

Jet Privati:  
business, vacanza, partita a golf, ecco  
il servizio ideale per gli affari e per chi  
vuole viaggiare in assoluto relax.

di Carlo Dedoni

ph. JetPrivati.it





Code al check-in, code all'imbarca, lunghe attese per i bagagli, ritardi, scioperi e ridimensionamento delle flotte e del network di alcuni top carrier del mercato non sono più un problema per chi viaggia con un jet privato. È vero, volare in Business o First Class assicura un maggiore comfort rispetto all'Economy, ma i tempi sono gli stessi, e spesso sono troppo lunghi per le esigenze degli affari, a fronte di un prezzo niente affatto "low cost".

È questo uno dei motivi principali per cui i jet privati, che permettono ai passeggeri di presentarsi all'aeroporto anche solo 15 minuti prima della partenza, naturalmente imbarcandosi da una terminal lounge privata prettamente dedicata a questo tipo di voli, stanno rivelandosi sempre più un prodotto di successo.

"Un jet personale, dal valore al tuo tempo". È eloquente lo slogan della società Jetprivati.it, recentemente entrata sul mercato della business aviation, che permette di prenotare - via web - velivoli privati a prezzi competitivi.

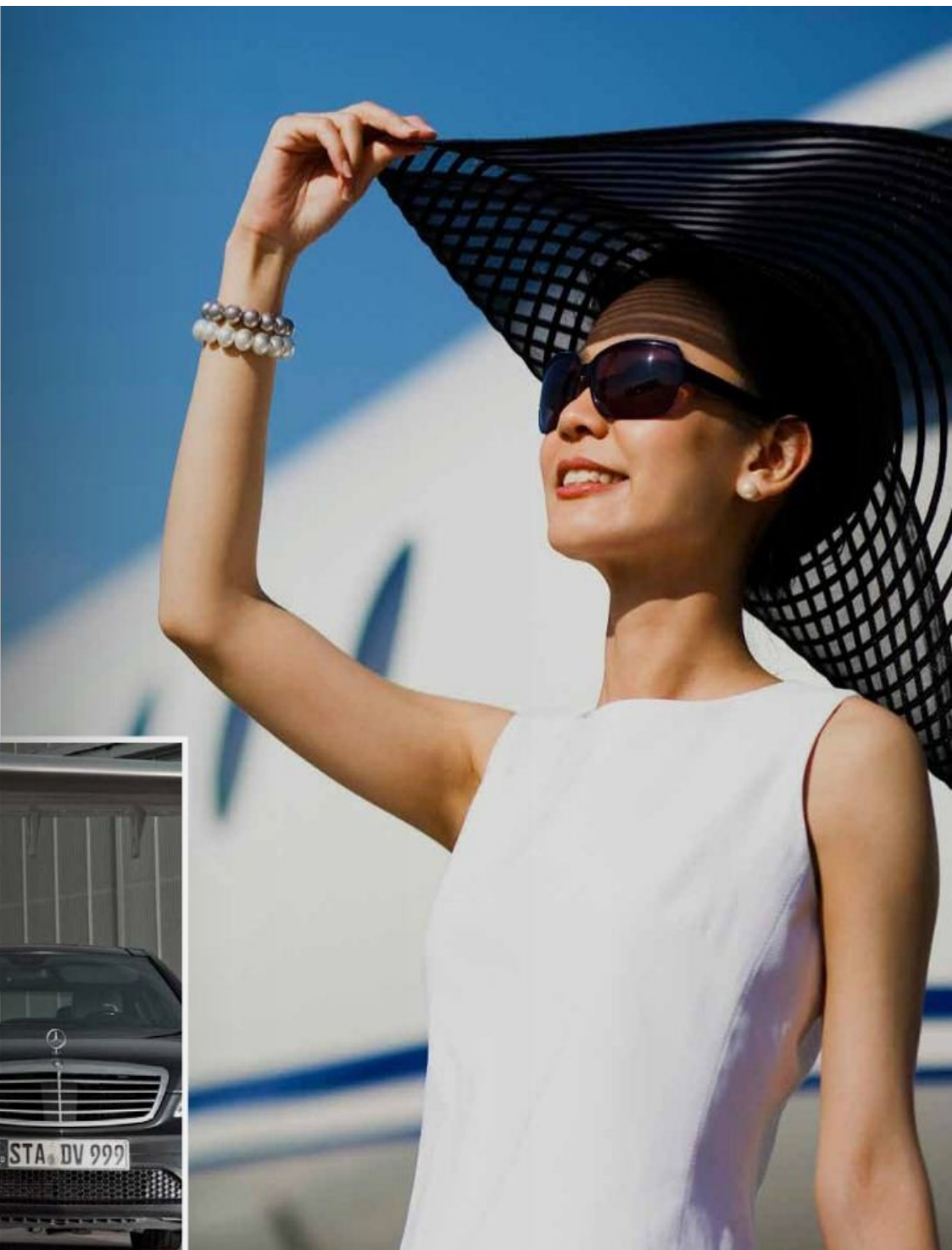
Dopo il forte calo registrato nel 2008 e 2009, nel 2011 e 2012 il mercato delle compagnie di jet privati ha ricominciato a crescere anche in Italia, rispettivamente del 3% e del 4%, sia pur senza raggiungere i livelli precedenti la crisi. L'offerta è diversificata e si rivolge a una platea sempre più ampia di potenziali clienti: si va dalla multiproprietà alle carte prepagate, passando per i contratti e i viaggi spot per affari o piacere. Ma il vero terreno di sfida, sul quale si dovranno battere le compagnie nei prossimi anni, sarà quello del contenimento dei prezzi.

«Proponiamo un sistema che permette di conoscere in tempo reale i costi e la disponibilità del velivolo. Il cliente compila la sua richiesta nel form online, e noi siamo in grado di preventivare il costo del volo, sia business che leisure, entro 15 minuti dalla richiesta in base all'urgenza del volo», spiega Renzo Pisu, CEO di Jet Privati e manager di lungo corso nel settore della business aviation.

Un esempio? Per andare e tornare in giornata dal centro di Lugano al centro di Hannover con i normali voli di linea sono necessarie circa 10-12 ore di viaggio (inclusi trasferimento in aeroporto, parcheggio auto, check-in, controlli, ritiro bagagli e uscita dallo scalo d'arrivo; senza contare il rischio di eventuali ritardi, scioperi, perdita di bagaglio) vista l'assenza di collegamenti diretti tra le due città. Con Jetprivati.it oggi è possibile volare in giornata da Lugano a Hannover in meno di 2 ore per tratta, al costo di 2.300,00 euro/ora di volo e viaggiando su comodi velivoli privati da 4 posti. Oltre alla modalità pay per fly, pensata per chi ha impegni improvvisi, difficilmente pianificabili in anticipo e non frequenti, Jetprivati.it ha pensato di offrire il programma Jet Card, dedicato a chi prevede di viaggiare da 25 a 50 ore all'anno, attraverso il quale si possono acquistare pacchetti di ore volo a prezzi vantaggiosi, trasformando il servizio di noleggio nella disponibilità garantita di un jet personale. Tutto questo senza dimenticare la qualità, vero plus dell'azienda. La società infatti ha ampliato la gamma di velivoli a disposizione dei clienti puntando sugli aeroplani più moderni presenti sul mercato, allestiti con una lussuosa cabina, che si adattano alla perfezione a tutte le esigenze di viaggio.

Ora la flotta a disposizione di Jetprivati.it comprende tutta la fascia dei jet di medie dimensioni, come il Citation Excel da 8 posti, fino a velivoli di lungo raggio come il Falcon 7X, il Gulfstream 550 e l'Airbus 318 Elite da 18 posti, in grado di operare voli non stop che superano le 9 ore. I prezzi vanno da 3.000 euro per ora di volo per i velivoli light jet fino ai 6000 euro per ora di volo degli heavy jet; per velivoli ancora più grandi si arriva a 12.000 mila euro per ora di volo.

La compagnia inoltre mette a disposizione velivoli in versione charter, da 19 a 50 posti, per tour operator con necessità di viaggi per gruppi incentive o per tour musicali, eventi sportivi oppure voli diplomatici e governativi.





Renzo Pisu ha sottolineato quindi come la crisi che sta interessando le grandi compagnie aeree apra nuove interessanti opportunità di crescita alle società di jet privati: «Una grande quantità di voli viene eliminata o ridotta drasticamente, e il cliente trova difficoltà a spostarsi con voli di linea diretti in orari ottimali».

Il mercato della business aviation in generale è tuttavia ancora poco strutturato, e sono in molti a scommettere sulle sue potenzialità di crescita. Non per niente l'European Business Aircraft Association (EBAA) prevede che, entro il 2025, l'aviazione executive avrà una quota fra l'11 e il 14% del traffico europeo, contro il 6,9% registrato nel 2005.

Il panorama delle compagnie italiane ed europee di jet privati si caratterizza per l'estrema frammentazione: una decina di piccoli operatori dispone di piccole flotte da uno a cinque aerei. La tendenza globale, come prevedibile, è l'esplosione del mercato Asiatico, specialmente in Cina e India. Il recente Singapore Airshow ha sancito il trend: il costruttore brasiliano Embraer conta di vendere jet executive per un valore di quasi 50 miliardi di dollari nel continente nei prossimi dieci anni. Secondo stime recenti, in Asia sono ben 23mila gli individui considerati dai produttori potenziali acquirenti, con asset investibili di almeno 30 milioni di dollari. Mentre, per la rivista americana Forbes, i miliardari nella sola Cina sarebbero 150. Per questo tipo di clientela non basta più viaggiare in prima classe: la vera esigenza è quella di non perdere tempo in lunghe procedure di imbarco e check-in e viaggiare comodamente e velocemente con un aereo privato di extra lusso, da personalizzare in base ai propri desideri.

I mercati orientali di India, Emirati Arabi, Russia e tutto il centro Asia stanno crescendo anno dopo anno e soprattutto stanno salendo alla ribalta nel grande mercato del lusso mondiale. Con l'aumento della ricchezza cambiano le necessità e ora in India è in corso una vera espansione per le aziende di interior design specializzate negli arredi degli aerei privati. Quello che chiedono i ricchi dei paesi del BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) non è solo avere un jet privato, ma averlo il più VIP possibile: da qui nasce la necessità di rivolgersi ad aziende che dapprima si occupavano solo di interior design classico, ma che negli ultimi tempi si stanno specializzando negli arredi di lusso per gli aerei privati.

A tutto ciò si aggiunge che la Aerion Corporation ha annunciato l'intenzione di ridare vita all'industria supersonica dell'aviazione d'affari, realizzando un Supersonic Business Jet, in grado di raggiungere la velocità di Mach 1,5, pari a 1.840 km/h, con una portata massima di 4mila miglia e 12 posti a sedere (ma c'è chi dice che potrebbero diventare 50). Permetterebbe di volare da Parigi a New York in poco più di quattro ore.

Il mercato top, insomma, sembra non conoscere crisi. Per ora l'Europa, con i suoi 3mila velivoli, rimane il secondo mercato dopo quello nordamericano (11mila velivoli). Ma il sorpasso asiatico non si farà attendere a lungo. Davanti a questa evoluzione del mercato, Jet Privati non si lascia trovare impreparata, è recente la notizia della partnership con il designer argentino Martin Bernay, società di sviluppo design interior per velivoli per la business aviation.

«Con l'uso di innovativi software 3D,» ci spiega Renzo Pisu, «è possibile

realizzare i sogni dei clienti, sperimentando prove di materiali, qualità del design, estetica dei componenti e simulazione dei colori della livrea esterna del velivolo.» Il progetto, denominato Prima Aviation Design, seguirà tre linee stilistiche: High tech, Sport ed Elegant.

Il velivolo potrà essere quindi personalizzato in ogni minimo dettaglio: oltre ai sedili, anche le porte, i bagni e la stessa fusoliera saranno brandizzati a misura del cliente. «Viaggiare in "prima classe" non basta più,» sottolinea Pisu, «la vera esigenza dei nuovi ricchi è quella di avere un aereo privato extra lusso, da personalizzare in base ai propri desideri. Finora infatti, a causa dei lunghi tempi che servono per ottenere le certificazioni di un jet personalizzato, si proponevano solo versioni standard degli aerei già esistenti sul mercato. Ecco perché i jet di Prima Aviation Design saranno una diversa dall'altro.»

Viste le sue peculiarità, dall'ampia customizzazione dei prodotti all'esclusività del servizio, la business aviation risulta essere un prodotto piuttosto affine alle necessità di chi pratica il Golf. Abbiamo chiesto al CEO di Jet Privati, Renzo Pisu, qual'è lo "stato dell'arte" dell'aviazione business nel settore del Golf, in particolare in quello italiano.



Renzo Pisu CEO di Jet Privati



Interno Airbus A320 Luxury

#### Esiste, nel mercato italiano della business aviation, un segmento legato alla pratica del golf?

«Attualmente non c'è un vero e proprio mercato,» ci spiega Renzo Pisu, «tutto è legato a intercettare questa clientela facendo una promozione di marketing mirata al cliente target, in sostanza bisogna far sapere al cliente che esiste il servizio. Da questo punto di vista ci siamo già attivati con delle campagne pubblicitarie mirate all'universo del Golf.»

#### In che modo il prodotto jet privato può essere appetibile per i golfisti?

«Il tutto si basa sulla promozione del servizio nel settore del Golf. Il vantaggio del business jet è sicuramente quello di poter avere a disposizione un aereo tutto riservato per questo tipo di passeggero e che offre lo spazio ideale per portare a bordo le sacche da golf, che sono sempre ingombranti. A bordo i clienti vogliono essere coccolati e i nostri aerei sono adatti a questo scopo: ci rivolgiamo a quei viaggiatori che non amano la confusione dei comuni voli di linea e charter, noi li chiamiamo clienti elitari.»

#### Oltre che sugli aeroporti principali è possibile scegliere di partire/arrivare da scali cosiddetti secondari?

«La particolarità di noleggiare un aereo privato è quasi sempre dettata dal fatto di arrivare quanto più possibile all'aeroporto più vicino alla destinazione finale del cliente (ad esempio scegliendo lo scalo più vicino a una determinata struttura golfistica), il nostro cliente non ama perdere tempo e tutto deve essere calcolato nei minimi particolari.» Spiega Pisu. «In tutto il mondo sono disponibili oltre 5000 aeroporti privati, anche in destinazioni che potremmo definire secondarie.»

#### Qual'è a suo avviso il potenziale di clientela espresso dai giocatori appassionati di golf a livello europeo?

«Un dato non facile da estrapolare. Il potenziale sarebbe enorme a mio avviso, tutto ciò è verificabile sulla base delle richieste, ma si lega soprattutto a una presenza del binomio golf - aereo privato nelle aree ricettive del settore, inclusi i grandi hotel di lusso frequentati da questo tipo di clientela.»

#### Porta come esempio il caso di Lugano e Hannover, l'offerta di Jetprivati.it che aree geografiche va a coprire?

«Jetprivati non è un'azienda concentrata solo sul mercato italiano, ma siamo conosciuti in tutto il mondo: infatti abbiamo clienti sparsi in tutto il globo. In questi ultimi anni stiamo ottenendo un grande successo dal mercato internazionale che sta apprezzando i nostri servizi. Presto il nostro brand dedicherà una base importante al mercato del Kazakistan dove oggi abbiamo cinque importanti clienti VIP che vengono ogni anno a fare le vacanze in Italia.»

#### Sono previsti servizi accessori o Jet Privati si occupa solo della parte volo?

«Non vogliamo fare confusione con le aziende che offrono sul mercato servizi di ogni tipo. Siamo riconosciuti come specialisti del volo privato on demand su scala mondiale, solo su richiesta del cliente, offriamo la possibilità di transfer dedicato con autista che va a prendere i passeggeri a casa o in ufficio per portarli direttamente all'aeroporto o viceversa. Questo servizio in Italia è poco richiesto, mentre è più ricercato dai clienti stranieri che vengono in Italia per scopi di business o leisure e che quindi necessitano di un servizio in più come un'auto che li accompagna alla loro destinazione finale.»

[www.jetprivati.it](http://www.jetprivati.it) - [reservation@jetprivati.it](mailto:reservation@jetprivati.it)