«Яхтинвест»,
или Яхта, которая не потребляет, а зарабатывает

СОБСТВЕННОЕ ЛЮБИМОЕ СУДНО, ИСТОЧНИК ГОРДОСТИ И ЯРКИХ ЭМОЦИЙ, «ПОД ПАРАМИ» В МАРИНЕ СРЕДИЗЕМНОМОРЬЯ... КТО ОБ ЭТОМ НЕ МЕЧТАЛ?! НО ОПЫТНЫЙ НАРОД ЗНАЕТ: С ПОКУПКОЙ ЯХТЫ ПРИОБРЕТАЮТСЯ И ПОСТОЯННЫЕ ХЛОПОТЫ. РЕГУЛЯРНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, СТРАХОВКИ, СОДЕРЖАНИЕ ЭКИПАЖА, ОПЛАТА СТОЯНКИ — ТРАТЫ, ТРАТЫ, ТРАТЫ... ТАК ВОТ, ХОРОШИЕ НОВОСТИ: ЯХТА МОЖЕТ СОДЕРЖАТЬ (И ДАЖЕ ВЫКУПИТЬ) СЕБЯ САМА. ДОСТАТОЧНО ПРИОБРЕСТИ ЕЁ ПО ПРОГРАММЕ «ЯХТИНВЕСТ».

Сколько недель в году вы проводите на борту? Две? Три? Даже четыре? Отлично! Но в году целых 52 недели, и как только вы уехали домой — лодка стоит в марине и только попусту «потребляет» ваши деньги. Так почему бы не заставить её в это время зарабатывать?! Организуют это компании, чей бизнес — яхтенный менеджмент.

У таких компаний свои взаимоотношения с верфями, позволяющие купить новый «борт» с хорошей скидкой. Свои базы, где вашу яхту ошвартуют. Свои «технари», которые присмотрят за работоспособностью систем и механизмов, вовремя сделают ТО. Свои профессиональные капитаны, отлично знающие акваторию и бережно эксплуатирующие лодку. Свои агенты, непрерывно поставляющие клиентов. Вот эти клиенты, пользуясь вашим судном в ваше отсутствие, и оплатят его (судна) расходы. И даже возвратят его стоимость, если вы дадите им достаточно времени.

Одна из основательных компаний, практикующая в Хорватии яхтенный менеджмент уже 19 лет, — Yachting 2000. Австрийская родословная, отличная репутация на рынке, две своих базы (Marina Mandalina в Шибенике и Marina Dalmacija в Сукошане). Компания разработала целую программу, позволяющую сотрудничать с совершенно разными людьми, независимо от их местожительства и финансовых возможностей, объединённых, возможно, только одним — желанием приобрести собственную лодку и наслаждаться морскими путешествиями. Программа называется «Яхтинвест».

В основе её — равноправное сотрудничество со всеми, кто хочет стать (или уже стал) собственником моторной или парусной яхты. Отдавая в чартер более пятидесяти моторных и парусных судов своего флота, компания в первую очередь предлагает свой самый важный «актив» — последовательное и постоянное на протяжении многих лет работы заботливое и честное отношение к вашей лодке.

Вот что рассказывает совладелец Yachting 2000 Марина Лимбергер:

— Наша программа «яхтинвест» — не новое веяние на рынке. В Европе она давно известна и из года

в год всё более популярна. Большинство наших клиентов — из Германии и Австрии, но есть также чехи, англичане, итальянцы, финны… И, разумеется, мои любимые бывшие соотечественники из постсоветского пространства.

Схема работы такова.

1 ВЫБОР МОДЕЛИ.

Для начала обсуждаем приоритеты владельца и предполагаемый бюджет. Исходя из нашего многолетнего опыта, мы советуем то, что будет в радость владельцу, прослужит долго и, в случае продажи, потеряет в цене минимум. Конечно, сразу говорим, что более востребовано в чартере и принесёт хороший доход.

У нас давние партнёрские связи с самыми известными из яхтенных брэндов: Jeanneau Yachts, Lagoon, Sunreef Yachts и т.д. Если будущий владелец мечтает о монокорпусном паруснике, мы предлагаем Jeanneau Yachts — эти французские лодки как нельзя лучше соответствуют одному из наших приоритетных требований «отличное качество по разумной цене». Линейка моделей широченная: от 32 до 64 футов, у нас в управлении более 20 лодок этой верфи. Гордость нашего парусного флота — две эксклюзивные Jeanneau 64 с карбоновыми мачтами!

Любителям катамаранов мы рекомендуем продукцию верфи CNB — знаменитые Lagoon. Верфь серийно строит катамараны от 38 до 78 футов и даже более крупные, индивидуальной постройки. С продукцией Lagoon мы знакомы давно: первый катамаран Lagoon 410 был закуплен в 2000 году. С тех пор наш флот катамаранов сильно изменился, но к Lagoon по-прежнему особый пиетет.

Не могу не упомянуть ещё одну достойную верфь, с которой мы сотрудничаем, — Sunreef Yachts, производящую катамараны класса «люкс» для очень состоятельных клиентов. Все их катамараны строятся по индивидуальному заказу — ваш Sunreef будет уникальным. Один такой в нашем флоте есть, и наши чартерные гости отмечают его высокие ходовые качества, экономичность и изысканность интерьера.

2 РАЗМЕЩЕНИЕ ЗАКАЗА.

Это нужно сделать заранее, учитывая время поставки. Бывает, кто-то предлагает лодку с очень хорошей скидкой,

но с доставкой в сентябре или октябре. А это значит, что лодка в этом году в чартер не попадает, но расходы на стоянку, страховку, сервисное обслуживание неизбежны... Разумнее спланировать поставку до начала чартерного сезона, чтобы все расходы покрылись доходами от проката.

3 НА ПУТИ В МАРИНУ.

Приём лодки от верфи, организация профессиональной команды на перегон, оформление документов, страхование и поставка «под флаг».

Выбирая сотрудничество с серьёзной чартерной компанией, вы застрахованы от неожиданных проблем, которые могут возникнуть на этом сложном этапе. Все рабочие вопросы решаем мы, и, благодаря нашему опыту, ваша лодка за очень короткий период становится обладательницей флага ЕС. Что большой плюс при желании регулярно отдыхать именно здесь.

4 ЭКСПЛУАТАЦИЯ.

Итак, все основные пункты пройдены, Ваша лодка ошвартована в Хорватии. А дальше по согласованию с владельцем составляется план сдачи лодки в чартер. Владелец планирует собственный отдых, а остальное время яхта будет зарабатывать ему деньги, компенсируя существенную часть расходов на приобретение и содержание.

Пожалуй, самый частый вопрос от клиентов — «а сколько яхта будет зарабатывать за сезон?». И я всегда предельно честно отвечаю, что, исходя из нашего опыта, возврат первоначальной инвестиции можно ожидать через 9-10 лет. Разумеется, если вы хотите отдыхать на яхте всё лето, ваш доход будет минимальным. Но в любом случае всё это время за судном смотрят и бережно заботятся о его состоянии.

Да, яхтенный менеджмент практикуем не только мы. Но при выборе партнёра будьте внимательны: за обещаниями «золотых гор» обычно стоит небольшой опыт и поверхностное отношение к делу. Уже не один клиент перешёл к нам из других компаний и был приятно удивлён как количеством чартерных недель, так и качеством нашего обслуживания.

И напоследок. Процесс эксплуатации любой яхты — не год и не два. Отношения выстраиваются надолго. На этом пути возможны и большие достижения, и разные огорчения.

Но наибольшим достоинством была и будет постоянная открытость в работе и неснижаемая планка требовательности к своим сотрудникам при обслуживании каждой яхты. Думаю, именно в этих пунктах кроется хорошая репутация Yachting 2000, как одного из крупных и надёжных чартер-операторов в водах Хорватии.

С Мариной Лимбергер беседовал Богдан ПАРФЕНЮК.

Остались вопросы? Пишите на ***marina@yachting2000.at****, изучайте* ***www.yachting2000.ru****, следите за* ***www.facebook.com/yachting2000***