

«Есть яхты, которые открывают новые горизонты»

Джонатан Беккет, президент Burgess



ДЖОНАТАН БЕККЕТ



65-МЕТРОВАЯ ЛОДКА MY SEANNA (ЧАРТЕР — €392 ТЫС. В НЕДЕЛЮ)

ЯХТЕННАЯ компания Burgess была основана энтузиастом одиночных парусных гонок Найджелом Берджессом в 1975 году. Сегодня у Burgess, пожалуй, самый большой флот чартерных суперяхт в мире, и она входит в первую пятерку компаний, занимающихся покупкой, продажей, строительством, технической экспертизой и управлением суперяхт от 40 до 180 метров. Президент и владелец Burgess Джонатан Беккет рассказал “Ъ” о том, что важнее всего в чартере, чего не следует делать при строительстве лодки и как выгоднее продать суперяхту.

— В течение прошлого года некоторые яхты из вашего флота существенно упали в цене, иногда на несколько миллионов долларов. Чем вы это объясняете?

— До кризиса яхту, купленную за \$60 млн и хорошо себя зарекомендовавшую, можно было продать через год-другой за \$70 млн. Или как минимум по первоначальной цене. После кризиса продавать стало труднее. За такую же яхту через два года можно было выручить только \$45 млн, и владельцам приходится с этим считаться. Если вам очень повезло, вы вернете почти все деньги, но вы никогда не получите желаемую прибыль.

— Как быстро можно продать яхту?

— Это вопрос цены. Если продавец прислушивается к мнению наших экспертов, мы продадим яхту за шесть-девять месяцев. Но бывает и иначе. Часто, когда мы оцениваем яхту в €35 млн, владелец хочет за нее €50–55 млн. Яхта не продается год, и он сбавляет цену до €45 млн, потом €39 млн, через три года продает за €35 млн и только тогда признает, что мы были правы.

— Часто ли вы отговариваете клиентов от покупки яхты?



ВЕРХНЯЯ ПАЛУБА И БАССЕЙН НА 62,5-МЕТРОВОЙ ЛОДКЕ BATOR ROUGE (ЦЕНА — ОКОЛО €60 МЛН)

60-МЕТРОВАЯ ЛОДКА CLOUD 9 (ЧАРТЕР — €357 ТЫС. В НЕДЕЛЮ)



— Случается, мы говорим: выбор, конечно, за вами, но мы бы не советовали покупать эту яхту по таким-то причинам. Подождите еще немного, и непременно появится то, что вам действительно нужно. Мы также не советуем покупать, если считаем, что цена неподходящая. Лет десять назад произошел такой случай. У нас был клиент, который из года в год брал в чартер одну и ту же яхту, а потом захотел ее купить. Поскольку он к тому моменту знал владельца лично, то решил это сделать не через нас, а напрямую, надеясь сэкономить. Владелец попросил у него

\$24 млн, хотя на самом деле яхта стоила всего \$16 млн. Клиент радостно подписал контракт на \$22 млн, не ведая, как сильно он переплатил! Профессиональный брокер не допустил бы ничего подобного.

— Какие ошибки люди делают чаще всего при строительстве яхты?

— Я был недавно на борту довольно большой 80-метровой яхты. На ней был всего один салон. Целую палубу занимала спальня хозяина, еще на одной был его

необъятный кабинет, на верхней палубе был тренажерный зал. Такую яхту очень трудно продать. Плохо продаются яхты с экстремальным дизайном. Я знаю яхту в форме подводной лодки, она очень заметная, но при строительстве пришлось пойти на такие компромиссы в планировке, что проблемы при ее продаже неминуемы. Важно правильно рассчитать количество кают. Бывают 60-метровые яхты, где всего пять кают — этого мало. А когда на таких яхтах четыре каюты, их почти невозможно продать и совсем не получится сдать в чартер. Очень плохо, когда на большой ях-

те нет бассейна или негде хранить тендер. Хорошо, если у вас на 70-метровой яхте есть кинотеатр, но если там не будет лифта, вам будет сложно ее продать, даже если вы сами предпочитаете подниматься пешком.

— Получается, что яхта, для того чтобы пользоваться спросом, должна быть консервативной?

— Совсем не обязательно. Важно чувство меры. Есть яхты, которые открывают новые горизонты, и это хорошо. Вспомните Maltese Falcon — это потрясающая яхта с точки зрения замысла, дизайна, технических достижений. Однако на свете не так уж много тех, кто захотел бы купить 88-метровую парусную яхту. Это очень нишевый продукт.

— Сколько недель в году востребованная яхта может находиться в чартере?

— Примерно 70 дней на Средиземноморье летом и 30 на Карибах зимой. 100 дней в году — прекрасный результат, которого сейчас достигают немногие, поскольку за годы кризиса число яхт, доступных для чартера, удвоилось. А востребованность чартера возросла всего на 20%. Большая часть хороших яхт сдается на 70–90 дней в году, топ-яхты могут находиться в чартере до 120 дней.

— Почему летний сезон длиннее зимнего?

— Лето — это лето, этим все сказано. Все хотят отправиться в средиземноморский круиз с конца июня по конец августа. Зимой горячее время — Новый год, но в остальное время чартер не так активен, потому что на Карибах нет такой разнообразной инфраструктуры, шопинга, ночных клубов, ресторанов. За пределами Сен-Барта не так много изысканных мест. Я моряк, когда я иду под парусом, мне нравятся укромные карибские бухты. Но большинство клиентов предпочитает такие места, как Сен-Тропе, Порто-Черво, побережье Амальфи, а не безлюдные заливы Таити или Фиджи.

— Какие маршруты еще можно посоветовать?

— У нас есть несколько яхт в балтийских водах, которые ходят в круизы по норвежским фьордам. Аляска — редкой красоты направление. Очень хороша Юго-Восточная Азия — Таиланд, Малайзия, Мьянма. Еще несколько лодок у нас есть на Мальдивах и Сейшелах. Мы давно работаем с Большим Барьерным рифом и Новой Зеландией. Увы, они так далеко расположены! В идеале чартер должен быть в нескольких часах лета от дома.

БЕСЕДОВАЛ АЛЕКСАНДР КУЛИШ