondersi la pratica del navigare per diletto. Questo aumento significativo nella domanda di imbarcazioni ha inevitabilmente determinato profonde trasformazioni nelle modalità di costruzione. Inizialmente, la crescente richiesta di natanti ha colto l'industria e gli artigiani di sorpresa, rendendo

⁶⁷ Per quanto riguarda la suddivisione percentuale tra naviglio immatricolato a vela e a motore, i dati riportati nel grafico mostrano un andamento piuttosto costante: al 31/12/2020 le unità da diporto a motore erano pari al 72,7 % e quelle a vela al 27,1 %;

⁶⁸ Nelle caselle con sfondo verde si riporta il numero delle unità che in base alla normativa vigente non hanno obbligo di iscrizione ma che sono comunque inserite nei registri tenuti dagli Uffici Marittimi Periferici;

imperativo un adeguamento sostanziale. Durante questo periodo di crescita esplosiva, persino i cantieri navali storici e rinomati⁶⁹, ancor oggi in attività, si sono trovati a rivedere completamente il loro approccio alla produzione. Abbracciando concetti provenienti dal settore automobilistico, soprattutto in relazione alla produzione in serie⁷⁰, sono riusciti ad offrire imbarcazioni su larga scala, soddisfacendo la crescente domanda di mercato senza compromettere la qualità delle unità stesse. Questa evoluzione nella logica produttiva ha consentito ai cantieri di gestire volumi di produzione precedentemente impensabili.



Fig. 16. L'immagine in figura mostra il processo di costruzione di unità da diporto all'interno del Cantiere Riva di Sarnico negli anni '50 – Fonte: Progettazione di imbarcazioni da diporto, V. Bucci.

La tecnologia tradizionale delle costruzioni in legno venne sostituita con altre più economiche e soprattutto più veloci e versatili. Per prima venne adottata la tecnologia del compensato marino: a fronte di un basso costo e di un'ottima lavorabilità, il compensato

69 Rif. 1.1.1;

70 La produzione in serie è l'aspetto che contraddistingue l'industria ed è tipica delle aziende che realizzano grandi quantità di prodotti standardizzati. Infatti, è anche più comunemente chiamata come produzione di massa, eseguita con catene di montaggio o linee a trasferimento;

marino aveva la pecca di non potersi adattare a forme di carena a doppia curvatura. Ad oggi le principali tecniche utilizzate sono quelle del composito⁷¹ e del compensato⁷².

Nel corso del tempo, l'evoluzione del processo di costruzione delle unità da diporto non si è limitata solamente a variazioni e sviluppi in termini di materiali e modelli produttivi, si sono registrati anche significativi progressi dal punto di vista del controllo di gestione. Il modello gestionale a cui tutti i principali costruttori hanno dovuto fare affidamento è stato, e continua ad essere, l'ERP – *Enterprise Resource Planning*⁷³. Questo sistema di gestione informativa, oggi quasi completamente automatizzato, integra tutti i processi aziendali rilevanti, incluse vendite, acquisti, gestione del magazzino, contabilità e altri ancora. Nella sua prima versione, l'ERP stabiliva una connessione diretta tra l'area di gestione contabile e l'area di gestione logistica (che comprendeva magazzino e approvvigionamento). Nel corso del tempo, sono stante introdotte interconnessioni anche con le aree di vendita, distribuzione, produzione, manutenzione degli impianti e gestione dei progetti.

Un elemento di particolare rilevanza è rappresentato dal sistema MRP (*Materials Requirements Planning*⁷⁴), il quale abilita la programmazione di intricate logiche per la generazione automatica degli ordini ai fornitori. Tali logiche sono così sofisticate da tenere in considerazione i tempi di consegna e di produzione dei prodotti. Questa metodologia consente di ottimizzare il flusso dei materiali nei magazzini e di ridurre al minimo il livello di giacenza⁷⁵, aspetti che influiscono sia sul versante contabile che su quello fiscale.

La realizzazione di uno yacht richiede un periodo di tempo significativo, che può spaziare da diversi mesi a diversi anni, a seconda della complessità del progetto e della capacità produttiva del cantiere navale. La durata del processo di costruzione degli yacht può fluttuare notevolmente, influenzata da diversi fattori, tra cui le dimensioni

71 La tecnica del composito riguarda la creazione di materiali che sono costituiti da due o più componenti distinti con proprietà fisiche e chimiche differenti;

72 Il compensato è un tipo specifico di materiale composito;

73 Tradotto letteralmente “pianificazione delle risorse d’impresa”;

74 Tradotto letteralmente “pianificazione del fabbisogno dei materiali”;

75 Ciò che è giacente, in attesa di essere venduto;

dell'imbarcazione, il grado di personalizzazione richiesto, i materiali impiegati e le specifiche tecniche del cliente.

Oltre che un danno economico, nel mercato dello yachting, un ritardo nella consegna può avere un effetto secondario sull'umore dell'armatore che può spesso portare anche al rifiuto dell'unità

2.2 Ragioni economiche e sociologiche che ruotano attorno al mercato dello yachting

Il diporto marittimo ha origine dall'aspirazione di vivere la navigazione per il puro scopo del divertimento e del piacere. Il termine "yacht" ha una radice nell'olandese "jaght" (o "jagt"), che può essere tradotto come "cacciare" o, in modo più preciso, "perlustrare". Inizialmente, i primi yacht avevano proprio questa funzione: erano utilizzati come cacciatori di pirati. Nel XVI secolo, la marina olandese sviluppò velieri veloci in grado di navigare nelle acque poco profonde del paese per dar la caccia ai bucanieri. In poco tempo le persone benestanti d'Europa, specialmente gli inglesi, si interessarono a queste navi straordinarie e iniziassero a costruirle e a competere con esse. Da allora, lo yacht è stato concepito come un'imbarcazione privata specializzata, spesso costosa, destinata principalmente al piacere e al divertimento dei suoi proprietari.



Fig. 17. Stampa d'epoca di un tipico jaght olandese del XVI secolo – Fonte: V. Bucci., “Progettazione di imbarcazioni da diporto”.

Queste imbarcazioni hanno iniziato, a partire dal XIX secolo, parallelamente al diffondersi della borghesia, ad essere utilizzate per usi privati. Sono rimasti un bene di lusso per tutto il XX secolo, ma è negli anni '50 e '60 del Novecento che hanno iniziato a diventare più accessibili a un pubblico più ampio. Sono diversi gli elementi che hanno concorso a rendere gli yacht più accessibili: da un lato il periodo di prosperità economica degli anni '50 e '60 ha consentito a molte persone di godere di un reddito adeguato, aprendo loro la possibilità di investire in lussi come gli yacht⁷⁶, dall'altro l'industria nautica da diporto ha conosciuto una notevole evoluzione durante quegli anni, le innovazioni tecnologiche hanno abbassato i costi di produzione e manutenzione degli yacht, mentre l'introduzione di materiali più leggeri ed economici ha reso le imbarcazioni più efficienti e convenienti da produrre.

Le ragioni che motivano il mercato dello yachting sono varie e complesse. Gli utenti hanno la possibilità di utilizzare le imbarcazioni per una serie di scopi, che vanno dalle crociere individuali all'uso per attività legate allo sport, al divertimento e alla pesca.

⁷⁶ La classe media in espansione ha potuto permettersi lussi che in passato erano riservati solo alle classi più agiate;

Tuttavia, oltre a queste considerazioni pratiche, ci sono anche importanti motivazioni sociologiche che contribuiscono a sostenere questo settore.

Il settore dello yachting, sotto il profilo sociale, può essere considerato come uno dei modi attraverso cui le persone cercano di esprimere la loro adesione a determinati valori e il loro appartenere a uno specifico status sociale e stile di vita. Gli oggetti di lusso, come gli yacht, non vengono acquistati solo per le loro funzionalità intrinseche o le loro caratteristiche tecniche, poiché non sono beni essenziali per la sopravvivenza. Piuttosto, l'acquisto di tali beni è associato al valore che essi rappresentano in termini di soddisfazione personale per l'individuo, ma soprattutto alla maniera in cui le persone vivono all'interno della società e comunicano la loro posizione in essa.

In altre parole, possedere uno yacht può essere un segno di status sociale elevato e di successo, oltre a essere un modo di esprimere uno stile di vita lussuoso e privilegiato. Questi beni di alta gamma diventano simboli di realizzazione personale e di appartenenza a cerchie sociali esclusive. La società moderna spesso attribuisce grande importanza alla visibilità sociale e all'apparenza, e lo yacht diventa un mezzo attraverso il quale le persone possono comunicare il loro status e la loro affluenza.

Pertanto, il mercato dello yachting è influenzato da una serie di motivazioni personali e sociali che vanno oltre il semplice desiderio di possedere un'imbarcazione. Queste motivazioni contribuiscono a sostenere un settore che offre non solo un'esperienza di navigazione straordinaria ma anche una dichiarazione di stile di vita e status sociale.

La richiesta di beni di lusso è generalmente strettamente legata al reddito e alla ricchezza. L'acquisto di uno yacht, anche se di seconda mano, di solito richiede una notevole quantità di risorse finanziarie non solo per l'acquisto iniziale, ma anche per il suo mantenimento e la gestione⁷⁷. È logico supporre che le persone con redditi e patrimoni più elevati siano maggiormente propense all'acquisto di questi beni secondari⁷⁸, anche perché un'acquisizione di questo tipo può essere vista come un investimento⁷⁹. In sintesi,

⁷⁷ Rif. 4.3;

⁷⁸ Con beni secondari intendiamo beni di largo consumo ma non di prima necessità, in opposizione ai c.d. beni primari quali cibo, vestiti, medicine;

⁷⁹ Alcuni individui potrebbero utilizzare gli yacht per scopi commerciali, come il charter. Nei seguenti casi le unità da diporto possono essere utilizzate per scopi commerciali: oggetto di un contratto di locazione, utilizzate per l'insegnamento della navigazione da diporto, impiegate da centri di immersione e addestramento subacqueo come unità di appoggio, assistenza ormeggio nelle strutture della portualità

esiste una correlazione positiva tra l'acquisto di yacht e il reddito/ricchezza. Maggiore è il reddito o il patrimonio, maggiori sono le probabilità che una persona possa permettersi di acquistare e mantenere uno yacht⁸⁰.

Un ulteriore fattore determinante nella domanda di yacht è il tempo libero. Il possesso o il noleggio di uno yacht rappresenta un modo esclusivo per godersi il proprio tempo libero. Gli yacht offrono l'opportunità unica di esplorare il mare e le coste in modo differente rispetto ad altre tipologie di imbarcazioni. Inoltre, vanno considerate le diverse possibilità di utilizzo di queste unità, che spaziano dagli scopi sportivi all'organizzazione di eventi privati o feste.

2.3 Il mercato

Come emerge dal report *“The superyacht New Build”*, nel periodo compreso tra il 1992 e il 2001, il nostro primo periodo di analisi, 256 cantieri hanno consegnato almeno un superyacht e 167 cantieri sono entrati per la prima volta nel mercato delle nuove costruzioni. Il 77% della flotta è stato consegnato da: Stati Uniti, Italia, Olanda, Turchia e Germania.

Come evidenziato dal grafico allegato, l'industria nautica ha sperimentato un periodo di notevole crescita in termini di consegne nel periodo compreso tra il 1992 e il 2001; questa crescita è stata caratterizzata da due picchi distinti: il primo nel 1997 e il secondo, due anni dopo, nel 1999.

turistica, assistenza a traino delle imbarcazioni e natanti. In caso di utilizzazione per finalità commerciali è fatto divieto l'impiego delle unità per scopi diversi e ulteriori pensa sanzione Art. 55 Cod. Dip. ;
80 Tuttavia, è importante sottolineare che l'acquisto di uno yacht non è esclusivamente riservato ai ricchi o ai super ricchi. Persone con un reddito medio possono scegliere di investire una parte significativa delle loro risorse finanziarie in uno yacht, motivati dalla passione o come scelta di stile di vita;

1992-2001

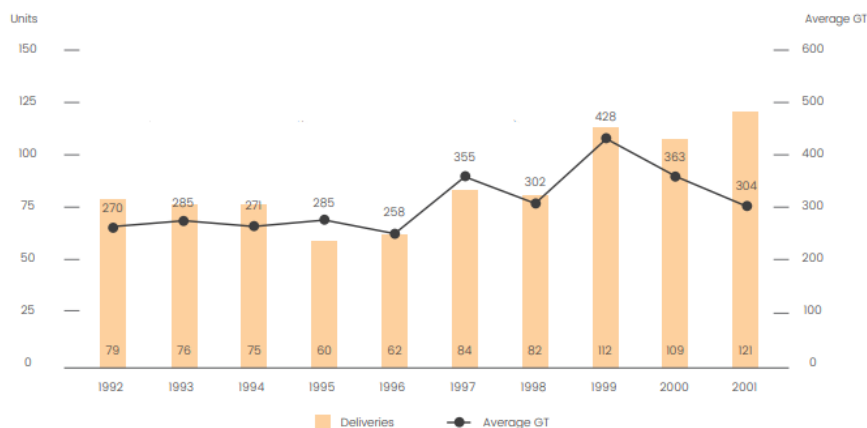


Fig. 18. Il grafico mostra il numero di consegne effettuate tra il 1992 e il 2001 –

Fonte: *The superyacht New Build*.

A partire dal 2002, la flotta di superyacht ha attraversato un periodo di crescita senza precedenti, aumentando di circa il 6,6% all'anno (crescita dell'89,5 % delle dimensioni della flotta di superyacht).

Nel 2008, poco prima che si manifestassero gli effetti della crisi finanziaria globale⁸¹, è stato stabilito un nuovo record con la consegna di 267 superyacht.

All'inizio del secolo, i cantieri navali italiani hanno avviato un periodo di dominio nella costruzione di superyacht, contribuendo al 39% di tutte le consegne nel periodo compreso tra il 2002 e il 2011. Rispetto al decennio precedente, i cantieri italiani hanno registrato un incremento di 576 consegne (Azimut e Benetti in particolare hanno consegnato più di 200 unità).

⁸¹ Durante la crisi finanziaria globale del 2008-2009, l'industria degli yacht di lusso ha subito un impatto significativo. La diminuzione della fiducia dei consumatori, la riduzione della disponibilità del credito e la contrazione economica generale hanno portato a una diminuzione della domanda di superyacht e ad una flessione del mercato. Molti progetti di nuove costruzioni sono stati cancellati o ritardati, e le vendite di yacht usati hanno registrato una diminuzione. Le società di costruzione e i cantieri navali hanno dovuto affrontare sfide finanziarie e ridimensionare le proprie operazioni per far fronte alla diminuzione della domanda;

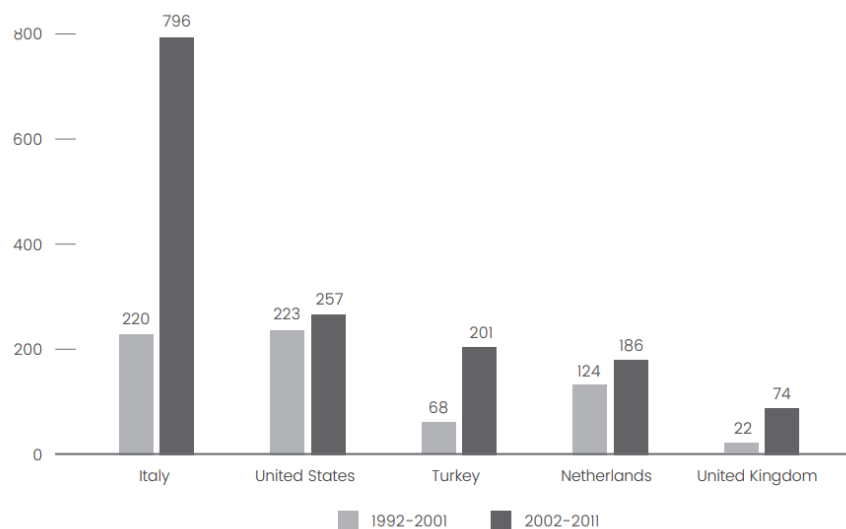


Fig. 19. Il grafico in figura offre un’analisi di quelli che sono stati i principali paesi di costruzione tra il 2002 e il 2011 – *Fonte: The superyacht New Build.*

Dopo il 2012, la crescita della flotta di superyacht è stata più o meno costante: nel periodo tra il 2012 e il 2016, un totale di 214 cantieri ha consegnato almeno un progetto.

È durante questo periodo che le dimensioni delle imbarcazioni hanno iniziato ad aumentare. I superyacht con dimensioni comprese tra i 60 e i 90 metri hanno rappresentato il 9 % di tutte le consegne, rispetto al 6 % del decennio precedente. Inoltre, le dimensioni medie dei superyacht consegnati sono aumentate di 3,2 metri rispetto al decennio precedente.

Dopo la crisi finanziaria globale, i cantieri navali italiani hanno consolidato ulteriormente il loro dominio nella costruzione di imbarcazioni, rappresentando il 51% della flotta consegnata.

Nel 2010, Benetti ha continuato a registrare un alto numero di consegne di imbarcazioni, ma è stato un altro cantiere navale italiano, Sanlorenzo, a contribuire maggiormente alla flotta, consegnando 143 unità nel corso del decennio.

In particolare, il 2018 è stato un anno eccezionale per la nautica, un anno “*spartiacque*” che ha registrato una crescita del 14,2 %. È questa la fotografia scattata

dal settimo rapporto “*Dinamiche e prospettive di mercato della filiera nautica del diporto*”⁸² curato da CNA⁸³.

In realtà, come emerge dal report “*Boating market monitor: yachting market monitor in the luxury world*”⁸⁴ pubblicato il 10 maggio del 2019 da Deloitte⁸⁵, il mercato della nautica nel 2018 non ha fatto altro che portare avanti una tendenza già particolarmente positiva che continuava ormai da cinque anni.

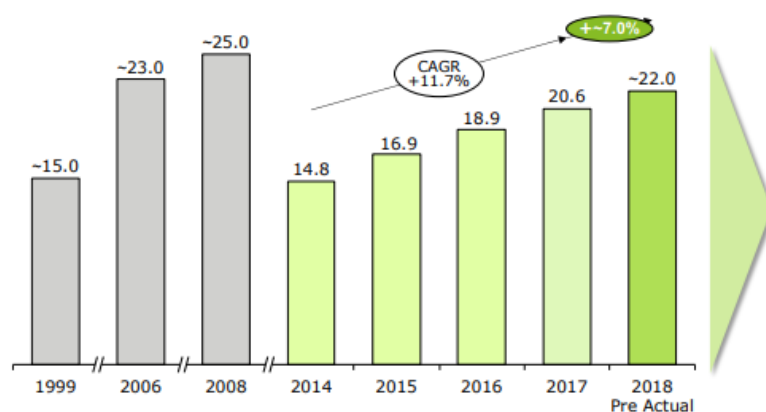


Fig. 20. Il grafico in figura, pubblicato nel 2019 da Deloitte, indica il valore del mercato globale della nautica da diporto in un arco temporale che va dal 1999 al 2018 –

Fonte: *Boating market monitor: yachting market monitor in the luxury world*.

Le consegne di superyacht nel 2018 mostrano un aumento di 19 unità rispetto all’anno precedente, raggiungendo le 160 unità consegnate, con un mix di mercato che si

82 Il rapporto di ricerca “*Dinamiche e Prospettive di Mercato della Filiera Nautica del Diporto*” curato da CNA si propone di fornire una lettura integrata e aggiornata delle diverse dinamiche economiche e relazionali che caratterizzano il settore mediante un’analisi che pone in primo piano la prospettiva delle piccole e medie imprese (PMI) e delle imprese artigiane, molto numerose nel settore ma spesso sottovalutate;

83 Fondata nel 1946 la CNA, Confederazione Nazionale dell’Artigianato e della Piccola e Media impresa, rappresenta la più grande associazione di rappresentanza distribuita nel territorio;

84 Studio di mercato che fotografa tendenze e novità nel mercato nautico in Italia e nel mondo;

85 Deloitte è tra le più grandi realtà nei servizi professionali alle imprese in Italia, dove è presente da circa cento anni. Offre servizi di Audit & Assurance, Consulting, Financial Advisory, Risk Advisory, Tax e Legal a clienti del mondo pubblico e privato appartenenti a molteplici settori;

sposta verso i Gigayacht⁸⁶. In questo contesto di crescita si collocano nel 2018 anche i cantieri italiani che mostrano una crescita a due cifre, un incremento dell'11% a conferma della forte ripresa del settore nautico italiano⁸⁷.

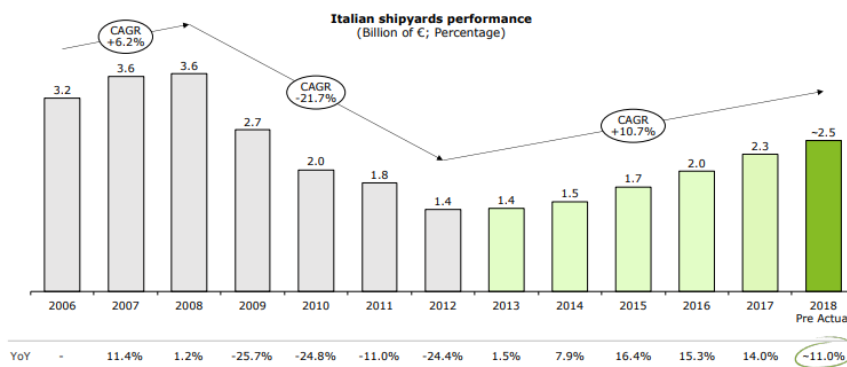


Fig. 21. Il grafico in figura, pubblicato nel 2019 da Deloitte, mostra l'andamento delle performance del settore nautico italiano in un arco temporale che va dal 2006 al 2018 – Fonte: Boating market monitor: yachting market monitor in the luxury world.

Prima del 1990 la flotta comprendeva 1260 yachts, il 2020 ha chiuso con più di 5700 yachts.

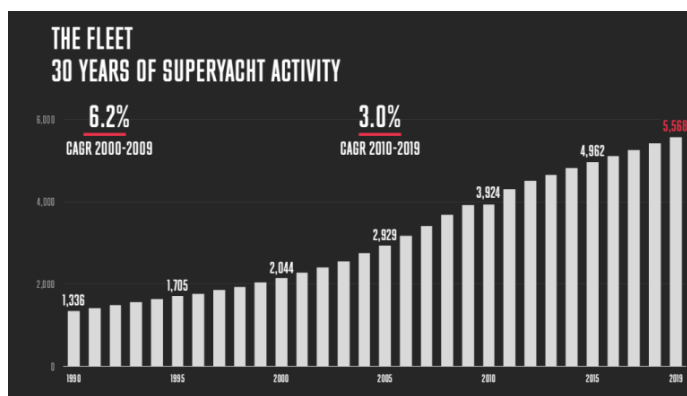


Fig. 22. Il grafico illustra l'evoluzione della flotta di superyacht negli ultimi 30 anni – Fonte: The future state of the market.

86 Definiamo "gigayacht" gli yacht che presentano una lunghezza maggiore o uguale ai 50 metri;

87 A partire dal 2011 la nautica italiana veniva definita come "moribonda" e la ripresa era vista come una cosa lontana;

Come emerge dallo *State of Yachting di Superyacht times* le vendite nel 2021 hanno superato le aspettative più ottimistiche.

Dopo l'anno tumultuoso della pandemia nel 2020, le vendite di yacht nuovi sono quasi raddoppiate nel 2021, raggiungendo un numero record di 302 vendite. Il segmento da 30-40 metri è stato il principale motore trainante, con una crescita delle vendite del 112% nel 2021. Ancora più impressionante è stata la crescita delle vendite tra i 60 e gli 80 metri, dove le vendite di yacht nuovi sono aumentate del 155%⁸⁸.

Il mercato degli yacht usati aveva già registrato ottimi risultati nel 2020 e ha continuato a segnalare cifre record nel 2021, con un totale di 466 vendite di yacht oltre i 30 metri, il numero più alto mai registrato⁸⁹.

Nel 2021, sono stati venduti 174 nuovi yacht nella fascia da 30 a 40 metri, rispetto agli 82 del 2019. La domanda per gli yacht in questa categoria è stata così elevata che oltre il 50% delle vendite riguardava yacht venduti prima dell'inizio effettivo della loro costruzione, mentre nell'anno precedente questa percentuale si fermava al 39%.

Nel 2021, il momento positivo del mercato ha avuto un impatto significativo anche sulle vendite di nuovi yacht a vela, che sono triplicate raggiungendo un totale di sei unità.

Le vendite di yacht usati nella fascia da 30 a 40 metri nel 2021 hanno proseguito la tendenza positiva iniziata nella seconda metà del 2020. Complessivamente, sono stati venduti 281 yacht usati, registrando un aumento del 43% rispetto all'anno precedente. Di questi, 24 erano yacht a vela e ciò ha rappresentato un notevole incremento rispetto alle 15 vendite dell'anno precedente.

Anche il segmento compreso tra i 40 e 50 metri ha avuto una riuscita eccellente nel 2021. Benetti, in particolare, ha ottenuto il maggior numero di vendite in questo segmento grazie ai suoi modelli di successo *Oasis 40M* e *B.Now 50m*, entrambi appartenenti a questa categoria.

⁸⁸ Superyacht Times, "State of Yachting";

⁸⁹ Ibidem;



Fig. 23. Oasis 40M per una lunghezza di 40.8 metri è il nuovo MegaYacht firmato Benetti – Fonte: Sito Ufficiale Azimut Benetti.



Fig. 24. Benetti Yacht B.Now 50 m - Fonte: Sito Ufficiale Azimut Benetti.

Le vendite di yacht usati in questo segmento hanno registrato un grande successo nel 2021, con 122 vendite rispetto alle 78 dell'anno precedente, registrando un aumento del 56%.

A differenza delle fasce di dimensioni discusse in precedenza, nel 2021 le vendite di nuove costruzioni nella fascia da 50 a 60 metri sono state principalmente vendite di

speculazione⁹⁰, con un totale di 14 yacht venduti. In particolare, Sanlorenzo e Baglietto hanno registrato un elevato numero di vendite di progetti di speculazione in questa fascia.

Per oltre un decennio, le vendite di nuovi yacht tra i 60 e gli 80 metri hanno oscillato tra 10 e 20 vendite all'anno. Non è stato così nel 2021: sono state vendute ben 28 nuove imbarcazioni in questa fascia di dimensioni, un numero superato solo dalle 29 vendite del 2007.

In conclusione, per quanto riguarda il segmento di punta degli yacht oltre gli 80 metri, si è verificato un aumento delle vendite di 14 unità rispetto al 2020. Questo segmento ha registrato uno dei migliori anni di sempre, con undici delle quattordici unità vendute che superano i 100 metri di lunghezza.

	2019			2020			2021		
	TOTAL	AVG LOA	AVG GT	TOTAL	AVG LOA	AVG GT	TOTAL	AVG LOA	AVG GT
80M+	6	113	6,588	9	100	4,054	14	106	4,254
60-79.99M	20	66	1,389	11	72	1,717	28	68	1,430
50-59.99M	11	53	543	13	54	679	24	55	614
40-49.99M	44	45	446	39	45	427	62	45	453
30-39.99M	96	34	236	82	34	253	174	34	247
TOTAL	177	44	653	154	45	660	302	45	614

Fig. 25. La tabella mostra le performance del mercato delle vendite di yacht nuovi dal 2019 al 2021 – Fonte: *State of Yachting*.

⁹⁰ Le "vendite di speculazione" si riferiscono alla vendita di imbarcazioni nuove o in costruzione che sono state acquistate con l'intenzione di rivenderle sul mercato. In pratica, l'acquirente specula sul fatto che l'imbarcazione possa aumentare di valore o che ci sia una domanda sufficiente da parte di potenziali acquirenti. Questo tipo di vendite può coinvolgere sia i cantieri navali che avviano progetti senza un cliente specifico, nella speranza di venderli successivamente, sia gli acquirenti che acquistano imbarcazioni con l'intenzione di rivenderle dopo un periodo di tempo o di fare un profitto;

	2019			2020			2021		
	TOTAL	AVG LOA	AVG GT	TOTAL	AVG LOA	AVG GT	TOTAL	AVG LOA	AVG GT
80M+	5	94	3,358	6	92	2,871	8	102	4,870
60-79.99M	19	68	1,378	15	68	1,343	20	66	1,360
50-59.99M	25	54	657	19	55	640	35	55	723
40-49.99M	59	45	426	78	45	412	122	45	433
30-39.99M	179	34	201	197	34	204	281	34	218
TOTAL	287	41	426	315	41	387	466	41	441

Fig. 26. La tabella mostra le performance del mercato delle vendite di yacht usati dal 2019 al 2021 – Fonte: State of Yachting.

Secondo il rapporto di Deloitte “Boating Market Monitor”, che analizza l'andamento del settore nautico in Italia e nel mondo, dal 2014 al 2021 il valore di mercato è aumentato a un tasso medio del 10%.

“Il mercato mondiale della nautica ha raggiunto i 52 miliardi di euro nel 2021 (circa il 60% riguarda la produzione di nuove imbarcazioni), 29,2 miliardi di euro è il valore della produzione globale di nuove imbarcazioni con una crescita del +10,7% rispetto al 2020 (+10,1% di crescita annua dal 2014 al 2021). In Italia il valore della produzione di unità da diporto si è attestato a 3,6 miliardi di euro nel 2021 (+34% rispetto al 2020) con un aumento delle esportazioni (+34,7%)”⁹¹.

I cantieri e la nautica italiana nel 2021 hanno festeggiato il ritorno, dopo ben 14 anni, ai livelli record di fatturato del 2007/2008.

91 Capuzzo, N., (2023). “Anche nel 2022 continua a correre il mercato dei super yacht in Italia”. Shippingitaly. Risorsa web reperibile all’indirizzo: <https://www.shippingitaly.it/2023/04/03/anche-nel-2022-continua-a-correre-il-mercato-dei-super-yacht-in-italia/>;

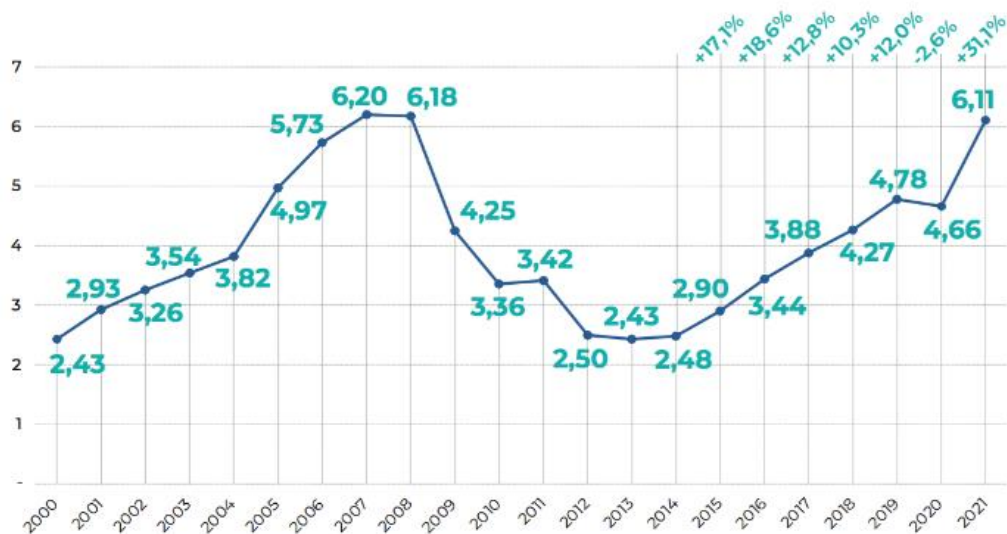


Fig. 27. Il grafico in figura mostra l'andamento dell'industria nautica italiana dal 2000 al 2021 – Fonte: Confindustria nautica.

A conferma di questo Paolo Francia, presidente di CNA Nautica Forlì-Cesena, commenta: *“Le fiere hanno confermato un trend di forte crescita, le aziende hanno ordinativi per tutto il 2023 e in gran parte per il 2024, arrivando addirittura a coprire anche l'anno 2025 nel segmento dei mega yachts”*⁹².

Nel corso del 2022, sono stati introdotti sul mercato ben 174 nuovi superyacht, contribuendo ad arricchire una flotta complessiva di imbarcazioni da diporto che ora conta 5.902 unità. Altre 1.500 barche sono attualmente in fase di costruzione e dovrebbero essere consegnate entro il 2030. Il portafoglio ordini attuale prevede una media di circa 165 nuove consegne ogni anno fino al 2031. Questo progresso è principalmente dovuto all'impegno di 45 cantieri che attualmente dominano il mercato, anche se teoricamente esistono ben 700 costruttori di imbarcazioni da diporto nel mondo.

Le principali categorie di imbarcazioni rimangono gli yacht con una lunghezza compresa tra 30 e 60 metri, con una particolare concentrazione attorno ai 40 metri.

⁹² CNA Forlì – Cesena, “Nautica: crescita vorticoso ma non è tutt'oro quello che luccica”;

Tra le 174 nuove imbarcazioni introdotte nel 2022, 113 hanno una lunghezza compresa tra 30 e 40 metri, 42 tra 40 e 60 metri, 15 tra 60 e 90 metri e 4 superano i 90 metri ⁹³.

2.3.1 Gli ultimi dati del mercato dello yachting

Nel primo semestre del 2023, il cantiere Sanlorenzo ha annunciato i propri risultati finanziari, evidenziando un incremento significativo nei ricavi di vendita di nuovi yacht, che hanno raggiunto la cifra di 388,4 milioni di euro, registrando un aumento del 12,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Inoltre, l'azienda ha riportato un margine operativo lordo (Ebitda) di 67,7 milioni di euro, rappresentando un aumento del 20,3%, e un risultato netto di 39 milioni di euro, anch'esso in crescita del 20,3%.

Massimo Perotti, presidente e ceo di San Lorenzo, ha commentato *“Sono particolarmente orgoglioso di presentare risultati eccellenti, raggiunti grazie all’impegno e alla passione di tutti i team che compongono la Sanlorenzo, a cui vorrei rivolgere uno speciale ringraziamento”*.

La crescita dei ricavi è guidata dalle incredibili performance delle divisioni superyacht e bluegame, con un andamento della divisione yacht in linea con gli obiettivi previsti per l’intero esercizio corrente⁹⁴.

“I Ricavi Netti Nuovo1 del primo semestre del 2023 ammontano a 388,4 milioni di Euro, in crescita del 12,6% rispetto a 344,9 milioni di Euro nello stesso periodo dell’esercizio precedente. La Divisione Yacht registra Ricavi Netti Nuovo pari a 239,3 milioni di euro, con ottimi risultati della linea SD e la nuova linea SP che hanno registrato tassi di crescita particolarmente rilevanti. Continuano le straordinarie performance della Divisione Superyacht, con Ricavi Netti Nuovo pari a 105,8 milioni di euro, in crescita del 36,0% rispetto al primo semestre del 2022, trainati dalla linea Alloy, dal nuovo X-Space e dalla linea Steel. Altrettanto straordinari i risultati di Bluegame, con Ricavi Netti Nuovo

93 The Superyacht Group, “Dati del market intelligence”;

94 Capuzzo. N. (2023) “Sanlorenzo aumenta ricavi, utile e guidance ma rallentano i nuovi ordini”.

Superyacht. Risorsa web reperibile all’indirizzo: <https://www.superyacht24.it/2023/08/03/sanlorenzo-aumenta-ricavi-utile-e-guidance-ma-rallentano-i-nuovi-ordini/>;

pari a 43,3 milioni di euro, in crescita del 33,6% rispetto al primo semestre del 2022. Tali risultati sono stati raggiunti anche grazie ad un mix favorevole e al primo anno di piena operatività della linea del BG54, best seller della gamma”. Sono questi i dati che emergono dalla relazione semestrale al 30 Giugno 2023 fornita da Sanlorenzo.

RICAVI NETTI NUOVO PER DIVISIONE						
(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2023	% totale	2022	% totale	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Divisione Yacht	239.335	61,6%	234.656	68,0%	4.679	+2,0%
Divisione Superyacht	105.810	27,3%	77.805	22,6%	28.005	+36,0%
Divisione Bluegame	43.286	11,1%	32.405	9,4%	10.881	+33,6%
Ricavi Netti Nuovo	388.431	100,0%	344.866	100,0%	43.565	+12,6%

Fig. 28. La tabella in figura mostra i ricavi netti del cantiere spezzino Sanlorenzo per divisione all’anno 2023 – Fonte: Superyacht.

“La suddivisione per area geografica conferma, ancora una volta, la forte espansione del mercato europeo, in crescita del 37,1% rispetto al primo semestre del 2022, e del Middle-East, in crescita del 57,7%, che hanno più che compensato la riduzione delle Americhe, interessate da un generale rallentamento influenzato dal livello dei tassi di interesse, e dell’APAC, dove è in corso una transazione straordinaria con il distributore Simpson Marine”.

(in migliaia di Euro)	Sei mesi chiusi al 30 giugno				Variazione	
	2023	% totale	2022	% totale	2023 vs. 2022	2023 vs. 2022%
Europa	256.697	66,1%	187.241	54,3%	69.456	+37,1%
Americhe	62.956	16,2%	91.138	26,4%	(28.182)	-30,9%
APAC	42.514	10,9%	49.837	14,5%	(7.323)	-14,7%
MEA	26.264	6,8%	16.650	4,8%	9.614	+57,7%
Ricavi Netti Nuovo	388.431	100,0%	344.866	100,0%	43.565	+12,6%

Fig. 29. La tabella in figura mostra i ricavi netti del cantiere spezzino Sanlorenzo per area geografica all’anno 2023 – Fonte: Superyacht.

Nonostante la performance positiva degli ultimi anni, il mercato degli yacht di lusso rappresenta una nicchia, con una quota inferiore al 2% del mercato totale del lusso⁹⁵.

Ad oggi il mercato continua a confermare la sua tendenza positiva, con l'ingresso di nuove tipologie di clienti e nuove esigenze.

“Nel complesso emerge un mercato mondiale in espansione con un’industria nautica che si è lasciata pienamente alle spalle le difficoltà degli anni precedenti. L’Italia è la seconda industria a livello mondiale. In Italia, le nostre imprese stanno vivendo un momento di forte dinamismo e sono leader mondiali nella produzione dei superyacht”, ha commentato Tommaso Nastasi, Senior Partner e Value Creation Service Leader di Deloitte, in occasione della presentazione a Milano dello studio *“The State of the Art of the Global Yachting Market”* elaborato da Deloitte per Confindustria Nautica.

La posizione di Nastasi è stata confermata, nella stessa occasione, da Barbara Amerio, presidente di Confindustria Imperia e presidente del consiglio di Amministrazione Autofiori, *“L’industria della nautica da diporto ha grandi potenzialità di crescita e sempre maggior necessità di spazi. Il periodo della pandemia ha messo in luce le grandi potenzialità di crescita del settore”*.

2.3.2 L’orizzonte della nautica di lusso

La prospettiva di Perotti sull'evoluzione della nautica di lusso è affascinante, soprattutto alla luce del contesto di incertezza legato agli sviluppi geopolitici e macroeconomici globali. Posto che, ad oggi, questo settore continua a prosperare grazie alla crescita degli Ultra High Net Worth Individuals (UHNWI), individui con un patrimonio netto personale superiore a 50 milioni di dollari statunitensi, è degno di nota il cambiamento nei comportamenti d'acquisto che Perotti sottolinea. L'ampliamento della clientela potenziale è accompagnato da un notevole aumento della propensione all'acquisto, il quale è catalizzato dall'emergere di nuovi stili di vita tra i clienti, che possono essere appagati attraverso l'esperienza dello yachting. Identificare queste nuove

⁹⁵ Deloitte, “Boating market monitor: yachting market monitor in the luxury world”;

tipologie di domanda è fondamentale per incrementare nel tempo il tasso di penetrazione tra gli UHNWI.

In aggiunta, l'evoluzione tecnologica che consente la connettività satellitare anche in mare aperto, facilitando il lavoro a bordo, ha dato origine al fenomeno noto come "*work-from-yacht*" analogo al più diffuso "*work-from-home*". Ciò ha prolungato il tempo medio che gli armatori possono trascorrere a bordo, rendendo questa forma di lusso più attraente anche per fasce di clientela più giovani, ancora attive nel mondo del lavoro.

A proposito di questo, il presidente di Sanlorenzo osserva un interessante cambiamento nel profilo dei clienti, con un calo dell'età media degli acquirenti di Superyacht Sanlorenzo, passando da 56 anni (nel periodo 2016-2020) a 49 anni (2021-2022). Questa tendenza, se confermata, potrebbe preparare il terreno per l'acquisizione di una nuova generazione di appassionati di yacht all'interno di una base clienti già altamente fedele⁹⁶.

2.4 L'impatto ambientale degli yacht e le nuove sfide in termini di sostenibilità marina

L'incremento significativo dell'importanza attribuita alla sostenibilità e all'ecocompatibilità ha prodotto un impatto profondo sull'industria dello yachting.

Da diversi anni, i Paesi promuovono l'adozione di pratiche sostenibili nell'ambito dell'industria navale in generale. A tal fine, sono state istituite convenzioni internazionali come MARPOL, BWM e la Convenzione di Hong Kong. Queste iniziative mirano a regolamentare e guidare l'industria verso un'evoluzione più rispettosa dell'ambiente marino, riflettendo l'impegno globale verso la protezione degli oceani e la riduzione dell'impatto ambientale.

⁹⁶ Pozzo F. (2023). "*Sanlorenzo, buoni i conti e Perotti rivede la guidance 2023 al rialzo*". La Stampa. Risorsa web reperibile all'indirizzo: https://www.lastampa.it/mare/2023/08/04/news/sanlorenzo_buoni_i_conti_e_perotti_rivede_la_guidance_2023_al_rialzo-12982727/;

La convenzione MARPOL, firmata il 17 febbraio 1973 e successivamente modificata nel 1978, è tra le più importanti convenzioni ambientali internazionali, essa è nata con lo scopo di ridurre al minimo l'inquinamento del mare derivante dai rifiuti marittimi, dagli idrocarburi e dai gas di scarico.

La Ballast Water Management Convention (BWMC) è la convenzione sulla gestione delle acque di zavorra che, adottata nel 2004, mira a prevenire la diffusione di organismi acquatici nocivi da una regione all'altra stabilendo norme e procedure per la gestione e il controllo delle acque di zavorra e dei sedimenti delle navi.

La convenzione di Hong Kong del 2009 tratta tematiche riguardanti la progettazione, la costruzione, il funzionamento e la preparazione delle navi per un riciclaggio sicuro e compatibile con l'ambiente, nonché il funzionamento degli impianti per il riciclaggio sicuro ed ecocompatibile⁹⁷.

Il Regolamento europeo 1257/2013 riguardante il riciclaggio⁹⁸ delle navi ha l'obiettivo di proteggere l'ambiente marino durante tutto il ciclo di vita di una nave. Si riferisce alla demolizione di navi e impone requisiti sulle operazioni navali stabilendo regole per la gestione di materiali pericolosi⁹⁹. Il Regolamento si applica alle navi di stazza lorda superiore alle 500 tonnellate che battono bandiera di uno Stato membro dell'Unione Europea.

Gli yacht, a causa dell'uso di carburante, della gestione dei rifiuti¹⁰⁰ e delle ripercussioni sulla vita marina, possono avere un impatto ambientale particolarmente negativo e rilevanti. Il consumo di carburante di uno yacht dipende da diversi fattori: dimensioni, velocità, tipo di motore e peso complessivo dell'imbarcazione. Gli yacht più grandi e veloci tendono a consumare più carburante rispetto a quelli più piccoli e lenti. In merito alla gestione dei rifiuti offshore è stato emanato, nel 2021, un Decreto Legislativo volto a proteggere l'ambiente marino dagli effetti negativi degli scarichi dei rifiuti delle

97 Risorsa web reperibile all'indirizzo: www.certifico.com;

98 Con "riciclaggio" si intendono le attività di smantellamento a cui una nave è sottoposta al fine di recuperare da questa il maggior numero di risorse possibili nell'ottica di un'economia sostenibile;

99 The European Superyacht Industry, "Economic Contribution Study";

100 Le regole sulla prevenzione dell'inquinamento causato dai rifiuti delle navi sono contenute nell'Allegato V della Convenzione MARPOL. I rifiuti comprendono qualsiasi tipo di rifiuto alimentare, rifiuto domestico e rifiuto prodotto dalla nave, tutte le materie plastiche, i residui del carico, le scorie di incenerimento, l'olio da cucina, gli attrezzi da pesca e le carcasse di animali prodotte durante il normale funzionamento della nave, che possono essere smaltiti in via periodica o continuativa:

navi che utilizzano porti situati nel territorio dello Stato e volto a garantire il buon funzionamento del traffico marittimo migliorando la disponibilità e l'uso di adeguati impianti portuali. Lo yacht, se gestito in modo non sostenibile e non responsabile, impatta significativamente anche sulla vita marina dall'inquinamento delle acque a causa del rilascio di sostanze quali oli, carburanti o vernici al danneggiamento degli habitat marini sensibili come i fondali corallini nel momento dell'ancoraggio.

Lo sviluppo sostenibile rappresenta una delle principali sfide del XXI secolo.

A causa della limitazione delle risorse naturali, l'attuale paradigma di produzione e consumo necessita cambiamenti immediati per consentire lo sviluppo sostenibile globale¹⁰¹.

Nel 2008, nel suo rapporto sullo sviluppo sostenibile, l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE¹⁰², 2008) ha affermato che *"il cuore dello sviluppo sostenibile è la necessità di sviluppo sostenibile è la necessità di considerare insieme "tre pilastri": società, economia e ambiente. [...] Il benessere sociale e il benessere economico si alimentano a vicenda, e l'intero gioco dipende da una biosfera sana in cui esistere"*.

Ne deriva che ad oggi sicuramente il problema della sostenibilità ambientale caratterizza, tra gli altri, anche il settore dello yachting.

Ci sono yacht che stanno adottando misure per ridurre il loro impatto ambientale: dall'utilizzo di tecnologie più pulite come motori ibridi o elettrici a sistemi avanzati di gestione dei rifiuti per ridurre le emissioni e minimizzare l'inquinamento delle acque.

È sempre più vicino l'avvento del green yachting o nautica sostenibile. Presto anche gli armatori dovranno affrontare il passaggio ad un turismo marittimo più sostenibile, rinnovando il proprio parco fornitori in favore di barche con minor impatto ambientale ed emissioni inquinanti. Entro 5 – 10 anni le regioni costiere vieteranno l'approdo alle navi

101 Hojnik. J., Biloslavo R., Cicero L., Cagnina M.S. "Sustainability indicators for the yachting industry: Empirical conceptualization". Journal of Cleaner Production;

102 L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) è stata istituita il 14 dicembre 1960 con la Convenzione sull'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico. Entrata in vigore il 30 settembre 1961, l'OCSE ha sostituito l'Organizzazione per la cooperazione economica europea (OECE), creata nel 1948 per amministrare il cosiddetto "Piano Marshall" per la ricostruzione postbellica dell'economia europea;

e alle grandi barche alimentate a gasolio, i nuovi superyacht dovranno essere concepiti diversamente e quelli vecchi rinnovati¹⁰³.

Durante l'incontro annuale La Belle Classe Superyachts Bssiness Symposium¹⁰⁴, organizzato dallo Yacht Club de Monaco con il Credit Suisse nel Principato, settanta armatori hanno discusso proprio di transizione ecologica e di “retrofitting¹⁰⁵”.

“Gli yacht che prenderanno il largo nei prossimi anni dovranno, necessariamente, essere sostenibili. Alcuni costruttori hanno già iniziato a rinnovare i motori passando all'ibrido e ben presto tutti dovranno farlo. Le proposte al vaglio per ridurre l'impatto ambientale degli yacht sono diverse: dall'abbandono del diesel in favore di biocarburante, alla riduzione della velocità (i consumi aumentano esponenzialmente all'aumentare dei nodi). Si può sostituire il diesel con un biocarburante, cambiare i generatori per adattarli meglio all'utilizzo effettivo della nave, passare all'illuminazione a LED, ridurre l'aria condizionata che consuma molta energia. Si è parlato anche di celle a combustibile a idrogeno, che sono viste come l'alternativa ideale a lungo termine, sebbene alcuni considerino la tecnologia non sufficientemente matura. Ma esistono soluzioni intermedie, come ad esempio le celle a combustibile a metanolo. Il discorso in questo caso abbraccia anche quello delle prestazioni e della velocità, perché ci sono yacht che navigano a 12 nodi e sono progettati per abbattere i consumi ed altri che invece richiedono molta più potenza e per i quali i consumi aumentano esponenzialmente con l'aumentare dei nodi.¹⁰⁶”. Questa è il quadro emerso dall'incontro sopracitato.

E poi ci sono temi come quello dei sistemi eco-compatibili a basso consumo energetico, ad esempio impianti di trattamento delle acque senza scarico; dell'uso di

103 Pozzo F., (2022) “Green yachting, ecco perché diventerà a breve un grande business”. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.lastampa.it/>;

104 Annuale incontro dedicato all'industria dello yachting, non è solo un evento per analizzare i cambiamenti e le sfide del settore, ma anche un'ottima occasione per riunire proprietari e professionisti del settore. L'evento riunisce tutti gli attori chiave della catena globale dell'industria dei superyacht;

105 Nell'ambito dello yachting, il termine “retrofitting” si riferisce alla pratica di apportare modifiche, miglioramenti o aggiornamenti significativi a un'imbarcazione esistente per adeguarla a nuovi standard, tecnologie o requisiti specifici. Viene spesso eseguito per rendere una barca più efficiente dal punto di vista energetico, migliorare le prestazioni, aggiornare l'aspetto estetico o aggiungere nuove funzionalità;

106 Pozzo F. (2022) “Green yachting, ecco perché diventerà a breve un grande business”. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.lastampa.it/>;

prodotti a basso impatto per la carenatura, come vernici a basso contenuto di VOC (composti organici volatili). E di alternative al teak¹⁰⁷ come il sughero¹⁰⁸.

“L'armatore deve essere pronto per il progetto, lo yacht deve essere in grado di ospitare i nuovi sistemi in termini di spazio e peso, il cantiere deve applicare rigorose normative ambientali e la leggi devono essere seguite”, dice Tanguy Ducros, chief commercial officer di Monaco Marine. *“Il fattore umano è fondamentale – aggiunge Roberto Giorgi, presidente esecutivo di Fraser –: non è solo l'armatore a risentire del cambiamento, bisogna sensibilizzare comandanti ed equipaggi”*¹⁰⁹.

Non solo. Il cambiamento deve avvenire anche sugli scali dei cantieri. *“Il 10% dell'impatto ambientale si verifica nella costruzione di uno yacht”*, dice Paris Baloumis, marketing manager di Oceanco. *“Un cantiere navale può cambiare la situazione rifiutandosi di utilizzare tale e tale materiale. Penso in particolare all'acciaio che è molto inquinante da produrre”*¹¹⁰.

Tutti gli attori del comparto concordano sul punto: per sopravvivere la nautica dovrà farsi sempre più green. Non solo per le nuove navi, ma anche nella ristrutturazione di quelle esistenti, con un progetto che coinvolga anche l'intera infrastruttura e i cantieri¹¹¹.

In anticipo su tutti, su questo versante virtuoso, si segnala il Gruppo Ferretti, titolare di ben otto brand di prestigio (Ferretti Yacht, Pershing, Riva, Itama, Mochi Craft, CRN, Custom Line, Wally), che per primo tra i grandi nomi della nautica da diporto ha pubblicato il bilancio di sostenibilità delle sue attività d'impresa: un modo concreto per testimoniare formalmente l'avvio di un percorso che punta a minimizzare l'impatto ambientale delle attività produttive e delle imbarcazioni stesse¹¹².

107 Il teak è un tipo di legno pregiato proveniente dalle foreste pluviali del Sud – est asiatico.

Il teak è rinomato per le sue qualità eccezionali che lo rendono uno dei materiali preferiti per l'industria nautica e l'arredamento esterno;

108 Pozzo F. (2022) “Green yachting, ecco perché diventerà a breve un grande business”. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.lastampa.it/>;

109 ibidem;

110 ibidem;

111 Palvin E. (2022) “Cosa sono il green yachting e la nautica sostenibile”. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.fleetmagazine.com/>;

112 Troise S., “Ambiente, svolta nella nautica da diporto: Ferretti Group ha pubblicato il primo bilancio di sostenibilità”. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://motori.ilgazzettino.it/>;

Il Presidente e CEO di Sanlorenzo Massimo Perotti in un'intervista, risalente al dicembre 2022, ad opera di Magazine Inspirational by Deloitte¹¹³, si è espresso proprio in termini di sostenibilità ambientale.

Lo stesso ha affermato che tra le linee strategiche di sviluppo del prossimo decennio un capitolo fondamentale è quello dedicato a sostenibilità e tecnologia, l'introduzione di innovazioni e tecnologie per ridurre l'impatto ambientale degli yacht è dunque al centro dell'attività di Ricerca e Sviluppo e della strategia che ha portato Sanlorenzo a sottoscrivere accordi con i più grandi player mondiali nella generazione di potenza e nella gestione di energia.

È evidente che la sostenibilità ha un ruolo centrale nella strategia dell'azienda.

I progetti in comune con Siemens Energy, Rolls Royce e Volvo Penta sono focalizzati sull'impiego marino delle fuel cell ad idrogeno¹¹⁴, la vera risposta alla richiesta di sostenibilità nel settore dello yachting. Questo sforzo porterà Sanlorenzo al varo nel 2024 del primo superyacht da 50 m al mondo dotato di un sistema fuel cell a metanolo per la generazione di corrente elettrica a bordo; e poi alla realizzazione, entro il 2026 di un superyacht realmente carbon neutral¹¹⁵, con sistemi di propulsione a idrogeno ottenuto dal metanolo, combinati con le fuel cell¹¹⁶.

Oltre agli sforzi individuali, vi sono anche organizzazioni che si dedicano a promuovere pratiche sostenibili all'interno del settore degli yacht al fine di mitigare l'impatto ambientale complessivo. Queste entità collaborative giocano un ruolo fondamentale nell'incoraggiare l'adozione di tecnologie, sistemi e strategie che favoriscano una navigazione più ecologica e responsabile. La loro presenza sottolinea

113 MIND – magazine nato per ispirare i professionisti del settore del Consumer Products con idee, spunti di riflessione, storie imprenditoriali, dati e informazioni;

114 Una fuel cell, nota anche come cella a combustibile, è un dispositivo elettrochimico che converte l'energia chimica di un combustibile, come idrogeno o gas naturale, direttamente in energia elettrica attraverso una reazione di ossidoriduzione. Le fuel cell offrono un'alternativa pulita ed efficiente rispetto alle tradizionali tecnologie di generazione di energia come i motori a combustione interna;

115 Uno yacht carbon neutral o yacht neutro in termini di carbonio è un'imbarcazione che compensa completamente le emissioni di gas a effetto serra generate durante le sue operazioni e attività connesse. L'obiettivo principale di uno yacht carbon neutral è ridurre al minimo l'impatto ambientale, in particolare le emissioni di anidride carbonica o altri gas serra al fine di contribuire alla lotta contro il cambiamento climatico;

116 Magazine Inspirational. Deloitte, “La rotta per la crescita di lungo periodo”.

l'importanza di un approccio collettivo verso la sostenibilità, in linea con l'obiettivo più ampio di tutelare gli ecosistemi marini.

*Oceanly Performance*¹¹⁷ fornisce soluzioni di conformità per aiutare armatori, operatori e gestori a rispettare le normative sulle emissioni.

Water Revolution Foundation è un'organizzazione senza scopo di lucro fondata con l'obiettivo di promuovere la sostenibilità nell'industria dei superyacht attraverso la collaborazione e l'innovazione, aprendo la strada verso la neutralizzazione della sua impronta ecologica e la conservazione dei preziosi oceani del mondo¹¹⁸ “oceani sani non sono solo vitali per il futuro dell'industria dei superyacht, ma sono fondamentali per il benessere del pianeta”.

The International SeaKeepers Society è un'organizzazione benefica nata nel 1998 con l'obbiettivo di promuovere la ricerca oceanografica, la conservazione e l'educazione attraverso il coinvolgimento diretto della comunità nautica. SeaKeepers contende alla comunità nautica di sfruttare appieno il proprio potenziale unico per far progredire le scienze marine e sensibilizzare l'opinione pubblica sui problemi globali degli oceani¹¹⁹.

Come emerso dalla prima edizione di *Shaping the Future – World Yachting Sustainability Forum*¹²⁰, l'industria nautica sta facendo investimenti significativi nell'innovazione tecnologica da lungo tempo e sta attualmente entrando in una fase di transizione verso nuovi obiettivi di sostenibilità, con un orizzonte temporale ideale fissato al 2035. È essenziale valutare e studiare diverse soluzioni tecnologiche per il settore nautico, tenendo conto dei molteplici segmenti di mercato e delle diverse tipologie di utilizzo delle imbarcazioni da diporto.

117 Oceanly è una società appena avviata, gestita da professionisti marittimi appassionati ed esperti che lavorano con software Performance da oltre 7 anni. La soluzione Oceanly Performance offre una piattaforma flessibile basata su cloud che costituisce la base dell'impegno nella decarbonizzazione e del vostro percorso verso una soluzione di monitoraggio remoto della flotta;

118 Water Revolution Foundation. Risorsa web reperibile all'indirizzo:

<https://waterrevolutionfoundation.org>;

119 The international SeaKeepers society. Risorsa web reperibile all'indirizzo:

<https://www.seakeepers.org/>;

120 Convegno svoltosi a Genova e organizzato da International Boat Industry (IBI) e Confindustria nautica, con obiettivo quello di discutere del sempre più rilevante tema della sostenibilità dell'industria nautica e sull'evoluzione dei nuovi consumatori;

“Senza dubbio questa è la sfida più importante e forse la più grande opportunità che l’industria nautica da diporto deve affrontare negli ultimi tempi”, così Ed Slack, caporedattore di IBI – International Boat Industry, ha definito il percorso dell’industria nautica verso l’obiettivo della carbon neutrality¹²¹, in apertura al convegno.

Tutti i relatori hanno concordato sulla necessità di un approccio collettivo da parte dell’industria nautica, evidenziando che non esiste una soluzione unica per raggiungere l’obiettivo della de-carbonizzare il settore.

All’interno del quadro attuale che enfatizza la sostenibilità ambientale, è stato confermato, a La Spezia, il rinnovo dell’accordo di Blue Flag¹²². Questo passo avanti sottolinea l’importanza dell’impegno verso la protezione degli ecosistemi marini e la promozione di pratiche rispettose dell’ambiente nel settore. La Blue Flag rappresenta un riconoscimento significativo del costante impegno della località nel fornire servizi di alta qualità in armonia con l’ambiente circostante.

Nel dettaglio il protocollo prevede l’utilizzo di gasolio con un tenore di zolfo non superiore allo 0,10 %. Come ha sottolineato Ducci, comandante della Capitaneria di porto, questa disposizione entra in vigore a partire da circa 10 miglia dal porto, ovviamente laddove siano previsti carburanti già a minore impatto non viene applicata suddetta prescrizione.

In questa prospettiva anche The Italian Sea Group ha compiuto un passo significativo verso la decarbonizzazione, neutralizzando le proprie emissioni di CO₂. Questa neutralizzazione è stata realizzata tramite la cancellazione di crediti di carbonio generati dalla centrale idroelettrica di Akocak in Turchia, che mira a produrre energia rinnovabile sfruttando le acque del fiume Karadere nella regione orientale del Mar Nero.

“Continuiamo a lavorare con impegno e coerenza per contribuire ad un’economia più sostenibile”, ha commentato Giovanni Costantino, Fondatore e CEO di The Italiann

121 La neutralità carbonica nell’industria nautica si riferisce all’obiettivo di ridurre al minimo o compensare completamente le emissioni di carbonio associate alle attività di produzione, utilizzo e smaltimento delle imbarcazioni e dei servizi correlati;

122 La Blue Flag, o Bandiera Blu, è un prestigioso riconoscimento internazionale assegnato alle spiagge, ai porti turistici e alle località costiere che soddisfano rigorosi standard di qualità ambientale, sicurezza, gestione e servizi. Questi criteri vengono stabiliti e monitorati da un’organizzazione chiamata Foundation for Environmental Education (FEE) che opera a livello globale;

Sea Group. *“La lotta contro il cambiamento climatico rappresenta un impegno cruciale del nostro modello aziendale ed è un pilastro fondamentale della nostra strategia ESG, che il Gruppo sta portando avanti con grande determinazione”.*

Il progetto di compensazione delle emissioni di carbonio sostenuto da The Italian Sea Group fa parte del programma VCS (Verified Carbon Standard), standard di mercato sviluppato per certificare e verificare le riduzioni delle emissioni di gas serra da parte di progetti di mitigazione del cambiamento climatico¹²³.

¹²³ TheItalianSeaGroup, “Sailing Towards a Greener Future: TISG Focuses on Decarbonization & CO2 Emission Neutralization”;

CAPITOLO III - Il chartering

3.1 Il contenuto del contratto di noleggio

Nel quadro normativo offerto dal testo originario della L. 11 febbraio 1971, n. 50, si era esclusa la configurabilità dei contratti di utilizzazione per le unità da diporto, per la ritenuta incompatibilità con il “*fine di lucro*”. Il presupposto di partenza era la constatazione che le unità da diporto, pur rispondenti alla definizione di “*nave*”¹²⁴ e dunque tali da poter e dover essere in astratto assoggettate al codice della navigazione, erano sottoposte ad un regime agevolato in ragione della loro particolare destinazione non finalizzata al lucro¹²⁵. La possibilità di noleggiare o prendere in locazione¹²⁶ imbarcazioni e natanti da diporto venne specificamente inclusa come eccezione alla legge sopracitata.

Il contratto di noleggio è il contratto tipico normalmente utilizzato per mettere a disposizione di terzi un'unità da diporto dotata di equipaggio. Secondo l'Art. 47, 1° comma del Codice della nautica da diporto “*Il noleggio di unità da diporto è il contratto con cui una delle parti, in corrispettivo del nolo pattuito, si obbliga a mettere a disposizione dell'altra l'unità da diporto per un determinato periodo da trascorrere a scopo ricreativo in zone marine o acque interne di sua scelta, da fermo o in navigazione, alle condizioni stabilite dal contratto. L'unità noleggiata rimane nella disponibilità del noleggiante alle cui dipendenze resta anche l'equipaggio*”. Le parti interessate sono il noleggiante, colui che si impegna a mettere a disposizione dell'altra parte l'unità oggetto del contratto, e il noleggiatore, colui che ha l'obbligo di prendere in consegna l'unità dal noleggiante.

Rispetto alla fattispecie disciplinata dal Codice della navigazione¹²⁷, nella nautica da diporto è contemplato solo il noleggio a tempo, ossia il contratto in cui il noleggiante

124 L'Art. 136 Cod. Nav. definisce la nave come “qualsiasi costruzione destinata al trasporto per acqua, anche a scopo di rimorchio, di pesca, di diporto o ad altro scopo”;

125 Comenale Pinto M. M., “La locazione delle unità da diporto, il Codice della nautica da diporto”;

126 Ai sensi dell'Art.42 del Codice della nautica da diporto, la locazione è il contratto in base al quale un soggetto (il locatore) si obbliga, verso corrispettivo, a cedere ad un altro soggetto (il conduttore) il godimento dell'unità da diporto per un periodo di tempo determinato. Con la stipulazione del contratto il conduttore ottiene la pienezza del godimento che deriva dalla disponibilità materiale del bene e, attraverso la navigazione, persegue le finalità desiderate, assumendone responsabilità e rischi;

127 Dove il contratto può essere a tempo o a viaggio;

si obbliga a mettere a disposizione la nave per un certo periodo di tempo, entro il quale il noleggiatore potrà ordinare il compimento di tutti i viaggi che sarà possibile eseguire.

Tra le novità introdotte dal “*correttivo*” del Codice della nautica da diporto, si ricorda il noleggio “*a cabina*” che consente all’armatore di affittare separatamente a clienti diversi le singole cabine di cui è dotata l’imbarcazione e il c.d. “*noleggio da fermo*”, fattispecie derivante dalla finalità ricreativa dell’utilizzo.

Tuttavia, è importante notare che nel contesto delle discussioni sul noleggio di unità da diporto non si fa alcun riferimento al “*noleggio a viaggio*”, cioè l’ipotesi in cui l’obbligazione del noleggiante consista nella navigazione secondo itinerari prestabiliti al momento della conclusione del contratto. Ciò non esclude che le parti, in virtù della loro autonomia negoziale, possano stipulare un noleggio a viaggio, ma in tal caso eventuali lacune del regolamento contrattuale dovranno essere colmate facendo ricorso alla disciplina prevista dal codice della navigazione per tale fattispecie, con gli opportuni adattamenti resi necessari dall’assenza del fine commerciale¹²⁸.

La principale differenza tra il noleggio da diporto e quello commerciale consiste nell’assenza dell’obbligazione di compimento del viaggio, perché rileva solo la messa a disposizione dell’unità, e non anche la navigazione. Il noleggiante da diporto, quindi, presta solo i mezzi e l’attività necessari per il compimento del viaggio ma non si obbliga a far conseguire tale risultato¹²⁹.

Importante differenza sussiste anche rispetto al contratto di locazione di una unità da diporto; nel caso di noleggio, l’unità noleggiata rimane nella disponibilità del noleggiante, alle cui dipendenze resta anche l’equipaggio.

Quanto alla disciplina del noleggio, il Codice della nautica da diporto non prevede più, come accadeva nella disciplina precedente, il numero massimo di passeggeri ammissibili a bordo¹³⁰, ma il limite deriva direttamente dalla tipologia di unità impiegata. In base all’Art. 78 del regolamento di attuazione del Codice della nautica da diporto¹³¹,

128 Franceschelli V., Morandi F., “Manuale di diritto del turismo”;

129 Ibidem;

130 Secondo la legge 11 febbraio 1971, n.50 e successive modificazioni vi era un tetto massimo di 12 passeggeri escluso l’equipaggio);

131 D.m. 29 luglio 2008, n. 146;

se il numero di passeggeri è superiore a 12, si applicano le norme di sicurezza previste dalle leggi nazionali e dalle Convenzioni internazionali per il trasporto passeggeri¹³².

Il contratto di noleggio o di sub-noleggio delle imbarcazioni e delle navi da diporto, al pari del contratto di locazione delle suddette unità, deve essere redatto per iscritto a pena di nullità e deve essere tenuto a bordo in originale o in copia conforme.

Il noleggiante è obbligato a mettere a disposizione del noleggiatore l'unità da diporto in perfetta efficienza, armata ed equipaggiata convenientemente, completa di tutte le dotazioni di sicurezza, munita dei prescritti documenti e coperta dall'assicurazione per la responsabilità civile estesa a favore del noleggiatore e dei passeggeri per gli infortuni e i danni subiti in occasione o in dipendenza del contratto di noleggio, in conformità alle disposizioni ed ai massimali previsti per la responsabilità civile.

Considerato che il noleggiante è tenuto solamente a mettere a disposizione del noleggiatore l'unità, non vi è in questo caso rispetto alla fattispecie del contratto di locazione, la consegna dell'unità dal noleggiante al noleggiatore e l'equipaggio resta alle dipendenze del primo. Di conseguenza il noleggiante non ha alcuna influenza sulla nautica ma deve limitarsi a fornire istruzioni relative all'uso dell'imbarcazione.

Vi sono, tuttavia, molti formulari di contratto che escludono ogni potere decisionale del noleggiatore rispetto ad un programma di viaggio prestabilito dal noleggiante. Ciò accade soprattutto quando vi sono distinti soggetti che stipulano un contratto con cui acquistano una sorta di escursione confezionata dall'armatore¹³³.

Spesso nella prassi il noleggio si caratterizza per la presenza dello skipper che può essere lo stesso noleggiante o un terzo da lui procurato. Nel caso in cui lo skipper sia procurato dal noleggiatore il contratto muta natura giuridica e diviene una locazione nei rapporti con il proprietario ed un contratto d'opera¹³⁴ con lo skipper.

Il contratto di noleggio, pur avendo qualche caratteristica in comune con il contratto di locazione, se ne differenzia nettamente per alcune diverse connotazioni giuridiche: il

132 Franceschelli V., Morandi F., "Manuale di diritto del turismo";

133 ibidem;

134 Il contratto d'opera, anche noto come contratto di appalto o contratto di prestazione d'opera, è un tipo di accordo in cui una delle parti, chiamata "prestatore d'opera" o "appaltatore", si impegna a eseguire un determinato lavoro o servizio per l'altra parte, chiamata "committente" o "datore di lavoro". In cambio della prestazione del servizio, il prestatore d'opera ha il diritto di ricevere un compenso o un pagamento;

contratto di locazione si risolve nel mero trasferimento della disponibilità dell'unità da diporto a favore del conduttore, il quale si assume ogni onere e rischio connesso con la navigazione. Il locatore, quindi, consegue un corrispettivo ma rimane estraneo all'utilizzo dell'unità di navigazione che pertanto potrebbe essere utilizzata anche per finalità non strettamente ricreative. Viceversa, con il contratto di noleggio, il noleggiante, in corrispettivo del nolo pattuito, si obbliga a compiere con l'unità da diporto una determinata navigazione pattuita con il noleggiatore e mantiene la disponibilità e la conduzione tecnica dell'unità da diporto.

Ne consegue che, anche se la navigazione dell'unità da diporto fatta dal noleggiatore è certamente un impiego con finalità ludiche, per il noleggiante lo scopo perseguito con il contratto di noleggio ha una mera natura commerciale¹³⁵.

Per quanto concerne gli obblighi del noleggiatore, l'Art. 49 del Codice della nautica diporto prevede che *“nel noleggio di unità da diporto, salvo che sia stato diversamente pattuito, il noleggiatore provvede al combustibile, all'acqua ed ai lubrificanti necessari per il funzionamento dell'apparato motore e degli impianti ausiliari di bordo, per la durata del contratto, nel caso di noleggio a cabina, salvo che sia stato diversamente pattuito, i noleggiatori provvedono a quanto previsto nel comma 1 secondo le quote stabilite nel contratto”*. Trattandosi di spese che dipendono dalla concreta utilizzazione dell'unità da diporto, queste non possono essere determinate al momento della conclusione del contratto ai fini della quantificazione del nolo.

Nessuna norma è prevista per l'eventualità in cui l'impiego dell'unità da diporto sia impossibile per causa non imputabile al noleggiatore (ossia per fatto del noleggiante, caso fortuito o forza maggiore). In tal caso, sembra potersi richiamare la disciplina prevista dall'Art. 391, 1° comma, Cod. Nav. che, conformemente ai principi generali prevede la sospensione del pagamento del nolo¹³⁶.

Nel Codice della nautica da diporto non è prevista una specifica disciplina riguardo alla responsabilità del noleggiante verso il noleggiatore e verso i terzi e questo implica la necessità, anche in questo caso, di ricorrere all'analogia per risolvere tali questioni. Per

135 Guida nautica e fisco – IV edizione;

136 Art. 391, comma 1, Codice della navigazione: *“Il nolo a tempo non è dovuto per il periodo durante il quale non si è potuto utilizzare la nave per causa non imputabile al noleggiatore”*;

quanto concerne i rapporti tra noleggiante e noleggiatore non è possibile richiamare la disciplina prevista, in termini di noleggio di nave, dal Codice della navigazione perché il suo presupposto è l'impiego commerciale del veicolo e non anche quello turistico – ricreativo che invece contraddistingue il diporto.

Per quanto concerne, infine, la responsabilità verso i terzi e verso le persone diverse dall'equipaggio che si trovano a bordo, come per la locazione, sarà applicabile l'Art. 2054 del Codice civile¹³⁷. Tuttavia, poiché il noleggiante mantiene la detenzione dell'unità e il noleggiatore non ha alcuna ingerenza nella condotta tecnico – nautica, la responsabilità per i danni arrecati dall'unità noleggiata graverà solo sul primo, il quale sarà tenuto a stipulare idonea polizza assicurativa per la responsabilità civile nei confronti di terzi e delle persone a bordo¹³⁸.

3.2 Aspetti fiscali del contratto di noleggio

Il Codice della Nautica da Diporto esplicita la possibilità di utilizzare un'imbarcazione da diporto per l'attività di noleggio a terzi, configurando così l'esercizio di un'attività commerciale¹³⁹. Per effettuare il noleggio di un'imbarcazione da diporto, è obbligatorio che il proprietario (o l'armatore) sia registrato presso la Camera di Commercio come ditta individuale o come società il cui oggetto sociale è riferito al

137 L'Art. 40 del Codice della nautica da diporto rimanda all'Art. 2054 Codice civile: "Il conducente di un veicolo senza guida di rotaie è obbligato a risarcire il danno prodotto a persone o a cose dalla circolazione del veicolo, se non prova di aver fatto tutto il possibile per evitare il danno.

Nel caso di scontro tra veicoli si presume, fino a prova contraria, che ciascuno dei conducenti abbia concorso ugualmente a produrre il danno subito dai singoli veicoli.

Il proprietario del veicolo, o, in sua vece, l'usufruttuario o l'acquirente con patto di riservato dominio, è responsabile in solido col conducente, se non prova che la circolazione del veicolo è avvenuta contro la sua volontà.

In ogni caso le persone indicate dai commi precedenti sono responsabili dei danni derivati da vizi di costruzione o da difetto di manutenzione del veicolo";

138 Franceschelli V., Morandi F., "Manuale di diritto del turismo";

139 Le imbarcazioni da diporto destinate all'uso commerciale possono essere utilizzate esclusivamente per le attività per cui sono state adibite. La violazione di questa norma comporta l'applicazione di sanzioni amministrative. L'Articolo 55 del Codice della Nautica da Diporto disciplina questa situazione e afferma che "*Chiunque esercita le attività di cui all'articolo 2, comma 1, del presente codice senza l'osservanza delle disposizioni di cui al comma 2 del medesimo articolo, oppure utilizza imbarcazioni da diporto per attività diverse da quelle per cui sono adibite, o esercita con imbarcazioni da diporto le attività di trasporto di persone a titolo oneroso di cui agli articoli da 396 a 418 del Codice della Navigazione, è soggetto alla sanzione amministrativa del pagamento di una somma da 2.775 euro a 11.017 euro*";

noleggio nel settore nautico. È necessario, inoltre, annotare nella documentazione marittima dell'imbarcazione da diporto la natura dell'attività di noleggio e l'iscrizione presso il registro delle imprese. Tutte queste informazioni devono anche essere riportate sulla licenza di navigazione¹⁴⁰ dell'imbarcazione. In questo modo, è possibile garantire la conformità alle normative e alle leggi vigenti nel settore nautico e assicurare che il noleggio dell'imbarcazione sia legale e regolarmente autorizzato.

3.2.1 Regime IVA applicato ai canoni di noleggio per scopo ludico – ricreativo

Il tasso standard dell'IVA italiano, che ammonta al 22%, è un requisito obbligatorio per tutti i noleggi che hanno inizio in Italia. L'IVA italiana viene applicata sulla tariffa di noleggio stessa, così come sulla tariffa di consegna/ripristino, sul consumo di carburante e sulle spese relative all'APA (Advance Provisioning Allowance)¹⁴¹, a meno che tali importi non siano stati già pagati direttamente alla fonte. Questo processo assicura la corretta adesione alle normative fiscali del paese e la regolarità delle transazioni legate all'attività di noleggio¹⁴². Se l'unità da diporto viene utilizzata esclusivamente fuori dalle acque territoriali comunitarie i canoni di locazione o di noleggio non sono soggette a IVA, viceversa, se il suo utilizzo avviene esclusivamente all'interno delle acque territoriali comunitarie, l'IVA è dovuta sull'intero importo dei canoni stessi

Nella realtà si assiste a un utilizzo misto dell'imbarcazione da diporto, dentro e fuori le acque territoriali comunitarie. Nel caso in cui il noleggio inizi al di fuori dell'Unione Europea (UE), l'IVA viene applicata in base al numero di giorni trascorsi nelle acque territoriali italiane. Considerata l'oggettiva difficoltà di seguire gli spostamenti delle unità da diporto nelle diverse acque, al fine di stabilire la parte di corrispettivo da assoggettare a imposta, era stata definito in via amministrativa la facoltà di utilizzare percentuali

¹⁴⁰ La licenza di navigazione è il documento che abilita l'unità alla navigazione in relazione alla categoria di progettazione per le unità con marchiatura CE o alla certificazione dell'Ente Tecnico per le unità senza marchiatura CE;

¹⁴¹ L'APA (Advance Provisioning Allowance) è una somma di denaro che i clienti o i noleggiatori di un'imbarcazione pagano in anticipo al proprietario o all'operatore dell'imbarcazione. Questo importo è destinato a coprire i costi variabili del charter oltre alla tariffa di noleggio base. L'APA è comunemente utilizzato nell'industria del charter di yacht per garantire che le spese legate al viaggio siano adeguatamente coperte;

¹⁴² VAT – Smart book 2023;

presuntive di utilizzo delle unità da diporto entro il territorio dell'Unione Europea in relazione al tipo di propulsione ed alla lunghezza delle unità stesse. Tali percentuali forfettarie del canone di locazione o noleggio soggetto a IVA, sono state abolite dopo le contestazioni da parte della Commissione europea: il legislatore italiano è intervenuto e ha cancellato il metodo suddetto stabilendo che, ai fini del non assoggettamento all'IVA, per le prestazioni di servizi noleggio a breve termine di unità da diporto vale l'effettiva utilizzazione e fruizione del servizio al di fuori dell'Unione Europea, requisito che deve essere dimostrato attraverso adeguati mezzi di prova e non più ricorrendo a metodi forfettari¹⁴³. Sono stati individuati i mezzi e le modalità idonei a provare, con precisione e coerenza, che l'unità da diporto ha effettuato la navigazione al di fuori dell'Unione europea. L'effettiva utilizzazione e fruizione dell'unità da diporto fuori dell'Unione europea si evince in primis dal contratto stesso, anche sulla base della dichiarazione resa dall'utilizzatore dell'unità sotto la propria responsabilità al momento della messa a disposizione.

Con riferimento ai mezzi di prova del tempo di navigazione al di fuori dell'Unione europea, in caso di noleggio a breve termine, l'Agenzia delle Entrate effettua una distinzione a seconda che l'unità da diporto sia equipaggiata o meno di sistemi di navigazione satellitare. Se l'unità gode di suddetti sistemi per la prova fanno fede i dati e le informazioni estratte dai sistemi di navigazione in uso, o dagli apparecchi a essi connessi, che a tal fine devono essere in grado di indicare, con precisione e coerenza, le tratte marittime effettuate dall'imbarcazione. Se l'unità non gode, invece, di suddetti sistemi a prova è fornita esibendo, oltre al contratto di locazione, noleggio e simili, almeno due dei seguenti mezzi di prova:

- dati cartacei o digitali del giornale di navigazione o del giornale di bordo;
- fotografie digitali del punto nave per ogni settimana di navigazione e rilevate con una frequenza di almeno due per ogni settimana di navigazione;

¹⁴³ È stato inoltre chiarito che il precedente metodo, ovvero quello basato sulle percentuali presuntive di utilizzo, possa continuare a trovare applicazione in relazione a tutte le operazioni dipendenti da contratti di locazione, noleggio e simili, sia a breve che a lungo termine relativi a unità da diporto, stipulati anteriormente al 1° novembre 2020 e anche se usufruiti in epoca successiva. Pertanto, a un contratto concluso a ottobre 2020 relativo a un noleggio di una imbarcazione per il mese di luglio 2021, si continueranno ad applicare le già menzionate percentuali presuntive di utilizzo;

- documentazione comprovante (fatture, contratti, ricevute fiscali e relativi mezzi di pagamento) l'ormeggio dell'unità nei porti ubicati al di fuori dell'Unione europea;
- la documentazione attestante acquisti di beni e/o servizi, presso esercizi commerciali ubicati fuori dell'Unione europea, relativi all'utilizzo al di fuori dell'Unione europea dell'unità da diporto¹⁴⁴.

Per il noleggio a lungo termine, la prova dell'utilizzo dell'unità "*per ogni settimana di navigazione*" fuori dalle acque comunitarie è fornita attraverso l'esibizione oltre del contratto stesso, dei dati cartacei o digitali annotati sul giornale di navigazione o sul giornale ufficiale di bordo o, in sua assenza, di un registro vidimato, attestanti gli spostamenti effettuati e le relative ore di moto, di inizio e fine di ciascun spostamento e con separata indicazione di quelli effettuati con finalità di prove a mare, spostamenti tecnici o attinenti a manutenzioni, prove/riscaldamento motori, ecc. Oltre a tali mezzi di prova è necessario esibire almeno uno dei seguenti elementi per ogni "*settimana di navigazione*":

- i dati e le informazioni estratte dai sistemi di navigazione satellitare o di transponder in uso, o dagli apparecchi a essi connessi;
- fotografie digitali del punto nave rilevate con una frequenza di almeno due per ogni settimana di navigazione;
- documentazione comprovante l'ormeggio dell'unità nei porti ubicati al di fuori dell'Unione europea durante la settimana di navigazione;
- la documentazione attestante acquisti di beni e/o servizi, presso esercizi commerciali ubicati fuori dell'Unione europea, durante la settimana di navigazione¹⁴⁵.

È stata comunque concessa all'utilizzatore dell'unità da diporto la possibilità di rendere al fornitore del servizio una dichiarazione attestante la navigazione dell'unità in acque extracomunitarie per ogni anno di durata del contratto. In questo caso, la quota di

¹⁴⁴ Guida nautica e fisco – VII edizione;
¹⁴⁵ ibidem;

non assoggettamento all'IVA delle prestazioni deve intendersi provvisoriamente calcolata in modo tale che il fornitore possa emettere la fattura in regime di parziale o integrale esclusione dall'imposta. L'utilizzatore dovrà poi verificare a consuntivo quanto dichiarato anticipatamente.

3.2.2 L'impatto del Regime IVA sull'acquisto di un'unità da diporto destinata al noleggio

Le cessioni di unità da diporto, da destinarsi all'attività di locazione o noleggio, non sono soggette ad IVA, a condizione che siano adibite alla navigazione in alto mare e siano destinate all'esercizio di attività commerciali.

La normativa è stata di recente aggiornata per quanto attiene l'esatto significato del termine “*nave adibita alla navigazione in alto mare*” ai fini dell'applicazione del regime della non imponibilità IVA.

In relazione al requisito della commercialità, il legislatore aveva originariamente escluso specificamente dal regime della non imponibilità le unità da diporto per le quali all'epoca non era prevista la possibilità di un utilizzo commerciale. In ragione della successiva evoluzione della nozione di navigazione da diporto, estesa anche all'utilizzo di unità da diporto per fini commerciali, è stato riconosciuto, in via amministrativa, che la non imponibilità dell'IVA sia applicabile anche alla cessione di unità da diporto purché esse siano adibite specificamente ed esclusivamente ad attività commerciali, e quindi anche ad un'attività di locazione o di noleggio.

3.2.3 Differenza tra noleggio a lungo termine e noleggio a breve termine e presupposto di territorialità

Per noleggio¹⁴⁶ di unità da diporto a breve termine si intende il possesso o l'uso ininterrotto del mezzo di trasporto per un periodo non superiore a 90 giorni. Viceversa,

¹⁴⁶ Lo stesso vale anche per la locazione ed altri contratti simili;

noleggio di unità da diporto a lungo termine deve intendersi il possesso o l'uso ininterrotto del mezzo di trasporto per un periodo superiore a 90 giorni. Nel caso in cui il noleggio dello stesso mezzo di trasporto sia coperto da contratti consecutivi (ivi comprese le proroghe) conclusi tra le stesse parti, la durata è quella di possesso o dell'uso ininterrotto del mezzo di trasporto. Si considera noleggio a breve termine quello effettuato nel territorio dello Stato (e quindi nel campo di applicazione dell'IVA nazionale) quando l'unità da diporto è messa a disposizione del destinatario nel territorio dello Stato e sempre che siano utilizzate all'interno del territorio dell'Unione Europea. Parimenti si considera effettuato nel territorio dello Stato anche il noleggio che prevede la messa a disposizione dell'unità al di fuori del territorio dell'Unione Europea purché l'esercizio avvenga nel territorio dello Stato¹⁴⁷.

Rileva ai fini della territorialità dell'operazione il luogo del ritiro da parte del cliente dell'unità e il luogo ove la stessa viene utilizzata. Se la consegna dell'unità da diporto avviene in Italia l'operazione rientra nel campo di applicazione dell'IVA. Viceversa, se la consegna dell'unità da diporto avviene in altro Stato membro della Comunità, l'Iva è dovuta esclusivamente nell'altro Stato. Infine, nel caso in cui la consegna avvenga in un paese al di fuori del territorio della Comunità, con utilizzo parziale in porti o acque nazionali, l'operazione sarà soggetta ad IVA in Italia solo per quella porzione effettuata materialmente in Italia. Diversamente, per quanto riguarda le prestazioni noleggio a lungo termine le regole si differenziano a seconda che il committente sia un soggetto passivo o un privato consumatore. Se il noleggio è reso a favore di un soggetto passivo, stabilito nel territorio dello Stato, la prestazione di servizio deve considerarsi effettuata nel territorio dello Stato. Diversamente rimane esclusa dal campo di applicazione dell'IVA una prestazione resa ad un soggetto passivo stabilito nel territorio di altro Stato dell'Unione o in paese extraeuropeo.

Qualora invece, le prestazioni siano rese a privati consumatori (B2C) è necessario considerare la deroga alla regola generale. Di conseguenza queste prestazioni, devono considerarsi effettuate nel territorio dello Stato qualora contemporaneamente:

- l'unità da diporto sia effettivamente messa a disposizione nel territorio dello Stato;

¹⁴⁷ Le suddette regole non cambiano sia che l'operazione avvenga nei rapporti tra due soggetti passivi (B2B) o nei rapporti tra un soggetto passivo e un privato consumatore (B2C);

- la prestazione di locazione o noleggio sia resa da soggetti passivi stabiliti nel territorio dello Stato;
- l'unità da diporto sia utilizzata nel territorio dell'Unione Europea.

Si verifica comunque il presupposto di territorialità nel caso in cui l'unità da diporto è utilizzata nel territorio dello Stato anche se questa è stata messa a disposizione in uno Stato estero non comunitario e il prestatore sia stabilito in quello stesso Stato.

Ip.	luogo di stabilimento del prestatore o fornitore	Luogo di residenza del cliente o committente	Messa a disposizione dell'unità navale	Luogo di utilizzo dell'unità navale	IVA dovuta in
1	IT	IT - UE - Extra UE	IT	UE	IT
2	Extra UE	IT - UE - Extra UE	Extra UE	IT	IT
3	IT - UE - Extra UE	IT	IT - UE - Extra UE (*)	UE	IT
4	IT - UE - Extra UE	Extra UE	IT - UE - Extra UE (*)	IT	IT

(*) diverso dal luogo di stabilimento del prestatore

Fig. 30. Nella tabella in figura sono sintetizzate le fattispecie suddette in termini di iva dovuta in base al presupposto di territorialità, *Fonte: Guida nautica e fisco - settima edizione.*

3.2.4 Un breve confronto con la normativa croata

Il noleggio di imbarcazioni in Croazia è stato autorizzato a partire dal 2014. In quel periodo, se un noleggio aveva inizio in un paese al di fuori dell'Unione Europea (come il Montenegro), l'IVA croata non veniva applicata per il periodo trascorso in Croazia. Questo ha portato a una notevole perdita di entrate fiscali per la Croazia e ha dato origine a una pratica nota come "*black chartering*" (noleggio non dichiarato)¹⁴⁸.

¹⁴⁸ Nuove normative imposte il 1° maggio 2017 dal Ministero del Mare, dei Trasporti e delle Infrastrutture hanno reso più difficile per le imbarcazioni coinvolte in "black charter" entrare ed effettuare noleggi nel paese. In particolare, da quella data, l'IVA croata è stata applicata su base pro-quota se il noleggio aveva inizio in un paese non appartenente all'UE;

Un'aliquota IVA del 13% è dovuta su tutti i noleggi che iniziano in Croazia, così come per il numero di giorni trascorsi nelle acque croate se il noleggio ha inizio al di fuori dell'Unione Europea.

Nel febbraio 2023, il Ministero del Mare, dei Trasporti e delle Infrastrutture ha ufficialmente confermato la sospensione della concessione di licenze di cabotaggio croate per tutte le imbarcazioni con bandiera non dell'UE con una lunghezza inferiore a 24 metri. Di conseguenza, tutte le imbarcazioni che rientrano in questa categoria non potranno effettuare noleggi in Croazia, indipendentemente dal fatto che il noleggio abbia inizio al di fuori della Croazia.

Va notato che, a causa della Brexit, le imbarcazioni con bandiera del Regno Unito sono considerate imbarcazioni con bandiera non dell'UE ai fini di questa regola. La stessa regola si applica anche alle imbarcazioni con bandiere di Gibilterra, Isola di Man e Isole del Canale. Queste misure sono state introdotte per adeguarsi alle nuove dinamiche legislative e regolamentari dopo la Brexit e per garantire il rispetto delle normative in vigore per il cabotaggio e il noleggio di imbarcazioni in Croazia.

3.3 Il mercato del chartering

Il mercato del charter nautico nel corso di questi ultimi anni ha seguito tendenze particolarmente favorevoli con prospettive altrettanto interessanti per il futuro. Nel corso degli ultimi anni, l'industria del charter nautico è stata una delle rare ad avere un aumento costante e continuo. Attualmente, il numero di superyacht e megayacht impegnati nell'attività di noleggio è notevolmente significativo, con società di charter che gestiscono flotte di imbarcazioni il cui valore si aggira intorno a miliardi di euro.

Già tra il 2007 e il 2014 la crescita era stata sorprendente. In termini di parco di superyacht in questi anni vi era stato un aumento del 7.9 %. Nel corso del 2014 l'offerta di charter prevedeva un catalogo di 1415 superyacht, con una crescita del 7% rispetto all'anno precedente.

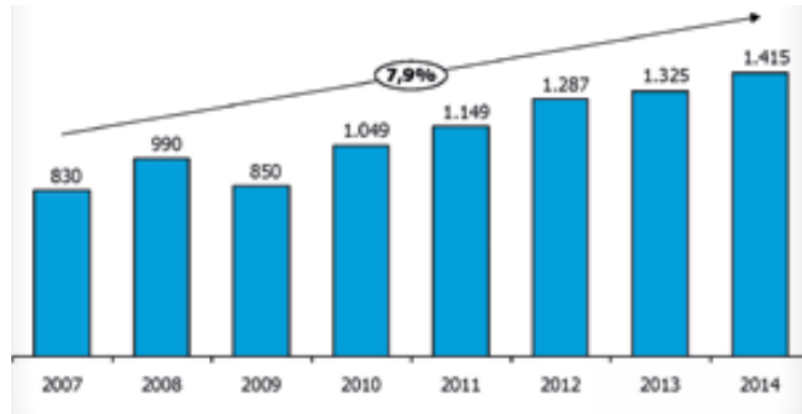


Fig. 31. Il grafico in figura mostra l'evoluzione del parco di superyacht destinati al charter in un arco temporale che si muove dal 2007 al 2014 – Fonte: Deloitte.

Stando a quanto riportato da Deloitte nel report denominato “*Charter di lusso – dimensioni e principali trend*”¹⁴⁹, a livello mondiale il mercato del charter di lusso, a differenza del mercato delle nuove costruzioni, ha rilevato una tendenza più dinamica a fronte di un maggiore recupero in risposta alla crisi economica internazionale, la quale ha registrato un forte impatto sulla domanda mondiale di yacht in costruzione. Il principale rationale sottostante a questa dinamica di business è che il charter nautico permette all'armatore di ottimizzare i costi di gestione dello yacht, in quanto permette di ricavare un reddito nei periodi di non utilizzo personale del bene¹⁵⁰.

Detto ciò, la crisi dei mercati internazionali ha comunque influito anche sulla richiesta complessiva di servizi di noleggio, ma secondo l'opinione di numerosi operatori del settore, tale diminuzione ha colpito prevalentemente la fascia inferiore del mercato.

In tempi più recenti il mercato del charter nautico è stato costretto ad affrontare l'avvento della pandemia di Covid – 19 la quale ha avuto un impatto estremamente negativo sul mercato nel 2020. Nel 2020 a causa delle restrizioni e delle chiusure, l'Europa ha perso quasi completamente i principali clienti del charter provenienti da Stati Uniti, Australi e Russia. Questa situazione ha avuto un impatto su diversi attori del settore; in particolare, i proprietari di superyacht hanno registrato una riduzione del reddito di

149 Report di Deloitte del 2014 ad opera di Tommaso Nastasi Executive Director Deloitte;

150 Rif. 4.3.;

noleggio, mentre gli equipaggi sono rimasti inattivi. I broker e le compagnie di charter hanno affrontato una grave crisi finanziaria. Tra i protagonisti chiave di questo settore si annoverano i cantieri navali che, nella primavera del 2020, hanno dovuto interrompere la costruzione di nuovi yacht. I cantieri hanno dovuto altresì affrontare problematiche in termini di liquidità poiché, nonostante i costi rimanessero stabili, i pagamenti da parte dei proprietari delle imbarcazioni non sono stati effettuati nei tempi previsti a causa dei ritardi nella produzione.

Le tendenze a seguire hanno però effettivamente, come preventivato dai principali studiosi del settore, seguito andamenti sempre positivi e crescenti: il mercato globale del noleggio di yacht ha registrato, nel 2021, un valore di circa 15,71 miliardi di dollari.

Nel 2022, nel segmento charter, Burgess¹⁵¹ ha già registrato un 25% in più di prenotazioni, facendo emergere un problema di offerta inferiore alla domanda: questa discrepanza tra offerta e domanda era causata dal fatto che la maggioranza dei proprietari optava per trascorrere più tempo a bordo delle proprie imbarcazioni, riducendo, in questo modo, il numero di giorni disponibili per il noleggio.

Edmiston¹⁵², a conferma della teoria sopracitata, ha rivelato una crescita del 9% della media dei giorni passati in navigazione: gli utenti di questo tipo di servizio, quindi, amano trascorrere più tempo sugli yacht che noleggiato, una tendenza che sembra destinata a continuare anche quest'anno¹⁵³.

Per la Fischer Travel Entrprises¹⁵⁴, il 2022 ha registrato il pieno nelle prenotazioni degli yacht di lusso. L'aumento è stato del 20% rispetto al 2021, anno che aveva avuto livelli di fatturato già elevati¹⁵⁵.

Stando a quanto dichiarato nell'ottobre del 2022 dal quotidiano SuperYacht, Fraser Yachts, società monegasca che vende e gestisce superyacht e organizza charter con navi fino a 75 metri, le prenotazioni di viaggi privati nella prima metà del 2022 sono state

151 Burgess è una rinomata società di brokeraggio internazionale specializzata in yacht di lusso. Fondata nel 1975, Burgess offre servizi di vendita, acquisto, noleggio, costruzione e gestione di alto livello;

152 Società di brokeraggio di yacht di lusso, fondata nel 1996 essa offre servizi di vendita, acquisto, noleggio e gestione di yacht di alto livello;

153 Superyacht, "Più pieno che vuoto il mezzo bicchiere della grande nautica nel 2022";

154 Azienda di viaggi e stili di vita ultra – esclusivi newyorkese guidata da Stacy Fischer – Rosenthal;

155 Ad incidere su questo successo probabilmente c'è anche la fine delle restrizioni Covid;

quasi 500 (+ 32% rispetto all'anno precedente); anche in questo caso la maggior parte della crescita è guidata dagli americani¹⁵⁶.

Equinox, azienda attiva nei servizi di intermediazione di vendita e noleggio imbarcazioni fondata e guidata da Corrado Di Majo e Alessandro Ussiha¹⁵⁷, ha chiuso tra il 2021 e il 2022 un'ottima business season: l'azienda ha fatto sapere a “*Super Yacht 24*” di aver registrato nell'esercizio settembre '21 / ottobre '22 un volume di intermediazione nell'attività di charter di oltre 8 milioni di euro, in significativa e ulteriore crescita rispetto all'anno precedente. Ha altresì dichiarato di aver concluso intermediazioni di vendite in brokeraggio per oltre otto milioni di euro.

Equinoxe Yachts ha poi aggiunto che *“anche i fondamentali economico – finanziari, già positivi negli ultimi esercizi penalizzati da poste di carattere straordinario, risultano largamente positivi”*¹⁵⁸.

Equinoxe nel 2018 aveva un fatturato di 1,3 milioni di euro, salito a oltre 1,6 milioni nel 2019 e sceso invece a 711mila euro nel 2020 con un risultato netto positivo per poche migliaia di euro. Nel 2021, invece, per essendo i ricavi risaliti a 776mila euro e il fatturato al fatturato 858 mila euro, Il margine operativo lordo è stato negativo per 362mila euro e il risultato netto ha mostrato una perdita di 308 mila euro¹⁵⁹.

Nel periodo di previsione compreso tra il 2023 e il 2028 ci si aspetta da questo mercato una continua crescita con un tasso di crescita annuale composto (CAGR¹⁶⁰) del 12,2%, raggiungendo un valore di circa 31,3 miliardi di dollari entro il 2027.

L'attività di charter è nell'attuale mercato nautico una delle attività maggiormente rilevanti e redditizie. Tale attività ha vissuto forte espansione soprattutto nei periodi di contrazione della domanda di nuove imbarcazioni e conserva tutt'ora un elevato

156 Entrando un po' più nel particolare si scopre che i clienti che si rivolgono al charter negli anni sono diventati sempre più giovani: oggi la media ha 50 anni contro quella composta da 60 -65 anni degli ultimi venti anni;

157 Equinoxe Yachts rappresenta in Italia, fin dagli esordi della sua attività, la più grande società armatoriale del mondo, vale a dire il gruppo Moorings-Sunsail con oltre 1.500 barche distribuite in 30 destinazioni diverse su tutti i mari del pianeta;

158 Superyacht, “Equinoxe chiude la stagione con 8 + 8 milioni di charter e compravendite di yacht”;

159 Ibidem;

160 Il CAGR, acronimo di “Compound Annual Growth Rate” o tasso di crescita annuale composto, è una misura utilizzata per calcolare il tasso di crescita di un investimento, un'azienda o un indicatore economico durante un periodo di tempo specifico, solitamente espresso in termini percentuali;

potenziale da esprimere. A dimostrazione di questo, era emersa, già nel settembre del 2022, la volontà da parte di Sanlorenzo, società spezzina guidata da Massimo Perotti, di entrare direttamente nel business del charter di super yacht: Sanlorenzo yacht ha perfezionato l'acquisizione del 100% della società di charter nautico Equinoxe per un controvalore di 2,1 milioni di euro, di cui circa il 10% verrà corrisposto nei prossimi tre anni, subordinatamente al soddisfacimento di determinate condizioni.

Con l'operazione il gruppo si è dotato delle competenze specialistiche necessarie a potenziare Sanlorenzo Charter Fleet, il primo programma al mondo di charter monobrand¹⁶¹.

L'operazione si inserisce nella strategia del cantiere che punta a proporre un pacchetto di servizi dedicati alla clientela. Tra questi, l'attività di charter ha vissuto una forte espansione, soprattutto nei periodi di contrazione della domanda di nuove imbarcazioni e conserva un elevato potenziale da esprimere ¹⁶².

Secondo quanto spiegato anche in occasione dei saloni nautici di settembre dai vertici del cantiere, l'offerta di tali servizi riscuote un particolare interesse da parte della clientela, che può cogliere l'opportunità di recuperare una quota significativa dei costi operativi della propria imbarcazione includendola in un programma su cui fare affidamento in quanto gestito da Sanlorenzo.

Massimo Perotti ha dichiarato: *“Siamo felici di accogliere Equinoxe nella famiglia Sanlorenzo. In Equinoxe abbiamo infatti individuato non solo standard di qualità ed eccellenza in linea con il nostro posizionamento, ma anche quelle competenze specialistiche necessarie a sviluppare la Sanlorenzo Charter Fleet, il primo programma al mondo di charter monobrand”*.

Con questa operazione il gruppo della famiglia Perotti aggiunge un importante tassello per la realizzazione della propria strategia, che vede nei servizi, nella sostenibilità e nella tecnologia, tre ulteriori driver fondamentali che vanno a rafforzare il suo modello di business, per la crescita da qui al 2030¹⁶³.

161 “Sanlorenzo perfeziona l'acquisizione di Equinoxe per 2,1 milioni di euro” di Emma Bonotti, Milano Finanza;

162 De Forcade R., “Sanlorenzo chiude l'acquisizione di Equinoxe”;

163 Periglioso T., “Sanlorenzo acquisisce Equinoxe, società di charter e brokeraggio yacht” ShipMag.

3.4 Il noleggio occasionale

L'istituto del noleggio occasionale, al pari di quello della locazione e del noleggio, è disciplinato dal Codice della nautica da diporto, al titolo III, denominato *“disposizioni speciali sui contratti di utilizzazione delle unità da diporto”*.

*“Al fine di incentivare la nautica da diporto e il turismo nautico, il proprietario persona fisica o società non avente come oggetto sociale il noleggio o la locazione, ovvero l'utilizzatore a titolo di locazione finanziaria, di imbarcazioni e navi da diporto di cui all'articolo 3, comma 1, iscritte nei registri nazionali, può effettuare, in forma occasionale, attività di noleggio della predetta unità. Tale forma di noleggio non costituisce uso commerciale dell'unità”*¹⁶⁴

Il sopracitato Art. 49 – bis descrive il concetto di “noleggio occasionale”, concepito per il turismo nautico e la nautica da diporto. I proprietari, sia persone fisiche che giuridiche, il cui scopo sociale non sia il noleggio o la locazione di imbarcazioni, e anche gli utilizzatori a titolo di leasing di imbarcazioni e navi da diporto registrate nei 27 registri navali italiani, possono noleggiare la propria unità in modo occasionale per un periodo massimo di 42 giorni durante l'anno.

Al fine di incentivare la nautica da diporto ed il turismo nautico è stato consentito che il titolare persona fisica o società non avente come oggetto sociale il noleggio o la locazione, ovvero l'utilizzatore a titolo di leasing, di imbarcazioni e navi da diporto possa effettuare, in forma occasionale, attività di noleggio delle predette unità. Tale forma di noleggio non costituisce uso commerciale dell'unità.

Affinché possa configurarsi questa forma di noleggio occasionale, non deve essere più rispettato un limite di importo massimo di proventi derivanti da tale attività, come avveniva nell'anno precedente¹⁶⁵. Tale limite è stato infatti sostituito da un limite temporale di durata: il noleggio occasionale, per essere definito tale, non deve infatti eccedere i 42 giorni nel corso dell'anno. Ove tale condizione venga rispettata, i proventi

¹⁶⁴ Broccardi.it;

¹⁶⁵ Nella sua formulazione iniziale la norma considerava “occasionale” l'attività di noleggio i cui proventi non superasse l'importo di euro 30 mila per anno, successivamente l'Art. 23 del D.L. 21 giugno 2013 n.69, convertito dalla L. 9 agosto 2013 n.98, ha eliminato il suddetto limite di importo;

derivanti dall'attività di noleggio occasionale possono essere assoggettati, a richiesta del percipiente, a un'imposta sostitutiva delle imposte sui redditi e delle relative addizionali, nella misura del 20%. Naturalmente in tal caso non è ammessa alcuna detrazione o deduzione dei costi e delle spese sostenute in relazione all'attività di noleggio. Per la liquidazione l'accertamento la discussione il contenzioso riguardanti l'imposta sostitutiva si applicano le disposizioni previste per le imposte sui redditi.

Qualora si opti per il noleggio occasionale il comando e la condotta dell'imbarcazione da diporto possono essere assunti dal titolare, dall'utilizzatore a titolo di locazione finanziaria dell'imbarcazione ovvero attraverso l'utilizzazione di altro personale, con il solo requisito del possesso della patente nautica. Nel caso di navi da diporto, in luogo della patente nautica, il conduttore deve essere munito di titolo professionale per diporto.

L'effettuazione del noleggio occasionale è subordinata esclusivamente alla previa comunicazione, da effettuarsi mediante modalità telematiche, all'Agenzia delle Entrate e alla Capitaneria di porto territorialmente competente, nonché all'Inps e all'Inail, in caso di impiego di personale. Copia delle comunicazioni, del contratto di noleggio occasionale e delle ricevute delle avvenute trasmissioni agli uffici competenti devono essere tenute a bordo. L'effettuazione del servizio di noleggio, in assenza delle suddette comunicazioni comporta l'applicazione di sanzioni amministrative¹⁶⁶.

3.5 Il turismo nautico

Nel vasto settore del turismo nautico l'autonomia negoziale delle parti, negli ultimi anni, ha dato vita a diverse fattispecie contrattuali per l'impiego commerciale di natanti, imbarcazioni e navi da diporto, difficilmente riconducibili alle ipotesi tipiche previste dal vigente Codice della nautica da diporto.

¹⁶⁶ Guida nautica e fisco – VII edizione;

Sebbene, come già anticipato, nell'ambito del charter¹⁶⁷ nautico il noleggiante non abbia alcuna influenza sulla navigazione¹⁶⁸, ma si limiti a fornire istruzioni relative all'uso dell'imbarcazione, esistono molti formulari di contratto che escludono ogni potere decisionale del noleggiatore riguardo ad un programma di viaggio prestabilito dal noleggiante. Questo accade soprattutto quando vi sono distinti soggetti che stipulano un contratto per acquistare una sorta di escursione prestabilita dall'armatore. Nonostante formalmente tali fattispecie siano inquadrare nel noleggio da diporto, si tratta di contratti di trasporto¹⁶⁹: è in questo ambito che è possibile inquadrare il fenomeno delle crociere da diporto, in cui vengono offerti viaggi circolari¹⁷⁰ secondo un itinerario prestabilito, comprensivi di pernottamento, pasti, escursioni e varie attività di intrattenimento.

Come emerge dall'articolo *"The influence of perceived risks on yacht voyagers' service appraisals: evaluating customer-to customer interaction as a risk dimension"*¹⁷¹ il turismo marino comprende una vasta gamma di attività, tra cui il noleggio di yacht. Come sottocategoria del turismo marino, i servizi di noleggio di yacht contribuiscono in modo significativo all'economia delle nazioni¹⁷².

Il noleggio di yacht di solito viene organizzato come un tour di una settimana, offrendo servizi di cucina e pulizia ai clienti principalmente su yacht di piccole

167 La parola "charter" deriva dalla parola francese "chartre", a sua volta proveniente dal latino "charta" che significa "carta". Come suggerisce la sua etimologia, il termine "charter" è riconducibile a "documento" o "licenza", esso consiste, infatti, prima di tutto in un contratto tra due parti;

168 Come si evince dal Codice stesso, il noleggiante è tenuto solamente a mettere a disposizione del noleggiatore l'unità oggetto del contratto. Art. 48 Codice della nautica da diporto: " Il noleggiante è obbligato a mettere a disposizione l'unità da diporto in perfetta efficienza, armata ed equipaggiata convenientemente, completa di tutte le dotazioni di sicurezza, munita dei prescritti documenti e coperta dall'assicurazione di cui alla legge 24 dicembre 1969, n. 990, e successive modificazioni, estesa in favore del noleggiatore o dei noleggiatori a cabina (e dei passeggeri per gli infortuni e i danni subiti in occasione o in dipendenza del contratto di noleggio, in conformità alle disposizioni ed ai massimali previsti per la responsabilità civile";

169 Il contratto di trasporto, previsto dall'art. 1678 del codice civile, è il contratto attraverso cui il vettore si impegna a trasferire persone o cose da un luogo di partenza a uno di destinazione.

170 Il termine "viaggio circolare" si riferisce a un tipo di itinerario di viaggio in cui il percorso compiuto dall'inizio alla fine forma una specie di cerchio o anello in cui il punto di partenza coincide con il punto di arrivo. In altre parole, durante un viaggio circolare, il viaggiatore torna al punto di partenza completando un percorso che forma una traiettoria chiusa. Un esempio di viaggio circolare potrebbe essere un tour che inizia e termina nella stessa città, ma che copre diverse destinazioni intermedie durante il percorso;

171 Articolo tratto dal "Journal of Travel & Tourism Marketing" ad opera di Neslihan Paker & Osman Gök;

172 Questo anche perché il settore della nautica da diporto è popolato da attori che vedono nella barca una fonte di guadagno, mettendola a disposizione di coloro che non possono permettersi di acquistarne una, i costi di gestione diretta di un'unità navale sono spesso considerati troppo elevati da molti diportisti e ciò rende l'attività di charter un'opportunità di investimento da valutare attentamente;

dimensioni. Servizi più lussuosi possono essere forniti su yacht di dimensioni maggiori, ma rappresentano un segmento di mercato molto di nicchia. In generale, le dimensioni di yacht più frequentemente preferite per il noleggio sono comprese tra i 30 e i 40 metri¹⁷³. Gli yacht noleggiati sono dotati di due ponti, uno utilizzato per servire i pasti mentre l'altro è dedicato al relax e al divertimento. Vengono altresì organizzate per i viaggiatori altre attività giornaliere quali la vela, la pesca o l'immersione. La maggior parte dei servizi e degli spazi sugli yacht è condivisa interamente con altri clienti a causa delle limitate dimensioni degli ambienti fisici.

Anche se il noleggio di yacht raramente è oggetto di discussione nella letteratura scientifica, il contributo socioeconomico di tale settore all'economia di un paese è particolarmente rilevante. Il turismo nautico in generale ha vissuto, negli ultimi anni, un notevole sviluppo internazionale. Nei paesi con una lunga tradizione nautica, come gli Stati Uniti, il reddito derivante dal turismo nautico agli inizi del 2000 è stato stimato intorno a 15000 milioni di dollari. In Europa, questo settore ha continuato a crescere costantemente. Il turismo nautico è diventato altresì un importante stimolo per le aree costiere che stanno perdendo la capacità di attrarre il tradizionale turismo da spiaggia e sole.

Secondo i dati elaborati dalla Commissione Europea nel suo EU Blue Economy Report¹⁷⁴ 2021, nel 2018 l'Italia ha vantato complessivamente per l'intero comparto un'occupazione di quasi 530 mila unità, un fatturato di 82,2 miliardi di euro, un valore aggiunto di 23,8 miliardi, profitti lordi per 10,7 miliardi e investimenti per 2,4 miliardi. Nel fatturato, spicca il Turismo Costiero (31,4 miliardi), seguito dalla Filiera Ittica (17,7 miliardi), dal Trasporto Marittimo (15,3 miliardi), dalla Filiera Cantieristica (9,5 miliardi) e dalle Attività Portuali (4,9 miliardi). Riguardo al valore aggiunto, rilevante è sempre quello del Turismo Costiero (10,5 miliardi), seguita dal Trasporto Marittimo (4,8 miliardi), dalla Filiera Cantieristica (2,9 miliardi), dalla Filiera Ittica (2,7 miliardi) e dalle

173 Questo dato deriva da Fortune Business Insights, azienda di ricerca di mercato e analisi aziendale con sede in India.

Tale azienda è specializzata nella fornitura di rapporti di ricerca di mercato, analisi settoriali, previsioni e insights aziendali su una vasta gamma di settori e mercati globali.

Raccoglie dati da fonti primarie e secondarie e utilizza metodologie analitiche avanzate per fornire informazioni dettagliate e approfondite su tendenze di mercato, opportunità di crescita, sfide e scenari competitivi in vari settori e regioni del mondo;

174 Il "EU Blue Economy Report" è un rapporto pubblicato periodicamente dall'Unione Europea (UE) che fornisce un'analisi dettagliata della "blue economy" o "economia blu" dell'UE.

Attività Portuali (2,2 miliardi). I maggiori profitti sono ancora una volta rilevati nel Turismo Costiero (4,5 miliardi), di cui non sono stati rilevati investimenti nel 2018; seguono il Trasporto Marittimo (4,5 miliardi di profitti e 1,3 miliardi di investimenti), la Filiera Ittica (1,3 miliardi di profitti 0,2 di investimenti), la Filiera Cantieristica (1,1 miliardi di profitti e 0,3 di investimenti), le Estrazioni Marine (0,6 miliardi di profitti e 0,5 miliardi di investimenti).

Settori	Occupati (n.)	Fatturato (Mln. €)	Valore aggiunto (Mln. €)	Profitti lordi (Mln. €)	Investimenti (Mln. €)
Filiera ittica	74.746	17.717	2.666	1.282	237
Estrazioni marine	2.250	3.364	819	629	457
Energie rinnovabili	0	0	0	0	0
Attività portuali	35.234	4.858	2.229	850	128
Filiera cantieristica	40.111	9.493	2.785	1.077	317
Trasporto marittimo	68.992	15.332	4.772	2.365	1.257
Turismo costiero	307.326	31.439	10.524	4.529	n.d.
Totale	528.659	82.203	23.795	10.732	2.396

Fig. 32. - Fonte: Elaborazioni Confindustria su dati EU Blue Economy Report 2021 (EU Commission).

La componente turistica dell'economia del mare è molto rilevante, in quanto non solo comprende la ricettività e l'accoglienza, ma coinvolge anche attività economiche dedicate alla fruizione del mare sotto diverse modalità, come quelle sportive e ricreative. La notevole valenza turistica in Italia ha nelle sue coste un asset strategico straordinario e allo stesso tempo molto esteso, una risorsa che rappresenta una vera e propria infrastruttura "naturale", che genera servizi ambientali da utilizzare nell'attività economica.

Rispetto all'andamento complessivo del turismo, il settore balneare, almeno nella sua componente domestica, sembra aver avuto in seguito alla pandemia, secondo indagini e stime svolte sugli operatori, un calo meno rilevante.

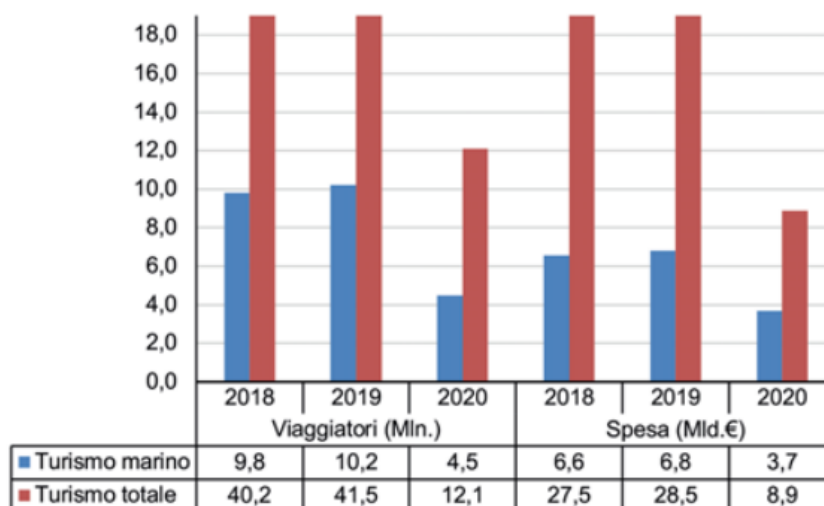


Fig. 33. Il grafico mostra il numero di viaggiatori e la spesa dei turisti verso località marine e tutte le altre destinazioni durante il periodo di emergenza pandemica, Fonte: elaborazioni Confindustria sua Banca d'Italia, Indagine sul turismo internazionale – giugno 2021.

Secondo un'analisi condotta in 20 Paesi e ultimata nel 2021, il settore del charter ha registrato un tasso di crescita annuale del 3,9 % tra il 2016 e il 2021. Questa crescita è stata rallentata dal Covid nel 2020, ma si è ripresa l'anno successivo¹⁷⁵. Solo nel 2021, i ricavi hanno raggiunto l'ammontare di 16.76 miliardi di dollari¹⁷⁶. Le stime per il futuro sono altrettanto positive.

Ci sono nuovi mercati emergenti come quelli offerti da alcuni paesi quali Egitto, Emirati Arabi Uniti, Grecia, Montenegro fino al Vietnam dove si stanno sviluppando approdi turistici e richieste. Secondo Martin Redmayne, editore di The Superyacht Group, il Mar Rosso dovrebbe rappresentare un mercato importante in prospettiva anche perché

¹⁷⁵ Il desiderio di svago, relax e fuga dalla routine sviluppatosi durante il periodo di isolamento si è potuto manifestare in seguito alla sospensione delle restrizioni, determinando un'improvvisa ripresa economica delle attività turistiche, sportive e ludiche;

¹⁷⁶ La fonte è FMI. FMI è l'acronimo di "Fondo Monetario internazionale". È un'organizzazione internazionale che promuove la cooperazione monetaria globale, facilita il commercio internazionale, promuove la stabilità finanziaria e mira a sostenere l'economia mondiale. L'FMI è stato creato nel 1944 durante la Conferenza di Bretton Woods e ha sede a Washington DC, negli Stati Uniti;

il Mediterraneo da solo non potrà accogliere come destinazione tutta la flotta di super yacht che fra qualche anno saranno in servizio¹⁷⁷.

177 Capuzzo N. (2023)“Da Yare messaggi (e speranza) di stabilità: 174 superyacht nel 2022 e quasi 1.500 entro il 2031”. Risorsa web reperibile all’indirizzo: <https://www.superyacht24.it/2023/03/16/da-yare-messaggi-e-speranza-di-stabilita-174-superyacht-nel-2022-e-quasi-1-500-entro-il-2031/>;

CAPITOLO IV - La gestione e il rientro attraverso il noleggio

4.1 L'analisi delle tendenze di alcuni dei costi relativi ad uno yacht

Nel comparto dello yachting, è imperativo mettere in evidenza l'importanza sia dei costi iniziali legati all'acquisto delle imbarcazioni che delle spese operative necessarie per la loro gestione. I costi delle imbarcazioni variano principalmente in base alle loro dimensioni: ad esempio, un'imbarcazione da diporto con una lunghezza compresa tra i 30 e i 40 metri può comportare un investimento di base di circa 30 milioni di euro, mentre i modelli di oltre 100 metri possono facilmente superare i 100 milioni di euro. Va inoltre notato che le spese connesse alla gestione di queste imbarcazioni sono altresì notevoli, comprendendo una vasta gamma di aspetti quali manutenzione, personale di bordo, costi operativi e servizi associati.

L'analisi dei costi di uno yacht comporta l'identificazione e la suddivisione delle spese in diverse categorie. Proprietà¹⁷⁸, equipaggio, manutenzione¹⁷⁹, ormeggio: sono solo alcune delle principali voci di costi che derivano dalla gestione di uno yacht.

Particolarmente rilevante è, altresì, la voce "*amministrazione*", che comprende alcuni costi fondamentali come assicurazione e gestione finanziaria. L'assicurazione, data la tendenziale dimensione considerevole delle unità da noi analizzate, rappresenta un onere finanziario significativo nella gestione di uno yacht¹⁸⁰. In questo contesto, la figura del broker assicurativo¹⁸¹ svolge un ruolo cruciale. Il suo compito principale è quello di valutare in modo continuo le numerose opzioni disponibili sul mercato delle assicurazioni per le imbarcazioni da diporto e di assistere il cliente nel processo decisionale. Questo assume un'importanza particolare perché l'industria dello yachting è associata a rischi

178 Le spese di proprietà includono, ad esempio, provviste come cibo e bevande oltre ai servizi necessari. Questa voce ricomprende quelle che sono le spese legate al tempo in cui il proprietario stesso si trova a bordo della nave (tendenzialmente questo periodo non eccede le poche settimane l'anno);

179 una dettagliata analisi dei costi di manutenzione consente di pianificare interventi di riparazione e manutenzione preventiva, riducendo le interruzioni nell'utilizzo dello yacht e mantenendo sotto controllo le spese;

180 Quasi tutti i proprietari di yacht hanno la polizza "Corpo e Macchina" e la responsabilità civile verso terzi (RC);

181 Espero del settore che opera nel contesto delle assicurazioni marittime;

significativi e costi elevati. La capacità di scegliere l'assicurazione più adatta alle specifiche esigenze dell'imbarcazione e di negoziare condizioni favorevoli può avere un impatto sostanziale sull'investimento effettuato.

Nel settore dello yachting, è fondamentale distinguere tra diverse categorie di costi al fine di comprenderne appieno l'implicazione finanziaria. In particolare, possiamo categorizzare queste spese in due macroaree: spese iniziali, comunemente denominate "*spese di capitale*" o "*spese di investimento*", e spese ricorrenti, conosciute come "*spese operative*". Le spese di capitale rappresentano investimenti iniziali significativi e includono l'acquisto dell'imbarcazione, nonché l'assunzione e la formazione dell'equipaggio. Inoltre, rientrano in questa categoria anche l'allestimento iniziale dell'imbarcazione, le personalizzazioni richieste dal proprietario, le tasse di registrazione e altri costi associati all'acquisizione dell'asset. Questi costi iniziali costituiscono una parte essenziale dell'entrata nel mercato dello yachting. Dall'altra parte, le spese operative, note come "*spese ordinarie*", sono costi che si ripetono periodicamente durante il ciclo di vita dello yacht. Queste ultime comprendono la manutenzione ordinaria e straordinaria dell'imbarcazione, le spese per il personale di bordo, i costi operativi come il carburante, l'attracco nei porti, le forniture di bordo e altre spese ricorrenti necessarie per mantenere e operare lo yacht in modo efficiente.

Comprendere questa distinzione tra spese di capitale e spese operative è cruciale per la gestione finanziaria nel settore dello yachting, poiché consente ai proprietari e agli operatori di pianificare in modo efficace le risorse finanziarie necessarie per l'acquisizione, il mantenimento e il funzionamento delle imbarcazioni. L'analisi dei costi può scoprire aree in cui è possibile ottimizzare le spese, consentendo di identificare e correggere sprechi o di cercare alternative più economiche per la manutenzione e l'approvvigionamento.

4.1.1 La tassa di possesso sulle unità da diporto

Con la Legge di Stabilità 2016¹⁸² è stata definitivamente abolita la tassa dovuta per il possesso di imbarcazioni e navi da diporto. Si trattava di una imposta di possesso simile a quella prevista per gli autoveicoli; pertanto, era sufficiente possedere un'imbarcazione o una nave da diporto con scafo eccedente una determinata lunghezza affinché venisse richiesto ai soggetti residenti nel territorio dello Stato italiano il pagamento della tassa sulle unità da diporto, senza assumere alcuna rilevanza lo stazionamento dell'unità da diporto sia in porti italiani o esteri¹⁸³.

4.1.2 Provviste e dotazioni delle unità da diporto

“Agli effetti doganali costituiscono dotazioni di bordo delle navi, degli aeromobili, dei treni internazionali e dei veicoli stradali a motore in esercizio i macchinari, gli attrezzi, gli strumenti, i mezzi di salvataggio, le parti di ricambio, gli arredi ed ogni altro oggetto suscettibile di utilizzazione reiterata, destinati a servizio od ornamento del mezzo di trasporto”¹⁸⁴.

Sono definiti “dotazioni di bordo” gli oggetti destinati al servizio e all'ornamento delle navi o degli aeromobili in quanto i suddetti oggetti non si esauriscono nel consumo immediato ma sono suscettibili di un utilizzo continuato o di un uso durevole¹⁸⁵.

Risultano, pertanto, dotazioni di bordo i seguenti beni:

- i macchinari;
- gli attrezzi;
- gli strumenti;

¹⁸² La legge di stabilità, insieme alla legge di bilancio, costituisce la manovra di finanza pubblica per il triennio di riferimento e rappresenta lo strumento principale di attuazione degli obiettivi programmatici definiti con la Decisione di finanza pubblica;

¹⁸³ Guida Nautica e Fisco - VII edizione;

¹⁸⁴ Art. 267 del DPR N. 43/1973 – TULD;

¹⁸⁵ PROVVISI E DOTAZIONI DI BORDO - Aspetti doganali e fiscali, Dott. Mattia Rizzo - Dott.ssa Paola Pimpinella, Agenzia delle dogane e dei monopoli;

- i mezzi di salvataggio;
- le parti di ricambio;
- gli arredi ed ogni altro oggetto suscettibile di utilizzazione reiterata destinati al servizio o ornamento del mezzo di trasporto¹⁸⁶.

Dal 1° maggio 2016, con l'entrata in vigore dell'Art. 269 del Codice doganale unionale, le forniture di dotazioni e provviste di bordo non sono più considerate "esportazioni" e pertanto non possono essere considerate tali nemmeno ai fini dell'IVA.

L'acquisto di beni destinati alle forniture a bordo non è soggetto a imposizione fiscale se viene effettuato da soggetti che destinano tali beni a unità da diporto destinate alla navigazione in alto mare e che svolgono un'attività commerciale. Occorre quindi che le navi siano omologate per questo impiego sulla base delle loro caratteristiche strutturali e, inoltre, che siano effettivamente utilizzate per la navigazione in alto mare¹⁸⁷. Si ritiene che una nave possa considerarsi adibita alla navigazione in alto mare se, con riferimento all'anno precedente, ha effettuato in misura superiore al 70% viaggi in alto mare. Tale condizione, sulla base di documentazione ufficiale, deve essere verificata per ciascun periodo d'imposta,

Con riferimento agli acquisti relativi a una nave in fase di costruzione, ovvero, a una nave che non ha effettuato alcun viaggio in mare, il regime di non imponibilità può applicarsi in via anticipata sulla base di una dichiarazione dell'armatore dalla quale risulti che, una volta ultimata, la nave sarà adibita alla navigazione in alto mare. Tuttavia, relativamente a tali acquisti, la condizione dell'effettiva navigazione della nave in alto mare oltre il 70% dei viaggi deve essere verificata entro l'anno successivo al varo della nave in mare¹⁸⁸.

186 Guida nautica e fisco – VII edizione;

187 Per "alto mare" deve intendersi quella parte di mare che eccede il limite massimo di 12 miglia nautiche misurate a partire dalle linee di base previste dal diritto internazionale del mare;

188 Salvo variazione dell'imposta ai sensi dell'art. 26 del DPR 633/72;

Le dotazioni di bordo destinate ad essere imbarcate su unità da diporto utilizzate per scopo di piacere (e non commerciale) non possono mai usufruire del beneficio. Pertanto, tali acquisti di beni risultano essere imponibili IVA.

“Agli effetti doganali costituiscono provviste di bordo delle navi e degli aeromobili i generi di consumo di ogni specie occorrenti a bordo per assicurare:

- il soddisfacimento delle normali esigenze di consumo delle persone componenti l’equipaggio e dei passeggeri;*
- l’alimentazione degli organi di propulsione della nave o dell’aeromobile ed il funzionamento degli altri macchinari ed apparati di bordo;*
- la manutenzione e la riparazione della nave o dell’aeromobile nonché delle relative dotazioni di bordo;*
- la conservazione, la lavorazione e la confezione a bordo delle merci trasportate”¹⁸⁹.*

Sono definiti “*provviste di bordo*” i generi normalmente destinati all’uso dell’equipaggio e dei passeggeri ed al funzionamento delle navi e degli aeromobili che hanno la caratteristica della “*consumabilità*”. Ne sono esempi i cibi, le bevande (cd. vettovagliamento) ed i prodotti energetici (gasolio od olio) usati per il rifornimento delle navi o degli aeromobili (cd. bunkeraggio)¹⁹⁰.

Nell’ipotesi di uso privato delle unità da diporto, l’acquisto di beni che costituiscono provviste di bordo deve essere normalmente assoggettato a IVA con l’applicazione dell’aliquota propria a ciascuno di essi. In tal caso non opera il regime di non imponibilità previsto soltanto per l’uso commerciale di tali unità.

Nell’ipotesi, invece, di soggetti che adibiscano l’unità navale alla navigazione in alto mare per effettuare il trasporto a pagamento di passeggeri o per essere impiegata in

189 Art. 252 del DPR N.43/1973-TULD;

190 PROVVISI E DOTAZIONI DI BORDO - Aspetti doganali e fiscali, Dott. Mattia Rizzo - Dott.ssa Paola Pimpinella, Agenzia delle dogane e dei monopoli;

altra attività commerciale, l'acquisto di beni che costituiscono provviste di bordo può usufruire del regime di non imponibilità IVA¹⁹¹.

4.1.3 Servizi portuali e cantieristici

I servizi legati alla nautica da diporto, specialmente quelli offerti dai porti turistici e dai cantieri, possono essere trattati in vari modi in relazione all'IVA: possono essere esclusi dalla sua applicazione¹⁹² oppure soggetti alle regole ordinarie.

La regola generale per stabilire il luogo di effettuazione delle prestazioni di servizi è la seguente: : *“le prestazioni di servizi resi tra soggetti passivi d'imposta (B2B)¹⁹³ si intendono eseguite nel territorio dello Stato quando il committente, cioè il destinatario delle stesse, è stabilito nel territorio dello Stato, mentre le prestazioni rese da soggetti passivi a non soggetti passivi, ad esempio privati consumatori (B2C¹⁹⁴), si intendono eseguite nel territorio dello Stato quando il soggetto passivo che rende la prestazione di servizi è stabilito nello Stato”¹⁹⁵.*

Nel contesto delle prestazioni di servizi per la nautica fornite da porti turistici e cantieri navali per unità da diporto, si applica la regola generale. In particolare, tali prestazioni vengono considerate effettuate nel territorio dello Stato se sono erogate da un cantiere o un porto turistico, indipendentemente dalla loro ubicazione (italiana, comunitaria o extracomunitaria), a un soggetto d'imposta (armatore) stabilito in Italia. Inoltre, queste prestazioni sono considerate effettuate nel territorio dello Stato se sono fornite da un cantiere o un porto turistico stabilito in Italia a un soggetto non d'imposta (privato), senza distinzione tra cittadini italiani, comunitari o extracomunitari. Tuttavia, non si considerano effettuate nel territorio dello Stato le prestazioni erogate da cantieri o

191 Guida Nautica e Fisco – VII edizione;

192 Tali servizi sono naturalmente esclusi dal campo di applicazione dell'IVA quando manca la condizione di territorialità, ovvero quando il luogo in cui tali servizi vengono forniti non può essere considerato all'interno del territorio dello Stato;

193 B2B è l'acronimo di Business to Business.

È un tipo di rapporto d'affari in cui le imprese forniscono beni o servizi ad altre imprese;

194 B2C è l'acronimo di Business to Consumer.

È un tipo di rapporto d'affari in cui le aziende forniscono beni o servizi a individui;

195 Guida nautica e fisco – VII edizione;

porti turistici stabiliti in Italia a favore di soggetti d'imposta (armatori) stabiliti all'estero, sia in un Paese comunitario che extracomunitario.

Non sono mai imponibili i servizi di uso dei bacini di carenaggio¹⁹⁶, costruzione, manutenzione, riparazione, modificazione, trasformazione, assiemaggio, allestimento, arredamento di tali unità, degli apparati motore e loro componenti, prestazioni di servizi relative alle demolizioni delle unità stesse e cessioni di apparati motori e loro componenti e di parti di ricambio¹⁹⁷.



Fig. 34. L'immagine in figura riporta l'esempio di uno yacht sottoposto a lavori di riparazione all'interno di un bacino di carenaggio, Fonte: The Italian Sea Group.

196 L'uso dei bacini di carenaggio si riferisce alla pratica di portare un'imbarcazione in uno speciale bacino d'acqua costruito appositamente per permettere lavori di manutenzione, riparazione, ispezione sotto la linea di galleggiamento dell'imbarcazione. Questi bacini sono progettati per essere svuotati d'acqua, consentendo così l'accesso allo scafo dell'imbarcazione per svolgere diverse attività;

197 In relazione a queste operazioni è stato precisato che la non imponibilità vale sia nei confronti del contratto principale (quello stipulato dal committente con il cantiere o altro assuntore), sia di quelli immediatamente derivati (stipulati cioè tra il cantiere o altro assuntore e una o più imprese sub-contraenti);

4.1.4 Costi associati alla movimentazione di unità da diporto

Rientrano altresì nella categoria dei servizi non imponibili, in quanto considerati servizi internazionali, quelli prestati nei porti per la movimentazione dei mezzi di trasporto, comprese le unità da diporto.



Fig. 35. Fonte – Elaborazione personale.



Fig. 36. Fonte – Elaborazione personale.

Le Fig. 35. e Fig. 36. mostrano il delicato processo di caricazione a bordo nave di un'unità da diporto con l'obiettivo di trasferire la stessa da un luogo ad un altro¹⁹⁸. Le unità in figura sono di produzione Azimut – Benetti e rappresentano unità da diporto di lunghezza pari a 24m. Le operazioni si sono svolte nell'ambito del territorio di Genova.

Accade frequentemente che gli yacht, dopo aver concluso la stagione nel Mediterraneo, vengano trasferiti in altre regioni, come ad esempio nei Caraibi¹⁹⁹. Questi trasferimenti possono trovare motivazione in una varietà di ragioni diverse, ma tendenzialmente sono realizzati al fine di sfruttare l'opportunità della c.d. "doppia stagione".

Spesso capita che il trasporto via terra risulti non essere fattibile per questioni di distanza, e, via mare, in navigazione, potrebbe non essere una delle soluzioni più pratiche in termini di tempo e sicurezza. Si opta quindi frequentemente per il trasporto via nave. I principali tipi di trasporto via nave includono modalità come il RORO (Roll-on/Roll-off), il FLOFLO (Float-on/Float-off) e il LOLO (Lift-on/Lift-off).

Nel primo caso le unità vengono imbarcate e sbarcate secondo un sistema di rotazione in stiva su navi "traghetto". Questo è il metodo più comune per trasportare una barca in quanto è sicuro e richiede poca manipolazione. La barca viene adeguatamente immobilizzata per tutto il viaggio, quindi il rischio di danneggiarla è minimo. Questo tipo di trasporto si utilizza principalmente in caso di imbarcazioni di media grandezza.

Nel caso di trasporto LOLO si utilizzano navi speciali dotate di gru con funzioni di sollevamento e spostamento. Lo yacht viene disposto accanto alla nave da carico; i subacquei assicurano la barca con le imbracature di sollevamento (selle e cavi) collegate all'imbarcazione. Quindi, lo yacht viene sollevato lentamente dall'acqua sulla nave da trasporto dove sarà poi saldamente fissato. Le foto sopra riportate rappresentano questo tipo di trasporto.

Per i mega yacht, l'opzione migliore consiste nell'uso di una nave da trasporto "semi - affondante" (self-sinking ship)²⁰⁰. Tramite l'allagamento parziale delle proprie

198 Le unità in figura una volta conclusosi il periodo di noleggio nel Mediterraneo sono state trasferite, a bordo nave, ai Caraibi per svolgere un'altra stagione;

199 Rif. 4.3.;

200 Questo è il caso del metodo FLO – FLO;

stive, la nave autoaffondante permetterà il trasporto dello yacht al di sopra del vettore in maniera autonoma, prima di essere portato in secca a bordo. La nave, una volta adottate tutte le misure necessarie alla messa in sicurezza e alla stabilità dello yacht, rilascerà la sua zavorra svuotando le vasche, riemergendo così in superficie²⁰¹.

4.1.5 L'ormeggio

La legge distingue diverse tipologie di strutture portuali destinate alla nautica da diporto. Viene definito “*porto turistico*” un complesso di strutture fisse realizzate sia a terra che in mare, concepite esclusivamente e soprattutto per servire la nautica da diporto e i diportisti, inclusi i servizi complementari offerti. La denominazione “*approdo turistico*” si riferisce alle posizioni all'interno dei porti polifunzionali²⁰², destinate a soddisfare le esigenze della nautica da diporto e dei diportisti, anche attraverso l'offerta di servizi complementari. Infine, i “*punti di ormeggio*” comprendono aree demaniali marittime e specchi d'acqua dotati di strutture che non richiedono impianti difficili da rimuovere, destinati all'ormeggio, all'alaggio, al varo e al rimessaggio di piccole imbarcazioni e natanti da diporto.

È in questo contesto che si colloca il c.d. contratto di ormeggio. Tale contratto non trova disciplina né nel Codice della nautica da diporto né nel Codice della navigazione né tantomeno nel Codice civile. Deve quindi concludersi che il contratto in esame è un contratto *atipico*²⁰³ e per la sua definizione occorre rivolgersi a giurisprudenza e dottrina, le quali sono concordi nel ritenere che il contratto di ormeggio è quel contratto tramite cui una parte (il c.d. gestore di un porto o approdo turistico²⁰⁴) concede all'altra (il

201 “Stagione del Mediterraneo: arrieverci a primavera!”. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://marinaportoantico.it/stagione-mediterraneo/>;

202 I porti polifunzionali sono infrastrutture portuali che offrono una varietà di servizi e funzioni al di là delle operazioni tradizionali di carico e scarico delle merci. Questi porti sono progettati per supportare una gamma diversificata di attività che possono includere non solo il trasporto marittimo di merci, ma anche il traffico passeggeri, il turismo nautico, la logistica, l'industria manifatturiera legata al mare, le attività commerciali e altro ancora;

203 Per contratti atipici (detti anche contratti innominati) si intendono quei contratti non espressamente disciplinati dal diritto civile ma creati ad hoc dalle parti, in base alle loro specifiche esigenze di negoziazione;

204 In virtù di concessione demaniale;

proprietario o utilizzatore di suddetta unità) il diritto di stazionare con un'unità da diporto in una porzione di specchio acqueo (il c.d. “*posto barca*”)²⁰⁵.

Tenuto conto dell'onerosità del contratto, questo insieme di diritti o prestazioni, presuppone la spettanza di un corrispettivo per il concessionario gestore del porto turistico. In generale il prezzo dei servizi offerti viene stabilito con metodi diversi, dal decreto ministeriale all'ordinanza della Capitaneria di Porto o tramite decreto dell'Autorità Portuale.

Per quanto riguarda l'IVA, il corrispettivo del contratto di ormeggio di un posto barca sul territorio dello Stato, sia che si tratti di un contratto di breve durata, sia che si tratti di un contratto pluriennale, è comunque soggetto all'imposta con l'aliquota normale.

4.1.6 La manutenzione

Come già sottolineato in precedenza i costi di manutenzione costituiscono una delle voci di spesa più significative nell'ambito della gestione di un'imbarcazione da diporto. Questi costi possono essere suddivisi in diverse categorie:

- servizi di manutenzione di base;
- operazioni di revamping;
- ristrutturazioni profonde o refitting;
- manutenzioni che comportano spese considerevoli.

Una pratica fondamentale per preservare l'integrità e l'aspetto delle imbarcazioni da diporto è il servizio di *manutenzione di base*. Questa operazione viene generalmente eseguita ogni 1-2 anni e comprende attività come la manutenzione generale, la verniciatura e l'ispezione dei componenti chiave. Le spese relative al servizio di manutenzione di base rappresentano solitamente il 3-7 % del prezzo dell'imbarcazione, garantendo una buona condizione e un aspetto gradevole.

205 Corrado, A., “*Il contratto di ormeggio*”;

Le operazioni di *revamping* riguardano il rinnovamento e l'aggiornamento periodico delle imbarcazioni da diporto. Queste operazioni si verificano ogni 3–5 anni e coinvolgono la pittura e la decorazione degli interni, nonché la sostituzione o la riverniciatura delle sovrastrutture e degli elementi in legno. Inoltre, i motori richiedono attenzione ogni 3 – 15 anni, a seconda del chilometraggio accumulato. Le spese associate alle operazioni di revamping possono variare dal 10% al 50% del prezzo dell'imbarcazione, garantendo un aspetto fresco e una funzionalità ottimale.

Le ristrutturazioni profonde, comunemente note come *refitting*, comportano processi complessi e costosi, riservati principalmente alle imbarcazioni di dimensioni superiori ai 35 metri. Queste operazioni si rendono necessarie dopo circa oltre 20 anni dall'entrata in servizio dell'imbarcazione e possono coinvolgere persino un cambio di funzione²⁰⁶. Le attività di refitting riguardano la ristrutturazione dello scafo e delle parti interne, garantendo un livello di lusso e prestazioni che giustifichino il costo significativo. Questo costo può raggiungere dal 50% al 200% del prezzo originale dell'imbarcazione, riflettendo l'investimento richiesto e il valore aggiunto ottenuto.

I costi elevati associati alle ristrutturazioni delle imbarcazioni da diporto possono essere attribuiti a diversi fattori. Da un lato, le imbarcazioni storiche richiedono una cura particolare, spesso comportando costi superiori rispetto alle nuove costruzioni. D'altra parte, l'accelerato sviluppo tecnologico nel settore richiede il ricambio frequente delle tecnologie integrate, rendendo necessario un aggiornamento ogni massimo cinque anni per questo tipo di imbarcazioni.

In sintesi, la manutenzione e la ristrutturazione di imbarcazioni da diporto rappresentano una componente fondamentale dell'industria navale, garantendo la durabilità, l'aspetto e le prestazioni ottimali delle imbarcazioni nel tempo. Queste operazioni, sebbene costose, sono giustificate dal valore intrinseco delle stesse e dalle esigenze dei proprietari.

206 Ad esempio, da uso commerciale a uso nel tempo libero;

4.1.7 I costi relativi all'equipaggio

Nel caso della nautica maggiore il noleggiatore non ha ampi margini in termini di scelta dei membri dell'equipaggio nel momento in cui noleggia la barca in quanto l'equipaggio imbarcato è già fissato e, di solito, si tratta di un gruppo consolidato che ha rapporti stabili con l'armatore della barca e quindi è lui stesso che mette a disposizione il suo equipaggio per i vari noleggi che la barca andrà ad effettuare

Tendenzialmente l'equipaggio è fisso durante l'anno, ma è possibile che vi siano picchi stagionali che comportino l'assunzione di lavoratori giornalieri. Anche questo tipo di costi varia notevolmente in base alle dimensioni degli yacht, chiaramente aumentando la lunghezza aumenta il quantitativo del personale di bordo necessario per gestire lo yacht; per esempio, uno yacht da 33 metri di solito ha un equipaggio composto da 6 o più membri²⁰⁷, uno yacht da 52 metri potrebbe averne 10 e un superyacht da 85 metri, invece, normalmente ne ha circa 26.

Come si evince dalla settima edizione della Guida Nautica&Fisco, qualora si intenda imbarcare, sulle navi destinate esclusivamente al noleggio per finalità turistiche iscritte al Registro internazionale, marittimi iscritti nelle matricole della gente di mare o della navigazione interna, deve essere preventivamente richiesto dal proprietario o dall'armatore all'autorità competente il ruolino di equipaggio, ai fini dell'iscrizione dei nominativi del personale imbarcato.

Per i marittimi imbarcati sulle imbarcazioni e sulle navi da diporto oggetto di contratti di noleggio, nonché sulle navi destinate esclusivamente al noleggio per finalità turistiche appartenenti al medesimo armatore è consentita la rotazione sulle già menzionate unità senza la prevista annotazione di imbarco e sbarco.

In tale caso è fatto obbligo all'armatore di comunicare, nello stesso giorno in cui avviene la già menzionata rotazione, all'autorità marittima o della navigazione interna competente la composizione effettiva dell'equipaggio di ciascuna unità.

I costi relativi all'equipaggio variano in quanto vi sono periodi dell'anno in cui i proprietari non si trovano a bordo degli yacht oppure lo yacht non è stato prenotato per

²⁰⁷ Uno yacht di 24 metri deve avere necessariamente almeno 3 membri dell'equipaggio a bordo;

un noleggio, ragion per cui l'equipaggio può essere ridotto dal punto di vista quantitativo. Inoltre, gli orari di lavoro dell'equipaggio non sono fissi perché dipendono da quanto spesso i proprietari sono a bordo e da quanto spesso lo yacht viene noleggiato.

La voce di costo "*equipaggio*" non consiste solo negli stipendi dei marittimi ma comprende anche costi supplementari legati al personale di bordo come, ad esempio, i costi per il cibo, le uniformi, i viaggi e i visti, per il reclutamento e la formazione dei membri dell'equipaggio. Sicuramente tale voce di costo è una di quelle che impatta maggiormente tra le spese operative, al pari della spesa per il carburante.

4.2 Analisi dei costi e dei rendimenti nell'attività di chartering

Posto che, come specificato nel paragrafo precedente, la gestione di uno yacht comporta una serie di costi notevoli e diversificati è comune che i proprietari di yacht prendano in considerazione l'opzione di intraprendere l'attività di charter, mettendo a disposizione per il noleggio il proprio yacht. Questa scelta è spesso motivata dalla necessità di affrontare i molteplici costi connessi all'operatività e alla proprietà di uno yacht. Inoltre, l'obiettivo primario è generare ricavi in grado, non solo di coprire i costi operativi e totali, ma anche di generare un significativo margine di profitto.

L'efficacia di questa strategia dipende direttamente dalla quantità di settimane in cui il proprietario riesce a noleggiare il suo yacht. Maggiore è il numero di settimane di noleggio, maggiori saranno le possibilità di generare ricavi che permettano, non solo di bilanciare i costi sostenuti, ma anche di conseguire un margine di profitto.

In questo contesto, la gestione dell'attività di charter diventa fondamentale. È necessario adottare una serie di strategie di marketing e gestionali per attrarre potenziali clienti, garantire la manutenzione regolare dell'imbarcazione e offrire servizi di alta qualità per soddisfare le aspettative degli affittuari. Solo attraverso una gestione oculata e attenta è possibile massimizzare il rendimento economico dell'attività di charter, permettendo al proprietario di godere degli aspetti positivi di possedere uno yacht senza subirne eccessivamente i costi.

L'attività di charter, in sintesi, rappresenta una soluzione strategica per i proprietari di yacht, offrendo loro la possibilità di trasformare un investimento oneroso in un'opportunità redditizia, purché gestita con cura ed efficacia.

Lo yacht genera entrate quando viene messo in movimento da parte di terzi ovvero quando viene noleggiato. Una condizione necessaria affinché queste entrate siano generate è che esse superino i costi di movimentazione dello yacht durante i periodi di inattività. L'obiettivo principale del proprietario o della società di gestione (a cui può decidere di affidarsi il proprietario) è trovare un punto di pareggio in cui le entrate siano in grado di coprire anche i costi associati ai periodi in cui lo yacht è fermo. Questo equilibrio può essere raggiunto principalmente attraverso la pratica del chartering in entrambe le stagioni, sia estiva che invernale. Una volta raggiunto il punto di pareggio, si comincia a generare profitto.

4.2.1 Il prezzo di uno yacht in chartering

Il fattore chiave per le entrate del proprietario è rappresentato dal prezzo del noleggio dello yacht (i c.d. "*canoni di noleggio*"). Questo prezzo varia in base a diversi fattori: lunghezza dello yacht, tipologia, numero di cabine, anno di costruzione, modello, dotazioni di bordo, livello di manutenzione e numero di membri dell'equipaggio a bordo.

Il canone di noleggio di uno yacht può variare in relazione alla stagione durante la quale avviene la prenotazione, con notevoli differenze di prezzo tra l'alta e la bassa stagione. Alcuni superyacht possono manifestare oscillazioni di costo significative tra l'alta e la bassa stagione, mentre altri, soprattutto quelli di dimensioni considerevoli, possono mostrare variazioni di prezzo minime o addirittura assenti.

Con l'arrivo della fine della stagione estiva del 2023 nel Mediterraneo, le principali agenzie di intermediazione nel settore stanno pubblicando dati relativi alle imbarcazioni più prenotate e ricercate durante l'estate, imbarcazioni già oggetto di prenotazioni per l'anno 2024. Tra queste imbarcazioni, spiccano *G3*, *Milestone* e *Northrn Escape*.



Fig. 37. Nell'immagine in figura si può osservare G3, yacht di 44 metri prodotto dal cantiere olandese Heesen Yachts nel 2017 e sottoposto a lavori di ristrutturazione nel 2022. Lo yacht è stato noleggiato per la stagione estiva 2023 ad un costo di 175.000 dollari a settimana; *Fonte: Boat International.*



Fig. 38. Nell'immagine in figura Milestone, yacht di 44,5 metri di produzione del cantiere americano Christensen. Lo yacht, prodotto nel 2008 e ristrutturato nel 2018, nella stagione estiva 2023 è stato noleggiato per un totale di 180.000 dollari alla settimana; *Fonte: Boat International.*



Fig. 39. Nell'immagine in figura Northern Escape, un Benetti del 2022 di 40.8 metri di lunghezza. Lo yacht è stato noleggiato nella stagione estiva 2023 ad un prezzo di 215.000 euro alla settimana; *Fonte: Boat International.*

Continuando ad esaminare alcuni degli yacht noleggiati nel Mediterraneo durante la stagione 2023, non possiamo fare a meno di menzionare Renaissance, che si posiziona al vertice della lista degli yacht a noleggio più costosi al mondo.

“Dopo il suo varo all'inizio del 2023, lo yacht a motore da 122 metri Renaissance non solo è entrato nella flotta di imbarcazioni disponibili per il noleggio ma è ora uno dei più costosi yacht in affitto. Costruito dal cantiere navale spagnolo Freire, Renaissance è la più grande imbarcazione mai costruita in Spagna e uno dei più grandi progetti realizzati dallo studio britannico Bannenberg & Rowell. Sebbene le sue imponenti dimensioni giustifichino in parte il suo prezzo elevato, gli interni di maestria, che includono una sala da pranzo a doppia altezza e un ponte privato per il proprietario, sono sufficientemente impressionanti da giustificare il costo. Con una sofisticata palette di colori neutri e arredi tattili, il motoscafo da 112 metri è stato progettato tenendo a mente il noleggio per più generazioni. Su sei ponti, Renaissance dispone di un ampio club sulla spiaggia fornito con gli ultimi giochi d'acqua, oltre ad un bar e un'area per cena a bordo dell'acqua. Un'ampia piscina si trova a poppa sul ponte principale e c'è un intero ponte dedicato al benessere, che include un centro fitness, piscine con idromassaggio e diverse sale trattamenti “, in questo modo viene presentato Renaissance nelle pagine di Boat International.



Fig. 40. L'immagine in figura mostra lo yacht Renaissance; Fonte: Boat International.

4.2.2 Affidamento della gestione e struttura delle commissioni nel chartering di superyacht

Nel contesto dell'industria del charter dei superyacht, gli armatori hanno la possibilità di delegare la gestione del noleggio delle proprie imbarcazioni a società specializzate. Questa pratica offre diversi vantaggi agli armatori, tra cui la stabilità del flusso di entrate, un elemento di primaria importanza. Attraverso tali accordi, gli armatori possono beneficiare di una rendita predeterminata, solitamente compresa tra il 10% e il 13% del valore annuale dell'imbarcazione.

Un aspetto chiave della gestione da parte di una società specializzata è la liberazione dell'armatore da molte delle responsabilità quotidiane legate alla manutenzione, alla gestione dell'equipaggio e ad altre questioni logistiche. Questa delega consente all'armatore di utilizzare la barca quando lo desidera, senza doversi preoccupare degli aspetti pratici.

Nell'ambito del charter dei superyacht, si utilizza una struttura di commissioni che enfatizza il ruolo di diversi attori nel processo di noleggio. Questo schema di

commissione, che si applica sulla somma totale del noleggio, ammonta al 20%. La suddivisione di questa commissione è regolamentata in base a vari scenari di transazione.

Se un broker presenta un cliente specifico per una particolare imbarcazione, il broker stesso riceverà il 15% della commissione, mentre il restante 5 % sarà assegnato al central agent. Questa divisione riflette l'importanza del ruolo del broker nel collegare il cliente con l'imbarcazione appropriata. Il central agent, responsabile delle attività generali di noleggio, riceve una parte della commissione come riconoscimento per il suo coinvolgimento.

Se, d'altro canto, il central agent individua e facilita direttamente la transazione senza coinvolgere un broker, l'intera commissione del 20% andrà al central agent. In questa situazione, il central agent agisce come intermediario principale e assume la responsabilità dell'intero processo di noleggio, dalla navigazione con il cliente alla gestione degli aspetti operativi.

Indipendentemente dal coinvolgimento di un broker o del central agent, l'armatore rimane responsabile del pagamento dell'intera commissione del 20%. Questa commissione rappresenta una componente essenziale della dinamica finanziaria che supporta l'industria del charter dei superyacht. In questo modo, sia il central agent che, quando presente, il broker, sono incentivati a individuare clienti e facilitare transazioni di successo, contribuendo così alla prosperità dell'intero ecosistema del noleggio di yacht di lusso.

In conclusione, affidare la gestione della propria imbarcazione a una società specializzata si dimostra altamente efficace poiché consente agli armatori di ottenere entrate attraverso l'attività di charter senza doversi preoccupare della manutenzione dell'imbarcazione e della gestione dell'equipaggio, semplificando così notevolmente le loro responsabilità.

4.3 Esempio concreto

Come illustrato nei capitoli precedenti, la gestione di uno yacht comporta l'insorgere di significative responsabilità finanziarie. Queste emergono sia durante il

periodo in cui l'imbarcazione è ormeggiata in porto, includendo costi amministrativi, spese relative all'attracco e investimenti per la manutenzione, sia durante la navigazione, coinvolgendo spese correlate al consumo di carburante, all'equipaggio, ai fornimenti necessari per l'imbarcazione e ai costi associati all'accesso ai porti. Tuttavia, è importante notare che i ricavi derivano unicamente dalla locazione dell'imbarcazione, che avviene esclusivamente quando lo yacht è in movimento.

Alla base della sfida legata ai ricavi vi è la necessità che essi non solo eccedano i costi sostenuti durante la navigazione dello yacht, ma coprano anche i costi sostenuti quando l'imbarcazione è inattiva in porto. Di conseguenza, l'obiettivo fondamentale del proprietario dello yacht o della società di gestione è individuare il punto di equilibrio in cui i ricavi riescano a coprire sia i costi operativi sia i costi sostenuti durante la fase di fermo. Una volta che tale punto di pareggio viene raggiunto, si genera un margine di profitto.

In particolare, il ricavo maggiore per il proprietario è rappresentato dal prezzo del noleggio²⁰⁸.

Al fine di valutare l'effettivo rientro dei costi di gestione di uno yacht attraverso la pratica del noleggio, è stata effettuata un'analisi che si articola in tre differenti casistiche. Sono stati presi in considerazione tre yacht a motore prodotti dal cantiere San Lorenzo; queste imbarcazioni si differenziano principalmente per le loro dimensioni, un elemento che, come detto, ha un impatto significativo sui costi associati a ciascuna di esse.

4.3.1 Mazuki – 25 metri

Il primo di questi yacht, il motoryacht Mazuki (*immagine in figura*), costruito nel 2013 e sottoposto a una ristrutturazione nel 2017, presenta una lunghezza di 25 metri/82 piedi. Dispone di 4 cabine per un totale di 10 ospiti ed è in grado di accogliere a bordo fino a 3 membri dell'equipaggio.

²⁰⁸ Il prezzo di noleggio come detto (Rif. 4.2.1) dipende da diversi fattori: caratteristiche strutturali dell'unità oggetto del contratto e stagione di noleggio;



Fig. 41. Mazuki – Fonte: Yacht Charter Fleet.

I costi di noleggio del Mazuki oscillano, in questo momento, intorno ai 38.500 euro a settimana in bassa stagione e ai 42.000 euro a settimana in alta stagione²⁰⁹.

Come mostrato nel grafico seguente, tenendo conto delle dimensioni di questa imbarcazione e assumendo un utilizzo da parte del proprietario di due settimane all'anno, i costi totali annuali per il suo mantenimento ammontano a circa 644.000 euro. La scomposizione di tali costi è dettagliata nella tabella sottostante.

²⁰⁹ I prezzi di noleggio sono dati dal sito “Yacht Charter Fleet”;

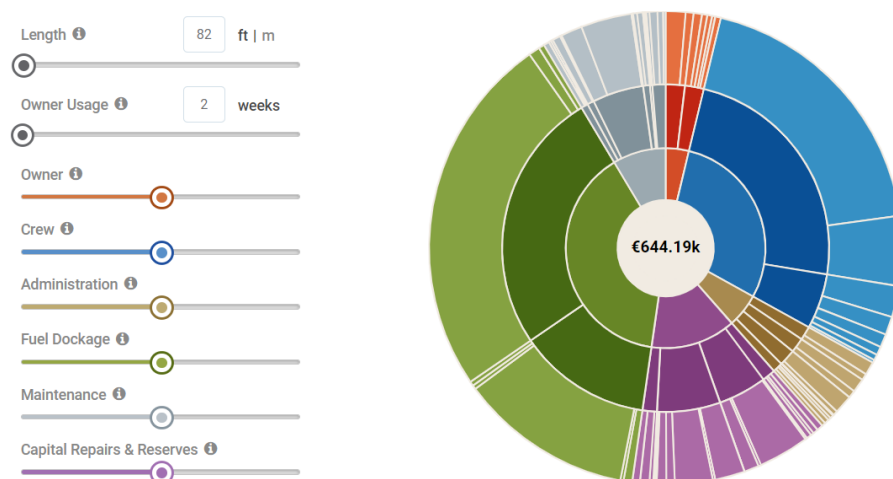


Fig. 42. Il grafico in figura rappresenta l'ammontare totale dei costi associati alla gestione di un'imbarcazione di suddette dimensioni; Fonte - www.luxyachts.com;

Owner	€24,530	Capital Repairs & Reserves	€89,934
Crew	€190,945	Total Expenses*	€644,194
Administration	€35,648	Charter income (if chartering)	€121,488
Dockage & Fuel	€255,352	Net Annual Operating Expenses	€522,706
Maintenance	€56,103		
Annual Operating Expenses	€562,575		

Fig. 43. Le due immagini in figura mostrano la specifica dei costi suddetti²¹⁰ –

Fonte - www.luxyachts.com;

Nel contesto di questa analisi, ho cercato di determinare quante settimane di noleggio sarebbero necessarie per coprire l'intero costo annuo di gestione.

Emerge una rilevante variazione nei prezzi di noleggio, a seconda che il charter avvenga in alta o bassa stagione, data la metratura dell'imbarcazione. Tuttavia, nell'ambito

²¹⁰ Questi dati sono stati elaborati di default (in base a due parametri: dimensioni dell'imbarcazione e settimane di utilizzo della stessa da parte del proprietario) da uno strumento fornito dal sito www.luxyachts.com, pertanto suddetti costi sono costi medi;

di questa analisi, è stato assunto un prezzo di noleggio medio ponderato, fissato, in questo caso, a 40.250 euro. Tale scelta consente di adottare un valore unico per condurre i calcoli successivi.

Considerando costi di gestione annuali pari a 644.194 euro e un costo medio di noleggio di 40.250 euro, come evidenziato nella tabella sottostante, sarebbero necessarie 16 settimane di noleggio per coprire tali costi. Tuttavia, è importante notare che questi costi di gestione includono un periodo di utilizzo personale da parte del proprietario di due settimane. Pertanto, è necessario aggiungere due settimane al totale delle settimane di utilizzo, portando il totale a 18 settimane.

Supponendo un utilizzo massimo nel Mediterraneo di 12 settimane²¹¹, diventa necessario effettuare ulteriori 6 settimane di noleggio al di fuori del Mediterraneo²¹². Ai costi già menzionati, si aggiungono, quindi, i costi di trasporto (*Rif. Cap. 4.1.4*).

Il costo di trasporto è stimato tra i 100.000 e i 200.000 euro, anche in questo caso, viene utilizzato ai fini della nostra analisi, un costo medio pari a 150.000 euro²¹³.

Pertanto, per coprire sia i costi di gestione che i costi di trasporto, il numero complessivo di settimane di noleggio richieste risulta ora essere pari a 22 settimane.

211 Ho supposto un utilizzo massimo di 12 settimane considerando 4 settimane a mese nei mesi di Giugno, Luglio, Agosto;

212 Si ipotizza di sfruttare anche la stagione invernale (ad esempio nei Caraibi), si parla in questo caso di “doppia stagione”;

213 I costi di trasporto variano in base alle modalità dello stesso: RORO, LOLO, FLOFLO;

CASO 1 MAZUKI 25 M					
<i>COSTI DI GESTIONE ANNUALI</i>	<i>CANONE MEDIO DI NOLEGGIO</i>	<i>SETTIMANE DI NOLEGGIO TALI DA COPRIRE I COSTI DI GESTIONE</i>	<i>USO DA PARTE DEL PROPRIETARIO</i>	<i>SETTIMANE EFFETTIVE DI NOLEGGIO</i>	
644.194	40.250	16	2	18	
<i>SETTIMANE EFFETTUATE NEL MEDITERRANEO</i>	<i>SETTIMANE AL DI FUORI DEL MEDITERRANEO</i>	<i>COSTI DI TRASPORTO</i>	<i>TOTALE COSTI (GESTIONE + TRASPORTO)</i>	<i>SETTIMANE DI NOLEGGIO*</i>	<i>TOTALE SETTIMANE DI UTILIZZO*</i>
12	6	150.000	794.194	20	22

Fig. 44. Nella figura sono presentati i calcoli eseguiti per determinare con precisione il numero di settimane di noleggio necessarie per coprire i costi operativi;

Fonte: Elaborazione personale.

Di seguito riporto una spiegazione delle voci di costo inserite nella precedente tabella excel, tale spiegazione vale anche per le tabelle riportate rispettivamente nei paragrafi 4.4.2 e 4.4.3:

- *Costi di gestione annuali*: costi necessari alla gestione dell'imbarcazione oggetto dell'analisi, questi costi derivano, sulla base delle dimensioni e dell'utilizzo da parte del proprietario, dal sito www.luxyachts.com;
- *Canone medio di noleggio*: canone richiesto attualmente, per l'estate 2023, per il noleggio dell'imbarcazione oggetto di analisi, questi valori sono ripresi dal sito "Yacht Charter Fleet";
- *Settimane di noleggio tali da coprire i costi di gestione*: valore dato dal rapporto tra i costi di gestione annuali e il canone medio di noleggio, indica il numero di settimane di noleggio tali da recuperare i costi di gestione annuali;
- *Uso da parte del proprietario*: si ipotizza, in questa analisi, di un utilizzo, seppur minimo, da parte del proprietario della propria imbarcazione. L'utilizzo da parte del proprietario non comporta alcun ricavo (a differenza dell'utilizzo da

parte di terzi) ma un costo e per questo motivo rappresenta un parametro essenziale al fine di determinare l'ammontare dei costi derivanti dalla gestione;

- *Settimane effettive di utilizzo*: somma delle settimane in cui l'imbarcazione viene utilizzata dal proprietario e delle settimane in cui l'imbarcazione viene utilizzata da terzi;

- *Settimane effettuate nel Mediterraneo*: supponiamo che le settimane totali da spendere nel Mediterraneo siano 12 comprendendo quindi tutto il mese di giugno, luglio, agosto e settembre;

- *Settimane al di fuori del Mediterraneo*: qualora le settimane minime di noleggio tali da coprire i costi di gestione siano maggiori di 12, la parte eccedente deve necessariamente essere spesa al di fuori del Mediterraneo (nella nostra analisi abbiamo supposto come meta invernale le Bahamas);

- *Costi di trasporto*: il costo di trasporto da un'area all'altra (al fine di sfruttare la c.d. doppia stagione) rappresenta un costo notevole (nel paragrafo X ho inserito un'immagine che mostra il caricamento di imbarcazioni su una nave RORO al fine di trasportarle ai Caraibi);

- *Totale dei costi (gestione + trasporto)*: essendo i costi di trasporto una voce particolarmente rilevante, questi rientrano, al pari dei costi operativi, nella totalità dei costi di gestione che devono essere sostenuti durante l'anno ed ammortizzati quindi tramite il noleggio

- *Settimane di noleggio**: rapporto tra i "nuovi" costi di gestione (costi operativi sommati al costo del trasporto) e canone di noleggio, indica il numero di settimane di noleggio tali da ottenere un punto di pareggio

- *Settimane di noleggio* effettive*: rappresenta un arrotondamento (per eccesso) del valore precedente;

- *Totale settimane di utilizzo*: effettive settimane di utilizzo date dalla somma del noleggio più l'utilizzo da parte del proprietario.

4.3.2 Salt – 32,2 metri

Il secondo caso d'interesse riguarda un altro motoryacht prodotto da San Lorenzo. Caratterizzato da una lunghezza di 32,2 metri (corrispondenti a 105,8 piedi), questo yacht, costruito nel 2019, dispone di cinque cabine che possono ospitare un totale di 11 ospiti, accompagnati da un equipaggio composto da 5 membri.

Nell'estate del 2023, quest'imbarcazione era disponibile sul mercato con tariffe di noleggio che, come riportato sul sito ufficiale *Yacht Charter Fleet*, variavano tra i 75.000 euro durante la bassa stagione e i 120.000 euro durante l'alta stagione.



Fig. 45. Salt – Fonte: Yacht Charter Fleet.

Utilizzando la stessa metodologia di analisi adoperata precedentemente e ipotizzando nuovamente un utilizzo da parte del proprietario pari a due settimane, possiamo notare che i costi medi annuali per la gestione di un'unità di queste dimensioni (arrotondando la lunghezza a 106 piedi sulla piattaforma) si stimano ammontare a 880.451 euro, suddivisi come segue:

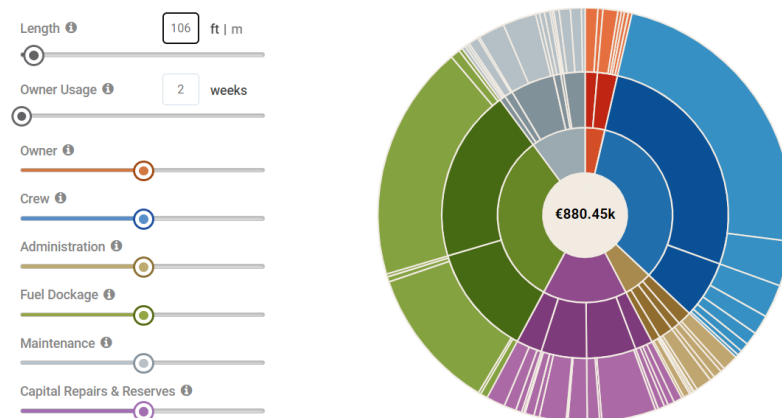


Fig. 46. Il grafico in figura rappresenta l'ammontare totale dei costi associati alla gestione di un'imbarcazione di suddette dimensioni; Fonte - www.luxyachts.com;

Owner	€32,439	Capital Repairs & Reserves	€138,842
Crew	€297,685	Total Expenses*	€880,451
Administration	€46,814	Charter income (if chartering)	€177,170
Dockage & Fuel	€285,622	Net Annual Operating Expenses	€703,281
Maintenance	€90,175		
Annual Operating	€752,734		

Fig. 47. Le due immagini in figura mostrano la specifica dei costi suddetti²¹⁴ –
Fonte - www.luxyachts.com;

Sulla base dei calcoli riportati nella tabella excel sottostante, per coprire i costi di gestione è richiesto un noleggio minimo di 9 settimane. Considerando un utilizzo da parte del proprietario di due settimane, il totale delle settimane in cui lo yacht viene utilizzato è pari a 11. È rilevante notare che queste 11 settimane non necessariamente coinvolgono

214 Questi dati sono stati elaborati di default (in base a due parametri: dimensioni dell'imbarcazione e settimane di utilizzo della stessa da parte del proprietario) da uno strumento fornito dal sito www.luxyachts.com, pertanto suddetti costi sono costi medi;

aree al di fuori del Mediterraneo²¹⁵, ciò consente, in questo specifico caso, di risparmiare sui costi associati al trasporto.

CASO 2 SALT 32,2 M					
<i>COSTI DI GESTIONE ANNUALI</i>	<i>CANONE MEDIO DI NOLEGGIO</i>	<i>SETTIMANE DI NOLEGGIO TALI DA COPRIRE I COSTI DI GESTIONE</i>	<i>USO DA PARTE DEL PROPRIETARIO</i>	<i>SETTIMANE EFFETTIVE DI NOLEGGIO</i>	
880.451	97.500	9	2	11	
<i>SETTIMANE EFFETTUATE NEL MEDITERRANEO</i>	<i>SETTIMANE AL DI FUORI DEL MEDITERRANEO</i>	<i>COSTI DI TRASPORTO</i>	<i>TOTALE COSTI (GESTIONE + TRASPORTO)</i>	<i>SETTIMANE DI NOLEGGIO*</i>	<i>TOTALE SETTIMANE DI UTILIZZO*</i>
11	0	0	880.451	9	11

Fig. 48. Nella figura sono presentati i calcoli eseguiti per determinare con precisione il numero di settimane di noleggio necessarie per coprire i costi operativi;

Fonte: elaborazione personale.

4.3.3 Lemon Tree – 61,5 metri

L'ultimo esempio di questa analisi riguarda uno yacht sempre prodotto dal cantiere San Lorenzo con una lunghezza di 61,5 metri (equivalenti a 201,9 piedi). Quest'imbarcazione, costruita nel 2021, può ospitare fino a 12 ospiti distribuiti in 7 cabine e dispone di un equipaggio composto da 16 membri.

²¹⁵ Avendo noi considerato un numero medio di settimane da trascorrere nel Mediterraneo pari a 12;



Fig. 49. Lemon Tree – Fonte: Yacht Charter Fleet.

I costi di gestione annuali ammontano, in questo caso, a 2.569.794 euro, mentre i canoni stimati di noleggio sono di 560.000 euro in alta stagione e 485.000 euro in bassa stagione (con una media di 522.500 euro).

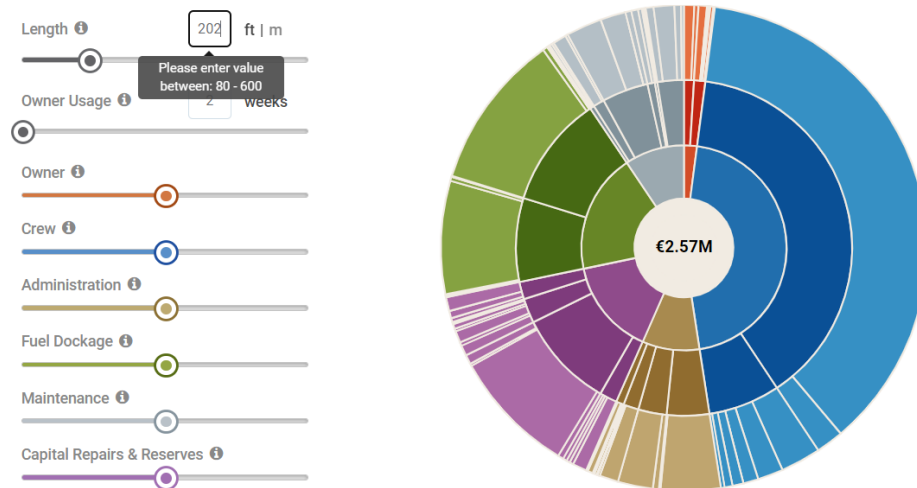


Fig. 50. Il grafico in figura rappresenta l'ammontare totale dei costi associati alla gestione di un'imbarcazione di suddette dimensioni; Fonte - www.luxyachts.com;

Owner	€52,983	Capital Repairs & Reserves	€393,967
Crew	€1,185,077	Total Expenses*	€2,569,794
Administration	€234,987	Charter income (if chartering)	€3,172,181
Dockage & Fuel	€490,500	Net Annual Operating Expenses	€-602,386
Maintenance	€244,920		
Annual Operating Expenses	€2,208,465		

Fig. 51. Le due immagini in figura mostrano la specifica dei costi suddetti²¹⁶ –

Fonte - www.luxyachts.com;

Riprendendo l'analisi effettuata precedentemente, per coprire l'intero costo annuo di gestione, lo yacht dovrebbe essere noleggiato per almeno 5 settimane (senza la necessità di effettuare una doppia stagione e, quindi, senza sostenere costi aggiuntivi di trasporto). Ipotizzando anche in questo caso un utilizzo da parte del proprietario di 2 settimane, il totale di settimane di utilizzo ammonta a 7.

216 Questi dati sono stati elaborati di default (in base a due parametri: dimensioni dell'imbarcazione e settimane di utilizzo della stessa da parte del proprietario) da uno strumento fornito dal sito www.luxyachts.com, pertanto suddetti costi sono costi medi;

**CASO 3
LEMON TREE
61,5 M**

<i>COSTI DI GESTIONE ANNUALI</i>	<i>CANONE MEDIO DI NOLEGGIO</i>	<i>SETTIMANE DI NOLEGGIO TALI DA COPRIRE I COSTI DI GESTIONE</i>	<i>USO DA PARTE DEL PROPRIETARIO</i>	<i>SETTIMANE EFFETTIVO DI NOLEGGIO</i>	
2.569.794	522.500	5	2	7	
<i>SETTIMANE EFFETTUATE NEL MEDITERRANEO</i>	<i>SETTIMANE AL DI FUORI DEL MEDITERRANEO</i>	<i>COSTI DI TRASPORTO</i>	<i>TOTALE COSTI (GESTIONE + TRASPORTO)</i>	<i>SETTIMANE DI NOLEGGIO*</i>	<i>TOTALE SETTIMANE DI UTILIZZO*</i>
7	0	0	2.569.794	5	7

Fig. 52. Nella figura sono presentati i calcoli eseguiti per determinare con precisione il numero di settimane di noleggio necessarie per coprire i costi operativi;

Fonte: elaborazione personale.

CONCLUSIONI

L'obiettivo principale di questa ricerca è stato quello di valutare se la pratica del charter nautico possa effettivamente consentire ai proprietari di imbarcazioni di coprire i considerevoli costi operativi degli yacht e, possibilmente, generare profitti. L'analisi condotta ha coinvolto tre diverse imbarcazioni al fine di comprendere se le loro dimensioni potessero influire sulla capacità di raggiungere tali obiettivi.

Dall'analisi emerge chiaramente che per yacht di dimensioni più grandi il numero di settimane di noleggio necessarie per coprire i costi operativi è inferiore, nonostante questi ultimi siano direttamente proporzionali alle dimensioni delle unità. Ciò è dovuto al fatto che le imbarcazioni più grandi possono addebitare canoni di noleggio più elevati, il che consente di generare profitti in un periodo di tempo più breve.

Un canone di noleggio elevato permette di ottenere un guadagno maggiore in un minor numero di settimane, nel caso di imbarcazioni di minori dimensioni, i canoni di noleggio sono inferiori e quindi il numero di settimane necessario per ottenere un punto di pareggio ed eventualmente dei ricavi è maggiore. In questo secondo caso non è possibile sfruttare un'unica stagione ed entra in gioco la c.d. "*doppia stagione*" che implica il trasferimento dello yacht da una regione all'altra; questo trasferimento presuppone costi piuttosto elevati che si vanno ad aggiungere ai costi di gestione complicando così il raggiungimento del punto di pareggio.

È importante sottolineare che la disponibilità dell'imbarcazione per il noleggio può essere influenzata dal fatto che il proprietario utilizzi personalmente lo yacht per alcune settimane all'anno. L'utilizzo personale riduce il numero di settimane disponibili per il noleggio a terzi con conseguente diminuzione dei ricavi e del profitto potenziale.

In definitiva, l'industria del charter nautico offre opportunità interessanti per i proprietari di yacht, ma la dimensione dell'imbarcazione e l'uso personale dell'unità possono influire significativamente sulla redditività complessiva.

BIBLIOGRAFIA

- Agenzia delle entrate, Confindustria nautica., (2013). Guida Nautica Fisco (IV edizione);
- Agenzia delle entrate, Agenzia Dogane e Monopoli, Confindustria nautica., Guida Nautica Fisco & Dogane (VI edizione);
- Agenzia delle entrate, Agenzia Dogane e Monopoli, Confindustria nautica., (2022). Guida Nautica Fisco & Dogane (VII edizione);
- Basso S., (2019 – 2020), “La sostenibilità economica del charter nautico: dal caso Italia al caso Internazionale”;
- Bucci V., (2018), “Progettazione imbarcazioni da diporto”;
- Comenale Pinto M. M., “La locazione delle unità da diporto, il Codice della nautica da diporto”;
- Corrado A., 2013, “I contratti del trasporto”, a cura di Morandi F;
- Franceschelli V., Morandi F., (2019), “Manuale di diritto del turismo”, a cura di G. Giappichelli Editore;
- Marchiafava G., (A.A. 2022 – 2023), Dispense “Diritto del trasporto marittimo di persone, delle crociere e del turismo”, Corso di Laurea Magistrale Economia e Management Marittimo e Portuale (LM – 77);
- Musso E., (A.A. 2022 – 2023), Dispense “Economics of cruise, ferry and yachting”, Corso di Laurea Magistrale Economia e Management Marittimo e Portuale (LM – 77);
- Palombo F., “Lo sviluppo economico della nautica da diporto”;
- Pietsch T. K., Hülsmann B., (2021), “The European Superyacht Industry. Economic Contribution Study”;
- Raiola A., (2019), “Manuale di diritto della navigazione da diporto – il regime giuridico delle unità da diporto e la disciplina dei pubblici registri navali”, a cura di Pacini giuridica;
- Rizzo M., Pimpinella P., “PROVVISTE E DOTAZIONI DI BORDO - Aspetti doganali e fiscali”.

SITOGRAFIA

Capuzzo N. (2022). Anche nel 2022 continua a correre il mercato dei super yacht in Italia. Risorsa web reperibile all'indirizzo:

<https://www.shippingitaly.it/2023/04/03/anche-nel-2022-continua-a-correre-il-mercato-dei-super-yacht-in-italia/>;

Capuzzo N. (2022). Equinoxe chiude la stagione con 8 + 8 milioni di charter e compravendite di yacht. Risorsa web reperibile all'indirizzo:

<https://www.superyacht24.it/>;

Capuzzo N. (2023). Da Yare messaggi (e speranza) di stabilità: 174 superyacht nel 2022 e quasi 1.500 entro il 2031. Risorsa web reperibile all'indirizzo:

<https://www.superyacht24.it/>;

Capuzzo. N. (2023). Sanlorenzo aumenta ricavi, utile e guidance ma rallentano i nuovi ordini. Risorsa web reperibile all'indirizzo:

<https://www.superyacht24.it/2023/08/03/sanlorenzo-aumenta-ricavi-utile-e-guidance-ma-rallentano-i-nuovi-ordini/>;

CNA Ferrara. (2019). Dinamiche e Prospettive di Mercato della Filiera Nautica del Diporto. Risorsa web reperibile all'indirizzo:

<https://www.cnafe.it/2019/05/15/dinamiche-e-prospettive-di-mercato-della-filiera-nautica-del-diporto-rapporto-2019/>;

CNA Ferrara. (2022). Nautica: crescita vorticoso ma non è tutt'oro quello che luccica. Risorsa web reperibile all'indirizzo:

<https://www.cnafe.it/2022/10/22/nautica-crescita-vorticoso-ma-non-e-tuttoro-quello-che-luccica/>;

De Forcade R. Gli yacht diventano ville galleggianti con interni di design. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.ilsole24ore.com/art/gli-yacht-diventano-ville-galleggianti-interni-design-AEqmbq7C>;

De Forcade. R. (2023). Sanlorenzo chiude l'acquisizione di Equinoxe. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.ilsole24ore.com/>;

Deloitte. (2019). Yachting market monitor in the luxury world. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www2.deloitte.com/>;

Gok O., Paker N., (2021). The influence of perceived risks on yacht voyagers service appraisals: evaluating customer to customer interaction as a risk dimension” in Journal of Travel & Tourism Marketing;

Hojnik J., Biloslavo R., Cicero L., Cagnina M. R. (2020). Sustainability indicators for the yachting industry: Empirical conceptualization. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.sciencedirect.com/>;

La Nautica in cifre. Le imprese della filiera nautica in rete. Risorsa web reperibile all'indirizzo: https://www.retimpresa.it/wp-content/uploads/zf_documents/1632410869Focus_21_digital_rev01.pdf;

Loyseau. L. La nuova vita di Sounion II, un Benetti 32 metri del 1969 refittato in Campania. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.superyachttimes.com/yacht-news/benetti-superyacht-kingdom-5kr>;

Marina porto nautica. (2023). Stagione del Mediterraneo: arrivederci a primavera. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://marinaportoantico.it/>;

Nastasi. T. (2014). Charter di lusso: dimensioni e principali trend;

Palvin E. (2022). Cosa sono il green yachting e la nautica sostenibile. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.fleetmagazine.com>;

Periglioso. T. (2023). Sanlorenzo acquisisce Equinoxe, società di charter e brokeraggio yacht. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.shipmag.it/>;

Pozzo F. Rinasce l'ex Nabila, il Benetti che entrò nella storia con Khashoggi. Risorsa web reperibile all'indirizzo: https://www.lastampa.it/mare/2023/06/21/news/rinasce_lex_nabila_il_benetti_che_entrato_nella_storia_con_khashoggi-12870903/

Pozzo. F. (2022). Green yachting, ecco perché diventerà a breve un grande business. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.lastampa.it/>;

Pozzo. F. (2023). Sanlorenzo, buoni i conti e Perotti rivede la guidance 2023 al rialzo. Risorsa web reperibile all'indirizzo: https://www.lastampa.it/mare/2023/08/04/news/sanlorenzo_buoni_i_conti_e_perotti_rivede_la_guidance_2023_al_rialzo;

Produzione nautica, CNA Dinamiche e prospettive di mercato della filiera nautica da diporto. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.cnafe.it/2019/05/15/dinamiche-e-prospettive-di-mercato-della-filiera-nautica-del-diporto-rapporto-2019/>;

RED - Reti e Dati, piattaforma di Open Data di RetImpresa su dati InfoCamere. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.retimpresa.it/red-reti-e-dati/>;

Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.boatinternational.com/>;

Risorsa web reperibile all'indirizzo: [Www.barcheamotore.com](http://www.barcheamotore.com);

Risorsa web reperibile all'indirizzo: www.certifico.com;

Risorsa web reperibile all'indirizzo: [Www.dailyntautica.com](http://www.dailyntautica.com);

Risorsa web reperibile all'indirizzo: www.luxyachts.com.

Risorsa web reperibile all'indirizzo: [Www.mercatoglobale.it](http://www.mercatoglobale.it);

Risorsa web reperibile all'indirizzo: [Www.mondobarcamarket.it](http://www.mondobarcamarket.it);

Risorsa web reperibile all'indirizzo: [Www.yachtworld.it](http://www.yachtworld.it);

San Lorenzo SPA. (2023). Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2023. Risorsa web reperibile all'indirizzo: https://www.emarketstorage.it/sites/default/files/comunicati/2023-08/20230824_136133.pdf;

Sito ufficiale Azimut Benetti. Risorsa web reperibile all'indirizzo:
<https://azimutyachts.com/it/>;

Sito ufficiale Confindustria. Risorsa web reperibile all'indirizzo:
<https://www.confindustria.it/home>;

Sito ufficiale INPS. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.inps.it/>;

Sito ufficiale Ministero delle infrastrutture e dei Trasporti. Risorsa web reperibile all'indirizzo: https://trasparenza.mit.gov.it/archivio13_strutture-organizzative_1_14030_25_1.html;

Sito ufficiale Perini navi. Risorsa web reperibile all'indirizzo: www.perininauti.it;

Sito ufficiale Sanlorenzo yacht. Risorsa web reperibile all'indirizzo:
www.sanlorenzoyacht.com;

Sito ufficiale Theitalianseagroup.com. Risorsa web reperibile all'indirizzo:
<https://theitalianseagroup.com/it/>;

Sos Yachting. (2023). Vat Smart Boox 2023;

Superyacht news. (2022). The Superyacht New Build Report. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.superyachtnews.com/business/the-superyacht-new-build-report->;

Superyacht Times. (2023). The State of Yachting. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.superyachttimes.com/>;

Superyacht Times. Risorsa web reperibile all'indirizzo:
<https://www.superyachttimes.com/news>;

The Italian Sea Group. (2023). Sailing Towards a Greener Future: TISG Focuses on Decarbonization & CO2 Emission Neutralization. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.linkedin.com/pulse/sailing-towards-greener-future-tisg-focuses-decarbonization/>;

The Superyacht Group. (2023). Dati del market intelligence. Risorsa web reperibile all'indirizzo: <https://www.superyachttimes.com/>;

Troise S. (2021). Ambiente, svolta nella nautica da diporto: Ferretti Group ha pubblicato il primo bilancio di sostenibilità. Risorsa web reperibile all'indirizzo:
<https://motori.ilgazzettino.it/>;

Yacht Charter Fleet. Risorsa web reperibile all'indirizzo:
<https://www.yachtcharterfleet.com/>.

RINGRAZIAMENTI

Un ringraziamento speciale al Professor Duci il cui sostegno costante e sempre tempestivo è stato di fondamentale importanza per la realizzazione del mio elaborato.

Desidero inoltre ringraziare il Professor Garelli per aver accolto positivamente l'idea dell'elaborato, per la sua disponibilità e per il supporto fornitomi.