

HENRY SCHOONE: HE AQUÍ POR QUÉ REPRESENTO TERRANOVA ITALIAN YACHTS EN EE.UU.

BARCOS, ENTREVISTAS / BY REVISTA DE TODOSLOSBARCOS / MAR 08, 2017

IMPRIME EL ARTÍCULO



Para llevar sus “explorer” al mercado americano, Terranova Italian Yachts ha puesto en marcha una asociación con Schooner Yacht Sales, una de las firmas de agentes náuticos de más éxito de Estados Unidos. Durante el Miami Boat Show nos encontramos a Henry Schoone, dueño de la actividad, y le pedimos que nos contara sobre el cómo y el por qué de esta iniciativa.

¿Quién es Schooner Yacht Sales?

Es una compañía internacional que ofrece un servicio completo en la intermediación de compra y venta de yates nuevos y usados. Nuestra actividad principal se lleva a cabo en la costa este de Estados Unidos y en el Caribe, pero tiene fuertes vínculos con los Estados árabes también, donde hemos tratado diferentes barcos. En el negocio desde 1995, estamos ubicados en una posición privilegiada entre Fort Lauderdale Beach y el Intercostal Waterway, la vía fluvial que se extiende desde Miami a Nueva York. En el pasado hemos ya estado al lado de la venta y construcción de yates para otras marcas italianas, como Rizzardi/Posillipo y Aicon.

Por qué Schooner Yacht Sales ha decidido añadir los yates de Terranova en su ramo de licitación?



Henry schoone alma del Schooner Yacht Sales que se ocupa de la presencia estadounidense en la costa este de Terranova Italian Yachts.

Creemos que es una gran oportunidad para presentar al segmento del mercado americano los “explorer” de estilo, mezcla perfecta de yate de aspecto tradicional con diseño moderno y mano de obra italiana. También nos ha atraído la apariencia “all Italian yacht”, es decir, yate todos italiano construido completamente en el “Bel Paese” por un equipo joven e innovador. Los barcos vienen listos para navegar, “llave en mano totalmente cargado”, con dos años de garantía y 10 años en el casco. Estos factores son importantes herramientas de ventas para nosotros y para vender los productos de Terranova en un entorno altamente competitivo. Otro elemento que diferencia a Terranova de otros fabricantes es que son los propietarios del astillero y no inquilinos. Tal

participación crea una mayor confianza del potencial cliente tanto en el yate como en el mismo astillero.

Terranova Italian Yachts tiene modelos de tres esloras, desde los 21 a los 33 metros, T115, T85, T68, y cinco modelos. En su opinión, ¿cuál es el más adecuado para el navegante americano?

Teniendo en cuenta las características demográficas de los mercados, las tendencias y las líneas actuales de producto de los fabricantes de explorer, yo diría que entre los barcos producidos por Terranova, la versión T85 de Long Range tiene la mejor oportunidad en el mercado estadounidense. Su aspecto hermoso y único (una nueva interpretación del estilo explorer en estilo clásico-moderno) combinado con una importante manga máxima de casi siete metros (con la amplia distribución de consecuencia), los precios atractivos, el tratamiento italiano y la operación económica incluso para la navegación de largo alcance lo convierten en un competidor líder en su campo



El Terranova 85 en la versión con amuradas azules

Qué es lo que aman los navegantes americanos de los barcos italianos?

La afinidad Americana para todas las cosas italianas podría llenar páginas y páginas – para responder a la pregunta, creemos que al cliente le gusta la artesanía italiana; la capacidad de innovar; la herencia italiana y la singularidad de sus productos; la historia italiana de la



La cabina principal del Terranova 85.

construcción de yates; la atención a los detalles: el equilibrio y la armonía entre la ingeniería y la estética; la dedicación absoluta a buscar la belleza combinada con el rendimiento y la función. Todos estos aspectos profundamente arraigados en la historia y la cultura italiana del presente y del pasado.

Cree que los explorer tengan un mercado en crecimiento?

Yo personalmente creo que el mercado para los yates estilo Explorer se va a expandir. Me gustaría poder compararlo un poco con el mercado automotriz de los SUV. No necesariamente el fin de semana tienes que ir fuera de la carretera con el Jeep o ir al desierto del Sahara. Pero te gusta tener la capacidad de hacerlo y disfrutar del espacio disponible. Además, tiene más el aspecto y la imagen del

vehículo. El estilo del explorer es parecido, en mi opinión. La gente ama el look "masivo", que Terranova ha refinado un poco; pero también les gusta: la capacidad de poder recorrer largas distancias (3000-4000 millas) con un tanque lleno de combustible; un montón de espacio para los juguete de a bordo (kayak, balsas, guías de onda, el equipo de buceo).



Toma aérea del nuevo Terranova 115, el modelo cumbre de la producción del astillero italiano.



Sus rangos de trabajo van desde Maine hasta el Caribe, ha notado diferencias geográficas en sus clientes? En otras palabras, los explorer son los más vendidos en los Estados del Norte o en aguas más calientes?

Creo que la respuesta a esa pregunta está en la descripción que acabamos de dar. No hay ninguna limitación territorial para los explorer, de hecho, sólo unos pocos propietarios los utilizan para explorar las aguas heladas de las regiones del norte. La belleza es que su yate es móvil y lo puede llevar a cualquier lugar que desee. En otras palabras: el hogar viaja contigo.

¿A quién le recomendaría un yate explorador?

Yo personalmente recomiendo un yate de expedición a los amantes de la independencia; a alguien que sea un poco rebelde: disfruta más el viaje que la llegada; Tiene el tiempo para leer un libro; Cambió el coche deportivo por un SUV, a quienes han pasado del Mojito al ron añejo; Está listo para un tipo de náutica diferente y está dispuesto a sacrificar la velocidad por la comodidad y por la navegación con casi ninguna limitación.



El salòn en el puente principal del Terranova 115 New.