

NAPOLI WORLD YACHTING

Dalla regata al Naples Standard

Il Golfo di Napoli, vertice del triangolo Saint-Tropez – Porto Cervo – Capri,
riferimento internazionale dei superyacht a vela e a motore

POSITION PAPER IN SINTESI — PER LA STAMPA, LE ISTITUZIONI E I PARTECIPANTI

Promosso da Francesco Sciaudone, Managing Partner di GA-Alliance

L'evento non è il progetto: è il catalizzatore

Tra settembre 2026 e luglio 2027 la vela mondiale guarderà il Golfo. Il progetto è ciò che resta dopo: fare di Napoli e della Campania uno dei poli di riferimento mondiali del superyachting, intercettando una domanda in crescita strutturale e oggi insoddisfatta.

59 giorni

22 maggio – 19 luglio 2027, Match dal 10 luglio. Esattamente la durata di Barcellona 2024.

> 1,2 mld €

Impatto stimato nel lungo periodo (Ministero del Turismo – Luiss Business School).

244 superyacht

Presenti a Barcellona 2024, con 35 mln € di spesa in due mesi: la componente a più alto valore.

2026, 2027 e l'obiettivo dichiarato del 2029: una sequenza di eventi, non un evento singolo. È il momento di costruire la piattaforma che ne raccolga l'eredità.

I numeri ufficiali del 2027



690 mln €

Impatto di breve periodo; oltre 1,2 mld con indotto ed effetti reputazionali



11.000

Posizioni di lavoro attivate, di cui 1.000–2.000 permanenti



1,5–1,7 mln

Visitatori attesi; 370 mln € di spesa turistica diretta



70%

Del costo organizzativo (~100 mln €) speso localmente

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

Barcellona 2024: il precedente misurato

Indicatore	Risultato certificato
Durata	59 giorni
Impatto economico	1,034 mld € di PIL
Entrate fiscali	208,5 mln €
Occupazione	12.872 posti equivalenti
Visitatori	1,8 milioni
Audience TV e media	954 mln spettatori; 1,367 mld € di esposizione
Superyacht	244 unità → 35 mln € di spesa in due mesi
Fornitori locali	90% dei 380 fornitori

TRE LEZIONI PER NAPOLI

- 1

Ripaga lo Stato. 208,5 mln € di entrate fiscali: il gettito può finanziare l'eredità.
- 2

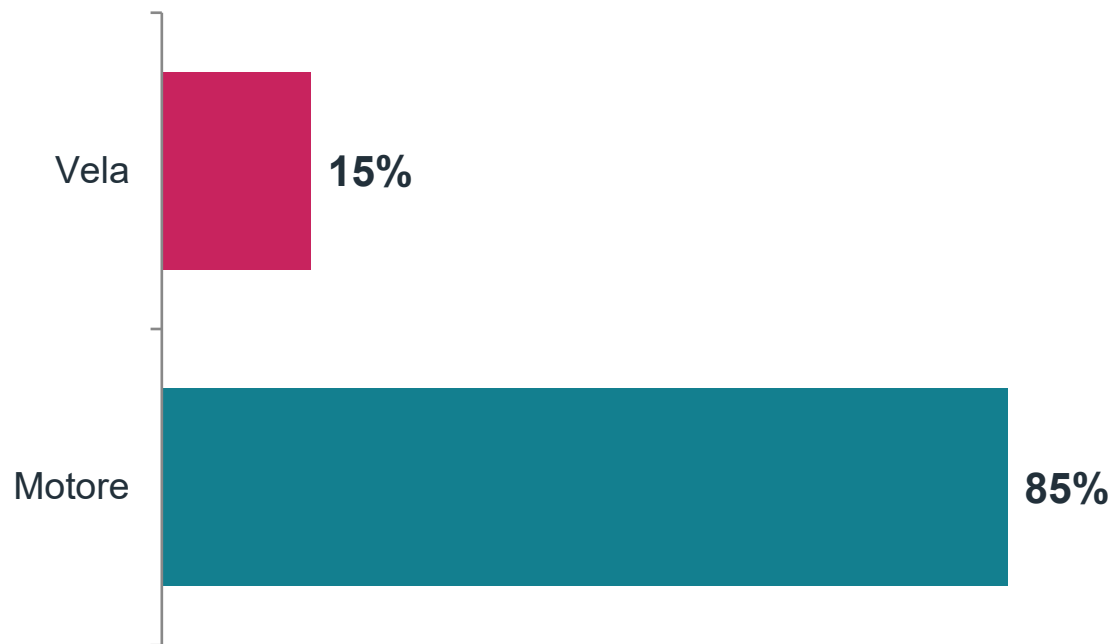
I superyacht sono l'oro. Oltre 140.000 € di spesa media per unità in due mesi.
- 3

Nessuno li ha trattieneuti. Barcellona non aveva un piano di fidelizzazione della flotta. Napoli può progettarlo prima.

Fonte: Università di Barcellona – Fondazione Barcelona Capital Nàutica, marzo 2025.

Un mercato in crescita strutturale

Flotta mondiale oltre 30 m: 6.174 unità (agosto 2025)



1.093 progetti in ordine

Oltre 24 m (BOAT Global Order Book 2026); lunghezza media record di 48,5 m; ~30 mld € di valore (Deloitte)

52% made in Italy

Quota italiana del portafoglio ordini mondiale; oltre il 55% delle unità sopra i 30 m in costruzione (Fraser)

6,5% bandiera italiana

Solo il 6,5% della flotta mondiale batte bandiera italiana: le barche italiane stazionano e si registrano altrove

Mercato in normalizzazione (Deloitte: -0,7% nel 2026, +3% annuo 2027–29), ma record nelle unità più grandi: sono le dimensioni a mettere sotto pressione le infrastrutture.

La domanda insoddisfatta: ormeggi e servizi scarsi



Scarsità strutturale

La capacità delle marine non tiene il passo della crescita dimensionale della flotta: nel Mediterraneo occidentale la carenza di posti per le grandi unità frena le stesse compravendite.



Prezzi da immobiliare di lusso

I canoni delle grandi banchine mediterranee hanno raggiunto valori paragonabili al real estate di pregio.

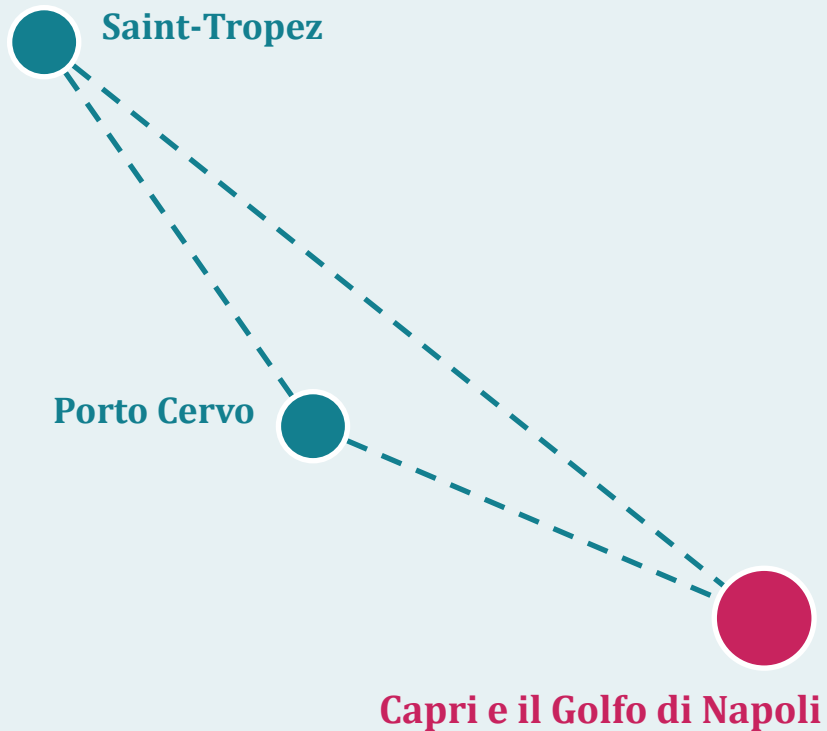


Il baricentro si sposta

Il Mediterraneo concentra circa due terzi delle settimane di charter estive mondiali, e le rotte si allungano verso sud e verso est, davanti al Golfo.

Ogni unità respinta è ricavo che migra verso Francia, Spagna, Baleari, Malta o Adriatico orientale.

Il triangolo del grande yachting



Ogni estate il grande yachting si muove tra tre vertici. Il Golfo è l'unico che può offrire tutto questo nello stesso raggio di navigazione:



Capri, Ischia, Procida, le due Costiere, il Cilento



Una grande città d'arte e tre siti UNESCO a poche miglia



Aeroporto internazionale a ~20' dalle banchine, più lo scalo di Salerno



Ospitalità di altissimo livello e cultura gastronomica



Stagione lunga, da aprile a ottobre, al centro del Tirreno



Una base industriale del refit già leader nel Mediterraneo

Il Golfo non parte da zero

20 mln

presenze turistiche a Napoli nel
2025 (+45%)

3.000

posti barca mancanti in Campania

95 mln €

l'anno di ricavi e indotto persi per
carenza di ormeggi

2029

obiettivo dichiarato: ospitare
anche l'edizione successiva

Le grandi unità frequentano già la costa tra Napoli, Castellammare, Sorrento, Capri, Ischia, la Costiera e Salerno. Il territorio esprime operatori del refit per superyacht tra i più importanti del Mediterraneo: il polo refit non va inventato, va portato a scala.

IL DIVARIO DA COLMARE: UN HUB DIFFUSO

Molo San Vincenzo

nel cuore della città

Bagnoli – Nisida – Coroglio

il nuovo porto turistico e il waterfront
rigenerato

Rete Pozzuoli – Stabia – Salerno

potenziamento degli approdi e delle aree di
refit

Dove ormeggeranno i superyacht?

100–300

grandi unità attese nel Golfo nel 2027 secondo le stime di stampa

59 giorni in piena alta stagione, quando gli ormeggi mediterranei sono già saturi.

I RISCHI

- Gli ormeggi vengono distribuiti lungo tutta la costa campana: parte della spesa rischia di disperdersi lontano da Napoli.
- Gli armatori ormeggiati troppo lontano dal campo di regata possono rinunciare e scegliere altre destinazioni.

AZIONE N. 1 DEL MANIFESTO

Piano ormeggi 2027

Complementare al programma ufficiale di accoglienza: campi boe attrezzati per le grandi unità (sul modello sperimentato in Sardegna), banchine portuali autorizzate in via temporanea, procedure rapide. Un risultato concreto in pochi mesi, che dimostra al mercato che il Golfo sa organizzarsi.

Top-down: parlare direttamente con gli armatori

Le decisioni su dove ormeggiare, svernare, fare refit o domiciliare le società di gestione sono prese da poche persone: armatori, family office, società di gestione, comandanti, broker. Il progetto deve andare a cercarle.



1. Ascoltare

Incontri riservati durante la regata preliminare e il 2027: che cosa serve per scegliere il Golfo come base?



2. Offrire

Un'offerta integrata di destinazione: ormeggio, refit, servizi, accoglienza 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.

Advisory Board di armatori e comandanti: la voce diretta del mercato dentro la Fondazione Napoli World Yachting.

Il Naples Standard: sei impegni



Certezza dei tempi

Naples Yacht Desk: sportello unico digitale con tempi di risposta garantiti e pubblicati



Compliance digitale

Fascicolo digitale dell'unità: documenti e prove d'uso (IVA, accise) forniti una volta sola



Sostenibilità

Alimentazione da banchina, carburanti a minore impatto, rispetto delle aree marine protette



Equipaggi

Alloggi, sanità, formazione, assistenza e servizi per le famiglie: la miglior base per chi lavora a bordo



Riservatezza e sicurezza

Protocolli condivisi tra operatori e autorità per armatori e ospiti



Restituzione al territorio

Una quota del valore a formazione e lavoro giovanile, da Bagnoli a Nisida

Presentato al mercato durante il 2027: un marchio di qualità replicabile, con Napoli prima destinazione certificata.

Fisco, bandiera, territorio: il pacchetto per competere

52%

del portafoglio ordini mondiale è italiano

6,5%

della flotta mondiale batte bandiera italiana

Il divario non è solo fiscale: è di procedure, tempi e servizi.



Programma bandiera italiana

Sportello bandiera a Napoli, procedure digitali, requisiti operativi allineati ai concorrenti, pacchetto di benvenuto per chi sceglie il Golfo



IVA e accise sul charter

Protocollo con Entrate e Dogane: prove d'uso digitali standard e interpello rapido (dopo la riforma 2020 e la sentenza UE C-341/20)



Zona nautica del Golfo nella ZES Unica

Priorità agli investimenti nautici nel credito ZES 2026–2028 e autorizzazione unica per ormeggi e refit

Refit, residenti, concessioni, Fondo Legacy



Incentivo al refit

Credito d'imposta o meccanismo premiale per refit e manutenzione straordinaria nei cantieri ZES su unità oltre 24 m



Naples Welcome Desk

Accompagnamento di armatori, family office e nuovi residenti (regime art. 24-bis TUIR, 300.000 € dal 2026)



Concessioni finanziabili

Modello di concessione per marine di grandi unità: durata coerente, gare trasparenti conformi UE, clausole bancabili



Fondo Legacy del Golfo

Una quota del gettito incrementale degli eventi 2026–2027 per formazione, infrastrutture e promozione

Proposte per la discussione, da verificare sul piano tecnico, della copertura e della compatibilità con il diritto UE sugli aiuti di Stato. Il tavolo tecnico coordinato da GA-Alliance le tradurrà in un Libro bianco normativo entro la primavera 2027.

Le sei condizioni per l'hub mondiale



1

Ormeggi per grandi unità

Piano ormeggi 2027 e, entro il 2030, 60–150 posti dedicati oltre i 40 m in un hub diffuso



2

Polo refit riconosciuto

La parte più redditizia: trattiene le unità per mesi, con refit programmati e svernamento



3

Servizi integrati

Provisioning, crew services, agenzie, bunkeraggio, ospitalità per equipaggi tutto l'anno



4

Certezza delle regole

Sportello unico per dogane, demanio, fiscalità: gli armatori scelgono dove i tempi sono certi



5

Capitale umano

Formazione con università, ITS e accademie: elettronica, compositi, rigging, hospitality



6

Governance e promozione

Cabina di regia pubblico-privata, dialogo diretto con gli armatori, presenza stabile ai saloni

Scenari economici indicativi

Grandezza (orizzonte)	Prudenziale	Obiettivo
Superyacht nel Golfo durante il 2027	150–200	250–300
Spesa diretta del cluster superyacht nell'evento	25–35 mln €	45–60 mln €
Nuovi ormeggi dedicati oltre 40 m (2030)	60–80	120–150
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	> 2.000

Logica conservativa: fidelizzare anche solo il 2–3% della flotta mondiale oltre i 30 m significherebbe 120–190 unità residenti o ricorrenti. Stime preliminari GA-Alliance a fini di discussione, da validare con lo studio di fattibilità.

GA-Alliance e Francesco Sciaudone



Copertura internazionale

Relazioni nei mercati dove armatori, family office, broker e investitori prendono le decisioni



Il mix di competenze

Diritto marittimo e demaniale, bandiera, fiscalità internazionale, aiuti di Stato, concessioni, PPP e project finance



Sede e segreteria

Palazzo Donn'Anna, segreteria organizzativa e tavolo tecnico per il Libro bianco normativo entro la primavera 2027

Comitato Promotore

Nasce a Palazzo Donn'Anna: raccoglie le adesioni, avvia il confronto tra gli stakeholder, prepara statuto e programma della Fondazione



Manifesto di Palazzo Donn'Anna

Dieci azioni, costruite nelle tre sessioni del 24–25 settembre: Turismo, Sviluppo del waterfront, Mercato della nautica



La Fondazione

Napoli World Yachting, dalla primavera 2027: il luogo stabile di confronto ed elaborazione, con Osservatorio, Advisory Board e Fondo Legacy

Il tavolo dello yachting mondiale

Un luogo stabile di confronto e di elaborazione: ciascuno realizza i progetti di propria competenza, la Fondazione li allinea, li rende coerenti e li orienta verso l'obiettivo comune.

COSA FA

- Fa dialogare armatori, family office, comandanti, broker, cantieri, marina, finanza e istituzioni
- Elabora proposte comuni: Naples Standard, Libro bianco normativo, Piano ormeggi
- Allinea e rende coerenti i progetti di ciascuno
- Misura i risultati con l'Osservatorio e gestisce il Fondo Legacy

COSA NON FA

- Non organizza la regata né altri eventi
- Non sostituisce amministrazioni e operatori nelle loro competenze
- Non gestisce infrastrutture
- Non è un nuovo livello decisionale: è una regia di sistema

Fondazione di partecipazione pubblico-privata, costituita entro la primavera 2027 dal Comitato Promotore nato a Palazzo Donn'Anna.

Una coalizione aperta



Istituzioni

Governo, Regione, Comune, Città metropolitana, Autorità portuale, Camera di Commercio



Armatori

Armatori, family office e società di gestione di superyacht



Cantieri e refit

Cantieri, imprese del refit e della manutenzione



Marina e approdi

Gestori di marina, approdi e servizi portuali



Broker e charter

Broker, agenzie, società di charter, yacht agent



Ospitalità e trasporti

Aeroporti, compagnie aeree, hotelserie di fascia alta



Finanza

Banche, fondi, assicurazioni, istituzioni finanziarie



Sapere e sport

Università, ITS, centri di ricerca, club velici, associazioni

Tre livelli di adesione: Promotori Fondatori · Sostenitori · Partner Tecnici. Il Comitato è aperto a tutti gli stakeholder che condividono il progetto.

Quattro fasi, due appuntamenti, un'eredità

1

SET 2026

Il lancio

Incontri di Palazzo Donn'Anna;
prime adesioni; avvio della
segreteria organizzativa

2

OTT 2026 – APR 2027

La costruzione

Costituzione della Fondazione;
Piano ormeggi 2027; Libro bianco
normativo; Programma Armatori

3

MAG – LUG 2027

Il debutto mondiale

Presentazione internazionale del
Naples Standard; incontri con
armatori e investitori

4

DAL 2028

L'eredità

La Fondazione a regime:
Osservatorio, Fondo Legacy,
sostegno alla candidatura 2029

Obiettivo di lungo periodo: consolidare la presenza della competizione nel Golfo anche nel ciclo successivo e fidelizzare stabilmente la flotta.

Dalla regata al Naples Standard. Napoli fissa lo standard.

La domanda mondiale c'è ed è insoddisfatta. Il catalizzatore è alle porte. Il Golfo è già uno dei tre vertici del grande yachting. Manca l'organizzazione dell'offerta e il dialogo diretto con gli armatori: è ciò che la Fondazione Napoli World Yachting nasce per fare.

Aderite al Comitato Promotore della Fondazione Napoli World Yachting. GA-Alliance e Francesco Sciaudone mettono a disposizione la rete internazionale, le competenze legali e fiscali, la sede di Palazzo Donn'Anna e la segreteria organizzativa.