

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Fernando Perillo presenta Italian Luxury Charter: “Con il primo S186 prendiamo il largo”

Nicola Capuzzo · Wednesday, February 14th, 2024

Italian Luxury Charter Srl è una nuova realtà aziendale recentemente fondata da Fernando Perillo, imprenditore attivo a livello internazionale nel settore automotive, ma con una grande esperienza nella nautica da diporto che gli deriva dalla sua passione personale e che lo ha portato ad abbracciare anche questo settore con l’acquisto di un nuovo yacht Sanlorenzo.

A SUPER YACHT 24 ha scelto di raccontare questa nuova iniziativa che sta operativamente per salpare.

Signor Perillo, partiamo dalla nuova società Italian Luxury Charter che ha appena fondato: quali peculiarità caratterizzano il progetto?

“Il progetto riguarda la creazione di una società di charter che impiegherà superyacht, esclusivamente di nuova costruzione, con lunghezze dai 24 metri in sù, e ha già al proprio attivo un Sanlorenzo S186 di 24 metri. L’obiettivo entro il 2025-2026 è quello di arrivare ad avere almeno tre unità dislocate in punti strategici in Italia: una nel Golfo Ligure, cioè nell’area delle Cinque Terre, Alta Corsica, Costa Azzurra, un’unità in Sardegna e un’altra unità nel Golfo di Napoli in area Ischia, Capri, Eolie.”

La prima unità Sanlorenzo S186 quando sarà operativa e quali specifiche ha?

“La prima unità di 24 metri, varata da poco più di una settimana fa e battezzata ‘Queen Martina’, dal nome della mia compagna Martina Mecenero, madrina della cerimonia alla quale ha preso parte anche Cesare Perotti, figlio del cavalier Massimo Perotti, sarà in consegna ad aprile. La barca può accogliere otto ospiti in quattro cabine e ha un equipaggio di quattro persone. Parteciperà al Myba che si terrà a Genova dal 22 al 24 aprile prossimi e contiamo di essere operativi già da maggio, una volta terminato l’evento. Abbiamo già venduto le sue prime settimane di viaggio charter grazie alla società Equinox del Gruppo Sanlorenzo con la quale abbiamo siglato una collaborazione di sei settimane per la gestione dell’aspetto contrattualistico della nostra attività.”

Le prossime unità quando entreranno in servizio?

“Avremo a fine anno un nuovo Sanlorenzo S196 che sarà operativo dalla stagione 2025 e successivamente è previsto l’acquisto di una terza unità. Per quest’ultima vedremo cosa offrirà il

mercato in termini di barche nuove. Proseguiremo comunque in futuro con altri acquisti o ordini di barche.”

Con quale criterio ha scelto la ‘Queen Martina’ e quale sarà il criterio per la scelta delle prossime barche della flotta Italian Luxury Charter?

“Italian Luxury Charter ha l’obiettivo di creare una fidelizzazione con i primari cantieri nautici italiani, al fine di raggiungere e mantenere una flotta estremamente nuova – con barche di 3 o 4 anni al massimo – e di continuare a incrementarla o a sostituirla con altre nuove. Per scegliere le altre unità ci rivolgeremo oltre che al cantiere Sanlorenzo anche ad altri cantieri italiani e a quel punto la scelta dipenderà dalla disponibilità di barche da parte di questi. A luglio dello scorso anno ho acquistato questo S186 perché era l’unico disponibile e per ora non ce ne sono altri, ma avrei preso subito un S196 e ne avrei acquistato anche un altro se fosse stato pronto.”

Che tipo di charter sta promuovendo con la ‘Queen Martina’ e quali previsioni ha?

“Naturalmente il charter settimanale, su tutto il Mediterraneo. La barca ha bandiera maltese; è stata dotata della possibilità di ancorare su fondali profondi per navigazioni in Grecia o aree limitrofe. Vedremo poi come andrà la stagione; potremo eventualmente spostarci anche sulle Baleari. La barca, essendo nuova, oltre al fatto di essere una Sanlorenzo non ha referenze, vedremo quindi cosa ci dirà il mercato; ci sarà Equinox a fare la sua parte, con la sua esperienza e le sue conoscenze. Nel caso poi ci fossero altri broker interessati al noleggio della nostra barca siamo ben disposti a vagliare collaborazioni.

Dal lato dell’accoglienza invece monitorerò personalmente, da vicino, le prestazioni del personale, soprattutto per quanto riguarda la cucina e lo chef.”

Si definisce un imprenditore con la “nautica nel sangue”, perché?

“A soli 14 anni collaborai alla costruzione di quella che per me era la prima barca, con il campione mondiale di offshore Fabio Buzzi: tra l’altro con quella barca lui vinse un campionato europeo. Da lì la passione non è mai diminuita anche se il destino mi ha portato a intraprendere anche in altri settori, e per mio piacere negli anni ho avuto diverse barche, fra cui degli yacht Princess.”

Entrerà in prima persona nel controllo attivo dell’operatività della Italian Luxury Charter e non solo, nonostante i suoi molti impegni; quanto incide la sua passione su questa scelta?

“In effetti molto. Non appena ho potuto ho voluto iniziare questa esperienza dotandomi delle patenti necessarie per testare le esigenze dei clienti in prima persona facendo charter in varie occasioni. Sono state esperienze di vita davvero molto belle: operare nel charter dà l’opportunità di convivere con persone di diverso livello sociale, nazionalità, lingua e cultura.”

Mediamente oggi di quale nazionalità sono i clienti del charter?

“Fra i clienti vi sono molti turchi, perché l’attuale governo ha creato un entourage – in termini finanziari – simile a quello di Putin. Poi tutti gli europei – con forse una diminuzione dei tedeschi per la crisi che attraversa la Germania, e naturalmente gli americani che amano il nostro Paese.”

Come vede il mercato della nautica nel suo complesso in questa fase?

“In questo momento sul mercato della nautica è molto presente la Turchia, mentre si è fermata la Russia, e pertanto gli ordinativi ne risentiranno se la guerra Russia-Ucraina dovesse andare avanti. Per ora il mercato regge, e lo dimostrano anche i risultati dell’andamento dei grandi gruppi del settore, perché è un volano; se le cose si risolveranno nel giro di un anno, il volano potrà continuare a essere sostenuto. In ogni caso si stanno potenziando le capacità di produzione dei cantieri della nautica italiani, che stanno cogliendo l’opportunità della fase positiva. Auspicio che questa leadership italiana, grazie al 60% degli yacht venduti a livello mondiale, prosegua e cresca ancora.”

Realisticamente: la fase positiva potrebbe ancora proseguire a lungo secondo lei?

“A mio avviso sì, perché comunque la capacità produttiva cantieristica mondiale non ha seguito il numero crescente di ricchi nel mondo. Dal momento che va tenuta in considerazione la capacità di spesa mondiale per lo yachting e che il numero dei ricchi è in continuo aumento – come purtroppo lo è anche il numero dei poveri, perché si va sempre più esasperando questa forcilla – ritengo che in questa situazione la cantieristica abbia un futuro avanti a sé molto promettente. Così come credo che il concetto della vacanza ‘sicura’ e isolata sullo yacht – che ci è stato lasciato dal Covid – resterà ancora valido e sarà un plus per chi potrà continuare a cogliere questa opportunità.”

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT](#)

24

This entry was posted on Wednesday, February 14th, 2024 at 5:52 pm and is filed under [Yacht, Yards](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.