



NAPOLI WORLD YACHTING

Dalla regata al Naples Standard: il Golfo di Napoli hub mondiale del superyachting

POSITION PAPER DEL COMITATO PROMOTORE DELLA FONDAZIONE NAPOLI WORLD YACHTING

Una proposta di GA-Alliance per trasformare le regate del 2026, del 2027 e, in prospettiva, del 2029 in un nuovo standard internazionale per lo yachting

Promosso da Francesco Sciaudone, Managing Partner di GA-Alliance
Documento per la stampa, le istituzioni e i partecipanti agli incontri
Palazzo Donn'Anna, Napoli | 24–25 settembre 2026

Versione definitiva – Settembre 2026

Executive summary

Tra il settembre 2026 e l'estate 2027 il Golfo di Napoli sarà al centro della vela mondiale. La regata preliminare si svolge dal 24 al 27 settembre 2026; nel 2027 le regate di selezione degli sfidanti e il Match della 38ª edizione della più antica competizione sportiva internazionale occuperanno il Golfo dal 22 maggio al 19 luglio: **59 giorni, esattamente quanti ne ha avuti Barcellona nel 2024**. Il Governo ha già indicato l'obiettivo di ospitare a Napoli anche l'edizione successiva, nel 2029.

La tesi di questo documento è che **l'evento non è il progetto, è il catalizzatore**. Il progetto è fare del Golfo di Napoli uno dei poli di riferimento mondiali del superyachting e, con l'occasione, proporre al mercato internazionale un **nuovo standard: il Naples Standard**, un modello di destinazione fondato su certezza delle regole, servizi digitali, sostenibilità e qualità della vita per armatori ed equipaggi.

Il grande yachting ruota attorno a un triangolo: **Saint-Tropez, Porto Cervo, Capri**. Il Golfo è già uno dei tre vertici ed è l'unico che unisce isole e costiere di fama mondiale, una grande città d'arte, due aeroporti, un'ospitalità di altissimo livello e un'industria del refit. Eppure c'è un paradosso: **l'Italia costruisce più della metà dei superyacht del mondo, ma solo il 6,5% della flotta mondiale batte bandiera italiana**, e in Campania mancano circa 3.000 posti barca.

Il documento propone un **pacchetto di misure fiscali, di bandiera e di incentivazione territoriale** da discutere con le istituzioni: un programma di rilancio della bandiera italiana per gli yacht commerciali, procedure digitali e certe per IVA e accise sul charter, una priorità per gli investimenti nautici del Golfo nella ZES Unica, un incentivo al refit, un servizio di accoglienza per armatori, family office e nuovi residenti, un Fondo Legacy alimentato dal gettito dell'evento. A Barcellona l'edizione 2024 ha generato **208,5 milioni di euro di entrate fiscali**: una parte del valore che l'evento produce può finanziare ciò che resta dopo.

Serve una **strategia top-down**: andare a parlare direttamente con armatori, family office e comandanti, e capire con loro che cosa serve per portare nel Golfo, stabilmente, le loro barche e le loro attività.

GA-Alliance, Global Legal & Tax Advisor, e il suo Managing Partner Francesco Sciaudone si propongono come motore del progetto: per copertura internazionale, per il mix di competenze legali e fiscali che le proposte richiedono, per la disponibilità della sede di Palazzo Donn'Anna e di una segreteria organizzativa. Propongono il **Comitato Promotore della Fondazione Napoli World Yachting**, luogo stabile di confronto e di elaborazione tra tutti gli stakeholder dello yachting internazionale, un Manifesto di dieci azioni, un tavolo tecnico che traduca le proposte in un Libro bianco normativo entro la primavera 2027 e un Osservatorio permanente. Gli incontri del 24-25 settembre 2026 a Palazzo Donn'Anna ne sono l'atto fondativo.

1. Perché ora

Le grandi regate internazionali hanno prodotto due tipi di città ospitanti: quelle che hanno gestito un evento e quelle che hanno costruito un'industria. Valencia, dopo il 2007, ha ereditato una marina urbana e un waterfront rigenerato; Auckland ha consolidato un distretto del refit per superyacht; Barcellona ha usato il 2024 per accreditarsi come capitale nautica. La differenza l'ha fatta l'esistenza, prima dell'evento, di una piattaforma di progetto capace di orientarne l'eredità.

Napoli è esattamente in quel punto, e con un vantaggio raro: **una sequenza di appuntamenti** anziché un singolo evento. La regata preliminare di settembre 2026, i 59 giorni del 2027 e la possibile candidatura per il 2029, obiettivo dichiarato dal Ministro per lo Sport e i Giovani. Napoli è inoltre Capitale Europea dello Sport 2026 e nel

2025 ha superato 20 milioni di presenze turistiche, con una crescita del 45% sull'anno precedente secondo l'Osservatorio Turistico Urbano. Armatori, comandanti e broker stanno decidendo **in questi mesi** dove posizionare barche, equipaggi e capitali: è adesso che la domanda va intercettata.

2. L'evento catalizzatore

Secondo lo studio dell'ufficio di statistica del Ministero del Turismo con Luiss Business School (giugno 2025), l'evento del 2027 genererà un impatto economico di circa 690 milioni di euro nel breve periodo, destinato a superare 1,2 miliardi nel lungo periodo, con 1,5–1,7 milioni di visitatori, una spesa turistica diretta di circa 370 milioni e circa 11.000 posizioni di lavoro, di cui 1.000–2.000 permanenti nei settori del turismo, della nautica e dei servizi. Il costo organizzativo stimato è di circa 100 milioni, di cui il 70% speso localmente. Si tratta di stime ex ante, che il progetto propone di verificare ex post attraverso l'Osservatorio.

Il vantaggio nascosto è la permanenza: team, famiglie, tecnici, media e flotte al seguito restano per mesi, non per giorni. È questo che trasforma una domanda temporanea in domanda ricorrente, se l'offerta è pronta a trattenerla.

3. Il benchmark: Barcellona 2024

L'edizione di Barcellona, disputata dal 22 agosto al 19 ottobre 2024, è il riferimento più solido perché misurata da uno studio dell'Università di Barcellona per la Fondazione Barcelona Capital Nàutica (marzo 2025).

Indicatore	Barcellona 2024 (consuntivo)	Napoli 2027 (stime)
Durata dell'evento	59 giorni	59 giorni (22 maggio – 19 luglio)
Impatto economico	1,034 mld € di PIL	690 mln € nel breve periodo; oltre 1,2 mld € nel lungo
Entrate fiscali	208,5 mln €	non stimate
Occupazione	12.872 posti equivalenti	circa 11.000 posizioni, 1.000–2.000 permanenti
Visitatori	1,8 milioni (460.819 venuti per l'evento)	1,5–1,7 milioni
Superyacht presenti	244 unità	100–300 attese (stime di stampa)
Spesa del cluster superyacht	35 mln €	da massimizzare con offerta dedicata
Audience televisiva	954 milioni	attesa in crescita
Fornitori locali	90% di 380 fornitori	70% del costo speso localmente

Tre lezioni. **Primo:** l'evento ha prodotto un ritorno economico e fiscale molto superiore all'investimento pubblico. **Secondo:** i superyacht sono la componente a più alto valore unitario, con oltre 140.000 euro di spesa media per unità tra ormeggi, servizi tecnici, provisioning, agenzie e ospitalità. **Terzo:** Barcellona ha monetizzato la loro presenza senza un piano per trattenerli dopo la premiazione. Napoli può progettarlo prima.

4. Il mercato: dati verificati

La flotta. Ad agosto 2025 i superyacht oltre i 30 metri in attività erano **6.174**, di cui 5.259 a motore e 915 a vela; il 63% misura tra 30 e 40 metri (Monaco Yacht Show Market Report 2025). La flotta cresce ogni anno di diverse centinaia di unità e si sposta verso dimensioni maggiori: la lunghezza media delle unità in costruzione ha raggiunto il record di **48,5 metri** (Fraser, 2026).

Il portafoglio ordini. Il Global Order Book 2026 di BOAT International conta **1.093 progetti oltre i 24 metri**, in calo di circa il 4% sull'anno precedente, con i cantieri italiani al **52% (568 unità)**. Secondo Fraser, oltre 600 yacht sopra i 30 metri sono in costruzione e l'Italia ne realizza più del 55%. Deloitte, per Confindustria Nautica, stima un portafoglio di circa 700 superyacht per un valore vicino a **30 miliardi di euro**, con le unità oltre i 60 metri al 55% del valore.

Il ciclo. Il mercato si sta normalizzando dopo il boom post-pandemico: Deloitte prevede una lieve flessione nel 2026 (-0,7%) e una ripresa media del 3% annuo tra il 2027 e il 2029. Nel segmento più alto, però, la domanda resta forte: il 2025 è stato l'anno record per valore delle compravendite di yacht usati oltre i 30 metri (circa 7,5 miliardi di euro secondo BOAT International) e le vendite oltre i 70 metri sono cresciute del 60% (Knight Frank, Wealth Report 2026). **È la dimensione crescente delle barche, più del loro numero, a mettere sotto pressione le infrastrutture.**

Il charter. A febbraio 2025 gli yacht disponibili per il charter erano 3.832, di cui 2.155 oltre i 30 metri, pari al 36% della flotta operativa (Fraser). Il Mediterraneo concentra circa due terzi delle settimane di charter estive mondiali e in alta stagione ospita oltre il 70% della flotta charter.

5. La domanda insoddisfatta e il paradosso italiano

Nel Mediterraneo i canoni di ormeggio per le grandi unità hanno raggiunto livelli paragonabili all'immobiliare di lusso e la carenza di posti per le grandi unità è considerata dagli operatori un vincolo alle stesse compravendite: chi acquista un superyacht deve sapere prima dove lo ormeggerà.

Per l'Italia il paradosso è evidente. Il Paese costruisce più della metà dei superyacht del mondo, ma **solo il 6,5% della flotta mondiale batte bandiera italiana** e molte unità costruite nei cantieri nazionali stazionano altrove. In Campania mancano **circa 3.000 posti barca**, con una perdita stimata di circa 40 milioni di euro l'anno di ricavi diretti e 55 milioni di indotto (analisi presentata al Salone Nautico di Roma, dicembre 2024). **Ogni unità respinta è ricavo, lavoro e gettito che migrano verso Francia, Spagna, Malta o Adriatico orientale.**

6. Il triangolo del grande yachting

Il turismo internazionale delle grandi barche si muove, ogni estate, lungo un triangolo: **Saint-Tropez e la Costa Azzurra, Porto Cervo e la Costa Smeralda, Capri e il Golfo di Napoli**. Dei tre vertici, il Golfo è quello con il potenziale più ampio e meno sfruttato. Nessun'altra destinazione offre, nello stesso raggio di navigazione:

- **isole e costiere di fama mondiale:** Capri, Ischia, Procida, le Costiere sorrentina e amalfitana, il Cilento;
- **una grande città d'arte e tre siti UNESCO a poche miglia:** il centro storico di Napoli, Pompei ed Ercolano, la Costiera Amalfitana;
- **accessibilità aerea:** l'aeroporto internazionale di Napoli a circa venti minuti dalle banchine e lo scalo di Salerno per la Costiera;
- **ospitalità di altissimo livello** e una cultura gastronomica riconosciuta nel mondo;

- **una stagione lunga**, da aprile a ottobre, e una posizione al centro del Tirreno;
- **una base industriale** di cantieri, bacini e imprese del refit con leadership mediterranea.

7. Il divario da colmare e il nodo del 2027

Nel cuore del Golfo mancano ormeggi dedicati alle unità oltre i 40–60 metri, un polo refit riconosciuto a livello internazionale, un sistema integrato di servizi per armatori ed equipaggi e un punto unico di accesso amministrativo, doganale e fiscale. Il Molo San Vincenzo, il nuovo porto turistico di Bagnoli e il compendio Nisida–Coroglio, insieme agli approdi da Pozzuoli a Salerno, sono le localizzazioni naturali di un **hub diffuso**.

Per il 2027 le stime di stampa indicano tra 100 e 300 grandi unità attese, in piena alta stagione. Il programma ufficiale di accoglienza distribuisce gli ormeggi su una rete di approdi regionali: una soluzione necessaria, che però rischia di disperdere la spesa e di scoraggiare gli armatori ormeggiati lontano dal campo di regata. La **prima azione del Manifesto** è quindi un **Piano ormeggi 2027**, complementare al programma ufficiale: campi boe attrezzati per le grandi unità, banchine portuali autorizzate in via temporanea, procedure rapide.

8. Il Naples Standard: un nuovo riferimento per lo yachting internazionale

Le destinazioni del grande yachting competono su ormeggi e bellezza. Napoli può competere su qualcosa di più: **un impegno misurabile nei confronti di armatori, equipaggi e territorio**. Proponiamo che il Comitato Promotore definisca e presenti al mercato, durante gli eventi del 2027, il **Naples Standard**, articolato in sei impegni:

1. **Certezza dei tempi.** Uno sportello unico digitale (Naples Yacht Desk) per dogane, demanio, capitaneria e fiscalità, con tempi di risposta garantiti e pubblicati.
2. **Compliance digitale.** Un fascicolo digitale dell'unità che raccolga una volta sola documenti, certificati e prove d'uso (ad esempio i dati di navigazione per IVA e accise), riconosciuto dalle amministrazioni.
3. **Sostenibilità.** Alimentazione elettrica da banchina per le grandi unità, carburanti a minore impatto, gestione certificata dei rifiuti, rispetto delle aree marine protette del Golfo.
4. **Equipaggi.** Alloggi, sanità, formazione, assistenza legale e servizi per le famiglie: il Golfo come miglior base al mondo per chi lavora a bordo.
5. **Riservatezza e sicurezza** degli armatori e dei loro ospiti, con protocolli condivisi tra operatori e autorità.
6. **Restituzione al territorio.** Una quota del valore generato destinata a formazione, lavoro giovanile e rigenerazione, a partire da Bagnoli e Nisida.

Il Naples Standard può diventare un marchio di qualità replicabile da altre destinazioni, con Napoli come prima certificata: è così che una città **fissa lo standard** invece di inseguirlo.

9. Proposte fiscali, di bandiera e di incentivazione territoriale

Le proposte che seguono sono offerte alla discussione. Ciascuna richiede una verifica tecnica, di copertura finanziaria e di compatibilità con il diritto dell'Unione europea, in particolare con la disciplina degli aiuti di Stato. Il loro obiettivo non è creare privilegi, ma rendere l'Italia competitiva con gli ordinamenti concorrenti e dare agli operatori regole chiare.

9.1 Un programma per la bandiera italiana

Il Registro Internazionale già riconosce agli yacht commerciali agevolazioni fiscali e contributive rilevanti (d.l. 457/1997): tra queste la non imponibilità IVA delle operazioni relative, l'esenzione dalle accise sui carburanti per l'uso commerciale, la riduzione della base imponibile delle imposte sui redditi e i benefici per le retribuzioni degli equipaggi, estesi nel 2022 anche alle imprese che operano con navi di altre bandiere UE e SEE. Il divario con le bandiere concorrenti non è quindi soltanto fiscale: è di procedure, tempi e servizi. Proponiamo:

- uno **sportello bandiera** a Napoli per l'iscrizione e la gestione delle unità, con procedure digitali e tempi certi;
- una **revisione dei requisiti operativi** (composizione degli equipaggi, visite e certificazioni) per allinearli alle bandiere più scelte dagli armatori, a parità di sicurezza;
- un **pacchetto di benvenuto** per le unità che passano alla bandiera italiana e scelgono il Golfo come porto base.

9.2 IVA e accise sul charter: regole certe e digitali

Dal 2020 la quota di noleggio non imponibile ai fini IVA dipende dall'utilizzo effettivo fuori dalle acque dell'Unione, dimostrato con adeguati mezzi di prova; nel 2022 la Corte di giustizia (causa C-341/20) ha limitato l'esenzione dalle accise sul carburante all'effettivo uso commerciale. Proponiamo un **protocollo con l'Agenzia delle Entrate e l'Agenzia delle Dogane** che definisca mezzi di prova digitali standard (dati di navigazione, fascicolo digitale del Naples Standard) e un canale di interpello rapido per gli operatori del Golfo.

9.3 Zona nautica del Golfo nella ZES Unica

La Legge di Bilancio 2026 ha prorogato al 2028 il credito d'imposta ZES Unica, con plafond di 2,3 miliardi per il 2026, 1 miliardo per il 2027 e 750 milioni per il 2028; per il 2025 le domande hanno superato le risorse e il credito è stato riconosciuto al 60,38%. Proponiamo una **riserva o priorità per gli investimenti della filiera nautica del Golfo** (marine per grandi unità, cantieri refit, alimentazione elettrica da banchina) e l'uso sistematico dell'**autorizzazione unica ZES** per i progetti del Piano ormeggi e dell'hub diffuso.

9.4 Un incentivo al refit nel Mezzogiorno

Il refit è la parte più redditizia e stabile della filiera: trattiene le unità per mesi e crea lavoro qualificato. Proponiamo di studiare un **credito d'imposta o un meccanismo premiale per i lavori di refit e manutenzione straordinaria** eseguiti nei cantieri della ZES su unità oltre i 24 metri, e procedure chiare per la non imponibilità IVA dei servizi resi alle unità commerciali.

9.5 Accoglienza per armatori, family office e nuovi residenti

L'ordinamento prevede già un regime opzionale per chi trasferisce la residenza fiscale in Italia, con un'imposta sostitutiva sui redditi esteri portata dal 2026 a 300.000 euro annui (50.000 per ciascun familiare) per un massimo di quindici anni. Non proponiamo nuovi regimi, ma un **Naples Welcome Desk** che accompagni armatori, family office e società di gestione nella scelta di Napoli come base: residenza, localizzazione societaria, scuole, sanità, servizi.

9.6 Concessioni demaniali finanziabili

Proponiamo un **modello di concessione per le marine dedicate alle grandi unità**, con durata coerente con gli investimenti, procedure competitive trasparenti e conformi al diritto UE, clausole standard che le rendano finanziabili da banche e fondi, anche in partenariato pubblico-privato e project finance.

9.7 Un Fondo Legacy

A Barcellona l'evento ha prodotto 208,5 milioni di euro di entrate fiscali. Proponiamo che una quota del **gettito incrementale generato dagli eventi del 2026–2027** sia destinata a un **Fondo Legacy del Golfo** per formazione, infrastrutture leggere e promozione internazionale, con rendicontazione pubblica dell'Osservatorio.

10. La strategia top-down: il dialogo diretto con gli armatori

Le decisioni su dove ormeggiare, svernare, fare refit, battere bandiera o domiciliare le società di gestione sono prese da poche persone: armatori, family office, società di gestione, comandanti e broker. **Il progetto deve parlare direttamente con loro.** Proponiamo un **Programma Armatori** in tre tempi:

- 1. Ascoltare.** Incontri riservati durante la regata preliminare e il 2027 per capire che cosa serve per scegliere il Golfo come base.
- 2. Offrire.** Un'offerta integrata: ormeggio, refit, servizi, Naples Standard, bandiera, Welcome Desk e un unico interlocutore legale e fiscale.
- 3. Trasferire.** Accompagnare chi sposta nel Golfo barca, equipaggio, attività di gestione e, dove opportuno, società e family office.

Un **Advisory Board di armatori e comandanti** darà al Comitato Promotore la voce diretta del mercato.

11. Aspettative economiche: scenari indicativi

Due scenari preliminari elaborati da GA-Alliance per confronto con Barcellona e con i dati di mercato, da validare con lo studio di fattibilità.

Grandezza (orizzonte)	Scenario prudenziale	Scenario obiettivo
Superyacht nel Golfo durante il 2027	150–200 unità	250–300 unità
Spesa diretta del cluster superyacht nell'evento	25–35 mln €	45–60 mln €
Nuovi ormeggi dedicati oltre 40 m (2030)	60–80 posti	120–150 posti
Ricavi annui ormeggi e servizi a regime	40–60 mln €	80–120 mln €
Ricavi annui refit e manutenzione a regime	30–50 mln €	80–100 mln €
Occupazione diretta di filiera a regime	800–1.200 addetti	oltre 2.000 addetti

La logica è conservativa: fidelizzare anche solo il 2–3% della flotta mondiale oltre i 30 metri significherebbe **120–190 unità residenti o ricorrenti**, coerenti con lo scenario obiettivo.

12. GA-Alliance e Francesco Sciaudone, motore del progetto

Un progetto di questa natura ha bisogno di un **tronco** su cui far crescere l'albero: un soggetto neutrale, con relazioni internazionali e competenze tecniche, che tenga insieme istituzioni, imprese, armatori e investitori. GA-Alliance, con il suo Managing Partner **Francesco Sciaudone**, si candida a svolgere questo ruolo, anche con un incarico formale da parte del Comitato:

- **Copertura internazionale:** una rete di professionisti e relazioni nei mercati dove armatori, family office, broker e investitori prendono le decisioni.
- **Il mix di competenze che le proposte richiedono:** diritto marittimo e demaniale, bandiera e registri, fiscalità internazionale e dell'utilizzo delle unità, aiuti di Stato, structuring di concessioni, PPP e project finance, localizzazione di società e persone.
- **Una sede e una struttura:** Palazzo Donn'Anna come luogo di convocazione e una segreteria organizzativa dedicata.
- **Un tavolo tecnico legale e fiscale,** coordinato da GA-Alliance, che traduca le proposte della sezione 9 in un **Libro bianco normativo** da presentare al Governo e al Parlamento entro la primavera 2027, prima dell'evento.

Dal Comitato Promotore alla Fondazione Napoli World Yachting

GA-Alliance propone il **Comitato Promotore della Fondazione Napoli World Yachting**, pubblico-privato, che nasce a Palazzo Donn'Anna con il compito di raccogliere le adesioni, definire statuto e programma e portare alla costituzione della Fondazione entro la primavera 2027.

Che cosa fa la Fondazione. È il **luogo stabile di confronto e di elaborazione** dello yachting internazionale a Napoli. Coinvolge armatori, family office, comandanti, broker, cantieri, marina, finanza, istituzioni e mondo della formazione perché possano dialogare facilmente, condividere le informazioni e trovare insieme le soluzioni. Ogni autorità e ogni soggetto privato continua a realizzare i progetti di propria competenza: la Fondazione li **allinea, li rende coerenti e li orienta verso l'obiettivo comune**, fare di Napoli il riferimento mondiale del superyachting.

Che cosa non fa. Non organizza la regata né altri eventi, che restano in capo ai soggetti titolati; non sostituisce le amministrazioni né gli operatori; non gestisce infrastrutture. È una regia di sistema, non un nuovo livello decisionale.

Come funziona. La forma proposta è la **fondazione di partecipazione**, con soci fondatori pubblici e privati. Al suo interno operano: un **Advisory Board di armatori e comandanti**; un **tavolo tecnico legale e fiscale**, che elabora il Libro bianco normativo; l'**Osservatorio permanente**, che misura ogni anno le ricadute reali degli eventi e l'attuazione dei progetti; il **Fondo Legacy**. GA-Alliance, come promotore, propone di curarne statuto, governance e segreteria generale.

Gli esiti degli incontri del 24–25 settembre, articolati in tre sessioni (Turismo, Sviluppo del waterfront, Mercato della nautica), confluiranno nel **Manifesto di Palazzo Donn'Anna**, il documento programmatico della Fondazione.

Il percorso

Fase	Periodo	Obiettivi
1. Il lancio	Settembre 2026	Incontri di Palazzo Donn'Anna; prime adesioni; avvio della segreteria e del tavolo tecnico
2. La costruzione	Ottobre 2026 – aprile 2027	Costituzione della Fondazione Napoli World Yachting; Piano ormeggi 2027; Libro bianco normativo; Programma Armatori; definizione del Naples Standard
3. Il debutto mondiale	Maggio – luglio 2027	Presentazione internazionale del Naples Standard durante l'evento; incontri con armatori e investitori
4. L'eredità	Dal 2028	La Fondazione a regime: Osservatorio, Fondo Legacy; sostegno alla candidatura per il 2029

13. Chi è invitato a farne parte

Il Comitato è aperto, con tre livelli di partecipazione (Promotori Fondatori, Sostenitori, Partner Tecnici): istituzioni nazionali, regionali e locali e Autorità di Sistema Portuale; armatori, family office e società di gestione; cantieri, imprese del refit, marina e approdi; broker, agenzie e charter; aeroporti, compagnie aeree e ospitalità di fascia alta; banche, fondi, assicurazioni e istituzioni finanziarie; università, istituti tecnici, club velici e associazioni; media nazionali, internazionali e di settore.

14. Conclusioni

Le condizioni ci sono tutte: una domanda mondiale che cresce soprattutto nelle dimensioni; un Paese che costruisce metà dei superyacht del mondo e può riportarli a casa; un territorio che è già un vertice del grande yachting; una sequenza di eventi, 2026, 2027 e forse 2029, che non si ripresenterà. Ciò che serve è organizzare l'offerta, cambiare alcune regole e andare a parlare con chi decide.

La finestra del 2026 deve aprire il cantiere del 2027, e il cantiere del 2027 deve consegnare al mondo un nuovo standard: il Naples Standard.

L'invito a istituzioni, imprese, armatori e investitori è ad aderire al Comitato Promotore della Fondazione Napoli World Yachting e a partecipare ai lavori del 24–25 settembre 2026 a Palazzo Donn'Anna.

Nota metodologica e fonti

Dati verificati su fonti pubbliche a settembre 2026. Evento 2027: calendario ufficiale pubblicato dal direttore di regata (luglio 2026); studio dell'Ufficio di Statistica del Ministero del Turismo con Luiss Business School (giugno 2025); dichiarazioni del Ministro per lo Sport e i Giovani sulla candidatura 2029 (settembre 2026). Barcellona 2024: studio dell'Università di Barcellona per la Fondazione Barcelona Capital Nàutica (marzo 2025). Mercato: Monaco Yacht Show Market Report 2025 (SuperYacht Times); BOAT International, Global Order Book 2026; Fraser, rapporto sul mercato delle nuove costruzioni 2026; Deloitte per Confindustria Nautica, The State of the Global Yachting Market 2026; Knight Frank, Wealth Report 2026. Bandiera: dati riportati da We Wealth (dicembre 2025). Campania: analisi presentata al Salone Nautico di Roma (dicembre 2024); Osservatorio Turistico Urbano del Comune di Napoli. Normativa: d.l. 457/1997 e d.l. 144/2022 (Registro Internazionale); legge di Bilancio 2020 e provvedimenti attuativi (IVA sul charter); sentenza della Corte di giustizia UE C-341/20; legge 199/2025 (ZES Unica, art. 24-bis TUIR). Stime sui superyacht attesi nel 2027 da fonti di stampa (Il Mattino, Solovela). Gli scenari della sezione 11 e le proposte della sezione 9 sono elaborazioni preliminari di GA-Alliance a fini di discussione e non costituiscono previsioni né pareri.

GA-Alliance | Global Legal & Tax Advisor | Francesco Sciaudone, Managing Partner | Palazzo Donn'Anna, Via Posillipo 9, Napoli | ga-alliance.eu