

# Salone nautico. I costruttori puntano sulla politica degli sconti

## Yacht in saldo a Genova

### Ribassi fino al 40 per cento

**Raoul de Forcade**

GENOVA

Forti sconti che, soprattutto su alcune barche di medie e medio-grandi dimensioni fatte in serie, sono nell'ordine del 20% ma possono arrivare anche al 40%. La 49esima edizione del Salone nautico di Genova (che si concluderà domenica), quella su cui i costruttori italiani hanno puntato per cercare il rilancio del comparto, dopo la grande crisi economica iniziata durante il boat show genovese del 2008, è all'insegna dei prezzi al ribasso. Colpa (o merito, se si guarda con l'occhio dei compratori) soprattutto degli stock accumulatisi l'anno scorso, nei mesi più duri della bufera finanziaria mondiale («barche tossiche», le definisce Paolo Vitelli, patron di Azimut-Benetti). Una tempesta che ha colpito in particolare i grandi gruppi, proprietari di più cantieri che costruiscono con ritmi di produzione di decine o centinaia di pezzi l'anno.

Ma anche i produttori di imbarcazioni più piccole, compresi quelli che realizzano gommoni ammettono che se negli anni scorsi, a particolari clienti, si arrivava a fare uno sconto del 10-15% sul prezzo di listino, quest'anno la percentuale, pur di chiudere una vendita, si alza del 5%. Meno colpiti dalla crisi, invece, i produttori di megayacht fatti su misura per l'armatore. Alcuni di questi hanno concluso affari anche durante i mesi più bui del 2008 e 2009. È il caso di Perini Navi che, afferma l'a.d. Giancarlo Ragnetti, in agosto, ha venduto «un 50 metri a vela e una barca motore da 73 metri del brand Picchiotti».

I ribassi rispecchiano un andamento del salone genovese, quanto a visitatori, non esaltante, con un numero di ingressi (ovviamente provvisorio fino al week-end di chiusura) che, secondo Ucina, segna meno 10-12%. Una discesa, comunque, prevedibile, contando che il boat show di Cannes ha totalizzato -14%. Se si va, poi, a guardare le nazionalità dei buyer si scopre che a fare la parte dello-



**Lusso.** Lo yacht Sanlorenzo Sd 122

ne sono gli europei.

A spiegarlo è Massimo Perotti, alla guida di Sanlorenzo, gruppo che produce megayacht e chiuderà il fatturato 2009 con perdite contenute (-6%), a 170 milioni di euro e senza aver fatto ricorso alla cassa integrazione. Fattori che gli consentono di evitare una politica aggressiva di sconti. «Non è un salone meraviglioso - afferma Perotti - ma comunque è un buon salone: non molti visitatori in giro ma alcuni clienti interessanti. Ci sono meno russi, arabi e americani e mancano i nuovi ricchi cinesi e del Sud-Est asiatico. Ci sono invece i vecchi clienti europei: tedeschi, francesi, inglesi. E molti italiani. Mentre sono pochi gli spagnoli e i greci. Si torna a un mercato di intenditori».

Vitelli, felice di aver vinto il primo premio della rivista "Vela e Motore" per il motoscafo dell'anno (il 12 metri Atlantis Verve 36), spiega che le otto barche nuove di Azimut «hanno creato molto interesse e tengono il prezzo». Il salone, aggiunge, «è un po' fiacco anche se noi andiamo benino. Dopo l'inversione di tendenza, rispetto alla crisi percepita a Cannes, forse su Genova il settore si aspettava un po' di più». Riguardo all'abbattimento dei prezzi, Vitelli afferma che il suo gruppo pratica non più del 2-3% di ribasso rispetto al normale sconto. «Proponiamo, invece, un finanziamento a

tasso agevolato. Chi fa troppi sconti poi non recupera più».

In tema di risparmi, la novità del salone sono due barche costruite in Cina ma con arredi e design italiani. Uno è l'Overseas 22 metri, costruito da Hampton Yachts di Shanghai, una società guidata da un cino-americano. «Si tratta - spiega Lorenzo Renaudo di Victoria Yachts, l'azienda che importa la barca - di un prodotto progettato in Italia, con design e arredamento italiano. Il vantaggio è che la costruzione in Cina ci consente di venderla a 2 milioni di euro; circa un milione in meno di barche analoghe costruite in Italia».

Non dissimile la filosofia in base alla quale è stato realizzato il catamarano Nyx 565, un 17 metri realizzato nella zona di Hong Kong e importato da Catamaran Center. «Abbiamo creato una barca - afferma Roberto Bracco, alla guida dell'azienda imperiese - di alta qualità con un prezzo aggressivo. Tutti i componenti di arredamento sono italiani o europei» e il design interno ed esterno è dello studio di Marco Casali, che lavora anche per il gruppo Ferretti. Il prezzo base è 880 mila euro, metà di quanto costa un catamarano europeo con le stesse caratteristiche. «Da Cannes, dove lo abbiamo presentato, a oggi dice Bracco - ne abbiamo già venduti quattro».