



**Studio di fattibilità per
lo sviluppo di una
destinazione turistica**

***Master Plan Area Ex Sir
Lamezia Europa***

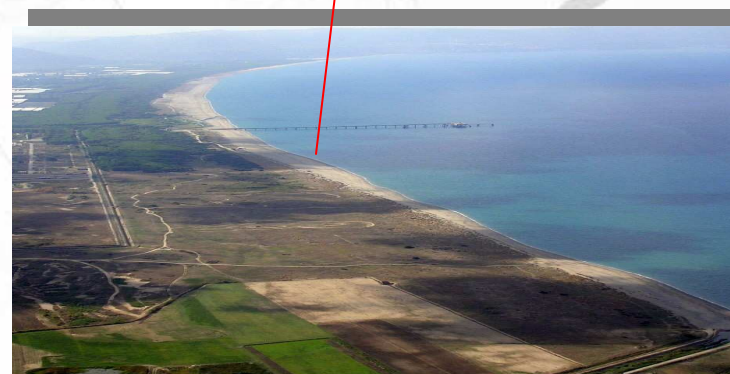
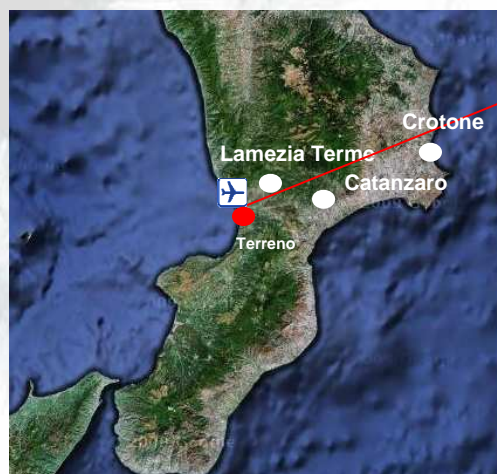
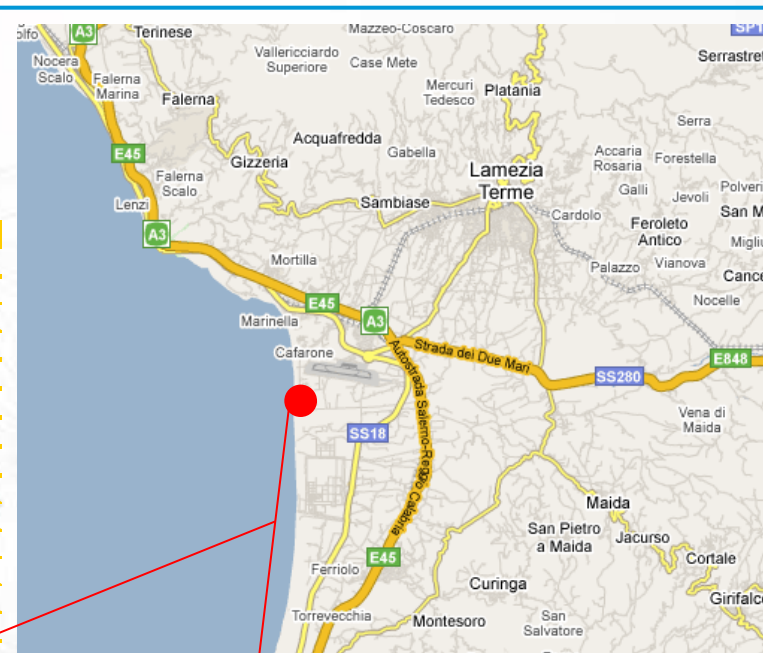
Executive Summary

Analisi dell'area di progetto

Localizzazione

- **Tipologia:** Sviluppo *greenfield*
- **Superficie del lotto di sviluppo turistico:** 135 ha
- **Status urbanistico:** terreno agricolo
- **Location:** fronte mare (3 km)

Principali Distanze	Km	Tempo
Aeroporti		
Lamezia APT	10	14'
Crotone APT	94	1h32'
Reggio Calabria APT	126	1h30'
Stazione Ferroviaria - Porto		
Stazione Ferroviaria Lamezia Terme	9	11'
Porto di Gioia Tauro	70	54'
Principali Citta		
Lamezia Terme	16,5	28'
Vibo Valentia	32	35'
Catanzaro	42	38'
Cosenza	73	58'
Crotone	107	1h47'
Reggio Calabria	122	1h26'



Mappatura delle risorse culturali, archeologiche, naturalistiche ed enogastronomiche - *Lamezia Terme*

Risorse Culturali e Archeologiche

- Area Archeologica Terina
- Abbazia Benedettina
- Castello Normanno Svevo
- Centro storico di Nicastro
- Museo Archeologico
- Bastione dei Cavalieri di Malta
- La Casa del Libro Antico
- Museo Diocesano

Risorse Enogastronomiche

- Vino Lamezia Rosso, "Federico II"
- Nosside
- Olio Dop Lametia
- Miele



Mappatura delle risorse culturali, archeologiche, naturalistiche ed enogastronomiche nel raggio di 2 ore

Risorse Culturali e Archeologiche

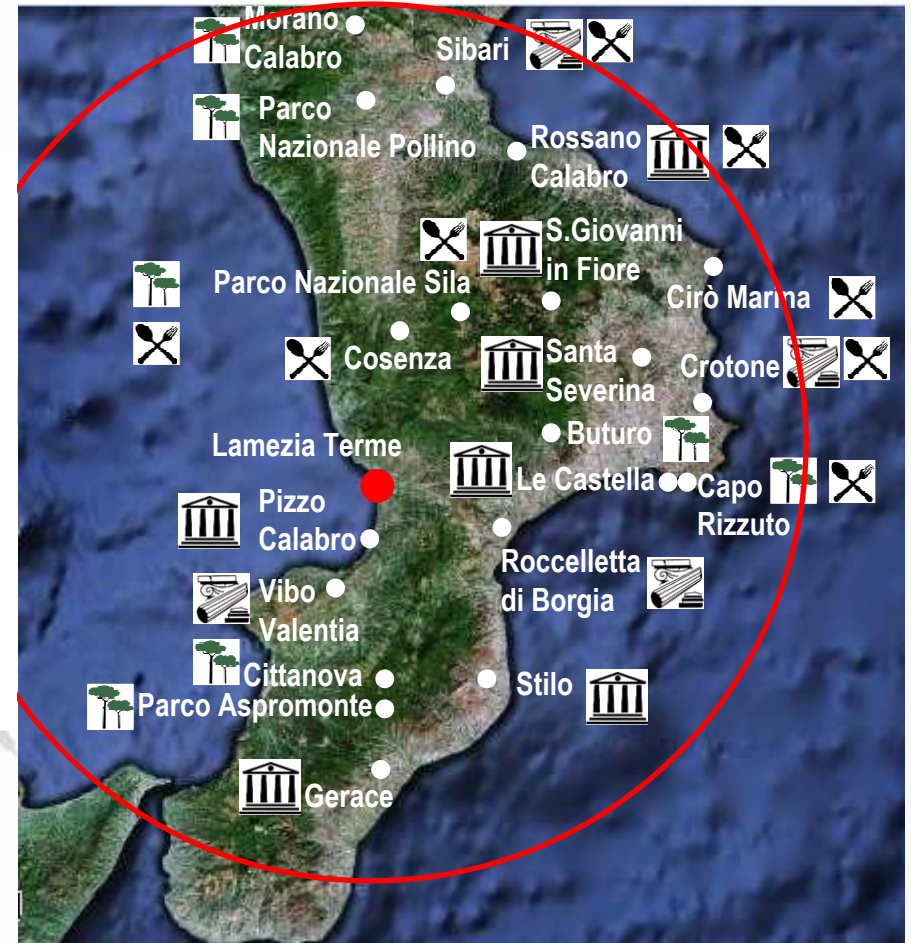
- Parchi Archeologici: Sibari, Vibo Valentia, Crotona, Roccelletta di Borgia
- Castelli, Borghi medievali, Chiese, Musei: Le Castella, Santa Severina, S. Giovanni in Fiore, Rossano Calabro, Stilo, Gerace, Pizzo Calabro

Risorse Naturali:

- Riserve marine: Isole Eolie e Capo Rizzuto
- Parchi Nazionali: Pollino, Sila (Camigliatello e Villaggio Palumbo) e Aspromonte
- Percorsi trekking e musei naturalistici: Buturo, Cittanova e Morano Calabro

Risorse Enogastronomiche:

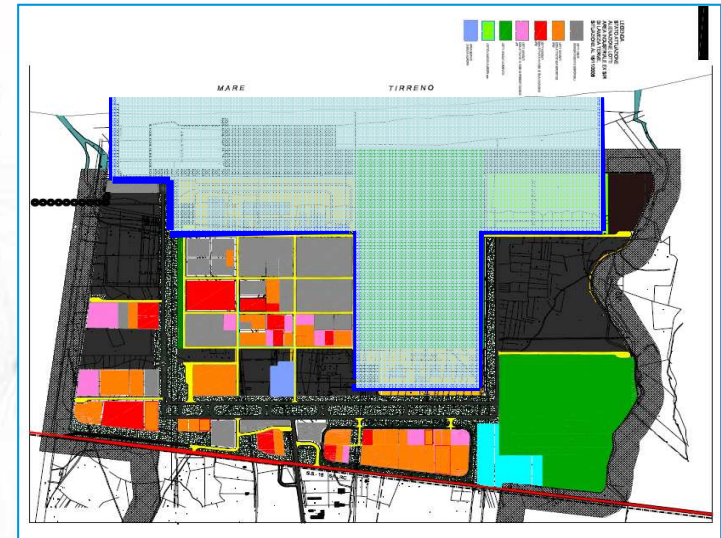
- Vino Doc Sant'Anna, Imyr, vino Cirò Marina, la sardella, fichi alla sibarita, peperoncini, liquirizia Amarelli, taralli, funghi freschi, licurdia, suffritto, varchiglie alla monacale, 'mpigliata



Analisi dell'area di progetto

Attuale livello di infrastrutturazione dell'area

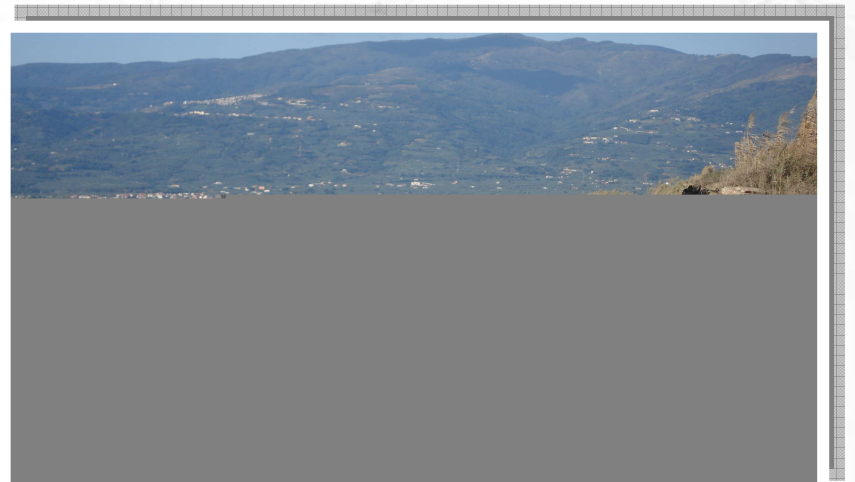
- L'area è dotata di **infrastrutture e servizi funzionali** agli insediamenti e di carattere comprensoriale fra cui:
 - ❖ **Rete principale di gas metano** e anello principale di alimentazione idrica su tutta l'area
 - ❖ **Rete canali di colo acque bianche** presente su tutta l'area
 - ❖ **Pontile ex Sir** attualmente in disuso
 - ❖ **Impianto di depurazione consortile** (smaltimento dei reflui liquidi di Lamezia Terme e dei comuni della fascia tirrenica costiera da Falerna a Gizzeria)
 - ❖ **Impianto di selezione e compostaggio** dei RSU e impianto vasche accumulo per antincendio
 - ❖ **Impianti fotovoltaici** di produzione di energia da fonti rinnovabili
- Sono state realizzate (Accordo Quadro 2002) o sono **in fase di completamento le infrastrutture di base** nei vari comparti dell'area già operativi a livello di insediamenti produttivi riguardanti in particolare le reti per acque nere, acque bianche, acque industriali, acque potabili, rete elettrica in BT e MT, rete telefonica ed illuminazione pubblica
- È in fase di realizzazione su tutta l'area una **rete di controllo e videosorveglianza** collegata con gli organi competenti



Analisi dell'area di progetto

Le infrastrutture di supporto allo sviluppo – Piano strategico ASI

- L'area in esame è attraversata da due grandi vie di comunicazione: **A3 SA/RC** e **SS18**. Più a monte troviamo la Superstrada dei Due Mari (**SS 280**) che, partendo da Lamezia raggiunge Catanzaro costituendo un collegamento orizzontale tra la costa tirrenica e quella ionica
- Nel **Piano strategico di sviluppo dell'ASI** (POR Calabria 2007 – 2013) sono previsti **5 progetti strategici** finalizzati a migliorare l'accessibilità e la competitività dell'area e riguardanti in particolare la realizzazione di:
 - ❖ Lo **svincolo autostradale** di accesso diretto all'area, localizzato nella frazione di San Pietro Lametino, nella direttrice nord-sud della A3 SA/RC
 - ❖ Un **autoparco** finalizzato allo sviluppo della logistica integrata e del trasporto
 - ❖ La riqualificazione per l'apertura al traffico del **cavalcavia sulla SS18** e di **due rotatorie** nei pressi dell'uscita nord e sud dell'area industriale
 - ❖ La realizzazione di un **Porto Canale** alla foce del **Fiume Amato**



Analisi dell'area di progetto

Nuova infrastrutturazione prevista dalla Variante al PRG

- Nell'ambito della **Variante al PRG** in fase di approvazione che ripristina in particolare la destinazione produttiva per PMI ai lotti 33 e 32, pari a circa **135 ettari**, oggetto dello **studio di fattibilità turistica**, è prevista l'**estensione dell'infrastrutturazione primaria** per come suindicato anche al lotto 33 attualmente non infrastrutturato
- In particolare è prevista una viabilità di piano con **pubblica illuminazione** che si raccorda con la strada già esistente nella zona adiacente al Centro Servizi Avanzati e con quella prevista per l'**accesso diretto all'area turistica dal lato nord della SS 18** ed attraversa la zona lato mare fino al pontile
- I lotti 32 e 33 sono già oggetto di interventi di realizzazione della **rete di videosorveglianza** e possono usufruire dei servizi infrastrutturali già attivi nella zona del Centro Servizi Avanzati adiacente alle aree in oggetto e su cui gli stessi possono essere facilmente implementati

Norme Tecniche di Attuazione

- La variante in fase di realizzazione prevede per le **aree oggetto dello studio di fattibilità turistica** una **destinazione d'uso Produttiva** che prevede in particolare i seguenti parametri tecnici:
- **Altezza massima consentita 20,00 ml**
- **Superficie coperta consentita fino al 40%** dell'area totale del **lotto**
- **Indice di fabbricabilità fondiaria fino a 3 mc/mq**



Fonte Rielaborazione dati Lamezia Europa S.p.A.

Analisi di mercato

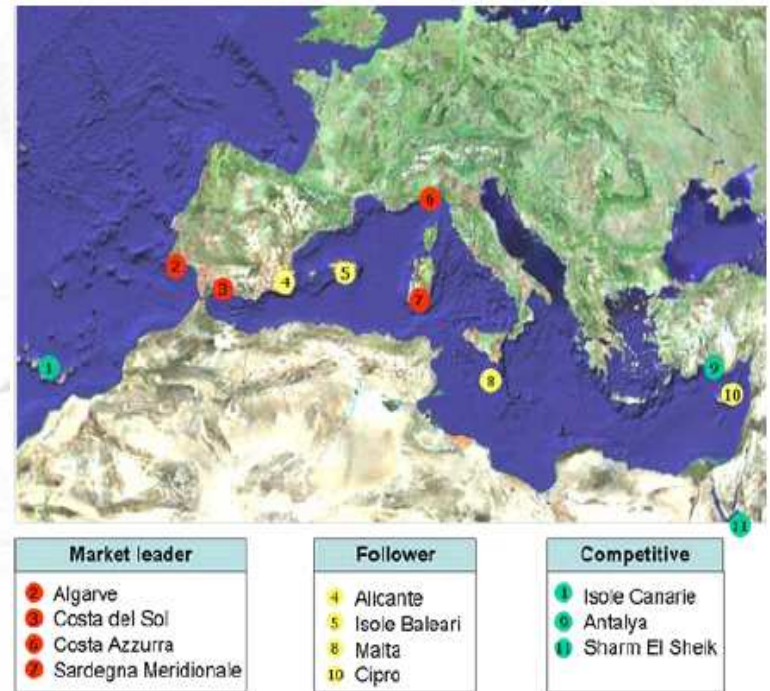
- Dalla analisi di mercato emerge che i turisti sono alla ricerca del “bello” e della “living culture”, optando per **più vacanze di minor durata**. La vacanza viene concepita come **fuga dallo stress quotidiano** e all’insegna della **esplorazione**
- Comparando i dati provinciali (Catanzaro) con quelli regionali e nazionali, emerge quanto segue:
 - ❖ **Scarsa internazionalizzazione dei flussi ricettivi**, con prevalenza di turisti tedeschi, svizzeri e austriaci (72% contro il dato nazionale pari al 56%)
 - ❖ **Forte stagionalità** (77% dei flussi nel periodo di alta stagione contro il dato nazionale pari al 60%)
 - ❖ **Permanenza media** di 5,6 giorni (superiore al dato nazionale pari a 3,9 giorni)
 - ❖ **Offerta turistica di medio-basso livello** prevalentemente focalizzata sul segmento **balneare**
 - ❖ **Assenza di operatori internazionali**
 - ❖ **Fragilità del contesto socio-economico** con tutti gli indicatori, ad eccezione dei trasporti e turismo, in flessione e sotto la media nazionale
- Da questo scenario **semberebbe non emergere** un territorio con forti **potenzialità di sviluppo socio-economico**, pronto a favorire il sorgere di iniziative industriali, commerciali e di servizi avanzati. Il **settore turistico** tuttavia, oggi **focalizzato** in maniera esclusiva sul segmento **balneare** e pertanto non in grado di creare un sistema di offerta annuale e destagionalizzata, gode di risorse culturali, naturalistiche ed enogastronomiche di grandissimo spessore: il **territorio** che da una parte non è progredito nel comparto industriale e dei servizi **può vantare dall'altra paesaggi incontaminati**, e la presenza di una **cultura tradizionale** ancor oggi mantenuta intatta

Analisi di mercato... segue

- Il trend di medio periodo (2003-2007) delle **presenze** nella provincia di Catanzaro è **in crescita** (circa 1,5 milioni), in linea con il dato nazionale (+2,3%) e con il dato regionale (+4%). Nel **2008** si registra una **diminuzione di arrivi** pari a (-5,5%) e **presenze** (-4,3%), dato leggermente peggiorativo di quello regionale
- **L'impatto** senza precedenti della **crisi finanziaria mondiale** ci impedisce di stimare con accuratezza i trend turistici di lungo periodo, anche se la storia insegna che il mercato, nella sua globalità, ha assorbito scosse violente con ragionevole disinvoltura (es. attentato delle Torri Gemelle, Guerra Iraq). Dal 1990 al 2007 la crescita tendenziale a livello mondiale si è mantenuta infatti superiore al 4% annuo, nonostante le crisi cicliche che hanno investito il settore
- Nel **2008 l'offerta provinciale è incrementata** (da 247 a 295) del **19,4%** con un sostanziale processo di riqualificazione del parco ricettivo esistente (3-4 stelle), in linea con il dato regionale e nazionale. Nel comprensorio di riferimento ci sono attualmente **22 strutture** (1.000 posti letto), e non sono previsti nel medio termine progetti di sviluppo *greenfield* di dimensioni significative
- Il sito di sviluppo in oggetto ha la possibilità di divenire una *destination* turistica di medio posizionamento facendo leva sul **mix di prodotto** (*mixed-use resort*), la **facile accessibilità** (8' da Lamezia APT), il **clima moderato** e la presenza di rilevanti **risorse storiche** e **naturalistiche** nel raggio di 2 ore
- L'esistenza di **nuove iniziative resort** (es. Sibari e Simeri) e il previsto sviluppo di nuove *facilities* (campi da golf) è in grado di **accrescere** nel medio periodo la **visibilità/ notorietà** del territorio calabrese e contribuire in modo sistemico al **riposizionamento** della Regione **Calabria** nel suo complesso

Il posizionamento della *destination* Lamezia

- La riqualificazione dell'offerta deve andare di pari passo con lo sviluppo del sistema delle **infrastrutture hard** (i.e. strade, aeroporti, porti turistici) e **soft** (i.e. promozione del territorio, formazione). In particolare, il **potenziamento** dell'aeroporto internazionale di **Lamezia Terme** è una **chiave del successo** dell'iniziativa turistica e residenziale, in quanto la destinazione deve necessariamente essere accessibile a prezzi competitivi dalla clientela nazionale ed internazionale (*low cost carrier*)
- L'attuale posizionamento di mercato della Calabria è tra le destinazioni *competitive* di mercato per i seguenti motivi principali: **carenze infrastrutturali e di sistema (STL)**, **assenza di marchi internazionali**, **offerta** prevalentemente **balneare** orientata al mass market, assenza di *facilities* (es. golf, benessere, parchi a tema) in grado di attrarre nei periodi di spalla una sempre più esigente clientela nazionale ed internazionale



Analisi dell'offerta

Analisi di benchmark: il contesto competitivo di riferimento

Contesto Competitivo di riferimento											
Albergo	Caratteristiche Struttura				Apertura			Tariffe camera doppia pp "all inclusive"			
	Brand	Località	Categoria	Camere	Apertura	Chiusura	gg/anno	min	max	media	
Villaggio Valtur Simeri	Valtur	Simeri Crichi	4*	260	07-giu	20-set	106	99	258	179	
Villaggio Valtur Nicotera	Valtur	Nicotera	3*	290	07-giu	13-set	99	84	199	142	
Ventaclub Nicotera beach Village	Ventaclub	Nicotera	4*	280	23-mag	25-set	126	57	155	106	
Floriana Village Simeri	Alpitour	Simeri Crichi	3*	346	10-mag	27-set	141	59	134	97	
Bravo Club Pizzo	Alpitour	Pizzo Calabro	4*	252	23-mag	25-set	126	91	194	143	
Ventaclub Bagamoyo Sibari	Ventaclub	Sibari	3*	231	23-mag	25-set	126	60	162	111	
Serenè Village	Bluserena	Marinella di Cutro	4*	480	24-mag	20-set	120	55	139	97	
Villaggio Valtur Capo Rizzuto	Valtur	Isola Capo Rizzuto	4*	379	31-mag	20-set	113	75	255	165	
Club Med Hotel Napitia	Club Med	Pizzo Calabro	4*	596	03-apr	28-set	179	80	230	155	
I Grandi Viaggi Le Castella	I Grandi Viaggi	Le Castella	4*	352	31-mag	13-set	106	130	265	198	
Garden Resort	Eurotravel Club	Lamezia Terme	4*	600	04-apr	13-set	163	76	155	116	
<i>Media generale</i>					370		128	79	195	137	
<i>Commission ADV + T.O. e sconti (20%) + IVA (10%)</i>										96	

- Allo stato attuale **non esistono complessi ricettivi comparabili** sviluppati nell'area di sviluppo in oggetto e a livello regionale. Il **Simeri Golf Resort** (2011) sarà il **primo caso** di sviluppo integrato (hotel + golf) gestito da una catena internazionale (Barcelò)
- L'analisi di **benchmark** si è focalizzata sulle **strutture** ricettive regionali **branded** comparabili per dimensione (> 200 camere), **categoria** (3-4 stelle) e che vantano le migliori performance di mercato



- ① Valtur Simeri
- ② Valtur
- ③ Ventaclub Nicotera beach Village
- ④ Floriana Village
- ⑤ Bravo Club Pizzo
- ⑥ Bagamoyo Sibari
- ⑦ Serenè Village
- ⑧ Villaggio Valtur Capo Rizzuto
- ⑨ Club Med Hotel Napitia
- ⑩ I Grandi Viaggi Le Castella
- ⑪ Garden Resort

Analisi dell'offerta

Barcelò Golf Resort – Il Benchmark di mercato

Simeri Barcelò*

Caratteristiche generali

Gestore	Barcelò Hotels & Resorts		
Categoria	4*		
Camere	352		
Apertura	320 gg		
Prezzo per camera B&B	min (€)	max (€)	media (€)
	€ 100,00	€ 180,00	€ 140,00

Ubicazione

Comune	Simeri Mare	
Provincia	CZ	

Principali Distanze

		Km	Tempo
Aeroporti	Crotone	47	51'
	Lamezia Terme	50	54'
	Reggio Calabria	178	2h33'
Principali Città	Catanzaro	18	27'
	Isola di Capo Rizzuto	43	50'
	Lamezia Terme	51	57'
	Crotone	62	1h08'
	Vibo Valentia	85	1h25'
	Cosenza	111	1h44'
	Reggio Calabria	174	2h30'

Servizi

3 Piscine, SPA, meeting facilities e area polifunzionale, 2 ristoranti, lounge e grill bar spiaggia attrezzata con punto ristoro

Campi da tennis, campo da golf 18 buche



Business mix di progetto/1

Configurazione di progetto proposta – Hotel e “Buy to Let”

Business mix di progetto Hotel e “Buy to let”			
	Camere	Superficie coperta mq/camera	mq TOT
Hotel****			
Camere standard	140	30	4.200
Camere deluxe	40	40	1.600
Camere suite	20	50	1.000
Camere hotel	200	34	6.800
F&B		10	2.000
Meeting & Banqueting		6	1.200
Circulation, back and service area		30	6.000
Totale Hotel		80	16.000
Buy to let			
Unità “buy to let”	150	60	9000
Totale superficie coperta Resort	350	71	25.000
Totale superficie non coperta			65.585

Segmenti: *sun & beach*, MICE, *special interest* (sport, golf, benessere)

Target: coppie, famiglie, gruppi (aziende, golfisti)

Mercato italiano: 60%

Mercati esteri: 40% (UK, Germania, Austria, Benelux, Scandinavia)



Hotel (16.000 mq)

In base ai riscontri di mercato, tale comparto è stato articolato in **200 camere** suddivise in *standard*, *deluxe* e *suites*. La presenza di **ampi spazi comuni**, funzionali al prolungato soggiorno degli ospiti, e di servizi di **ristorazione**, **benessere** e **banqueting** giustificano il dimensionamento ottimale dell'hotel in **80 mq/camera**

Unità “buy to let” (9.000 mq)

Sulla base delle indicazioni di mercato, il dimensionamento ottimale è di **60 mq netti** per unità abitativa composta di **2 camere da letto**, **soggiorno**, **2 bagni e cucina** abitabile. La forte integrazione con l'hotel (*facilities* e servizi comuni) permette di limitare gli spazi comuni a: hall, reception e passaggi di collegamento

Business mix di progetto/2

Configurazione di progetto proposta – Golf, "La Corte" e le unità residenziali

Campo golf

	mq TOT
Golf facilities	1.000
F&B	500
Golf cart storage	500
Totale sviluppo golf facilities	2.000

Golf facilities (2.000 mq)

La presenza di **club house** e **pro-shop** oltre al **bar** e al **ristorante** (70-80 coperti max), rappresentano elementi necessari a supporto dell'offerta golfistica. Mediamente i turisti golfisti trascorrono 7-10 ore/die all'interno del club. Come da progetto originario il green a 18 buche si estende per una superficie complessiva di 60-70 ettari

"Corte"

	mq TOT
Retail facilities	
Area Retail	1.500
SPA	1.500
Totale sviluppo "Corte"	3.000

La "Corte" (3.000 mq)

La Corte funge da centro servizi ed è localizzato strategicamente in posizione baricentrica rispetto all'hotel e alle unità "buy to let". Oltre ai **negozi** (moda, parrucchiere, edicola), è previsto un **centro benessere** (SPA) di 1.500 mq

Sviluppo residenziale	unità	mq/unità	mq TOT	%
Unità residenziali				
Ville indipendenti (quadrivani)	20	150	3.000	16%
Ville indipendenti (trivani)	50	100	5.000	27%
Ville a schiera (bivani)	90	70	6.300	34%
Ville a schiera (studio)	100	45	4.500	24%
Totale sviluppo residenziale	260	72	18.800	100%

Unità residenziali (18.800 mq)

Il **mix di superfici** per tipologia e la **dimensione media** delle unità rispecchia i **parametri di mercato** per **sviluppi immobiliari residenziali** connessi a **campi da golf** e all'interno di complessi turistici integrati

L'offerta ristorativa

Benché il ristorante venga spesso percepito dagli operatori alberghieri più come un onere gestionale che una fonte di guadagno (i.e. sensibile aumento del personale nell'ordine delle 10-15 unità), l'offerta ristorativa appare indispensabile alla realizzazione dell'iniziativa alberghiera in oggetto (completezza dei servizi, aspettative della clientela).

Suggeriamo, pertanto, la realizzazione di **2 ristoranti principali diversificati** (1 ristorante **buffet** e 1 ristorante **"a la carte"** che offre specialità locali). Segnaliamo la necessità di un terzo **ristorante stagionale** del tipo **grill-snack bar**, in prossimità della spiaggia e il **ristorante campo golf** (70-80 coperti) fruito sia dai turisti golfisti che dagli altri ospiti del resort (incluso i proprietari di unità residenziali). Con riferimento ai 2 ristoranti principali, si consiglia una ubicazione contigua e centrale rispetto alle aree di maggiore circolazione in maniera da proporsi come punto di incontro/riferimento per gli ospiti e ottimizzare la gestione operativa (spazi funzionali comuni, i.e. cucina e magazzino). La sala principale potrebbe inoltre assolvere alla funzione di sala colazione per via della minore affluenza e maggiore scaglionamento della clientela nella mattina. L'offerta di **lobby e american bar** dovrà essere localizzata in prossimità della hall e delle area relax a maggiore capienza e negli spazi comuni all'esterno della struttura (spiaggia, piscina)

Food & Beverage

Nome	Sezione	Superficie coperta (mq)	Descrizione
Ristorante buffet	Tavoli + buffet	700	
	Terrazza		
	Uffici	25	
	Storage	10	
Ristorante "a la carte"	Posti a sedere	175	80 pax
	Ufficio camerieri	20	
	Cucina	75	
	Bar	25	15 pax
Lobby bar	Posti a sedere	125	60 pax
	Terrazza	0	
	Ufficio	25	
	Ristorante	350	150 pax
Snack grill	Terrazza	200	60 pax
	Cucina	225	
	Ufficio	45	
Totale		2.000	

La superficie scoperta

Nome	Sezione	Superficie scoperta (mq)
Parcheggi		14.000
Verande	Residenziale	14.200
Bar grill	Area esterna	360
Piscine e giardini	Piscina riscaldata	500
	Piscina non riscaldata	1.000
	6 Piscine area residenziale	1.500
	Piscina per bambini	75
Sport facilities	6 campi da tennis	3.900
	2 campi polifunzionali	1.300
	2 campi da calcio regolari + zona allenamento	15.000
Sistemazioni esterne	Area giochi indoor	
	Mini club, area giochi bambini, camminamenti, spiaggia, terrazze	3.350
	Pergolati e coperture	400
Riding Center	Centro ippico	10.000
Totale		65.585

Campo da golf

La creazione di un "sistema" con i campi da golf di Simeri Crichi e Sibari

Tra gli elementi principali di scelta della destinazione golfistica da parte dei turisti vi sono:

- ❖ **ampia offerta di campi** di prossimità (4-5 green nel raggio di 30-40 km)
- ❖ **difficoltà variegata** degli stessi (facile, media e difficile, misurata in PAR - numero di colpi ideali per completare ogni buca)
- ❖ **notorietà del campo** ("*signature*", organizzazione di trofei prestigiosi)
- ❖ **qualità dei servizi** (golf facilities e servizi/risorse del territorio)

L'esperienza italiana dimostra che **i campi da golf non generano una redditività adeguata** a remunerare l'investimento. Lo sviluppo del golf deve dunque essere visto in un'ottica di **valorizzazione** dell'intero **polo turistico** e della componente **residenziale**. A tal proposito suggeriamo la realizzazione di un campo da golf a **18 buche** integrato con l'offerta golfistica del territorio calabrese che verrà realizzata nel medio termine (es. **Simeri e Sibari** – 2 campi da 18 buche nel raggio di 1h 30') sia dal punto di vista commerciale (promozione del circuito golfistico) che tecnico-funzionale (**media difficoltà** in grado di diversificare l'offerta locale - PAR 72 max). Con riferimento alla **notorietà del progettista** (campo *signature*, designer di fama internazionale), riteniamo che il posizionamento della destinazione Lamezia e l'elevato costo aggiuntivo che tale investimento comporta (1-1,5 mln Euro aggiuntivi oltre ai costi del management scelto dal progettista), tale scelta può orientarsi verso un *golf designer* di **media notorietà** in maniera da ottimizzare risorse finanziarie e appeal della destinazione

Lamezia Master Plan – Il *concept* preliminare

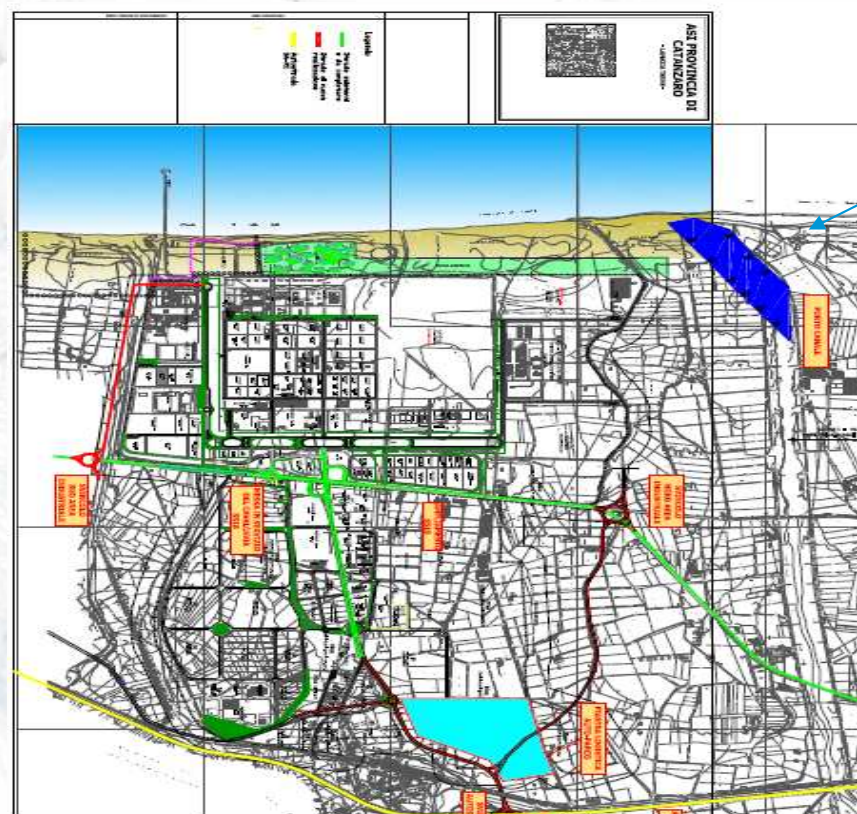


LOCATION	ESTRATTO MAPPA	VILLAGGIO	GOLF	HOTEL	VILLA CON VERANDA	VILLA CON VERANDA
						

La navigazione da diporto – un’opportunità di sviluppo

Lo sviluppo di un porto turistico nell’area di sviluppo ex SIR

- Nel **Piano strategico di sviluppo dell’ASI** in fase di definizione e presentazione alla Regione Calabria per l’utilizzazione dei finanziamenti previsti dal **POR Calabria 2007 – 2013** sono previsti **5 progetti strategici** finalizzati a migliorare l’accessibilità e la competitività dell’area, tra cui la realizzazione di un **Porto Canale** alla foce del Fiume Amato



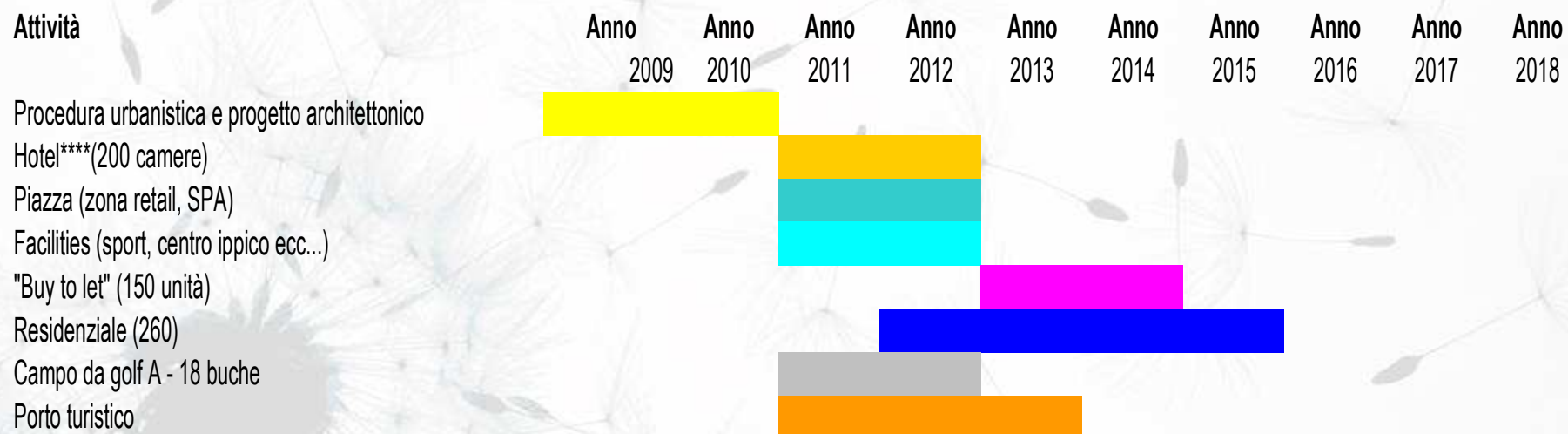
La navigazione da diporto – un'opportunità di sviluppo

Lo sviluppo di un porto turistico nell'area di sviluppo ex SIR

- Per sviluppare un **porto turistico** nell'area di sviluppo oggetto del presente studio, è necessario tenere presenti le **caratteristiche geo-morfologiche** che possono **incidere sensibilmente sull'investimento complessivo** necessario per realizzare l'opera e il relativo impatto ambientale. Alla luce di questa premessa, il presente studio non ha ipotizzato la realizzazione del porto turistico al fine di valutare la redditività complessiva dell'operazione
- A titolo puramente esemplificativo, il porto turistico potrebbe essere sviluppato sulla base del seguente schema:
 - ❖ **700-800 posti barca** di varie dimensioni (fino a 14 mt.)
 - ❖ **Area retail** (ristoranti, bar, negozi di abbigliamento, nautica ecc.....)
 - ❖ **Distributore di carburante – SIF**
 - ❖ Prese **acqua ed energia elettrica**
 - ❖ **Illuminazione banchine**
 - ❖ Scala di **alaggio**
 - ❖ **Travel lift** da 400 tonnellate
 - ❖ **Rimessaggio** all'aperto/coperto
 - ❖ **Riparazione** motori, componenti elettriche, scafi in legno, vetro e acciaio
 - ❖ *Security*
 - ❖ Servizi anti-incendio, ritiro rifiuti, meteo, igienici e docce
 - ❖ **Parcheggi** per auto

Start up delle iniziative

- Sulla base di queste considerazioni evidenziamo il seguente piano di start-up dei singoli comparti del Master Plan Lamezia:



Lamezia Golf Resort – L'investimento complessivo

Comparti	Destinazione	Superficie (mq)	€/Mq	Totale €/000	%	N. Camere
Residenziale	Residenziale	18.800	1.161	21.823	29%	260
Buy to Let	RTA	9.000	827	7.446	10%	150
Lamezia Hotel & SPA Resort	Turistico-ricettiva	17.500	1.294	22.649	30%	200
Superficie non coperta	Servizi	16.360	175	2.861	4%	
Sistemazioni esterne	Servizi	3.825	475	1.816	2%	
Facilities sportive e maneggio	Servizi	30.200	51	1.531	2%	
Campo da golf 18 buche + club house				7.125	10%	
La Corte	Commerciale	1.500	885	1.328	2%	
Progetto architettonico				3.329	4%	
Oneri				4.893	7%	
Totale		97.185		74.801	100%	610

* Contributo a fondo perduto di € 20,3 mio pari al 50% per la realizzazione dell'hotel + servizi, campo da golf e la corte commerciale

** Il costo di costruzione si intende "chiavi in mano" (progettazione, ingegneria civile, arredi, oneri). E' escluso il costo del terreno

Progettazione	3.328.910
Lamezia Resort	22.648.807
Superficie non coperta	2.860.663
Sistemazioni esterne	1.815.830
Sport Facilities	1.531.272
Residential	21.822.973
Buy to Let	7.445.625
Retail	1.328.029
Golf course+Club House+Landscaping	7.125.000
Tot	69.907.108
Oneri	4.893.498
Grand Tot	74.800.605

Lamezia Golf Resort – L’impatto occupazionale

- Nella seguente tabella forniamo una stima del fabbisogno ideale di unità lavorative annuali impiegate all’interno del complesso turistico integrato
- Alla luce delle specificità del modello gestionale del *banqueting* (elevato ricorso di personale stagionale, sinergie con la ristorazione alberghiera), abbiamo evidenziato a parte il numero di risorse ottimali per la gestione del *banqueting* (300-400 coperti circa)
- Sulla base di esperienze comparabili riferite a resort turistici integrati, gestiti da operatori professionali di rilievo internazionale è possibile stimare l’impiego di circa 170 risorse resort più 30 risorse impiegate nell’attività di *banqueting*
- Tale valore si riferisce al complesso turistico a regime, in media-alta stagione, e tiene conto sia della necessità di apertura/attività continuativa e giornaliera che delle esigenze di riposo/rotazione del personale.
- Al personale diretto occupato va aggiunto l’indotto che si stima possa essere 2,5 – 3 volte l’impatto occupazionale diretto (dai 500 ai 600 addetti)

	Hotel	Buy to let	Golf	Residenziale	Totale Resort
Direttore	1		1		2
Front Office <i>Reception, portineria, facchinaggio</i>	19	8	2		29
Room division <i>Houskeeper, personale ai piani</i>	11	16			27
Food & Beverage <i>Chef, maitre, personale sala, barman</i>	26		11		37
Sale meeting <i>Responsabile sale</i>	1				1
SPA e altre facilities <i>Istruttori, caddies, pro-shop</i>	22		16		38
Servizi generali <i>Amministrazione, marketing, manutentori</i>	15	3	14	3	35
Totale	95	28	44	3	170

	Banqueting
Chef	1
Brigata di cucina	8
Maitre	1
Personale di sala	20
Totale banqueting	30





Allegato

Lamezia Golf Resort

Hospitality Accademy

Hospitality Academy – la creazione di un Centro di Eccellenza per lo sviluppo di competenze professionali e manageriali

- Il Lamezia Golf Resort potrebbe essere la sede di un Centro di Eccellenza per la creazione e lo sviluppo delle competenze professionali e manageriali

L'obiettivo, oltre a formare risorse qualificate che lavoreranno nel Resort, è quello di:

- - garantire un'opportunità di occupazione nei periodi di bassa stagione
- favorire una cultura omogenea dell'ospitalità nella Regione Calabria dove attualmente non sono disponibili strutture didattiche di alto livello
- garantire la rilevanza e l'internazionalità dell'iniziativa

....Infatti



- L'Accademia sarà aperta a studenti stranieri
- Avrà *advisor* best in class a livello mondiale (USA, Svizzera)
- Avrà docenti stranieri, gli insegnamenti saranno a lingua mista (italiano – inglese)
- Stile organizzativo: campus di tipo anglosassone

La struttura didattica sarà principalmente creata su due grandi utenze: l'area manageriale e l'area professionale

2 grandi Aree Didattiche

Specializzazioni professionali

- *Front office*
- *Housekeeping*
- *Back-office*
- *Conciierge*
- *Chef*
- *Food & Beverage*
- *Addetti di supporto*
- *Marketing per business unit*

Management

- *Direttori di albergo*
- *Master per manager catene/grandi resort*

Media: 60 partecipazioni annue (2 sessioni) per ciascun corso di studi

Ore totali di formazione annua potenzialmente erogabili: 29.000