

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Ricciardi: “E’ il momento di andarsi a cercare superyacht da vendere”

Nicola Capuzzo · Monday, March 7th, 2022

Dopo aver venduto praticamente tutto il vendibile nel 2021, il settore del brokerage nautico attende naturalmente gli sviluppi della situazione internazionale ma nel frattempo si prepara a una stagione estiva che potrebbe essere ancora positiva vista la domanda di barche, che resta alta.

Gianni Ricciardi, amministratore delegato di Forwardyachts Srl, società di intermediazione con base a Porto Mirabello, alla Spezia, analizza il momento di mercato da un osservatorio particolare.

Il marchio Forwardyachts infatti è giovane, essendo stato fondato nel 2017, ma l’esperienza di Ricciardi è di oltre quindici anni di lavoro, sempre a stretto contatto con armatori, cantieri, comandanti e gestori di porti.

Ricciardi, in che segmento si posiziona la vostra società?

“Noi siamo specializzati nella compravendita di barche a motore dai 20 ai 40 metri, per lo più, i cui valori variano in genera fra 1 e 4 milioni di euro. I nostri clienti sono per metà italiani e per metà stranieri, in gran parte europei ma anche americani, del nord e del sud del continente, turchi e asiatici”.

Quante transazioni gestite mediamente?

“Nel 2021 ne abbiamo curate più di venti, un numero elevato, che ci ha consentito di far crescere il fatturato del 35% rispetto all’anno precedente. Anche i prezzi sono stati buoni, in ripresa dopo un periodo di tre-quattro anni in cui invece sono stati davvero ai minimi”.

Cosa prevedete per il 2022?

“Beh l’anno scorso c’erano tantissime barche sul mercato e sono state vendute praticamente tutte. Ora ci troviamo in una situazione interessante in cui la richiesta di barche è ancora elevata ma l’offerta inizia a scarseggiare. E’ il momento in cui un broker attento deve iniziare quindi a muoversi per trovarle”.

Dovete un po’ andarvi a cercare le barche, insomma.

“Esatto, fare quell’attività di scouting per trovare le opportunità, che peraltro ci sono. Ai tanti compratori che hanno voglia di barca ma non sono disposti ad aspettare i tempi richiesti dai cantieri

per la consegna del nuovo, il mercato dell’usato offre ancora ottime occasioni. Dal lato del venditore invece, se c’è un’idea di cedere la barca questa va stimolata adesso perché il momento è ancora favorevole anche per loro”.

Ma che ruolo avete voi broker, oltre alla mediazione pura?

“Facciamo un po’ da ‘armonizzatori’ del mercato, come dico io. Siamo in rapporti con quasi tutti i soggetti che lo animano, a cominciare dai cantieri, che spesso per ogni yacht nuovo che vendono ne ritirano uno usato. Restiamo però indipendenti da loro, questo ci distingue dai dealer ed è la garanzia migliore per il compratore. Solo in questo modo si lavora a lungo termine, seriamente”.

In cosa si distinguono i broker italiani dai grandi gruppi stranieri?

“Noi mediamente siamo più piccoli come dimensioni ma anche più specializzati. Gli armatori ci apprezzano per il dinamismo, la serietà e i servizi che offriamo, tanto è vero che la nostra percentuale di clienti continuativi è elevata”.

Nei periodi favorevoli tradizionalmente si affacciano sul mercato molti mediatori improvvisati, è così?

“Sì, purtroppo il fenomeno del pressapochismo esiste ancora, ci sono i ‘broker della domenica’ che provano a ritagliarsi la loro fetta. Noi siamo mediatori marittimi veri, autorizzati, e l’Isyba, la nostra associazione di categoria, sta lavorando molto per contrastare queste forme di abusivismo che ci danneggiano”.

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT](#)

24

This entry was posted on Monday, March 7th, 2022 at 8:30 am and is filed under [Suppliers](#)
You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.