

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Ricciardi (Forwardyachts): “Al passo con i tempi e se possibile un po’ più avanti”

Nicola Capuzzo · Saturday, December 16th, 2023

Gianni Ricciardi, con 20 anni di esperienza nel settore del brokeraggio di yacht, iniziò la propria carriera di mediatore marittimo in una nota società per cui divenne nel tempo responsabile commerciale; decise poi nel 2017 di fondare la Forwardyachts di cui oggi è amministratore delegato e proprietario. La scelta di mettersi in proprio – spiega in questa intervista a SUPER YACHT 24 – dipese da una sua precisa visione che lo accompagna da sempre. Da lì a poco l’entrata in squadra dell’ingegnere nautico Jacopo Montella, broker e business partner della società. Oggi la Forwardyacht è altamente specializzata nella gestione e compravendita di yacht che vanno dai 15 ai 50 metri.

Perché ha scelto il nome Forwardyachts?

Gianni Ricciardi: “Interpretiamo il Forward come un concetto, quello di ‘essere avanti’: vogliamo essere al passo con i tempi e se possibile anche un po’ più avanti. E questo è ciò che cerchiamo di fare, come puri broker, nella vendita di barche usate. Abbiamo il compito di svolgere il servizio per chi compra e per chi vende, nel brokeraggio è fondamentale essere aggiornati, in contatto con tutte le realtà dell’industria nautica, ed essere anche pronti nel captare informazioni importanti su una imbarcazione usata: questo può essere il valore aggiunto che trasferiamo al possibile acquirente.”

Di cos’altro c’è bisogno per fare bene il broker?

G.R.: “Il nostro mestiere viene esercitato dai mediatori marittimi e diamo quindi per scontato che ci siano come base le conoscenze tecniche, giuridiche, amministrative. Il broker deve essere in grado di anticipare i trend ed essere più veloce dei competitor per dare il servizio migliore e ripagare il cliente della fiducia. E’ un mestiere fatto di ‘informazione’ che rappresenta una ricchezza perché puoi trasferirla al cliente – sempre persona di alto livello, abituata magari a gestire industrie dal valore di milioni di euro e comunque circondata dai migliori professionisti, ma che quando si trova a voler acquistare una barca usata non sa neanche se quella che vorrebbe possa essere o meno in vendita -: il vero broker va a scovare per lui i gioielli che sono in giro per i mari del mondo, anche se non sono ufficialmente in vendita.”

Qui contano le relazioni immagino...

G.R.: “E’ soprattutto un lavoro di relazioni. Spesso viene associato alla real estate ma è nettamente più ampio, anche geograficamente, e più complicato. E poi per quanto ci riguarda, dobbiamo ringraziare i nostri clienti, già acquisiti e spesso ripetitivi, che ci hanno presentati ai loro amici e portano alla maggior parte delle vendite che abbiamo curato. Abbiamo un motto: il nostro brand è la nostra reputazione.”

Dal 2018 ad oggi come è andato il mercato e che tipo di anno vi state chiudendo alle spalle?

Jacopo Montella: “L’andamento ha visto un lento crescendo, piccoli passi con piccoli risultati che poi sono diventati grandi. Il mercato in generale fino al momento del Covid è stato in crescendo per poi naturalmente restare in una bolla a livello mondiale. Per quanto riguarda noi i risultati sono stati comunque buoni fino al 2021-22 grazie alla nostra rete, sia come mediatori che come consulenti ‘tailor-made’ dei clienti. Dal 2022 al 2023 – pur non intaccando i nostri buoni risultati – abbiamo percepito un certa flessione del mercato dovuta a tutto quello che è avvenuto nel mondo dal lato economico e socio-politico. La flessione che notiamo è proprio nel numero delle barche vendute.”

Come spiegate questa diminuzione di barche vendute?

I.M.: “E’ proprio il prodotto che è diminuito negli anni, ovvero la barca usata. Questo ha determinato l’aumento dei prezzi delle barche esistenti e a quel punto non tutti hanno voluto acquistare barche di dimensioni come quelle che noi trattiamo. Con la situazione attuale mondiale gravata dalle guerre, dalla recessione, anche in Europa, e considerando la sparizione della grossa fetta di mercato russo, stiamo prevedendo anche noi un pò di flessione.”

Come vi state organizzando per affrontare una riduzione in termini di vendite?

I.M.:”Per noi, avere una minor possibilità di scelta da sottoporre agli armatori ci induce a lavorare su qualcosa che può essere un ‘market’ che potrebbe agganciarsi su altri mercati e altre opportunità. Lavoriamo già molto bene con la Turchia e con i paesi medio-orientali. Per ora stiamo avendo buoni risultati.”

G.R.:”La tendenza del 2024 del mercato nautico sarà abbastanza ‘in difesa’, i prezzi dell’usato, che sono ancora alti, terranno ancora per un pò, perché appunto non ci sono molte barche interessanti disponibili, ma nei mesi successivi ci aspettiamo una flessione dei prezzi. In altre parole tanti armatori avrebbero voglia di vendere la loro barca per comprarla più grande e più bella ma sono frenati per il timore che una volta venduta non riescano poi a trovarne una che dia un senso allo scambio, perché i prezzi sono ancora alti. Ci troviamo quindi con il cane che si morde la coda. Con l’immissione di questi anni di barche nuove sul mercato il fenomeno si dovrebbe sbloccare.”

Dal mercato della Turchia e comunque da quello medio-orientale vi aspettate barche o clienti?

“G.R.:”Quei mercati funzionano ancora molto bene e sono loro, come acquirenti, a cercare da noi – in Italia, Francia o Mediterraneo in generale – perché da sempre abbiamo le migliori imbarcazioni in vendita. E noi come broker vediamo il mercato attualmente un pò fermo come una sorta di opportunità: essendo noi molto performanti nello scovare migliori barche a prezzi interessanti, siamo oggetto di interesse per questi mercati (turchi, arabi, ma anche italiani).

Tornando al vostro 2023: è stato comunque migliore dell’anno precedente?

G.R.: “Sì, ma sinceramente il miglior risultato lo dobbiamo ai servizi performanti che abbiamo offerto. Il servizio primario è stato il dinamismo che ci ha consentito di scovare barche non solo in Italia ma anche in Francia e il nostro essere sempre in contatto con i clienti, giorno dopo giorno, ascoltandoli e cercando quello che soddisfa le loro esigenze: cosa sempre difficilissima.”

Per svolgere al meglio la vostra professione cosa potrebbe essere migliorato, anche dal lato normativo?

G.R.”Il mercato è estremamente veloce e dinamico, come agenzia italiana quello che abbiamo sempre cercato di fare è essere al passo con le agenzie internazionali, cosa assolutamente non scontata in Italia. Il metodo di lavoro che seguiamo è quello di chi questo lavoro lo ha inventato, cioè le agenzie della Costa Azzurra, solo con un approccio più empatico e ‘italiano’.

Ritengo che dovrebbe essere seguita la strada della professionalità: intendo dire che nonostante da una ventina d’anni in Italia la nostra professione venga vista come più professionale rispetto al passato, c’è ancora molto da fare in questo senso. Le agenzie che, come noi, tengono alto questo valore – e sono tante – dovrebbero unirsi per fare sinergia e insieme cercare di adeguarsi ancora di più alle prassi internazionali del nostro mestiere.

La nautica internazionale ha percorsi comuni, mentre in Italia, se anche si è avuto un miglioramento nel corso degli anni, dobbiamo ancora scontrarci con la burocrazia che crea difficoltà alle bandiere, alle pratiche contrattuali e ad altro. Noi attori abbiamo sempre avuto difficoltà nell’armonizzare con il mercato internazionale questo aspetto. Ed anche se nel tempo l’abilità sviluppata nel capire queste diversità di leggi e nazionalità e come poterle gestire è diventato il nostro punto di forza, dobbiamo ancora continuare a lavorare su quella strada. Questo anche per rispetto del fatto che le imbarcazioni sotto i 60 metri che si costruiscono in Italia sono le più belle e ambite della nautica mondiale.”

Avete qualche iniziativa nel cassetto?

G.R.:”L’attività del broker deve essere sempre vista come un valore aggiunto per i clienti, perché i servizi che vengono forniti sono tantissimi: dal punto di vista tecnico, amministrativo, commerciale, la ricerca di nuove imbarcazioni. E per quello che ci riguarda abbiamo già investito sul personale per intensificare la nostra attività di management in tutta la Liguria già da inizio 2024.”

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

24

This entry was posted on Saturday, December 16th, 2023 at 7:30 am 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.