



В случае с моторными яхтами ранняя аренда тоже предпочтительна. «Заказывать чартер лучше всего в начале года, только так можно выбрать подходящую лодку для пикового периода в июле–августе», – рассказала корреспонденту Ё Вилена Павлова, официальный представитель брокера Burgess в России. В арсенале компании Burgess – исключительно роскошные яхты от 35 метров, аренда которых редко обходится дешевле €100 тыс. в неделю. В этом же сегменте работают и такие известные брокеры, как Fraser, Edmiston, Camper & Nicholson, Imperial.

Поскольку брокеры хорошо ориентируются на рынке, они смогут не только подобрать подходящую лодку, но и оптимизировать расходы. Они же помогут в выборе и планировании маршрута, а также возьмут на себя все сопутствующие хлопоты: оформление виз и страховки, бронь авиабилетов, трансфер от аэропорта, заказ стояночных мест в маринах и топлива для заправки, подбор команды, закупку провизии.

На первый взгляд такие посреднические услуги выглядят излишними, но без них не обойтись. Опытный брокер досконально знает особенности и техническое состояние яхт, которые он предлагает для чартера. Случается, к примеру, что на вполне приличных с виду судах из-за неправильно рассчитанной вентиляции в гостевые каюты проникают запахи из кухни.

Выбирая брокера, удостоверьтесь, что он состоит в МУВА – Средиземноморской ассоциации яхтенных брокеров. «Вступить в ассоциацию не так просто, к компаниям предъявляются весьма высокие требования, – рассказал Ё Евгений Кочман, генеральный директор компании Nordmarine и управляющий партнер компании Imperial. – Поэтому при аренде на условиях МУВА и только у членов МУВА вам не грозит потеря денежных средств, плохой сервис, экипаж низкого уровня и так далее».

Яхта считается зарезервированной после внесения аванса (50% стоимости чартера). За месяц до начала чартера нужно оплатить оставшиеся 50% и внести депозит для дополнительных расходов – Advanced Provisioning Allowance (APA), около четверти цены чартера. «Эти деньги идут на оплату услуг, не предусмотренных контрактом, таких как траты на организацию рыбной ловли, береговой транспорт, экскурсии, – поясняет Евгений Кочман. – Суммой распоряжается капитан яхты, по завершении чартера он предоставляет полный отчет».

После выбора яхты и подписания контракта брокер приступает к организации досуга гостей. Клиента попросят заполнить подробную анкету, где он опишет предпочтения и пожелания всех участников путешествия, и в соответствии с ней будет составлен маршрут следования и программа отдыха: посещение виноградников и ресторанов, дайвинг, рыбалка, одним словом, все, что делает путешествие незабываемым.

Наконец, последняя, но крайне важная деталь: экипаж всегда принято поощрять чаевыми. Обычно это 10% стоимости аренды. Но эта сумма может варьироваться как в большую, так и в меньшую сторону в зависимости от уровня обслуживания.

Только цифры:

Если арендовать яхту заранее, многие владельцы готовы обсуждать скидку в 5%. Еще 5% можно выторговать при аренде яхты на срок от двух недель и более. Бонус в дополнительные 5% иногда предоставляется при повторной аренде яхты. Общая сумма скидок почти никогда не превышает 15%.

PAOLO PIOVAN GIOIELLI



LOUVRE
LUXE-HOLDING GROUP OF COMPANIES

МАГАЗИНЫ LOUVRE В МОСКВЕ:

БУТИК LOUVRE, ул. Тверская, дом 3 (отель THE RITZ-CARLTON, MOSCOW), т. 981 42 82

ТК ПЕТРОВСКИЙ ПАССАЖ, т. 692 90 47

КРОКУС СИТИ МОЛЛ, т. 727 19 64 • АТРИУМ, т. 775 23 45

ТЦ НАУТИЛУС, т. 937 23 98 • ТЦ МЕГА, т. 790 77 27

LUXE-HOLDING – ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР,
т. (495) 725 44 77

Товар сертифицирован. Реклама