

ТРЕТЬИМ БУДЕШЬ?

МАКС ЛЕРМАН

Владеть большой яхтой хорошо, но хлопотно. Стоянка, страховка, сервис, услуги капитана и команды требуют немалых расходов, а отдохнуть на своем судне удастся максимум пару недель в году. Способ оптимизировать траты есть!



Любой владелец яхты скажет вам, что настоящие траты начинаются после ее покупки. Топливо, стоянка, страховка, обслуживание... И это в том случае, если вы приобретаете небольшую лодку, которой в состоянии управлять сами. Стоит немного увеличить размер — и вот вам уже требуется капитан, которому нужно платить зарплату, с которым нужно считаться. Да, капитан — тоже человек, ему нужен отпуск, выходные, наконец, он может заболеть. Выход из ситуации прост — нанять нескольких капитанов, которые будут работать вахтовым методом. Но это влечет за собой увеличение расходов. Если же купить яхту из категории «мега» или «супер», то от растрат можно совсем загрузить. Ведь тут капитаном не обойдешься — придется нанять инженера, матросов, стюардессу... И это не безликие сотрудники корпорации, интересы которых учитываются, но не принимаются близко к сердцу. Эти люди находятся рядом с владельцем все время, пока на борту, и от них всецело зависит качество его отдыха. Разумеется, существуют компании, которые

занимаются подбором команды, решением текущих задач, но и это, как вы понимаете, не безвозмездно.

Подобные скорбные мысли одолевали Мэтти Задникара, когда он сидел на борту своей роскошной 30-метровой красавицы. Будучи деловым человеком, он задумался, что можно сделать, чтобы изменить положение дел. И вот что из этого вышло.

При долевым владении важно, чтобы вы чувствовали себя именно на борту собственной яхты, а не в гостях или на чартерном судне

Сам Мэтти до недавних пор владел процветающим нефтяным бизнесом и не думал заниматься чем-то другим. Однако пришли замечательные люди и предложили купить его бизнес за неприлично большую сумму денег. И он не стал отказываться. «Я неожиданно оказался в ситуации, когда у меня очень много денег и очень много свободного времени», — говорил Мэтти. Это время он посвятил отдыху на своей яхте, занятию, на

которое он раньше мог потратить от силы неделю в году, да и тогда не получал настоящего удовольствия.

Находясь на борту своего судна, Мэтти задумался о проблемах судовладельцев и стал прикидывать способы облегчить их страдания. Идею о чартере он отверг как несостоятельную по ряду причин, главная из которых — это не ваша лодка, не ваша команда и играете вы по чужим правилам. Человек, берущий яхту в чартер, по сути, оказывается заложником предписаний чартерной компании, фактического владельца яхты и, наконец, команды. Со всем не то, чего хотелось бы самому Мэтти.

Другая крайность, а именно — покупка яхты и сдача ее в чартер, тоже не подходила. Первичные затраты остаются на том же уровне, доход от чартера не покрывает расходов на содержание, и к тому же владелец встает перед выбором: заработать на чартере в высокий сезон, а самому сидеть на берегу, или плюнуть на заработок и использовать яхту. «Не выходит каменный цветок».

После долгих раздумий он пришел к выводу, что у владения большой яхтой существует несколько проблем. Первая — такие яхты используются владельцами неделю-две в году. За редким исключением миллионеров на пенсии, это весьма занятые люди, которые львиную долю времени проводят на работе. У них есть всё что угодно, кроме времени. Именно поэтому многие состоятельные люди не покупают себе яхты в принципе. Вторая проблема — команда. Во время редких визитов хозяина соскучившийся капитан обрушивает на голову несчастного владельца тысячу накопившихся дел, груды бумаг, требующих подписи, заявки на ремонт и обслуживание и т. д., и т. п. То есть владелец, который наконец-то сбежал из офиса, подальше от дел и текущих вопросов, вдруг сталкивается с очередным «совещанием», но уже во время своего отдыха. Третья же проблема закономерно вырастает из второй: постоянное отсутствие владельца на борту расслабляет команду. Это плохо сказывается и на состоянии самой яхты. Даже самый дисциплинированный и ответственный капитан через пару месяцев



вынужденного безделья начнет лезть на стенку и присматриваться к другим вакансиям. В поисках решения Мэтти набрал на идею о долевым владении яхтами и начал изучать этот вопрос. Нашлось около 30 компаний,

предлагающих подобные услуги. Но дело в том, что подобные компании оказывают посреднические услуги — собирают двух-трех-четырех желающих и занимаются организационными вопросами. Потенциальному



сотрудничестве с менее известными верфями речи не идет.

Потенциальным владельцам предлагается несколько вариантов долевого владения: 25%, 33% или 50% от яхты. При этом вам не придется никого ждать: даже если вы приобретаете долю в 25%, а других желающих пока нет, — яхта уже к вашим услугам. Поиск дополнительных дольщиков — забота SeaNet. От размера доли зависит количество времени, которое вы можете провести на борту (7, 9 и 14 недель соответственно). Все вопросы, связанные с командой, стоянкой, согласованием визитов гостей и прочим, SeaNet берет на себя. Кстати, команда работает вахтовым методом, так что на борту вас всегда будет встречать свежий, отдохнувший экипаж. Хотя лично меня удивило даже не это, а внимание к мелочам.

Предположим, вы купили свою долю в 25% и впервые прибыли на борт своей (пусть и частично) яхты. Важно, чтобы вы чувствовали себя именно на борту собственной яхты, а не где-то еще. Как это сделать? А вот как. Вы должны обставить яхту своей мебелью, повесить свои картины, привезти коллекцию виски и марок, разложить по полкам любимые безделушки... Это ваша яхта. Повар в курсе, какие блюда вы предпочитаете, в какое время ужинаете и что оставить на камбузе на случай ночного перекуса. Стюардесса знает, каким образом лучше заправить кровать, какую шоколадку положить у изголовья и как погладить вам брюки. После того как ваш визит подошел к концу, вы садитесь в ожидающий вас лимузин и отбываете в аэропорт. В это время команда тщательно конспектирует, что где лежит, какая книга была открыта на какой странице, сколько виски осталось в бутылке и где стояла ваша зубная щетка. Затем все ваше имущество складывается в специальные боксы с контролем влажности и температуры и остается там до вашего следующего приезда. Когда вы вернетесь на яхту

Все вопросы, связанные с поиском дополнительных дольщиков, подбором команды, стоянкой, согласованием визитов гостей и прочим, компания SeaNet берет на себя

через месяц-другой, вы обнаружите ее точно в том виде, в котором и оставили. Даже если сменится повар, он все равно будет знать, что вам подать на обед, а любимая шоколадка все так же будет ждать у изголовья. Это делается именно для того, чтобы вы могли назвать яхту своей и ни в коем случае не подумали, будто вы на борту чартерного судна. Тут играют по вашим правилам.

Проект Мэтти Задникара действительно амбициозен, хотя я рассказал далеко не обо всем. Не упомянул я, например, о том, что потенциальные покупатели могут приехать на яхту и провести на борту не полчаса, а остаться там на день-другой, чтобы определиться наверняка. Также в планах компании создание программы обмена яхтами, которая позволит участникам этого клуба выбирать, на какой яхте и на каком континенте они хотели бы провести время (потому и строятся равноценные яхты).

Успех этого предприятия кажется мне неизбежным хотя бы потому, что его первый клиент — это сам владелец компании, и он точно знает, чего хотят и чего не хотят владельцы яхт. ❖



Концепция работы почти идеально вписывалась в видение самого Мэтти, за исключением нескольких организационных вопросов, — слишком уж отличаются запросы по ту сторону океана. Будучи человеком решительным, он немедленно отправился в Америку, и спустя некоторое время родилось независимое европейское подразделение SeaNet.

Modus operandi компании разительно отличается от других подобных. Никто не ждет, пока соберется достаточное количество желающих приобрести свою долю. Яхты сначала строятся, а уж только потом продаются. Первая из сошедших со стапелей яхт — Benetti Delfino 93, у которой уже имеются два совладельца, готовых принять в свою компанию третьего. Кроме того, строятся Dreamline 30 и Custom Line Navetta 28. В ближайшем будущем будут заложены еще три яхты большего размера (по одной от каждой верфи). Всего в проект планируется инвестировать 32 миллиона евро собственного капитала — нешуточная заявка на успех. Выбор верфей не случаен. Клиенты компании должны получать максимум за свои деньги и иметь возможность отдышаться на высшем уровне, потому ни о каком

клиенту приходится ждать, пока найдутся другие дольщики, или покупать яхту самостоятельно, а потом пытаться продать доли. Кроме того, они занимаются продажей долей небольших яхт, ориентируясь на массовость

рынка, а это тоже никак не годилось.

В конце концов Мэтти наткнулся на американскую компанию SeaNet, которая с 2003 года занимается строительством 28–40-метровых яхт и продажей долей всем желающим.

Слева направо: Мэтти Задникара (европейское подразделение SeaNet) и Майк Коста (американское подразделение SeaNet)



SeaNet, Europe Ltd.
40, Villa Fairholme, Sir Augustus Bartolo
Street, Ta' Xbiex XBX 1095, Malta
+32 (0) 479 300 910
+32 (0) 89 820 010
info@seanetco.eu
www.seanetco.eu