



**Il partner strategico
per affrontare con competenza le gare demaniali**

Guida pratica ai nuovi bandi per concessioni balneari

Le concessioni balneari stanno passando da un modello basato su proroghe e rinnovi di fatto a un modello fondato su gare pubbliche. Per chi gestisce uno stabilimento o vuole entrare nel settore, il punto non è più aspettare chiarimenti generici, ma prepararsi in modo concreto su documenti, progetto, sostenibilità, investimenti e strategia di gara.

Dalle informazioni disponibili emerge un quadro ricorrente: i futuri bandi tenderanno a premiare non solo l'offerta economica, ma soprattutto la qualità progettuale, la valorizzazione del territorio, l'accessibilità, la sostenibilità ambientale e la capacità organizzativa del concorrente.
spiagge.it

Cosa sta cambiando davvero

Il cambiamento principale è questo: la concessione non va più letta come una posizione da conservare, ma come un titolo da conquistare o difendere in competizione.

In pratica, i bandi tenderanno a valutare:

- Qualità del progetto gestionale, cioè come verrà organizzato e migliorato lo stabilimento.
- Piano degli investimenti, con indicazione chiara di opere, tempi, costi e benefici.
- Sostenibilità e innovazione, incluse efficienza energetica, riduzione degli sprechi, servizi digitali e gestione dei dati.
- Accessibilità e inclusione, sia per utenti con disabilità sia per una fruizione più ampia e ordinata del bene pubblico.
- Affidabilità del concorrente, sul piano tecnico, amministrativo, fiscale e contributivo.

Un altro elemento emerso nelle fonti è l'incertezza operativa su bando-tipo nazionale e linee guida uniformi, motivo per cui molti Comuni e Regioni stanno lavorando su indirizzi applicativi propri. Questo significa che la preparazione deve essere sia normativa sia territoriale, Comune per Comune.

A chi serve questa guida

Questa guida è utile soprattutto a:

Profilo	Esigenza principale	Rischio principale
Concessionario uscente	Difendere la posizione con una proposta forte	Fare affidamento solo sulla storicità
Nuovo operatore	Capire come entrare con un'offerta competitiva	Sottovalutare la complessità tecnica
Professionista/consulente	Costruire una candidatura completa	Lavorare senza una checklist unitaria
Società di gestione	Standardizzare metodo e documenti	Arrivare tardi sulla parte progettuale





DEMANIO
consulting

**Il partner strategico
per affrontare con competenza le gare demaniali**

I principi che guideranno i nuovi bandi

Anche se ogni bando avr  regole specifiche,   ragionevole aspettarsi alcuni criteri ricorrenti.

1. Maggiore peso all'offerta tecnica

L'idea di vincere solo offrendo di pi  economicamente   debole. I contenuti tecnici contano sempre di pi : riqualificazione, servizi, accessibilit , organizzazione, manutenzione, sicurezza, destagionalizzazione.

2. Valorizzazione del bene pubblico

La spiaggia viene considerata non solo come area produttiva, ma come bene demaniale da valorizzare nell'interesse pubblico. Per questo possono pesare la qualit  paesaggistica, il decoro, l'inserimento urbanistico e il rapporto con il territorio.

3. Tracciabilit  degli investimenti

Chi dichiara investimenti passati o futuri dovr  documentarli bene. Questo   importante sia ai fini del punteggio sia per il tema degli eventuali indennizzi richiamato in diverse guide operative di settore.

4. Sostenibilit  come fattore competitivo

La sostenibilit  non   pi  solo immagine. Puo' diventare un criterio premiante: energia, acqua, materiali, rifiuti, mobilit  dolce, gestione ambientale, riduzione dell'impatto.

5. Digitalizzazione e trasparenza

Sistemi di prenotazione, raccolta dati, reportistica, tracciamento presenze e gestione documentale possono incidere sulla credibilit  della proposta e sulla capacit  di gestione.
spiagge.it

Cosa fare subito: piano operativo in 8 fasi

1. Mappare la propria posizione

Prima di tutto serve una fotografia precisa dello stato attuale:

- titolo concessorio in essere;
- durata e scadenze;
- superfici e pertinenze;
- opere autorizzate;
- eventuali abusi o difformit ;
- situazione urbanistica, paesaggistica e demaniale;
- contenziosi pendenti;
- stato di pagamenti, canoni, tributi e contributi.

Se questa base non   pulita, il progetto di gara parte male.





**Il partner strategico
per affrontare con competenza le gare demaniali**

2. Ricostruire gli investimenti fatti

Per un concessionario uscente questo passaggio e' decisivo. Occorre predisporre un fascicolo con:

- fatture;
- bonifici;
- cespiti;
- autorizzazioni edilizie o paesaggistiche;
- collaudi e certificazioni;
- piano di ammortamento;
- stato di ammortamento residuo;
- documentazione fotografica prima/dopo.

Questo materiale puo' servire sia per dimostrare la qualita' della gestione sia per affrontare il tema economico legato agli investimenti non ancora recuperati.

3. Costruire il progetto di gara

Il progetto non deve essere una relazione generica. Deve rispondere in modo puntuale a cio' che il bando chiederà. In genere dovrebbe includere:

- concept generale dello stabilimento;
- organizzazione degli spazi;
- servizi offerti;
- calendario lavori e attivazione servizi;
- piano manutentivo;
- gestione sicurezza;
- accessibilita';
- sostenibilita' ambientale;
- innovazione digitale;
- piano economico-finanziario.

Una proposta credibile e' meglio di una proposta spettacolare ma poco realizzabile.

4. Preparare i documenti amministrativi

Molte esclusioni nascono da errori formali. La documentazione di base da controllare in anticipo comprende:

Documento

Visura camerale aggiornata
DURC/Verifica regolarita' contributiva
Documentazione fiscale
Atto costitutivo/statuto
Documento identita' e firme
Referenze tecniche o professionali
Polizze o impegni assicurativi
Dichiarazioni sostitutive richieste dal bando

Perche' serve

Dimostra identita' e attivita' dell'operatore

Conferma affidabilita' amministrativa
Utile per societa' e poteri di firma
Necessari per sottoscrizioni valide
Possono rafforzare la capacita' esecutiva
Spesso rilevanti in fase esecutiva
Fondamentali per ammissione





DEMANIO
consulting

**Il partner strategico
per affrontare con competenza le gare demaniali**

5. Lavorare su accessibilita' e inclusione

Questo e' uno dei punti che rischia di essere trattato come accessorio, ma puo' incidere molto. Alcuni esempi pratici:

- percorsi accessibili;
- servizi igienici adeguati;
- postazioni fruibili;
- segnaletica leggibile;
- soluzioni per utenti con mobilita' ridotta;
- formazione del personale sull'accoglienza inclusiva.

Qui il criterio corretto non e' "fare il minimo", ma dimostrare una fruizione piu' ampia del bene pubblico.

6. Inserire sostenibilita' misurabile

Non basta scrivere "stabilimento green". Servono indicatori concreti, per esempio:

- riduzione consumi idrici;
- illuminazione efficiente;
- eliminazione o riduzione plastica monouso;
- raccolta differenziata organizzata;
- materiali durevoli e riciclabili;
- gestione dune o sistemi naturali, dove rilevante e consentito;
- mobilita' sostenibile;
- procedure ambientali interne.

Quando possibile, conviene associare ad ogni misura un obiettivo misurabile.

7. Curare il piano economico-finanziario

Il bando premiera' spesso chi dimostra di saper sostenere il progetto nel tempo. Il piano dovrebbe chiarire:

- investimenti iniziali;
- fonti di copertura;
- costi operativi;
- manutenzioni;
- ricavi attesi;
- stagionalita';
- punto di equilibrio;
- sostenibilita' finanziaria del modello.

Un piano fragile rende poco credibile anche un buon progetto tecnico.





DEMANIO
consulting

**Il partner strategico
per affrontare con competenza le gare demaniali**

8. Monitorare Comune, Regione e atti preparatori

Molto si giocherà sugli atti locali: delibere, linee guida, avvisi, confronti tecnici, bozze di bando. Le fonti disponibili mostrano proprio questo livello di preparazione istituzionale diffusa.

I documenti da predisporre in anticipo

Una preparazione efficace richiede un data room ordinato, anche semplice, con cartelle tematiche.

Anagrafica e società

- visura camerale;
- statuto e atto costitutivo;
- assetto societario;
- deleghe e poteri di firma;
- documenti identità.

Regolarità amministrativa

- DURC;
- certificazioni fiscali rilevanti;
- pagamenti canoni;
- eventuali autorizzazioni sanitarie, commerciali e di pubblico esercizio;
- certificazioni sicurezza.

Area e manufatti

- planimetrie aggiornate;
- rilievi dello stato dei luoghi;
- titoli edilizi;
- autorizzazioni paesaggistiche o ambientali;
- conformità impianti;
- documentazione catastale, se pertinente.

Investimenti e gestione

- elenco investimenti storici;
- fatture e pagamenti;
- cespiti ammortizzabili;
- bilanci o estratti contabili;
- report presenze;
- indicatori gestionali;
- fotografie e materiali descrittivi.

Questa impostazione è coerente anche con le checklist operative riportate in guide di settore, che insistono su planimetrie, investimenti, DURC, progetto preliminare e report gestionali.





DEMANIO
consulting

**Il partner strategico
per affrontare con competenza le gare demaniali**

Come leggere un bando senza perdere punti

Quando esce il bando, non va letto solo una volta. Va scomposto.

Gli elementi da estrarre subito

Voce del bando

Oggetto concessione

DurataAnni di concessione e decorrenza

Criteri di valutazione

Documenti richiesti

Cause di esclusione

Sopralluogo

Termini

Schema di convenzione

Cosa controllare

Area, estensione, destinazione, vincoli

Punteggi tecnici ed economici

Allegati obbligatori e format

Errori formali e sostanziali da evitare

Se obbligatorio o premiante

Scadenze, chiarimenti, apertura offerte

Obblighi futuri del concessionario

Metodo pratico

1. Creare una tabella punteggi con tutti i criteri.
2. Associare a ogni criterio un documento o contenuto progettuale.
3. Verificare la prova richiesta per ogni affermazione fatta.
4. Simulare il punteggio realisticamente.
5. Fare controllo finale formale con check incrociato.

Chi improvvisa la lettura del bando tende a scrivere molto e provare poco. In gara, invece, conta molto la dimostrabilità.

Come rafforzare l'offerta tecnica

L'offerta tecnica è il cuore della candidatura. Funziona meglio quando dimostra tre cose insieme:

- coerenza con il bando;
- fattibilità tecnica ed economica;
- utilità pubblica oltre al vantaggio imprenditoriale.

Le aree che di solito fanno la differenza

- Riqualficazione strutturale con interventi chiari e autorizzabili.
- Accessibilità reale e non solo dichiarata.
- Servizi di qualità per utenza familiare, sportiva, internazionale o stagionalizzata.
- Sostenibilità verificabile con misure e numeri.
- Innovazione gestionale tramite strumenti digitali.
- Integrazione con il territorio, eventi, reti locali, filiera corta, promozione turistica.





DEMANIO
consulting

**Il partner strategico
per affrontare con competenza le gare demaniali**

Errori frequenti da evitare

Molte candidature deboli non perdono perché il concorrente è scarso, ma perché il dossier è costruito male.

Errori tipici

- Confondere esperienza con diritto di preferenza.
- Presentare relazioni generiche piene di intenti ma povere di dati.
- Sottovalutare gli allegati obbligatori.
- Non documentare bene investimenti e titoli autorizzativi.
- Promettere interventi non sostenibili sotto il profilo economico o urbanistico.
- Arrivare tardi e scrivere tutto negli ultimi giorni.
- Ignorare i criteri locali di pianificazione e utilizzo del litorale.

Concessionario uscente: come impostare la difesa competitiva

Per il gestore uscente il messaggio chiave è semplice: la storia aziendale da sola non basta, ma può diventare un vantaggio se viene trasformata in prova organizzata.

Occorre valorizzare:

- continuità gestionale;
- investimenti realizzati;
- qualità del servizio storicamente offerto;
- rapporti con il territorio;
- dati su presenze, soddisfazione, manutenzione e sicurezza;
- capacità di miglioramento già dimostrata.

La storicità funziona se si traduce in evidenze, non se resta racconto.

Nuovi entranti: come costruire una candidatura credibile

Un nuovo operatore non deve imitare il concessionario uscente. Deve invece puntare su:

- progetto ben studiato;
- partner tecnici affidabili;
- piano economico serio;
- proposta innovativa ma realistica;
- forte attenzione a accessibilità e sostenibilità;
- capacità di esecuzione dimostrabile.

Il punto debole tipico del nuovo entrante è la mancanza di track record. Il modo corretto per compensarla è una candidatura molto ordinata, molto tecnica e molto concreta.





**Il partner strategico
per affrontare con competenza le gare demaniali**

Checklist finale prima della pubblicazione del bando

Questa checklist serve per arrivare pronti.

Area

Titolo e posizione amministrativa
Investimenti storici
Planimetrie e stato luoghi
Regolarita' contributiva e fiscale
Concept di progetto
Piano investimenti
Misure di accessibilita'
Misure di sostenibilita'
Piano economico-finanziario
Archivio documentale
Monitoraggio atti locali

Verifica

Tutto ricostruito e controllato
Documentati con prove complete
Aggiornati
Verificata
Definito
Sostenibile e numerico
Previste e descritte
Misurabili
Redatto
Ordinato
Attivo

Modello di indice per il dossier di gara

Un dossier efficace potrebbe essere organizzato cosi':

1. Presentazione del concorrente
2. Inquadramento dell'area e analisi del contesto
3. Concept gestionale e obiettivi
4. Progetto di riqualificazione e servizi
5. Accessibilita' e inclusione
6. Sostenibilita' ambientale
7. Innovazione e digitalizzazione
8. Piano manutentivo e sicurezza
9. Cronoprogramma
10. Piano economico-finanziario
11. Documentazione investimenti pregressi, se rilevante
12. Allegati tecnici e amministrativi

Quadro generale da tenere a mente

Le fonti disponibili confermano che il settore si sta muovendo verso gare piu' strutturate, con attenzione a linee guida territoriali, criteri qualitativi e preparazione anticipata dei gestori.

Resta pero' un punto importante: molti dettagli pratici dipenderanno dai singoli bandi comunali e dagli atti attuativi. Quindi questa guida va usata come base operativa, non come sostituto della lettura del bando specifico o del supporto di un professionista. Su aspetti giuridici, urbanistici e fiscali con impatto concreto sulla tua posizione, conviene affiancare un avvocato amministrativista, un tecnico e un commercialista.





**Il partner strategico
per affrontare con competenza le gare demaniali**

Sintesi operativa

Se devi prepararti ai nuovi bandi balneari, le priorit  sono queste:

1. Metti in ordine la posizione amministrativa.
2. Ricostruisci tutti gli investimenti.
3. Predisponi un progetto tecnico serio.
4. Rendi misurabili sostenibilit  e accessibilit .
5. Prepara il piano economico-finanziario.
6. Organizza tutti i documenti prima del bando.
7. Segui gli atti del tuo Comune e della tua Regione.
8. La differenza, molto spesso, non la far  chi scrive la relazione piu' lunga, ma chi presenta la proposta piu' coerente, piu' documentata e piu' realizzabile.





DEMANIO
consulting

Il partner strategico per affrontare con competenza le gare demaniali

This image shows a full page of white paper with horizontal blue dotted lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a guide for handwriting practice. There are no margins, text, or other markings on the page.



info@demaniiconsulting.com
www.demaniiconsulting.com