Il cliente è servito!

The customer is served!

Moravia Monte Carlo opera da più di 140 anni nel settore dello yachting. Oggi è tra le società di punta del charter di lusso. Ecco come, secondo loro, è cambiato il mondo del noleggio

For more than 140 years Moravia Monte Carlo has been serving the yachting sector. Today it is one of the top names in luxury charter. This is, in their opinion, how the world of charter has changed

Un mondo in grande crescita, che negli ultimi anni ha cambiato la sua fisionomia. Ci stiamo riferendo al charter delle grandi imbarcazioni a vela e motore, oggetti sempre più belli che anche gli armatori più appassionati ora mettono a reddito, proponendoli in charter. Nelle pagine che seguono troverete infatti una selezione di questi maxi e mega yacht da noleggiare. Ma per avere una maggiore visione del mercato del charter di lusso abbiamo intervistato Luigi Frateschi, che con la società Moravia Monte Carlo è uno degli operatori di punta del settore e che operano nel mondo dello yachting da più tempo. Infatti la loro storia è, se vogliamo, molto singolare. Moravia nasce a Trieste come fabbrica di vernici, prima al mondo nella produzione e commercializzazione di antivegetative. È sin dagli inizi e protagonista del mondo della navigazione sia fornendo vernici e materiali, ma soprattutto consulenze e servizi.

Nel 1962, grazie alla lungimiranza del nuovo proprietario - Lisette Frateschi - Moravia diventa Moravia Yachting e trasferisce la propria sede nel Principato di Monaco, negli storici uffici affacciati su Port Hercules. La società differenzia il range delle proprie attività e sviluppa il ramo relativo ai servizi e alla consulenza per gli armatori di grandi yacht da diporto. I primi super yacht vedono la luce proprio in questi anni e Moravia Yachting ne segue la nascita e la costruzione in prima persona. Lady Moura, La Belle Simone, Nabila, Longobarda, Il Moro di Venezia, questi sono solo alcuni dei nomi di imbarcazioni famose ai quali ha legato il suo nome. Benetti, Azimut, Picchiotti, Valdettaro, Colvic, Maiora sono i principali cantieri con cui Moravia Yachting ha lavorato e per i quali ha operato in tutto il mondo.

Oggi Moravia Monte Carlo mette a disposizione dei propri clienti un'organizzazione competente e qualificata, affiancandoli in ogni momento della loro vita di armatori o utenti di yacht di ogni dimensione e di ogni tipologia.

Qualunque sia la necessità del cliente, Moravia Monte Carlo, con alle spalle un'esperienza di oltre 140 anni nello yachting, ha una soluzione anche per le esigenze più complesse. I campi dove opera sono la vendita, l'acquisto, la registrazione, il refitting, l'ownership, le assicurazioni, la gestione degli equipaggi e il charter. Ecco cosa ci ha raccontato Luigi Frateschi.

Ci illustra la struttura di Moravia Monte Carlo e di cosa si occupa?

«La nostra è una delle strutture con più esperienza nel settore nautico. Questo però non significa che siamo vecchi, perché abbiamo sempre guardato al futuro e ad esprimere gli sviluppi del mercato seguendo le volontà dei clienti. Queste scelte ci hanno spinto ad analizzare il settore del charter di lusso, un comparto in grande sviluppo, impensabile soprattutto per il livello di prestigio delle imbarcazioni. Nessuno avrebbe mai pensato, dieci anni, fa che grandi industriali o finanzieri potessero mettere a disposizione le loro barche a terzi. Invece questo ora accade, un po' per una questione economica, ma anche per una situazione ovvia in quanto è inutile avere un bene e lasciarlo inutilizzato».

Gli stessi armatori hanno capito che le barche possono essere una fonte di reddito?

«Certamente, soprattutto con le nuove disposizioni di legge italiane. Dove il possesso di una barca può essere di un'azienda commerciale dedita al charter e al noleggio. Quella del charter per gli armatori sta diventando anche una formula che non definirei di risparmio, ma certamente d'investimento».

Quindi ora troviamo barche nuovissime che subito entrano nel circuito del noleggio, ad esempio il Perini Navi Maltese Falcon?

«Direi che oggi si costruiscono barche con la predisposizione per il charter. Una scelta che noi facemmo già dodici anni fa, costruendo una serie di imbarcazioni di 30 metri, destinate al noleggio sfruttando una legge che esisteva in Francia che le equiparava a investimenti turistici, quindi defiscalizzate nei paesi d'oltreoceano. Avevamo prodotto una serie di barche a vela e a motore dove le sei cabine ospiti erano tutte uguali, in modo da non creare differenze. Ognuno aveva la cabina uguale all'altra e per chi noleggiava non c'erano discriminazioni. Ne abbiamo costruite circa una ventina e oggi stiamo studiando l'ipotesi di tornare a produrre imbarcazioni esclusivamente per il charter di alto livello».

Quale dimensione minima vi chiedono i vostri clienti nel charter di lusso?

«Il minimo sono trenta metri, e la fascia centrale si sposta fino a 50 metri. Ci sono poi delle barche particolari come l'Alessandra, che prima veniva messa a disposizione per il charter solamente alle famiglie reali, come quella inglese, e oggi invece viene offerta a chi è disposto a pagare una grande cifra per il suo noleggio».

Luigi Frateschi, di Moravia Monte Carlo

Luigi Frateschi, of Moravia Monte Carlo

Tra vela e motore quale dei due settori è più richiesto da chi noleggia?

«Direi che sono due mercati differenti. La barca a vela è fatta per degli amanti del mare e sono anche meno importanti come dimensioni se si esclude qualche imbarcazione particolare come il vecchio Club Med, il Mirabella o dei Perini. La barca a motore è adatta a chi ama il mare, ma non è uno sportivo. Direi che il mercato è sulle imbarcazioni a motore, anche perché chi ha grandi barche a vela ed è un appassionato difficilmente le charterizza».

Il vostro cliente si rivolge a voi con un modello di imbarcazione di un cantiere ben determinato o siete voi che lo guidate?

«Noi facciamo prima uno studio del cliente, perché generalmente sono personaggi particolari che vogliono anche una certa riservatezza. Individuate le sue necessità, ovvero se ha bisogno di un charter per una crociera familiare o lo fa per pubbliche relazioni o per avere degli amici a bordo. Quindi in base allo spirito per cui fa questo noleggio, noi cerchiamo di offrirgli la barca che fa per lui. Devo dire che ultimamente abbiamo molti clienti che riconfermano la barca utilizzata l'anno precedente».

Che importanza ha il servizio a bordo di queste imbarcazioni?

«È sicuramente più importante della barca stessa, anche perché gli yacht che noi offriamo sono sempre di altissima qualità. A bordo è fondamentale avere dell'ottimo personale, un vitto di alto livello, un grande cuoco e uno standard di persone all'altezza del cliente».

Che tipologia di imbarcazioni le chiedono attualmente i suoi clienti. Preferiscono scafi tradizionali o più moderni?

«Nel settore del charter sicuramente cercano imbarcazioni più tradizionali. Quelle molto di design sono riservate all'armatore, che l'ha creata seguendo le sue esigenze e non sempre la mette nel circuito del noleggio».

La meta classica è il Mediterraneo?

«Certamente, anzi abbiamo registrato uno spostamento anche della clientela americana verso il Mediterraneo. Per chi fa una crociera questo "mare nostrum" offre molto di più dei Caraibi, dove c'è un mare bellissimo, però non c'è quell'extra che si può trovare in un soggiorno a Capri, a Portofino, a Montecarlo, a Saint Tropez o in Costa Smeralda. Per cui direi sono più appetibili le crociere in Mediterraneo di quelle ai Caraibi».

Che percentuale c'è tra le due destinazioni?

«Direi che siamo arrivati a un 80 per cento in Mediterraneo e un 20 ai Caraibi. C'è proprio uno spostamento delle medesime imbarcazioni americane in Mediterraneo. Gli stessi cantieri stanno accorgendosi che questo nostro mare è in realtà un grosso lago, dove ci sono più possibilità per l'utilizzo dello yacht».

Quali mete potrebbero svilupparsi in futuro?

«Probabilmente il Mar Rosso e l'Estremo Oriente, ma attualmente sono ancora troppo pericolosi per fare del charter di alto livello. Per ora non vediamo degli sviluppi a breve in queste località».

Che contratto utilizzate?

«Utilizziamo dei contratti redatti dai nostri avvocati, che derivano dalle regole della marina mercantile che sono più vicine di quelle della marina da diporto».

Quali sono gli elementi per cui un cliente deve scegliere un'agenzia di charter rispetto a un altra?

«Prima di tutto per la serietà e la certezza di avere quello che viene richiesto, poi per la possibilità di avere un contratto di assicurazione che permettere al cliente di essere rimborsato se non può effettuare la crociera. Ma anche da parte nostra, se non dovessimo più essere in grado di mettere a disposizione quell'imbarcazione, garantiamo uno yacht almeno uguale o superiore. Poi i clienti e la notorietà sono cose che si conquistano con il tempo, e noi operiamo da 140 anni».

Qual è il prezzo che spendono mediamente i vostri clienti per un charter?

«Mediamente si aggira sugli ottantamila euro a settimana». ■

The charter of luxury sail and motor boats has shown marked growth and great change in recent years. They are increasingly beautiful objects, and today even the most enthusiastic owners are now putting their boats to work for them, offering them for charter. On the pages that follow you will find a selection of such maxi and mega yachts which are available for charter. But to have a better view of the luxury charter market, we interviewed Luca Frateschi who, with the company Moravia Monte Carlo, is one of the prime operators in this field and always has been. Moravia was founded in Trieste as a paint factory, the first in the world to produce and sell antifouling paint. Since the very outset it has been a leader in the sailing world, providing paints and materials and, above all, offering consultation and services.

In 1962, thanks to the farsightedness of the owner – Lisette Frateschi – Moravia became Moravia Yachting and moved its headquarters to Monaco, in the historic offices looking out over Port Hercules. The company divided its interests and branched into services and consultation for the owners of large pleasure yachts. It was in these years that the first super yachts came into being and Moravia Yachting followed the birth and construction of these craft firsthand. Lady Moura, La Belle Simone, Nabila, Longobarda, Il Moro di Venezia: these are just a few of the famous craft its name is associated with. Benetti, Azimut, Picchiotti, Valdettaro, Colvic, Maiora are the main shipyards with which Moravia Yachting has worked world wide.

Today Moravia Monte Carlo is a competent, highly qualified organization, accompanying its clients throughout out their time as owners or users of yachts of any size and any type.

No matter what the customer needs, no matter how complex the problem, with the vast experience it has accrued in more than 140 years in yachting, Moravia Monte Carlo has a solution. Its fields of operations are sales, purchasing, registration, refitting, ownership, insurance, crew management and charter. This is what Luca Frateschi has told us.

He illustrated the Moravia Monte Carlo structure and what it deals with: "We are one of the facilities with the greatest experience in the nautical sector; we have been in existence for nearly a century. This, however, does not mean we are old because we are always looking to the future, reflecting the latest market developments and respecting our customers' wishes. These choices have pushed us to analyze the luxury charter sector, an area that is in rapid expansion, something previously immaginable, particularly in view of the degree of prestige offered by such boats. Ten years ago no one would have thought that the great industrialists or financiers would make their boats available to others. But this is what is happening today. It is partially a question of economics, but also for the obvious view that it is useless to have an asset and leave it unused."

Have the owners themselves now understood that the boats can be a source of income?

"Certainly, particularly with the new Italian laws where a boat can be owned by a business focused on charter or leasing. It is even becoming a formula which, though I would not call it a form of saving, is certainly an investment."

So now are we finding brand new boats going directly into the charter circuit like the Perini Navi Maltese Falcon?

"I would say that today boats are being built with a bias towards charter. This was a choice we had already made a dozen years ago when we built a series of 30-metre craft for charter, taking advantage of a law on the books in France that regarded charter on a par with tourist investments and thus could be written off. We have produced a series of sail and motor boats where all six of the guest cabins are the same. In this way in charter, each guest would have the same cabin and there would be no discrimination. We built approximately twenty of them and we are currently studying the possibility of returning to produce boats designed exclusively for high level charter."

What is the minimum size your customers request for a luxury charter?

"The minimum is thirty metres and the average is around 50 metres. There are then the particular boats like the Alessandra which was first made available solely for charter by royal families, like the English crown, and today is available to anyone who is willing to lay out a huge sum to lease it."

Which is more in demand for charter, sail or motor boats?

"I would say they are two different markets. The sail boat is made for sea lovers and they are smaller, except for particular boats like the old Club Med, the Mirabella or the Perini models. The motor boat is suitable for sea lovers who are not sportsmen. I would say that the market focuses more on the motor boats, also because those owning large sailboats are true devotees and are not very willing to charter them."

Do your customers come to you with a model of a specific shipyard or do you guide them?

"We first study the customer because, generally, these are particular people who want a certain amount of confidentiality. First we determine what they require: for example if they need to charter a boat for a family cruise or for public relations or to invite guests. Then, according to the reason behind their desire to charter, we seek to offer them the boat that best fits their needs. I must say that we have many customers who recharter the boat they used the year before."

How important is service on board these boats?

"It is certainly more important than the boat itself, especially since the yachts we offer are always of the highest quality. On board it is essential to have superb personnel, high quality cuisine, a great chef and personnel standards that meet the customer's demands."

What type of boat do your customers currently ask for? Do they prefer a conventional or a more modern craft?

"In the charter sector, the more conventional boats are in greater demand. Those high style designs are reserved for the owner who has had it custom built to meet his needs and these people do not always place their boats on the charter circuit."

Is the classic destination the Mediterranean?

"Certainly. We have even seen a shift in American clients towards the Mediterranean. For those who on a cruise, the Mediterranean offers much more than the Caribbean which has a lovely sea but is missing that extra something one finds when stopping at Capri, Portofino, Montecarlo, Saint Tropez or the Costa Smeralda. Therefore I would say cruises in the Mediterranean are more enticing than those in the Caribbean."

What is the percentage breakdown between the two?

"I would say that we have reached 80% in the Mediterranean and 20% in the Caribbean. There has been a real shift in American boats to the Mediterranean. The shipyards themselves are realizing that our sea is in reality a large lake which offers many more possibilities for using the yacht."

What destinations could develop in the future?

"Most likely the Red Sea and the Far East but today they are still too dangerous for the luxury charter. At the moment we do not see any short-term development in these places."

What contract do you use?

"We use contracts drawn up by our own lawyers based on mercantile marine regulations which are more effective than those governing pleasure craft".

What elements help a customer to choose one charter agency over another?

"First of all, the seriousness of the company and confidence that they will obtain what is requested. Then there is the question of whether an insurance contract is available to ensure that the customer will be reimbursed if the cruise does not take place. But also on our part, should it prove impossible for us to provide the boat chosen, we guarantee a yacht of at least equal, if not higher, quality. Customers are acquired and a reputation built up in time, and we have been working in this field for 140 years".

What is the average price your customers pay for a charter?

"On the average, it ranges around eighty-thousand euros a week" ■