

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Molinas (Marina di Porto Rotondo): “Fare rete è la vera forza dei porti sardi”

Nicola Capuzzo · Thursday, December 11th, 2025

Questo servizio è stato pubblicato in anteprima sul numero 4-2025 del supplemento Yacht Upstream disponibile a questo link

Un ampliamento appena terminato, nuovi servizi pensati per i grandi yacht, investimenti in digitalizzazione e sostenibilità. Ma anche una sfida più ampia: trasformare la Sardegna in un sistema integrato di porti turistici capaci di competere con le destinazioni più forti del Mediterraneo. Matteo Molinas, direttore del Marina di Porto Rotondo e della Rete dei Porti di Sardegna, racconta come sta cambiando il mercato dei maxi yacht e quali strategie vengono messe in campo per attrarre armatori ed equipaggi.

Direttore Molinas, partiamo dal Marina di Porto Rotondo. Quali sono le novità principali per la stagione 2025?

“Abbiamo completato l’ampliamento del marina con sei nuovi posti barca per maxi yacht. Oggi la richiesta di imbarcazioni oltre i 40 metri è in calo, per questo i posti sono modulabili: al posto di quattro yacht da 80 metri possiamo accogliere sei unità da 40. Sul molo dedicato ai superyacht abbiamo aumentato anche il pescaggio, che arriva a 6 metri nei punti principali. Inoltre, abbiamo ricostruito la direzione del porto, oggi più ampia e tecnologica, con sistemi di automazione per traffico e controllo”.

Che bilancio traccia della stagione dei superyacht in Sardegna?

“I 40 giorni da metà luglio a fine agosto restano il cuore pulsante. Tra Sardegna e Corsica si concentra l’80% dei super yacht in navigazione nel Mediterraneo. È un patrimonio che dobbiamo tutelare e valorizzare, perché porta valore economico e visibilità internazionale all’isola”.

Digitalizzazione e sostenibilità sono due temi centrali. Come vi state muovendo?

“Abbiamo introdotto colonnine intelligenti per monitorare i consumi di acqua ed energia, sistemi di aspirazione delle acque reflue collegate alla fognatura, raccolta oli esausti e trattamento rifiuti a bordo. Non è semplice, viste le dimensioni limitate di uno yacht, ma è essenziale per garantire

qualità e rispetto ambientale. Inoltre, abbiamo inaugurato un nuovo distributore di carburante con una capacità di 70mila litri e pompe da 500 litri al minuto: riusciamo così a rifornire direttamente al posto barca del nuovo ampliamento, senza spostamenti aggiuntivi”.

E per quanto riguarda i servizi dedicati ad armatori ed equipaggi?

“Oltre ai servizi ambientali, possiamo contare sul cantiere di Olbia, parte del nostro gruppo, con un travel lift da 600 tonnellate e uno da 80, che consente di operare su yacht fino a 45 metri. Offriamo ai clienti della marina e del cantiere trattamenti prioritari e tariffe dedicate, in modo che trovino in Sardegna un punto di riferimento unico per ormeggio e rimessaggio. L’obiettivo è semplificare la vita dell’armatore e dell’equipaggio, offrendo un unico interlocutore. Questo approccio aiuta a fidelizzare gli armatori e a far sì che le barche restino qui tutto l’anno”.

Perché un comandante dovrebbe scegliere di ormeggiare a Porto Rotondo?

“Per un comandante Porto Rotondo è una destinazione che si vende da sola. Abbiamo il problema dell’overbooking, non quello di dover attrarre. Molti comandanti scelgono di restare anche senza armatore, per i servizi e per l’ambiente circostante. È un porto che piace per qualità e contesto. Per lo svernamento, invece, l’alternativa naturale è la nostra marina di Cagliari, più adatta al periodo invernale e meno stagionale”.

Quali sono le difficoltà maggiori per lo sviluppo dei porti italiani?

“La burocrazia. Per l’ampliamento concluso quest’anno abbiamo impiegato undici anni di conferenze di servizi. È difficile pianificare investimenti quando i tempi sono così lunghi e il mercato cambia. Anche la questione delle concessioni non è chiara: prima la Bolkestein, poi l’esclusione dei porti dalle concessioni balneari... l’incertezza scoraggia gli investimenti. A Cagliari, ad esempio, stiamo lavorando alla riconversione di un porto commerciale in marina turistica: servono tempi certi e regole stabili, altrimenti rischiamo di perdere opportunità di sviluppo”.

E dal punto di vista gestionale, cosa dovrebbero fare i marina italiani?

“Servono standard comuni. Un diportista deve poter trovare in ogni porto lo stesso livello di servizi base, come avviene in un albergo. La normativa sui marina resort va in questa direzione: chi rispetta requisiti minimi su energia, acqua, rifiuti e sicurezza beneficia dell’Iva ridotta al 10%. È un passo importante per distinguere un vero marina da un semplice approdo turistico e per dare certezze agli utenti, che così sanno cosa aspettarsi in ogni destinazione”.

Come funziona e quali vantaggi offre la Rete dei Porti di Sardegna?

“La missione è duplice: promuovere la Sardegna all’estero e gestire meglio l’overbooking. Quando un porto non ha disponibilità, la rete permette di indirizzare il diportista verso un’altra marina dell’isola, anziché perderlo a favore di Corsica, Baleari o Toscana. Abbiamo lanciato un’app che consente di pianificare un itinerario completo: l’utente inserisce le date e le tappe desiderate, la richiesta viene distribuita ai porti e gestita in modo prioritario. Così, chi arriva a Porto Rotondo può essere guidato a scoprire anche destinazioni come Villasimius, Oristano o Sant’Antioco. In un anno siamo passati da 14 a 29 porti aderenti. Fare rete significa crescere insieme e mantenere in Sardegna flussi diportistici che altrimenti rischierebbero di disperdersi”.

Qual è il valore aggiunto di questo approccio?

“Chi arriva in porto chiede sempre consigli su ristoranti, escursioni o luoghi da visitare. L'app e la rete estendono questo concetto: diventiamo consiglieri di viaggio a livello regionale. Il diportista trova servizi standardizzati ma anche la possibilità di vivere esperienze diverse, in porti dalle caratteristiche uniche. In questo modo la Sardegna non si propone solo come una somma di approdi, ma come un sistema integrato e competitivo. È questo il futuro della nautica nell'isola”.

Parliamo della Fiera Nautica di Sardegna. Qual è la sua evoluzione?

“È in costante crescita. Noi, come Marina di Porto Rotondo, cerchiamo di fare da collante con cantieri e produttori, portando contatti e aziende dentro la fiera. La Regione ha varato un programma triennale, che dà prospettiva e stabilità. Il primo anno la crescita è stata del 100%, ora l'incremento è più graduale, ma costante. La scelta del periodo è cruciale: nel 2024, con Pasqua il 20 aprile e la fiera tra il 30 aprile e il 4 maggio, molti operatori hanno apprezzato la possibilità di unire lavoro e vacanza, evitando la corsa tra Cannes, Genova e Monaco. È un format che ha dato risultati e che intendiamo consolidare”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

**SUPER YACHT 24 È ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCAR QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

Il 17 Febbraio 2026 al Marina Portosole di Sanremo l'8° Forum di SUPER YACHT
24

This entry was posted on Thursday, December 11th, 2025 at 8:30 am and is filed under [Interviste](#), [Marina](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.