

Dalla concessione al progetto. Dal progetto alla gara.

Strategia, diritto e progettazione per il futuro delle concessioni balneari



DIRITTO / PROGETTAZIONE / IMPRESA / LAVORO

Un percorso coordinato dalla preparazione alla tutela

01 / IDENTITÀ

Un team per affrontare la complessità

L'impresa balneare richiede una visione comune tra decisioni giuridiche, progetto degli spazi e sostenibilità della gestione.

Concessionispiaggia.it riunisce professionisti del diritto, dell'architettura, della consulenza aziendale e del lavoro per accompagnare chi affronta una procedura di assegnazione di una concessione demaniale marittima.

Il punto di partenza è la situazione concreta del cliente: un'attività già esistente, un investimento da sviluppare o una candidatura da preparare. Da questa analisi nasce un percorso che mette in relazione le diverse discipline e rende esplicite le scelte da compiere.

IL VALORE DEL COORDINAMENTO

Un progetto credibile tiene insieme ciò che viene proposto, le risorse per realizzarlo e le condizioni per gestirlo nel tempo.

L'Avv. Pietro Maria Di Giovanni è il team leader e il riferimento per il cliente. Le attività vengono definite in funzione del caso, degli atti di gara e dell'incarico professionale.

02 / PERCORSO

Dalla preparazione alla fase successiva alla gara

01 **Conoscere il punto di partenza**

Raccogliere i documenti dell'impresa e del compendio, chiarire gli obiettivi, esaminare vincoli e condizioni di fattibilità.

02 **Costruire la proposta**

Sviluppare in modo coordinato progetto tecnico, modello di gestione, investimenti e organizzazione del personale.

03 **Confrontarsi con il bando**

Verificare requisiti e criteri, adattare gli elaborati, controllare la corrispondenza tra richieste della procedura e contenuti del dossier.

04 **Seguire gli sviluppi**

Affrontare gli adempimenti successivi, leggere gli esiti e valutare con il cliente le iniziative di assistenza e tutela necessarie.

L'intensità delle attività e gli elaborati richiesti dipendono dalla singola procedura. La preparazione consente di arrivare al bando con dati e ipotesi già organizzati.

03 / COMPETENZE

Sette professionisti una visione condivisa

Pietro Maria Di Giovanni

Avvocato cassazionista, giurista di impresa

Coordinamento, cogenerazione dell'idea imprenditoriale, strategia legale

05

Annalisa Di Giovanni

Avvocato e professore ordinario di diritto amministrativo

Governo dei processi, competenza accademica, tutela giuridica

06

Massimo Chiarabini

Architetto

Architettura e qualità degli spazi

07

Gabriele Righetti

Dottore commercialista e revisore legale

Equilibrio finanziario e organizzazione

08

Raffaella Rega

Consulente del lavoro

Lavoro e sostenibilità del servizio

09

Dino Berardocco

Dottore commercialista e revisore contabile

Dati economici e controllo di gestione

10

Elena Mengozzi

Dottore commercialista e aziendalista

Modello di impresa e servizi turistici

11

01 / TEAM LEADER

Pietro Maria Di Giovanni

Avvocato cassazionista, giurista di impresa**PROFILO PROFESSIONALE**

Ideatore e team leader di Concessionispiaggia.it, coordina il gruppo multidisciplinare e il rapporto con il cliente. È avvocato abilitato al patrocinio dinanzi alle Magistrature Superiori, con un percorso professionale nel diritto civile e commerciale e nell'assistenza alle imprese.

Si occupa di demanio marittimo dal 2007 e ha maturato una rilevante esperienza professionale anche in ambito giudiziario nel settore. Alla consulenza affianca attività editoriale e di formazione, utili a rendere comprensibili questioni giuridiche articolate e a tradurle in decisioni operative.

RUOLO NEL TEAM

Coordinamento, cogenerazione dell'idea imprenditoriale, strategia legale

Una regia unica per la candidatura

La preparazione di un'offerta coinvolge decisioni che si condizionano a vicenda. Il coordinamento legale permette di tenere insieme obiettivi imprenditoriali, vincoli della procedura e contributi specialistici.

01

Definire il percorso

Individuare le priorità del cliente, organizzare la raccolta documentale e mettere a fuoco le questioni che richiedono un approfondimento prima di investire nella candidatura.

02

Allineare i contributi

Raccordare il progetto tecnico con il piano economico e con il modello di gestione. Ogni impegno descritto nell'offerta deve trovare riscontro nei costi, nei tempi e nelle responsabilità.

03

Presidiare i passaggi decisivi

Coordinare l'assistenza nei rapporti con l'amministrazione e nelle fasi successive alla presentazione, coinvolgendo le competenze necessarie per la tutela delle posizioni del cliente.

CONTRIBUTO AL DOSSIER

Quadro delle priorità, calendario di lavoro, verifica complessiva del dossier e coordinamento dell'assistenza.

Annalisa Di Giovanni

Avvocato e professore ordinario di diritto amministrativo



PROFILO PROFESSIONALE

Avvocato abilitato al patrocinio dinanzi alle Magistrature Superiori e professore ordinario di diritto amministrativo presso l'Università degli Studi di Salerno. Il suo percorso di formazione comprende anche un dottorato in diritto pubblico e una specializzazione in diritto comunitario.

La ricerca e l'attività didattica affrontano il procedimento amministrativo, l'ambiente, il governo del territorio e i rapporti tra amministrazioni e operatori economici. Queste competenze offrono una base specifica per leggere le procedure di affidamento e i relativi profili di tutela.

RUOLO NEL TEAM

Governo dei processi, competenza accademica, tutela giuridica

Leggere le regole della procedura

Nelle gare demaniali, la qualità della proposta deve accompagnarsi a una lettura rigorosa degli atti. Requisiti, criteri e condizioni vanno esaminati nel loro contesto giuridico e amministrativo.

01

Esaminare gli atti

Analizzare avviso, disciplinare, allegati e chiarimenti, ricostruendo requisiti di partecipazione, criteri di valutazione e obblighi destinati a incidere sulla gestione.

02

Affrontare le criticità

Valutare i profili problematici della procedura e le interlocuzioni utili con l'amministrazione. La preparazione giuridica aiuta a formulare richieste precise e a distinguere i punti da chiarire.

03

Valutare la tutela

Esaminare provvedimenti, motivazioni ed esiti con il team legale, per individuare le iniziative appropriate al caso e presidiare i termini applicabili.

CONTRIBUTO AL DOSSIER

Analisi giuridica degli atti, questioni da chiarire, valutazione degli strumenti di tutela e tutela nelle sedi giurisdizionali.

03 / PROGETTAZIONE

Massimo Chiarabini

Architetto



PROFILO PROFESSIONALE

Architetto con studio a Rimini, sviluppa progetti architettonici attraverso un lavoro di squadra attento alla qualità degli spazi e ai dettagli. Il portfolio comprende interventi residenziali, interior design e progetti legati all'ospitalità.

Nella preparazione di una candidatura balneare, questa cultura progettuale permette di mettere in relazione l'idea imprenditoriale con l'organizzazione fisica dello stabilimento, la fruibilità dei servizi e l'inserimento nel contesto.

RUOLO NEL TEAM

Architettura e qualità degli spazi

Dare forma al progetto balneare

Un progetto tecnico efficace rende leggibile il modo in cui lo stabilimento potrà funzionare. Spazi, percorsi e servizi diventano elementi concreti di una proposta coordinata con le risorse disponibili.

01

Conoscere il compendio

Esaminare stato dei luoghi, documentazione tecnica e condizioni di trasformazione, in raccordo con la verifica dei vincoli e degli strumenti urbanistici pertinenti.

02

Progettare la fruizione

Sviluppare soluzioni per percorsi, accessibilità, servizi e rapporto con il paesaggio. Le scelte sono commisurate al sito e ai criteri effettivamente previsti dalla procedura.

03

Rendere attuabili gli interventi

Definire elaborati, fasi e stime tecniche al livello richiesto. Materiali, manutenzione e tempi di realizzazione devono dialogare con il piano degli investimenti.

CONTRIBUTO AL DOSSIER

Concept, organizzazione funzionale, elaborati tecnici e quadro degli interventi, secondo le richieste del bando.

04 / PIANIFICAZIONE ECONOMICA

Gabriele Righetti

Dottore commercialista e revisore legale**PROFILO PROFESSIONALE**

È dottore commercialista, revisore legale, consulente tecnico del giudice e perito del tribunale. Il suo percorso unisce consulenza alle imprese, attività convegnistica e pubblicazioni in ambito economico e tributario.

Lo studio opera nella pianificazione finanziaria, nel controllo dei costi, negli assetti organizzativi e nei rapporti con gli istituti di credito. È un insieme di competenze pertinente alla verifica della sostenibilità di un investimento e della capacità dell'impresa di sostenerlo.

RUOLO NEL TEAM**Equilibrio finanziario e organizzazione**

Verificare la tenuta dell'investimento

La proposta di gara deve poter essere sostenuta lungo l'orizzonte della concessione. La pianificazione economica rende esplicite le ipotesi e aiuta l'imprenditore a valutare impegni e margini di sicurezza.

01**Costruire le ipotesi**

Ordinare investimenti, ricavi attesi, costi e fabbisogni finanziari. Le assunzioni del business plan devono essere leggibili, motivate e coerenti con il progetto tecnico.

02**Confrontare gli scenari**

Valutare l'effetto di variazioni della domanda, dei costi o dei tempi di avvio. L'analisi permette di capire quali elementi incidono maggiormente sugli equilibri di gestione.

03**Organizzare le risorse**

Mettere in relazione fabbisogni, mezzi propri e possibili fonti di finanziamento, con attenzione agli assetti dell'impresa e alla qualità delle informazioni da presentare ai finanziatori.

CONTRIBUTO AL DOSSIER

Contributo al business plan e al piano economico-finanziario, analisi degli scenari e dei fabbisogni.

05 / PERSONE E ORGANIZZAZIONE

Raffaella Rega

Consulente del lavoro



PROFILO PROFESSIONALE

Consulente del lavoro, guida lo Studio Rega Raffaella & Associati. Offre servizi di amministrazione del personale, gestione del budget HR, welfare, ricerca e selezione, formazione e politiche attive del lavoro.

Svolge un ruolo fondamentale per la certificazione della parità di genere. Nel progetto balneare, le competenze sul lavoro consentono di collegare gli obiettivi di servizio alla concreta organizzazione delle persone e ai relativi costi.

RUOLO NEL TEAM

Lavoro e sostenibilità del servizio

Costruire un modello di lavoro sostenibile

I servizi promessi ai clienti dello stabilimento richiedono persone, competenze e copertura operativa. L'organizzazione del lavoro deve quindi essere definita insieme al progetto gestionale.

01

Dimensionare il personale

Tradurre periodi di apertura, servizi e livelli di attività in fabbisogni di personale, mansioni e turnazioni, tenendo conto della stagionalità e delle esigenze dell'impresa.

02

Stimare i costi

Predisporre un budget del lavoro coerente con gli inquadramenti applicabili e con l'organizzazione prevista. I dati alimentano le previsioni economiche e le verifiche di sostenibilità.

03

Valorizzare la qualità del lavoro

Strutturare percorsi di formazione, selezione e welfare, valutando gli impegni occupazionali richiesti dagli atti di gara e la loro effettiva praticabilità.

CONTRIBUTO AL DOSSIER

Modello organizzativo del personale, budget del lavoro e contributi al progetto di gestione.

Dino Berardocco

Dottore commercialista e revisore contabile



PROFILO PROFESSIONALE

Dottore commercialista e revisore contabile, è iscritto all'Ordine di Rimini dal 2008 e agli albi dei consulenti tecnici d'ufficio e dei periti del Tribunale di Rimini.

Le sue competenze comprendono l'analisi aziendale e il controllo di gestione. La lettura strutturata dei dati è particolarmente utile per ricostruire la situazione di partenza e mettere alla prova le previsioni della candidatura.

RUOLO NEL TEAM

Dati economici e controllo di gestione

Fondare le scelte su dati verificabili

Bilanci, investimenti e costi storici raccontano il funzionamento dell'impresa. La loro ricostruzione consente di costruire una base informativa utile sia alla proposta futura sia alla lettura del compendio esistente.

01

Ricostruire la base economica

Raccogliere e ordinare i dati contabili, distinguendo componenti ricorrenti, eventi straordinari e fattori stagionali che influenzano i risultati dell'attività.

02

Leggere costi e risultati

Analizzare la struttura dei costi e gli indicatori di gestione, così da confrontare le ipotesi di progetto con le prestazioni effettive e individuare gli aspetti da approfondire.

03

Documentare il valore

Supportare le analisi economiche del compendio e degli investimenti documentati. Gli eventuali temi di indennizzo sono affrontati con il team legale in base alla disciplina applicabile al caso.

CONTRIBUTO AL DOSSIER

Quadro economico dell'attività, analisi dei costi e documentazione di supporto alle valutazioni.

Elena Mengozzi

Dottore commercialista e aziendalista



PROFILO PROFESSIONALE

Commercialista e aziendalista, orienta la propria attività alla lettura dell'impresa dall'interno. Il suo studio affianca attività di ristorazione, hotelierie e turismo, integrando controllo di gestione, fiscalità, flussi finanziari e organizzazione.

Ha una formazione in marketing e comunicazione d'azienda e ha conseguito master in Restaurant Management e Project Management. Lo studio dedica inoltre un'area a bandi e finanza agevolata, valutati in relazione ai progetti e alla sostenibilità degli investimenti.

RUOLO NEL TEAM

Modello di impresa e servizi turistici

Collegare l'offerta alla gestione reale

Una candidatura balneare comprende un'idea di servizio e un modello di impresa. La conoscenza delle attività turistiche aiuta a tradurre entrambi in un'organizzazione leggibile e misurabile.

01

Definire il modello di servizio

Mettere in relazione clientela, offerta, processi e attività complementari, comprese quelle di ristorazione ove previste. L'obiettivo è descrivere un'organizzazione coerente con il posizionamento scelto.

02

Misurare la gestione

Leggere margini, flussi di cassa e fabbisogni operativi, con attenzione alla stagionalità. Le previsioni economiche acquistano significato quando si collegano alle attività quotidiane.

03

Valutare lo sviluppo

Esaminare investimenti e possibili opportunità agevolative con il team, verificandone requisiti, tempi e compatibilità. Le risorse eventuali vanno distinte da quelle già disponibili.

CONTRIBUTO AL DOSSIER

Contributo al piano gestionale, ipotesi operative e indicatori per verificare l'andamento dell'attività.

04 / IL PROCESSO

Il percorso della consulenza

Dall'idea imprenditoriale alla gara, con una regia condivisa.



05 / INTEGRAZIONE

Un dossier coerente in ogni sua parte

La forza della candidatura dipende anche dalla corrispondenza tra gli elaborati e dalla qualità delle informazioni che li sostengono.

A **Requisiti e documenti**

Una raccolta ordinata delle evidenze permette di verificare ciò che serve per partecipare e individuare per tempo i punti da completare.

B **Progetto tecnico e gestionale**

Gli interventi previsti devono avere una funzione chiara nei servizi offerti, con fasi di realizzazione compatibili con l'avvio dell'attività.

C **Economia e lavoro**

Investimenti, ricavi, costi operativi e fabbisogni di personale devono utilizzare ipotesi tra loro allineate e verificabili.

D **Controllo finale**

Una lettura incrociata aiuta a individuare omissioni, incongruenze e impegni non coperti prima della presentazione.

Preparare oggi le decisioni di domani

Il primo confronto serve a mettere a fuoco la situazione dell'impresa, il compendio di interesse e le priorità di lavoro. Da qui prende forma il percorso con il team.

TEAM LEADER

Avv. Pietro Maria Di Giovanni

Corso d'Augusto 115 - 47921 Rimini

E-MAIL PROFESSIONALE

pm@avvocatidigiovanni.it

RECAPITO TELEFONICO

335.5388193

concessionispiaggia.it / avvocatidigiovanni.it

Consulenza per imprese balneari e investitori

PROFILO ISTITUZIONALE · SETTEMBRE 2026