

Jet privati, sempre meno lusso ma sempre più business

Si stima che solo in Italia l'aumento del giro d'affari sia attorno al 5% ogni anno. Numeri non imponenti, ma costanti negli ultimi cinque anni, che consentono la nascita di nuove attività nel settore.

Quello dei voli privati è un servizio sempre meno d'élite, per questo in costante crescita. Nel 2018 ha totalizzato l'8,5% del totale del traffico aereo con decolli dall'Italia facendo raggiungere al nostro Paese il quarto posto in Europa. Dopo un momento in cui anche le grandi aziende avevano dismesso gli aerei privati a causa dei costi di esercizio difficili da ammortizzare, il panorama ha subito una veloce trasformazione. Sono rimaste poche compagnie che possiedono le flotte di velivoli, affiancate da società che curano dal reperimento del volo, ai trasferimenti, ai servizi.



L'aereo privato c'è, insomma, ma solo quando serve, mantenendo però la flessibilità del servizio personalizzato e rendendolo disponibile ad un pubblico più vasto. Decidere di partire per un località qualsiasi e decollare due ore dopo. Impiegare 15 minuti dall'ingresso in aeroporto al decollo. Avere un servizio "taxi totale" da casa fino al luogo di destinazione. La tratta interna più frequente è quella tra Milano e Roma, evidentemente caratterizzata da voli d'affari, ma nel periodo estivo c'è chi ricorre a voli privati verso la Sardegna. Ormai un volo con un jet privato può costare anche meno di 4mila euro, servendosi di velivoli che possono ospitare otto persone: la differenza di costo con un volo di linea non è più abissale ed è ormai compensata dai servizi.

"Riceviamo la richiesta via mail", racconta Mauro de Rosa, cofondatore di Fast Private Jet, una della società nate attorno al nuovo business, che utilizza una piattaforma telematica, "e ancora prima di stabilire il contatto telefonico, attiviamo un sistema informatico che ci dice in tempo reale quali velivoli sono disponibili tra le varie flotte private per la tratta richiesta, in quanto tempo e a quale costo. Comuniciamo subito la miglior offerta, quindi scatta la conferma del volo". Se i tempi sono entro le 24 ore al richiedente arriva un elenco di scelte possibili, per una tempistica urgente il sistema consente di eseguire una ricerca ad hoc. Se il velivolo è già disponibile allo scalo scelto per il decollo, i tempi possono essere anche brevissimi: appena mezz'ora. Le società come questa operano attraverso un network costruito negli anni e una piattaforma web selezionando il miglior aeromobile per il tipo di tratta, con tempi e condizioni più favorevoli.

La nascita di soggetti dedicati a organizzare voli e a gestire le richieste ha risollevato nel giro di poco tempo un settore che stava cadendo in una forte crisi: i costi soprattutto di manutenzione e gestione avevano finito per far diminuire drasticamente il numero degli aerei privati di proprietà degli stessi utenti e il ricorso al noleggio si era scontrato con la scarsa elasticità del servizio. Ora le stesse società di gestione degli aeroporti hanno registrato la ripresa e stanno provvedendo. Proprio nel mese di giugno è entrato in funzione un nuovo e modernissimo scalo per i voli privati a Milano Malpensa, quando solo fino a qualche anno fa, quello esistente di Linate registrava preoccupanti flessioni di traffico.

"Lo scalo", ha illustrato Giulio De Metrio, presidente di Sea Prime, la società appositamente creata per gestire il traffico privato negli aeroporti milanesi, "è composto da una nuova struttura di circa 1.400 mq dedicata all'accoglienza di passeggeri ed equipaggi, un piazzale di circa 50.000 mq e un hangar di 5.000 mq, già operativo, per il ricovero di aeromobili di aviazione generale di ultima generazione". I velivoli appartenenti a società Italiane sono circa 150, gestiti da una decina di operatori, e 30.000 persone impiegate compreso l'indotto".

Non è solo una questione di volo, ma di fiducia. Il cliente che utilizza un volo privato vuole sentirsi garantito in tutto. "Ad esempio la sicurezza dell'aeromobile, che deve avere la massima priorità", precisa Simone Kluemper, marketing manager di Sky Services spa, società italiana del settore, "il servizio è quello di un taxi, ma con un elemento in più di fiducia che deve essere evidente e subito riscontrabile".

In tutto questo si sprecano anche gli aneddoti curiosi, come la famosa artista che si è dimenticata alcune basi musicali indispensabili per un concerto e manda un aereo fino a Londra a prendere il master appena uscito dallo studio di registrazione, oppure la signora in vacanza che si fa raggiungere dal suo gatto, o ancora il giovane romantico che per chiedere la mano della fidanzata organizza una cena a Parigi, andata e ritorno da Milano in serata.