

NON È MAI *troppo* **PRESTO**

DI ANDREA BERTUZZI



Un database con 3mila barche charter per scegliere la più adatta alla vostra vacanza. Comandante ed equipaggio a disposizione 24 ore su 24. Ogni richiesta verrà soddisfatta. Perché con Moravia Yachting il servizio è su misura. Ma dovete affrettarvi a prenotare

In queste pagine, alcuni degli yacht che si possono noleggiare per una vacanza contattando Moravia Yachting (moraviayachting.com). Sopra, Okto, semidislocante di 66 x 10,50 m del cantiere ISA, costruito nel 2014. Dispone di cinque cabine; in estate, con base a sud della Francia, naviga in Grecia, Turchia, Costiera Amalfitana, Sicilia, Sardegna, Corsica, Spagna e Baleari. Da 500mila euro a settimana.



DI CERTO OGGI IL LETTERATO BRITANNICO SAMUEL JOHNSON CAMBIEREBBE LA SUA ROTTA. «UN VIAGGIO IN BARCA? MEGLIO LA PRIGIONE, dove di solito hai più spazio, miglior cibo e una compagnia più interessante», scrisse nel XVIII secolo. Si ricrederebbe all'istante se parlasse con Lorenzo Frateschi, ceo di Moravia Yachting, prima società a occuparsi di questo settore a Monaco, già alla fine degli anni 50. Oggi chi vuole noleggiare una barca per le proprie vacanze, garantendosi un servizio su misura, deve rivolgersi a lui. «Il cliente sceglie innanzitutto il periodo e il tipo di imbarcazione. A vela o a motore (l'80% del mercato del charter di lusso viaggia a motore, ndr)? Carena dislocante, quindi navigazione lenta, più comoda, stabile e silenziosa, in grado di viaggiare anche con mari più mossi, per clienti più maturi o con largo entourage, oppure planante, dunque barca più rapida e sportiva, più popolare con una clientela giovane e single che naviga tra St. Tropez, Ibiza e la Sardegna? Infine, ci dirà il numero di ospiti, che normalmente non possono essere più di 12 (ma ci sono anche le barche registrate Solas, Safety of Life at Sea, che possono ospitare più passeggeri; molto ricercate dai Paesi del Golfo e dai magnati russi che vogliono avere a fianco nanny, guardie del corpo, staff di lavoro, ndr)». Una volta raccolte queste informazioni inizia la ricerca. «Interrogiamo il nostro database che contiene 3mila barche disponibili per charter», continua Lorenzo

Frateschi. «Ciò che è molto importante è che noi conosciamo benissimo queste imbarcazioni. Le visitiamo, incontriamo il comandante, l'equipaggio, testiamo lo chef per valutare la qualità del cibo a bordo. Inoltre, ci viene inviato un resoconto periodico sulle novità o le problematiche eventualmente insorte. Dobbiamo essere sempre al corrente su tutto, avere in ogni momento sotto mano una "radiografia" della barca per consigliare al meglio chi si rivolge a noi». Una volta individuato il mezzo, Moravia Yachting si occupa di accordarsi sul prezzo con il proprietario o il suo rappresentante per conto del cliente. Inizia poi la seconda fase del lavoro. «Per chi lo desidera, prepariamo un itinerario per la crociera, consigliando i ristoranti, i posti più interessanti da visitare, le baie più belle. E questo spesso lo facciamo consultandoci con i nostri collaboratori locali che ci tengono al corrente di tutte le novità e con il comandante per capire se conosce questi luoghi, se ritiene che sia possibile trovare facilmente il posto bar-



ca... Insomma, un servizio tailor made al 100%». Se credete che l'estate sia ancora troppo lontana per pensare alle vacanze, vi sbagliate. «Negli ultimi anni, fino al 2014, i clienti che aspettavano l'ultimo momento per prenotare trovavano comunque ciò che cercavano, riuscendo persino a trattare il prezzo e risparmiando fino al 20 o 30%», spiega il ceo di Moravia Yachting. «L'anno scorso si è completamente invertita la tendenza. Sono entrati nel mercato tantissimi americani, che sono soliti muoversi con largo anticipo rispetto agli europei. Quindi, i clienti che sono arrivati come al solito ad aprile/maggio per prenotare le vacanze estive purtroppo non hanno trovato barche. Parallelamente, è diventato difficile trattare il prezzo perché i proprietari hanno molte richieste. Quattro o cinque dei miei clienti che cercavano imbarcazioni dai 70 metri in su ed erano pronti a pagare qualsiasi prezzo per averle, l'anno scorso sono rimasti a terra». Il database di Moravia Yachting può offrire barche a vela dai 18 ai 70 metri. A motore si arriva fino ai 150. Oltre agli ospiti a bordo c'è, naturalmente, l'equipaggio: due/tre persone per le imbarcazioni piccole (20 m), circa 8 per quelle di media grandezza (circa 40 m), anche 30/40 per quelle di grosse dimensioni (sopra i 70 m). Prezzi da 20mila euro in su (si può arrivare anche a tre milioni) a settimana. Il servizio su misura consente di avere un personal advisor reperibile al cellulare 24 ore su 24 e, soprattutto, di avanzare qualsiasi tipo di richiesta. «Qualsiasi», assicura Frateschi.

«I clienti possono innanzitutto decidere che cosa mangiare e che cosa bere. Provvediamo a inoltrare la lista dei loro desideri al comandante, che si occuperà di far trovare tutto a bordo». C'è chi ha chiesto cereali bio e frullati di frutta in vendita solo in un piccolo negozio in California. Oppure vini francesi molto rari. Si possono ottenere giochi particolari per i bambini come grandi scivoli che dai ponti superiori arrivano in mare, piscine galleggianti con protezione anti meduse, qualsiasi gadget come l'amatissimo fly board, o ancora il parrucchiere di bordo, il massaggiatore, l'istruttore di yoga o di arti marziali... La passione per il mondo dello yachting è per Frateschi un'eredità di famiglia. «Proponevamo questi servizi già dagli anni 50. Ci siamo sempre concentrati molto sui servizi e poco sulla pubblicità. Siamo riusciti a costruire una sorta di boutique sartoriale dedicata allo yachting che punta molto sul rapporto personale con i clienti. Poca apparenza e tanta sostanza, insomma. Oggi il range più interessante è quello che va dai 40 ai 60 metri, perché le barche troppo grandi non possono andare in tutti i porti né visitare tutte le baie. Queste, invece, hanno tutti i servizi di un albergo a 7 stelle in movimento, con 20 membri dell'equipaggio a disposizione del cliente 24 ore su 24 e altri vantaggi: senso di libertà, privacy assoluta, sicurezza (che affittando una villa molti clienti temono di non avere a causa dei furti, ndr) e possibilità di spostarsi da una località all'altra, evitando anche il maltempo».

Sopra, Lorenzo Frateschi, ceo di Moravia Yachting. In alto, il salone principale di Lady in Blue, un cinque cabine dislocante di Rossinavi (41,07 m x 7,20 m; da 98mila euro a settimana). Nella pagina a lato, dal basso, da sinistra, sundeck (ma anche base di atterraggio per elicotteri) di Naia, scafo dislocante, otto cabine, Freire Shipyard (73,60 x 13,20 m; da 525mila euro a settimana); Solandge del cantiere

Lurssen, dislocante, otto cabine (85,10 x 13,80 m; da un milione di euro a settimana); Cacos V, 40 x 8,40 m di Admiral, semi dislocante, cinque cabine; il sushi bar di Grace E, 73,60 x 13,20 m di Picchiotti, dislocante, sette cabine (da 686mila euro a settimana). Con Moravia Yachting si può viaggiare in tutto il mondo, dal Mediterraneo ai Fjord Norvegesi, ai Caraibi, come pure alle Fidji Island o alle Seychelles.