
DOSSIER [CATAMARANI]

CHI LI PROVA SE NE INNAMORA

If you test them. you'll fall in love with them

by Gregorio Ferrari



Il bestseller di Sunreef è un catamarano di 23.95 metri, l'80 Power. Il modello in foto, Great White, è quello costruito per la leggenda del tennis Rafael Nadal, amante dei multiscafi.

Sunreef's bestseller is a 23.95 metre catamaran, the 80 Power. The model in the photo, Great White, is the one built for tennis legend Rafael Nadal, a multihull lover.

Sempre più sostenibili e più performanti. Chi sale a bordo non torna più ai monoscafi

Increasingly eco-friendly and performing. After testing them, you'll no longer want a monohull

Se dieci anni fa qualcuno vi avesse detto che il catamarano a motore sarebbe diventato un fenomeno di successo internazionale, in grado di modificare – anche strutturalmente – la natura dei grandi monoscafi, avreste probabilmente rubricato questa informazione tra le fantasie e le speculazioni da banchina. Quelle frasi che si dicono mentre si chiacchiera in barca d'estate con un buon bicchiere di vino davanti. Invece, i due scafi, partiti in sordina dal mondo della vela, oggi stanno travolgendo il mondo del motore, dai grandi motor yacht fino ai panfili. Pensiamo alle barche "wide-body", altro trend in grande espansione, in cui tutti i principali cantieri del mondo stanno investendo per lo sviluppo di modelli all'avanguardia. Come nascono queste barche? Dalla necessità di avere sempre più spazio a bordo, richiesta esplicita degli armatori, che però non vogliono nemmeno uno scafo troppo lungo, per motivi di semplicità di gestione e dei conseguenti costi. Un flybridge normale per queste esigenze non va più bene ed ecco che il wide-body ne diventa la logica evoluzione, anche per rispondere concretamente al boom dei catamarani. A confermare questa ipotesi è Francis Lapp, fondatore e presidente del cantiere Sunreef.

"La tendenza del wide-body dimostra definitivamente – ci racconta Mr Lapp – che i designer di monoscafi si ispirano sempre più all'industria dei multiscifi. I produttori di monoscafi si stanno rendendo conto che con la lunghezza i clienti si aspettano più spazio vitale e hanno naturalmente rivolto la loro attenzione ai progetti dei multiscifi. Non va però dimenticata la larghezza, la stabilità, la sicurezza e l'efficienza, oltre che il comfort, che sono ancora tutti propri dei catamarani".

Un successo universale come quello che oggi stanno avendo i catamarani nasce da una costante evoluzione. Come sono cambiati dai primi esemplari arrivati sul mercato fino a oggi? Un primo upgrade importante è avvenuto nell'estetica, come nel caso di Aquila Boats, cantiere nato dalla partnership tra Sino Eagle Group e MarineMax, tra i maggiori dealer di barche a motore negli USA.



Il baglio del catamarano garantisce una stabilità, una sicurezza e un comfort assoluti. Molti marina adottano prezzi vantaggiosi per incentivare i catamarani, che ormai sempre più raramente pagano il doppio di un monoscafo. Sul Sunreef 80 Great White, la cabina armatoriale dispone di un balcone privato a scomparsa.

The beam of the catamaran guarantees absolute stability, safety and comfort. Many marinas offer advantageous mooring fees to incentivize catamarans, which now increasingly rarely pay twice as much as a monohull. On the Sunreef 80 Great White, the master cabin features a private hideaway balcony.

“C'erano contatti con proprietari di monoscafi – ci spiega il team di MarineMax – e potenziarli acquirenti che inizialmente hanno scelto uno yacht classico. Questo perché i catamarani a motore avevano bisogno di forme più accattivanti e meno squadrate, tendenza piuttosto marcata all'inizio. Era necessario fare barche che assomigliassero di più a uno yacht che non a una 'scatola'. Un altro aspetto importante riguardava poi le prestazioni: queste barche inizialmente non avevano grandi performance in termini di velocità e di marinità”.

È cambiato il design e sono cambiate le prestazioni. Ma un catamarano a motore è anche una barca che fa della vivibilità a bordo una punta di diamante. “Nel caso di Sunreef – continua Francis Lapp – tra gli inizi e ora, c'è stato un grande passo in avanti sugli interni. Il più grande cambiamento tra la vecchia e la nuova gamma è più spazio e comfort a bordo. Al giorno d'oggi, le persone sono alla ricerca di volumi generosi sui loro yacht, quindi il comfort gioca un ruolo importante nella progettazione”.

Un elemento essenziale che non si basa solo sull'avere, quindi, una dinette ben areata e luminosa o un comodo prendisole. Anche la privacy gioca un ruolo fondamentale ed effettivamente a bordo di un cat trova piena realizzazione. L'ar-

matore può avere uno scafo tutto per sé, dedicando l'altra "ala" ai figli oppure agli ospiti. Per i momenti conviviali si può sempre contare su un grande salone centrale o sugli spazi all'aperto, tra cui spesso anche un flybridge. Un mix, quindi, tra zone comuni e di privacy assoluta impossibili da replicare in uno yacht di pari lunghezza.

CHI SCEGLIE I CATAMARANI A MOTORE? Il catamarano è spesso associato alle vacanze in barca e ai charter, ma questo vale di più per il mondo della vela. Nel mondo dei "power cat" sono i privati a fare la partita. Nel caso di Aquila e Marine Max, il mercato "non charter" arriva all'85%. È anche vero, però, che molte persone scelgono un multiscalo a motore solo dopo averlo provato in crociera d'estate, con amici e famiglia. Il caso più eclatante è la leggenda del tennis Rafa Nadal, che di recente ha acquistato un 80 piedi di Sunreef, proprio per le esperienze positive avute a bordo, lasciando il monoscafo che possedeva prima. "Ho provato molti catamarani – ha rivelato il maiorchino in un'intervista del cantiere polacco – prima di scegliere di possederne uno. Ho fatto charter cinque o sei volte con dei multiscali e per me non c'è confronto. Lo spazio che hai su un catamarano è impossibile da avere su un monoscafo. Oggi ho questa barca perché mi piace il Sunreef 80 Power, certo,



Sopra, Francis Lapp è il fondatore e presidente di Sunreef Yachts. Sotto, gli interni del Sunreef 80 Power, che fanno di volume e luminosità i propri punti forti per ottenere la miglior vivibilità possibile a bordo.

Above, Francis Lapp, founder and president of Sunreef Yachts. Below, the interiors of the Sunreef 80 Power, where volume and brightness guarantee excellent liveability on board.

ma anche perché ogni volta che sono stato su un catamarano ho sempre avuto esperienze indimenticabili".

Non è solo la leggenda del tennis a confermare questa tendenza che ruota intorno all'uso diretto. "Chi prova i catamarani spesso non torna più indietro". A parlare è Giovanni Tarantino di Race Nautica, importatore del marchio Fountain Pajot e tra i più esperti venditori di barche in Italia. "Secondo me il vero ostacolo per i catamarani ora è che sono troppo poco conosciuti. Nella nostra base di Punta Ala abbiamo sempre dei catamarani FP a disposizione, pronti per farli provare ai potenziali clienti, perché l'esperienza a bordo è davvero fondamentale. Sul catamarano a vela ora siamo sul 60% di richieste per il charter e un 40% di privati. Nel motore, invece, la questione è ribaltata con punte al 70% per il privato".

UNA BARCA SOSTENIBILE Il mondo va verso la sostenibilità e la riduzione dell'impatto sull'ambiente. La nautica non è certo esclusa da questo cambiamento di mentalità in atto. Consuma di più un multiscalo o uno yacht classico? Un catamarano è tendenzialmente più efficiente rispetto a un monoscafo grazie alla minor superficie bagnata e al minor attrito in acqua. È, quindi, più sostenibile perché consuma di meno e ha più au-





mento complice l'eco suscitato dalla notizia che Rafa Nadal ne avesse acquistato uno. Ma non è sempre così. MarineMax, per esempio, ha realizzato 125 esemplari dell'Aquila 44 Yacht, di fatto il catamarano a motore da crociera più popolare al mondo. Sulla falsa riga di questi numeri, però, si stanno mettendo anche l'Aquila 54 e l'Aquila 32 Sport, il multiscafo fuoribordo che sta raccogliendo un grande successo con caratteristiche da motoscafo open. Giovanni Tarantino ci racconta come in Italia con Fountaine Pajot i modelli più richiesti siano il 44 e anche il nuovo 67 piedi. "Ultimamente molti armatori si stanno avvicinando per i grandi spazi e i bassi consumi e sono clienti esperti e molto esigenti. In futuro un modello di 58-59 potrà avere un successo notevole. Questo perché a bordo si avrà spazio come su un grande yacht, con la libertà di non avere comandante ed equipaggio. E questo si può avere solo su un catamarano".

tonomia rispetto a un monoscafo di pari dimensioni. Di che numeri si parla? "In un confronto generale tra monoscafi e catamarani – secondo MarineMax – l'efficienza in termini di consumi è di circa 20%. Non sono numeri assoluti e possono cambiare a seconda del modello di barca, del carico, delle condizioni e così via". Secondo Sunreef, a seconda dei modelli confrontati, il catamarano è anche fino a due volte più efficiente. Per Nautitech l'efficienza di un catamarano a motore è più alta di una barca tradizionale per almeno il 33%. Ci sono poi casi "estremi", come Silent Yachts che ha fatto della barca a impatto zero la propria bandiera, progettando catamarani 100% elettrici a energia solare in grado di attraversare gli oceani senza usare benzina. Una scelta radicale, che però sta incontrando anche il favore del mercato, come dimostrano i numeri rilasciati dal cantiere: 31 catamarani elettrici solari venduti fino a oggi.

Sono molti i cantieri che riconoscono una centralità del tema "sostenibilità". Con tutto lo spazio a disposizione, la possibilità di sviluppare soluzioni ibride con i pannelli solari è concreta. La gamma Eco di Sunreef, per vela e motore, sta andando in questa direzione. Molti cantieri, pur riconoscendo questa centralità, restano dell'idea che serviranno ancora alcuni anni prima che la tecnologia elettrica o ibrida sia matura a sufficienza da permettere installazioni in grande scala.

QUALI SONO I BESTSELLER NEL MONDO DEI DUE SCAFI? Dipende tutto dal cantiere. Per Sunreef è un catamarano di dimensioni importanti, come l'80 Power il più venduto del mo-





Nautitech si sta concentrando sul mercato degli armatori privati. Per esempio, la timoneria interna del Nautitech 47 Power risponde a un'esigenza specifica della clientela. Nato dal Nautitech, 46 questo modello ha uno scafo ottimizzato per lunghe navigazioni con motori più potenti e più capacità di carburante.

Nautitech is focusing on the private owners market. For example, the Nautitech 47 Power's internal wheelhouse responds to a specific customer need. The heir of the Nautitech 46, this model has a hull optimized for long cruises with more powerful engines and more fuel capacity.

IF, TEN YEARS AGO, SOMEONE HAD TOLD YOU

that motor-powered catamarans would have become a phenomenon of international success, capable of modifying – even structurally – the nature of large monohulls, you would probably have considered this information as a quay gossip or as one of those sentences said when chatting on a summer boat with a good glass of wine in front of you. Instead, two-hull boats, initially introduced in the world of sailing, are now overwhelming the world of motoring, from medium-sized to large-sized yachts. Think of the “wide-body” boats, another rapidly expanding trend, in which all the world's top manufacturers are investing in the development of cutting-edge models. These boats come from the need to have more and more space available on board, without however having an exaggeratedly long hull which would require greater maintenance and, therefore, higher costs. A conventional flybridge is no longer good and wide-body boats become its logical evolution, also to concretely respond to the boom of catamarans. This hypothesis is confirmed by Francis Lapp, founder

and president of the Sunreef shipyard.

“The growing success of wide-body boats – Mr. Lapp explains – definitively shows that monohull designers are increasingly inspired by the multihull industry. Monohull manufacturers are realizing that customers expect more living space with length and have naturally turned their attention to multihull designs. However, we must not forget aspects like width, stability, safety and efficiency, as well as comfort, which are still all typical of catamarans”.

The global success of catamarans is the result of a constant evolution. How have catamarans changed over time?

A first important upgrade took place in aesthetics as in the case of Aquila Boats, a shipyard born from the partnership between Sino Eagle Group and MarineMax, one of the major motor boat dealers in the USA.

“There were contacts with monohull owners – explains the MarineMax team – and potential buyers who initially chose a classic yacht. Motor catamarans needed more attractive and less squared lines. It was necessary to make boats more similar to yachts than to a ‘box’. Another important aspect concerned performance: these boats initially did not have great performance in terms of speed and seaworthiness”.

Both design and performance have significantly changed. However, a motor-powered catamaran is also a boat where the concept of comfort is a primary focus. “In the case of Sunreef – continues Francis Lapp – interiors have considerably evolved over time. The most important change consists in offering more space and comfort on board. Nowadays, people are looking for gene-





rous volumes on their yachts, so comfort plays an important role in the design”.

This is an essential element that is not based only on having a well-ventilated and bright dinette or a comfortable sundeck. Privacy also plays a fundamental role. As a result, contemporary catamarans often have a hull entirely reserved for the owner while the other can accommodate children or guests. Convivial moments take advantage of a large central hall or open spaces, often including a flybridge. The result is a combination of common and private areas that would be impossible to replicate on a conventional monohull yacht of the same size.

WHO CHOOSES MOTOR-POWERED CATAMARANS? Catamarans are often associated with sailing holidays and chartering, but this is more true for the world of sailing. In the world of “power cats”, it is private individuals who play the game. In the case of Aquila and Marine

Max, the “non-charter” market reaches 85%. It is also true, however, that many people choose a motor-powered multihull only after trying it on a summer cruise, with friends and family. The most striking case is offered by the tennis legend Rafa Nadal, who recently bought an 80-foot Sunreef yacht, precisely after the positive experiences he experienced on board, leaving the monohull he owned before.

“I tried many catamarans – he said in an interview to the Polish shipyard – before choosing to own one. I have chartered five or six times with multihulls and, for me, there is no comparison. The space you have on a catamaran cannot be found on a monohull. Today, I have this boat because I like the Sunreef 80 Power, of course, but also because every time I’ve been on a catamaran I’ve always had unforgettable experiences”. “Those who try catamarans often never come back”, says Giovanni Tarantino of Race Nautica, importer of the Fountaine Pajot brand and one

Nelle foto sopra e nella prima a destra, il Fountaine Pajot 67 Power alza l’asticella per il cantiere francese specializzato in multiscafi. Un long-range cruiser di altissimo livello. In basso a destra, uno dei bestseller, il Fountaine-Pajot MY44. Il segreto di questo successo? Un comfort di navigazione e di bordo al top.

In the photos above and in the first on the right, the Fountaine Pajot 67 Power which raises the bar for the French shipyard specialized in multihulls. A world-class long-range cruiser. Below right, one of the bestsellers, the Fountaine-Pajot MY44. The secret of this success? Top navigation and on-board comfort.

of the most experienced boat sellers in Italy. "In my opinion, the real obstacle for catamarans now is that they are too little known. In our headquarters in Punta Ala we always have FP catamarans available. Sailing catamarans cover 60% of charter requests while 40% of them come from private individuals. Motor-powered catamarans, instead, reach 70% of requests from the private sector".

AN ECO-FRIENDLY BOAT The world is moving towards sustainability and reducing the impact on the environment. Boating is certainly not excluded from this trend. Does a multihull or a classic yacht consume more? A catamaran tends to be more efficient than a monohull thanks to the lower wetted surface and less friction in the water. It is therefore more sustainable because it consumes less and has more autonomy than a monohull of the same size. What numbers are we talking about? "In a general comparison







A sinistra, il catamarano a energia solare totalmente elettrico di Silent Yachts è un successo anche in termini di vendite. Solo nel 2021 il cantiere consegnerà oltre 15 catamarani. L'Aquila 44, nella foto sopra, è uno dei catamarani da crociera a motore più popolari al mondo. Sono 125 i modelli venduti fino a oggi. Il nuovo Aquila 32 Sport, il catamarano con i fuoribordo, punta però a scalzare il primato. Due generi differenti di barca in grado di rispondere ad esigenze specifiche del mercato.

On the left, Silent Yachts' fully electric solar powered catamaran is also a success in terms of sales. In 2021, over 15 catamarans will be delivered. The Aquila 44, pictured above, is one of the most popular motor cruising catamarans in the world. 125 models have been sold to date. The new Aquila 32 Sport, the outboard catamaran, however, aims to undermine the record. Two different kinds of boats capable of responding to specific market needs.

between monohulls and catamarans – according to MarineMax – the efficiency in terms of consumption is about 20%. They are not absolute numbers and can change according to the boat model, load, conditions and so on”. According to Sunreef, depending on the models being compared, the catamaran is also up to twice as efficient. For Nautitech the efficiency of a motor catamaran is higher than a traditional boat for at least 33%. There are even some “extreme” cases such as Silent Yachts which designs 100% electric solar-powered catamarans, able to cross oceans without using gasoline. This radical choice is also meeting the favor of the market as shown by the numbers released by the shipyard: 31 solar electric catamarans sold to date. There are many shipyards that recognize the centrality of “sustainability”. With all the space available, the possibility of developing hybrid solutions, for example with solar panels, is concrete.

Also the Sunreef Eco range is moving in this direction. At the same time, while recognizing this centrality, many shipyards remain of the idea that it will take a few more years before electric or hybrid technology is mature enough to allow large-scale installations.

WHAT ARE THE BESTSELLERS IN THIS MARKET SEGMENT?

It all depends on the boat manufacturer. At Sunreef, the 80 Power is the best-selling model of the range, thanks to the echo caused by the news that Rafa Nadal had bought one.

MarineMax has built 125 units of the Aquila 44 Yacht, which is therefore confirmed as the most popular cruising motor-powered catamaran in the world. The Aquila 54 and the Aquila 32 Sport are also very successful. According to Giovanni Tarantino, the most requested models in Italy are the 44 and new 67 footer. “Many owners are approaching for large spaces and low consumption. They are experienced and very demanding customers. In the future, a 58-59 footer may have considerable success since it offers the same space of a large yacht, with the freedom of not having a captain and crew”.