

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Tureddi Yacht spiega la scelta di puntare su unità da diporto dedicate al charter

Nicola Capuzzo · Sunday, July 14th, 2024

Suvereto (Livorno) – Nel convegno organizzato da Tureddi Yacht – che si è tenuto nella spettacolare opera architettonica, nonché cantina, ‘Petra Winery’, a Suvereto – parte del suo evento toscano che ha impegnato per tre giorni un centinaio di invitati, si è discusso a tutto tondo di charter, settore dello yachting che sta avendo un deciso incremento.

Lo spunto del tema è venuto dalla recente scelta del cantiere toscano, di investire nella progettazione di yacht rivolti a questo preciso mercato; yacht che si distinguono per il design particolare, come è stato spiegato dettagliatamente dal direttore creativo di Tureddi Yacht, Leonardo Cecchi, in quanto frutto di un progetto che vuole racchiudere al suo interno un mix di caratteristiche tipiche delle categorie explorer-expedition e pleasure, e che si rivolge a una platea di clienti sempre più giovane e con esigenze diverse, che ambisce non più al solo lusso e privacy, ma vuole partecipare alla navigazione potendo osservare al meglio l’ambiente circostante.

Nel convegno sono stati trattati tutti i trend del settore charter da broker di caratura internazionale (Nataliya Verpeka di Verpeka Dolling ed Eric Althaus di Althaus Yacht), consulenti in asset strategici (Paolo Bianchi di White Milestone), esperti legali (Simone Centola di Legal Strategies Ltd e Andrea Paulgross di Paulgross & Partner), esperti tecnici (Valerio Ruggiero di Naval Architect and Mechanical Engineer), esperti nella certificazione e regolamentazione (Giorgio Gallo del Rina); l’introduzione è stata affidata a Pietro Angelini, general manager di Navigo.

A margine del convegno SUPER YACHT 24 ha approfondito con il presidente Alessandro Tureddi le iniziative del cantiere.

Le relazioni degli esperti intervenuti al vostro convegno sul charter confermano la validità della vostra ultima iniziativa..

“Il convegno ha effettivamente confermato quella che è stata un po’ la nostra scelta: quella di progettare una linea dedicata al charter. L’interesse sul charter c’è da parte dei clienti ed i broker spingono per i charter; dalla conferenza è emerso che è un mondo sempre in crescita che vede sempre più clientela e dunque è un mondo dove anche i cantieri hanno possibilità di investire per trarne un guadagno. Questo perché l’aumento della richiesta di charter si scontra con una carenza di offerta di imbarcazioni adatte a questo mercato. Le barche normalmente vengono infatti

realizzate per i clienti privati e successivamente utilizzate per il charter. Noi abbiamo invece progettato la barca, già 'charter', che ci è stata commissionata appositamente da un cliente. Da lì è nata l'idea di farne una linea di 60, 80 e 120 piedi dedicata completamente a questo mercato.”

I due progetti della linea che avete mostrato oggi, riguardano yacht explorer, come mai avete selezionato questa tipologia per il charter?

“Il mercato del charter ha sempre avuto una parte dedicata al segmento explorer, anche se la barca di tipo classico è sempre stata la più richiesta, dato che, per questa attività, venivano normalmente utilizzate navette o yacht tradizionali di seconda mano. Oggi con lo sviluppo del segmento explorer dovuto al trend in aumento della preferenza per questo tipo di vacanze, è aumentata anche la domanda di charter da parte del cliente che ama esplorare navigando fino al Polo Nord, ama le traversate oceaniche e comunque sia lunghi viaggi, ma che magari non ha la possibilità di permettersi un 65 metri di proprietà.”

Gli equipaggi nel settore charter explorer sono formati per rendere questi lunghi viaggi davvero sicuri per i clienti e di conseguenza anche per le società di yachting?

“Attualmente esistono equipaggi specializzati e ben formati nel charter explorer, le regolamentazioni stanno comunque aumentando i livelli di sicurezza e di conseguenza anche le associazioni stanno facendo un grande lavoro affinché ci sia un upgrade nella formazione di tutta la crew per dare sicurezza all'armatore charter che affronta questo tipo di vacanza/avventura.”

Che caratteristiche hanno i due progetti explorer Tureddi?

“Il primo, già commissionato da una company, di cui stimiamo la posa della chiglia entro settembre, e che entrerà in costruzione entro la fine del 2024, è un 60 piedi che sarà consegnato entro il 2025. Avremo poi la posa della chiglia del 65 metri entro il dicembre del 2024. Tutta la nostra gamma explorer vuole esprimere il concept del “fluire”. Sul 65 metri, in particolare, tutti i ponti sono sinuosi l'uno con l'altro. La linea prevede la possibilità di avere un ponte dedicato all'armatore perché, pur nascendo come charter vuole allo stesso tempo offrire al proprietario la libertà di riservarsi un'area per utilizzarla quando vorrà. Naturalmente l'armatore potrà customizzare a suo piacimento lo yacht, che al momento si ispira all'idea di benessere e di relax, comprendendo anche una sorta di giardino zen a poppa.”

Avete iniziato due anni fa un nuovo percorso volto alla costruzione di yacht con il vostro marchio, come sta procedendo e in quale fase vi trovate?

“Abbiamo arricchito nel tempo le nostre proposte e stiamo cominciando a vedere i primi risultati. Il nostro programma è stato progettato come un percorso e osserviamo un progredire in ogni ambito delle nostre iniziative. Nelle prossime fiere di Cannes e Monaco promuoveremo i progetti del nostro portafoglio, stiamo ampliando il nostro reparto vendite interno e nello stesso tempo abbiamo le central agency e dealer ship che sicuramente stanno già dando i loro frutti. Senza considerare che procede anche l'apertura dei nostri cocktail bar-lounge di lusso riservati ai nostri clienti per incontrarsi, anche riservatamente, con i nostri personali broker o con l'equipaggio, nelle aree strategiche dello yachting: abbiamo in apertura Londra, procederemo poi con Dubai e con Monaco.

“

Ritiene che la nuova attività di costruttori di yacht Tureddi possa in qualche modo infastidire in futuro i vostri – grandi – clienti storici per i quali costruite da oltre 4 decenni scafi nei

vostrî cantieri?

“No, perché sono due ‘cose’ diverse. Ritengo sia importante lavorare per tutti con lo stesso principio di alta qualità, perché alla fine il cliente, che sia un armatore o sia un cantiere, vuole solo che il suo prodotto sia fatto come deve essere fatto. Riguardo all’eventuale rischio di concorrenza: lo escludo perché stiamo parlando di due fette di mercato completamente differenti. E’ impensabile che il nostro genere di mercato possa essere lo stesso di un nostro grande cliente perché, innanzi tutto, il cliente si rispetta, e inoltre il nostro concetto è strettamente legato a seguire un piccolo numero di barche, artigianali e customizzabili.”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

**SUPER YACHT 24 E’ ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Sunday, July 14th, 2024 at 8:08 pm and is filed under [Yacht, Yards](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.