SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Daria Tomassetti: “I nuovi armatori chiedono silenzio a bordo e stabilità”

Nicola Capuzzo · Tuesday, May 30th, 2023

Quasi 30 anni di esperienza nel settore dei superyacht ma la passione di una ragazzina al suo primo stage. Questa si traduce in un’operatività pressochè continua, 365 giorni all’anno, perché i clienti, si sa (specie se milionari) non hanno orari e il loro concetto di calendario è spesso bizzarro.

La storia professionale di Daria Tomassetti è piuttosto singolare: broker, mediatore marittimo, fra le prime a operare in un settore all’epoca quasi esclusivamente maschile.

Da qui è probabilmente nata la determinazione feroce che ha usato per affermarsi, rafforzata da una conoscenza tecnica affinata negli anni “sul campo”, o meglio in cantiere, dal momento che la Tomassetti è in grado di discutere, e consigliare, praticamente su tutti gli aspetti in cui si articola il settore dello yachting.

Si spazia quindi da contratti, tassazione e assicurazioni a linee di carena, propulsione o anche generatori: i clienti apprezzano, si fidano, tornano.

Ecco perché affidano incarichi di sempre maggiore responsabilità a una professionista che di fatto opera da sola e a cui talvolta anche i grandi big del settore, società con sedi in tutto il mondo in cui lavorano centinaia di persone, non di rado chiedono valutazioni o pareri. “E io mi chiedo: ma, semmai, non dovrebbe essere il contrario?” ride lei.

“Io riempio gli spazi che lasciano le agenzie di brokeraggio internazionali: a volte in un anno chiudo 2-3 trattative ma è chiaro che gli importi possono essere importanti”.

La Tomassetti è di base a Roma, gli inizi della carriera sono stati in un cantiere di Fiumicino, per attività di charter: oltre al lavoro di mediazione ha avuto anche esperienze in azienda, con Apreamare e Palumbo.

“Nel 2008 ho riniziato come broker: la crisi di quell’anno, e di quelli immediatamente successivi, l’ho superata guardando all’estero: io mi trovo bene con gli stranieri, anche se lavoro più spesso con gli italiani”, racconta.

Nel settore dei superyacht è entrata relativamente di recente, trattando barche fino a 40 metri.

“Oggi la disponibilità di barche fra i 24 e i 45 metri, specie di quelle più belle non è molta. I prezzi dell’usato sono ancora alti ma da poco in lieve discesa. Con quelle di 50 o 60 metri il discorso è diverso ma lì inizia ad esserci qualche problema coi cantieri di costruzione”, commenta.

Sul mercato, dice la Tomassetti, si è già affacciata una nuova generazione di armatori: “Si tratta di persone fra i 30 e i 40 anni, con ampia disponibilità e soprattutto capacità, a volte anche tecnica. Molti di loro hanno piacere di portare da soli la propria barca, rinunciando quindi al comandante, per godere di una privacy ancora maggiore. Certo l’equilibrio fra dimensioni degli yacht, spazi, ospiti ed equipaggio a volte non è facile”.

Ma cosa chiedono oggi questi nuovi armatori? “In generale passano molto più tempo a bordo rispetto a qualche anno fa, e si spingono verso destinazioni a volte particolari. Hanno esigenza di connettersi sempre di più con la natura, vivono molto la crociera come momento di forte aggregazione familiare. La barca, alla fine, tiene tutti più insieme”.

Dal punto di vista delle soluzioni stilistiche e tecnologiche secondo la Tomassetti si possono individuare alcuni trend interessanti: “Gli spazi a bordo devono essere il più possibile ampi, tutto ciò che avvicina all’acqua, come beach club, piattaforme laterali e scivoli, è molto richiesto. Stabilizzatori e sistemi di riduzione del rumore sono apprezzatissimi: in un superyacht oggi non si cercano tanto le prestazioni quanto il confort di navigazione. Da qui una maggiore attenzione alla riduzione dei consumi e all’’abbassamento’, per così dire, della barca verso il mare”.

Quale il segreto per restare su un mercato così difficile a lungo, in totale autonomia? “A me piace questo lavoro, difatti non stacco praticamente mai. Mi piace anche far fare affari ai miei clienti, mi è capitato di far vendere una barca più volte nel giro di qualche anno, così come di venderla dopo anni ad un prezzo maggiore di quella a cui era stata acquistata”. Capito perché poi tornano?

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

This entry was posted on Tuesday, May 30th, 2023 at 9:00 pm and is filed under Services
You can follow any responses to this entry through the Comments (RSS) feed. You can leave a response, or trackback from your own site.