

6 Ottobre 2008



6 Ottobre 2008

I Piccola nautica

Si apre la guerra al prezzo

DI **Fabio Pozzo**



Intanto, stabiliamo quali sono le barche medio-piccole. Fino a una lunghezza di 10 metri? Forse, in passato. Adesso, con il gigantismo imperante, che considera un 30 metri alla stregua quasi di una «bagnarola» (si fa per dire, dipende da chi lo dice: ci sta se è Larry Ellison o un emiro, che viaggiano sui 100 metri...), comincia a essere di dimensioni ridotte anche un 15 metri.

La caratteristica che unisce queste fasce di imbarcazioni è però la crisi. Crisi nera. Se ne vendono poche, pochissime (in sofferenza sono soprattutto quelle tra i 10 e i 15). «È il peggio, secondo me, deve ancora venire. Genova sarà l'ultima spiaggia per tanti piccoli cantieri», dice Lorenzo Selva, patron dell'omonimo gruppo, vicepresidente dell'Ucina con delega appunto alla piccola nautica.

La fotografia che fa Selva è a tinte fosche. «L'anno scorso al Salone era andata abbastanza bene, i produttori avevano venduto, lavorato sugli ordini e consegnato. E c'era stata una sorta di illusione generale. Ma è durata sino alla primavera, quando gli ordini stagionali, raccolti dai concessionari, sono crollati, anche del 30%. E i tempi non sono certo migliorati, con quanto sta accadendo sui mercati finanziari. Staccare assegni per una barca è davvero dura. E chi anche può farlo, cerca di fare l'affare, di profittare dell'occasione».

Le conseguenze? Da un lato, i cantieri piccoli, che per non chiudere saranno costretti a stracciarsi le vesti, magari perdendo qualcosa sulla qualità (chi tutela il consumatore?). Dall'altro, quelli più strutturati, finanziariamente più forti, che apriranno le ostilità. «Sarà una guerra tra poveri», prevede Selva. Proprio il suo gruppo affronta il Salone di Genova a muso duro. «Purtroppo, non possiamo fare altrimenti». Che significa? «Offriamo pagamenti delle barche a 5 anni, con 60 rate a tasso zero reale, senza alcuna spesa e commissione. E aggiungiamo uno sconto pari all'Iva. Non solo sull'imbarcazione, ma sul pacchetto completo, comprensivo del motore». Selva, insomma, non guadagna nulla sulla barca, e si accontenta dei margini sul motore (il suo core business). E anche i concessionari dovranno tirare la cinghia.

Ma che fare per rilanciare la piccola nautica? «Intanto, cominciamo da Genova. Il settore è concentrato per la prima volta nel Padiglione S, con grande visibilità». Poi, bisognerebbe risolvere la questione dei posti barca. «Intendiamo bene su questo punto: i porticcioli ci sono, ma non sono adeguati come costi alle barche piccole. C'è una sovraofferta per imbarcazioni sopra i 10 metri, non ci sono ormeggi, se non a prezzi esorbitanti, per quelle di dimensioni inferiori».

Anche Selva parla dei porti del Sud. «Tanti, commerciali, che

10 | **DOSSIER+** | Salone nautico

6 Ottobre 2008

IL SETTORE DEGLI SCAFI FINO A 15 METRI È IN CRISI PROFONDA.
L'OFFERTA DI SELVA: BARCHE IN 60 RATE A TASSO ZERO E SCONTO DELL'IVA

stracciato

oggi sono deserti e che si potrebbero convertire alla nautica, quasi a costo zero». Mancano anche i porti a secco, dove uno può tenere la barca su «quattro tubi Innocenti», o arrivare col carrello e alarla.

In questo quadro, non certo confortante, non mancano le novità. I cantieri nautici Solcio, lago Maggiore, presentano al Salone l'SC 47 dell'inglese Sealine. Rio Yachts propone il Rio 36 Art e il Rio Air 36 e 42. Airon Marine la coloratissima 400 T-Top (c'è anche in tinta cioccolato) e Azure Italia l'Az 275 Cr. Da vedere anche il Cap 520 dei Cantieri Cappelli. Fiart risponde con il 45 Seven Genius, Med One espone il Fjord 44 Cruiser, Motonautica Graziella l'Hydra-Sports Vector 3500 Vx.

Meritano una visita tra i padiglioni anche l'Eolo 7,50 Day Efb di Nadirmarine, il 55 Fly e in versione sport di Numarine, Taurus e Gemini di Poker, il Portofino 11 (tre versioni, fly, spider e hardtop) di Portofino Mare, l'Astondoa 42 Fly di Stellamare. I cantieri Carcano propongono la gamma di Maxum, Ranieri, Bayliner, Trophy, Ranieri. Welcraft duplica l'offerta con il 340 Costal e lo Scarab 27 Tournament. Seacode, il cantiere di Milazzo, punta su il 670 Hampton e il 26 Blast. Selva arricchisce la gamma in Vtr con la Sundek Line e, per la linea sport, il 6.5 Cabin e Sessa Marine lancia il C 43 e 52 e il KI 24 e 30. ■



Un rendering del Sealine SC47, il nuovo sport coupé presentato dai Cantieri Nautici Solcio. A sinistra: in alto, il Bayliner 245 Cruiser; al centro, il Grady-White Chesapeake 290; in basso, il Seacode Blast 26'.