



Piano Economico-Finanziario - Sport Village Meda

1. Sommario Introduttivo

Il presente Piano Economico-Finanziario accompagna il progetto di riqualificazione e rilancio del centro sportivo **Sport Village Meda**, un'iniziativa strategica che mira a rafforzare l'offerta sportiva e sociale del territorio, con un'attenzione particolare al benessere, all'inclusione e all'aggregazione giovanile.

L'intervento proposto si configura come una trasformazione evolutiva del centro: Sport Village Meda, diventa un vero e proprio **polo multisportivo** di riferimento per il territorio, integrando innovazioni strutturali e gestionali con un modello sostenibile dal punto di vista economico e sociale. Il centro offrirà attività per tutte le età, includendo **futsal, tennis e l'innovativo ShoreGoal**, novità assoluta pensata per un pubblico dinamico.

Il progetto è sviluppato da **H2O SSD arl**, che si impegna a operare nel pieno rispetto delle normative vigenti, in stretta collaborazione con l'Amministrazione Comunale. L'obiettivo condiviso è rendere il centro sempre più **accessibile, funzionale e inclusivo**, capace di rispondere alle esigenze di una comunità in continua evoluzione.

H2O SSD si occuperà della gestione di tutte le attività istuzionali quali attività di scuola nuoto, lezioni private e tutte le attività di avviamento allo sport e potrà subappaltare la gestione attività commerciali e la realizzazione dei lavori di ristrutturazione indicate nel piano degli investimenti.

Il piano include una previsione dettagliata dei costi e ricavi, un'analisi degli investimenti necessari, delle fonti di finanziamento e dei ritorni economici attesi, ponendo le basi per una gestione trasparente, efficiente e orientata alla sostenibilità nel medio-lungo periodo.

2. Analisi del contesto e del mercato

- Analisi SWOT:

Punti di forza (Strengths)

- **Posizione consolidata sul territorio:** struttura conosciuta e frequentata da anni, punto di riferimento per la comunità.
- **Struttura esistente:** due campi in erba sintetica già attivi, base solida per il rilancio.
- **Riqualificazione mirata:** interventi puntuali e strategici (valorizzazione di aree attualmente in disuso, nuovi campi, area ristoro) che valorizzano le strutture esistenti
- **Introduzione dello Shoregoal:** disciplina innovativa e attraente per il pubblico di tutte le età, con potenziale di esclusività nell'area.

-
- **Ampliamento offerta sportiva:** l'introduzione di tennis e ShoreGoal amplia il bacino d'utenza e aumenta le opportunità di ricavo attraverso una proposta sportiva più varia, attrattiva e continuativa.
 - **Apertura annuale punto ristoro:** migliora la permanenza dei tesserati e crea nuove occasioni di aggregazione giovanile (feste, eventi, terzo tempo).
 - **Gestione in sinergia con il Comune:** credibilità istituzionale e opportunità di collaborazione con scuole, associazioni e realtà locali.

Punti di debolezza (Weaknesses)

- **Spese di investimento iniziali:** il rinnovo dei campi, il rifacimento delle vasche, l'installazione delle nuove strutture e il ripristino del percorso che conduce ai campi da calcio nei punti dissestati richiedono un impegno economico rilevante.
- **Visibilità da potenziare:** la nuova offerta va comunicata in modo efficace per attrarre nuovi utenti e fidelizzare quelli esistenti.
- **Stagionalità dell'attività:** la fruizione degli impianti all'aperto, I campi di ShoreGoal possono essere penalizzati da maltempo o basse temperature.

Opportunità (Opportunities)

- **Crescita della domanda sportiva giovanile:** sempre più famiglie e ragazzi cercano attività sportive accessibili e moderne.
- **Trend delle discipline alternative:** lo Shoregoal può intercettare la curiosità del pubblico e creare un vantaggio competitivo.
- **Ampliamento dell'offerta sportiva sul territorio comunale:** l'introduzione del tennis rappresenta un vantaggio strategico significativo in quanto, al momento, non presente nell'offerta sportiva del territorio di Meda.
- **Eventi e tornei:** possibilità di ospitare manifestazioni, tornei e compleanni, diversificando le entrate.
- **Collaborazioni con scuole e centri estivi:** per garantire afflusso continuo e convenzioni stabili per un camp Multisport il più possibile completo e di ampio respiro.
- **Digitalizzazione:** gestione prenotazioni online, promozione sui social e gestione community per aumentare coinvolgimento e fedeltà.
- **Attivazione** di camp estivi multisportivi per accogliere I ragazzi alla chiusura estiva delle scuole.

Minacce (Threats)

- **Concorrenza locale:** presenza di altri centri sportivi nella zona che potrebbero reagire con offerte promozionali.
- **Rischio scarso interesse per la nuova disciplina:** lo Shoregoal, essendo nuovo, potrebbe non avere un'immediata risposta di pubblico.
- **Instabilità economica generale:** potenziali ripercussioni su budget familiari e investimenti aziendali.

- Analisi della concorrenza:

Alte Groane Club

- **Indirizzo:** Via Manzoni 40, Lentate sul seveso
- **Strutture:** 3 campi polivalenti calcetto/tennis e 3 campi tennis
- **Servizi aggiuntivi:** Bar, Organizzazione eventi, feste di compleanno

Padel Extreme Tennis

- **Indirizzo:** Via Como 15, Barlassina
- **Strutture:** 2 campi da tennis scoperti in terra rossa
- **Servizi aggiuntivi:** Organizzazione tornei ed eventi

Mariano Sports Arena

- **Indirizzo:** Via Lambro 15, Mariano Comense
- **Strutture:** 2 campi da calcetto con copertura fissa
- **Servizi aggiuntivi:** Ristorante, Bar, Padel Shop

Ginextra SRL

- **Indirizzo:** Via Delle Ginestre 2, Carugo
- **Strutture:** 2 campi da calcetto con copertura fissa
- **Servizi aggiuntivi:** Ristorante, Bar, Organizzazione eventi, feste di compleanno

Lazzate Sports Arena

- **Indirizzo:** Via 1 Maggio 22, Lazzate
- **Strutture:** 4 campi da calcetto con copertura fissa, 3 in erba sintetica ed 1 panoramico in vetro e gomma

- **Servizi aggiuntivi:** Bar, Organizzazione eventi, feste di compleanno, area giochi per bambini

- Target di riferimento:

1. Bambini e Pre-Adolescenti (6–13 anni) – *Gen Alpha*

- **Attività d’interesse:** Scuole calcio e tennis, attività acquatiche, corsi motori, feste di compleanno, eventi ludici.
- **Bisogni:** Spazi sicuri, formativi e divertenti; coinvolgimento familiare; sport come gioco.
- **Coinvolgimento:** Attraverso programmi educativi, collaborazioni con scuole, feste tematiche.

2. Adolescenti e Giovani (14–24 anni) – *Gen Z*

- **Attività d’interesse:** Tornei e corsi di calcetto e tennis, corsi nuoto, attività ludiche acquatiche, nuove discipline come lo **Shoregoal**, eventi sociali.
- **Bisogni:** Esperienze dinamiche, aggregazione tra pari, possibilità di esprimersi e mettersi in gioco.
- **Coinvolgimento:** Attraverso attività agonistiche/amatoriali, social media marketing, abbonamenti flessibili, format tornei rapidi e innovativi.

3. Adulti (25–45 anni) – *Millennials*

- **Attività d’interesse:** Calcetto serale, ShoreGoal, aggregazione post-lavoro, eventi aziendali, corsi tennis, tornei, genitori accompagnatori.
- **Bisogni:** Tempo libero ottimizzato, socialità, possibilità di partecipare con figli o amici.
- **Coinvolgimento:** Attraverso partite settimanali, socialità legata al punto ristoro, tornei aziendali o misti.

4. Famiglie – *Target trasversale*

- **Attività d’interesse:** Eventi familiari, feste, tornei intergenerazionali.
- **Bisogni:** Offerta completa e accessibile, ambiente familiare, sicurezza e comfort.
- **Coinvolgimento:** Pacchetti famiglia, Scuola calcio e tennis junior e scuola nuoto.

5. Adulti over 50 – *Gen X e Baby Boomers*

- **Attività d’interesse:** Camminate, uso del punto ristoro come spazio di incontro, eventi locali.

- **Bisogni:** Benessere moderato, socialità, inclusione, attività leggere.
- **Coinvolgimento:** Offerta di attività leggere e comunitarie, eventi aggregativi, proposte culturali o associative.

- Trend di mercato:

Crescita della domanda di sport amatoriale e di prossimità

- **Post-pandemia**, la pratica sportiva amatoriale ha registrato un forte incremento, soprattutto per attività vicine a casa, all'aperto o facilmente accessibili.
- Le famiglie, i giovani e gli adulti cercano **strutture locali** che offrano sport, benessere e socialità in un contesto sicuro e moderno.

Aumento dell'interesse verso nuove discipline ibride

- L'introduzione dello **Shoregoal**, una disciplina innovativa che unisce il calcio a dinamiche più agili e coinvolgenti, segue il trend delle **nuove esperienze sportive**, capaci di attrarre un pubblico giovane, curioso e attivo sui social.
- Gli sport "di nicchia" o alternativi stanno guadagnando spazio grazie a formati più brevi, spettacolari e facilmente fruibili anche in contesti non professionali.

Domanda crescente di spazi per aggregazione e socializzazione

- La riqualifica del centro con un **punto ristoro** multifunzione (per tesserati, eventi, compleanni) intercetta il trend del "**terzo tempo**" sportivo, che valorizza l'esperienza oltre l'attività fisica.
- Gli utenti cercano **luoghi in cui fermarsi, socializzare, costruire relazioni**, non solo fare sport.

Analisi dei trend sportivi in Italia: tennis e calcetto

- **Tennis:** boom di praticanti e infrastrutture. Oltre 1 milione di tesserati FITP e circa 6,5 milioni di italiani che praticano sport con la racchetta. I circoli affiliati sono cresciuti del 28% (oltre 4.000), con un impatto economico stimato in 8,1 miliardi di euro.
- **Calcetto:** sport consolidato e ancora molto praticato, ma con una crescita stabile e minore innovazione rispetto al tennis.
- **Conclusione strategica:** l'inserimento di campi da tennis presso lo Sport Village Meda risponde a un trend in ascesa e rappresenta un investimento mirato, ad alto potenziale di ritorno economico e attrattività per un'utenza in costante aumento, in un territorio, quello del comune di Meda che attualmente non comprende questa disciplina nella sua offerta sportiva.

Focus crescente sullo sport giovanile e inclusivo

- Il progetto si allinea con politiche pubbliche e comunitarie a favore dello **sport giovanile**, dell'inclusione e del benessere psico-fisico.
- Sempre più enti pubblici, scuole e famiglie sono alla ricerca di partner affidabili per sviluppare attività sportive educative.

Digitalizzazione e prenotazioni smart

- I centri che offrono **prenotazioni online**, **comunicazione social efficace**, **app di gestione utenti** hanno un vantaggio competitivo nel fidelizzare clienti e migliorare l'esperienza utente.
- Questo aspetto può essere integrato nella gestione del rinnovato centro sportivo per migliorare efficienza e visibilità.

In sintesi:

Il progetto di riqualificazione di Sport Village Meda **risponde perfettamente a trend strutturali del mercato**: sport come esperienza sociale, innovazione delle discipline, centralità del benessere giovanile e digitalizzazione. Questo lo rende **un investimento coerente con la domanda attuale e futura**.

3. Modello di business e fonti di ricavo

3. modello di business e fonti di ricavo

Il modello di business si basa su una strategia di **diversificazione delle fonti di ricavo**, volta a garantire la sostenibilità economica dell'iniziativa e a massimizzare il coinvolgimento di diversi target di utenza. I principali canali di entrata comprendono: il parco acquatico estivo, gli **abbonamenti sportivi**, pensati per fidelizzare utenti abituali e garantire entrate ricorrenti; l'**affitto orario dei campi** da futsal, tennis e Shoregoal. A ciò si aggiungono gli **eventi e tornei**, sia amatoriali che competitivi, che generano ricavi diretti e visibilità, e le **Scuole Calcio e tennis Junior**, pensate per il target giovanile con programmi educativi continuativi. Il centro include anche un'offerta per le **feste di compleanno**, che abbina sport e intrattenimento con formule all-inclusive.

Completano il modello le **sponsorizzazioni da aziende locali** e i **servizi accessori**, in particolare l'area ristoro, che contribuisce a creare un ecosistema sportivo e sociale capace di generare valore oltre la pratica sportiva.

4. Struttura dei costi

La gestione economica del centro sportivo Sport Village Meda si fonda su una struttura dei costi ben definita, suddivisa tra **costi fissi** e **costi variabili**, al fine di garantire il controllo finanziario e la sostenibilità dell'attività nel medio-lungo periodo. I **costi fissi** comprendono le spese ricorrenti necessarie per il funzionamento continuativo del centro, indipendentemente dal livello di attività: tra questi rientrano i costi per il **personale**, il **canone di affitto** della struttura, le **utenze energetiche**, le **assicurazioni obbligatorie** e la **manutenzione ordinaria** dei campi e degli impianti. I **costi variabili**, invece, sono legati direttamente al volume delle attività svolte e includono l'acquisto di **materiali sportivi**, i compensi per **collaboratori esterni** (istruttori, arbitri), le **spese promozionali** e

pubblicitarie legate al marketing territoriale, e la **manutenzione ordinaria** degli impianti. Questa organizzazione permette una gestione flessibile ed efficiente, adattabile ai picchi stagionali e agli sviluppi progressivi della domanda.

5. Piano degli investimenti

Il piano degli investimenti previsto dalla società H2O SSD per la riqualificazione di Sport Village Meda si concentra su interventi mirati e ad alto impatto, finalizzati a rinnovare l'offerta sportiva esistente e ad ampliare le opportunità di utilizzo della struttura. L'investimento principale riguarda la ristrutturazione delle vasche natatorie e la trasformazione dei due campi da calcetto coperti attualmente in uso in campi polivalenti calcetto/tennis, con il completo rifacimento del manto erboso sintetico, al fine di migliorarne la versatilità, la sicurezza e la qualità di gioco. Inoltre, il campo esterno 3, attualmente in disuso, verrà completamente riconvertito per ospitare due campi da Shoregoal, riattivando così un'area inattiva del centro e ampliando l'offerta sportiva disponibile.

Saranno inoltre effettuati **interventi elettrici specifici** per connettere i nuovi campi alla rete elettrica già presente, garantendo l'illuminazione e l'utilizzo in fasce orarie serali. Il progetto prevede anche **l'esecuzione di piccoli lavori di sistemazione e miglioramento** generale della struttura – sia estetici che funzionali – necessari per riportare il centro sportivo a standard di qualità e accoglienza elevati. Infine, una parte dell'investimento sarà destinata alla **promozione sul territorio della nuova disciplina sportiva Shoregoal**, attraverso campagne informative e attività di coinvolgimento della comunità, e più in generale al **rilancio dell'intera struttura**, con l'obiettivo di restituirle un ruolo centrale nella vita sportiva e sociale della città di Meda.

6. Tempi di intervento

I lavori di rifacimento dei campi multifunzionali coperti e la creazione dei due nuovi campi scoperti di shoregoal dovrebbero presumibilmente terminare entro la fine dell'estate in modo da essere operativi con l'inizio della prossima stagione sportiva.

Le opere di rifacimento dei liner delle vasche saranno effettuati nella prossima primavera in modo da avere le nuove vasche pronte per l'estate 2027

I lavori di ripristino dei vialetti pedonali saranno effettuati entro l'anno 2026.

7. Allegati

- Tabella economica dettagliata
- Preventivi
- Relazione gestionale per affidamento in concessione
- Progetto
- Scheda tecnica