

«ЛЮДИ ХОТЯТ ОТКРЫВАТЬ РАЗНЫЕ РЕГИОНЫ МИРА»

АНДРЕЙ ЛОМАКИН ОБ ОТДЫХЕ НА ЯХТЕ ЭТИМ ЛЕТОМ



— Яхта Bluegame BG42 впервые в России



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Есть ли сейчас у владельцев яхт возможность полноценно их использовать, где лучше базировать яхты и судна какой длины пользуются наибольшим спросом? Об этом рассказал основатель и генеральный директор яхтенной группы компаний West Nautical Андрей Ломакин.

Как себя чувствует яхтенный бизнес в пандемийной ситуации?

Когда в мае прошлого года появились первые признаки завершения карантина, люди начали сметать все. Сначала лодки длиной до 50 футов (15 м). Все, что было на складах дистрибуторов в любой стране мира, скупили на корню, начиная с гидроциклов. Затем спрос перебрался в сегмент 50–90 футов (15–27 м). Вторая половина прошлого лета закончилась тем, что сметены были не только стоки и все возможные заказы на верфях, но и опустошен вторичный рынок яхт. Осенью разбирали уже суда длиной 35–40 м, а в сегменте яхт свыше 40 м наблюдалось осторожное ожидание: все-таки он достаточно инертен, такие яхты — основательная покупка и строятся дольше. Но с февраля ажиотаж начался и здесь. В последние 12 месяцев идет огромный рост спроса по всем сегментам.

Когда-то вы говорили, что времена, как до кризиса 2008 года, когда за яхтами стояли очереди, уже не вернуться...

Той ситуации, когда человек, получив готовую лодку, мог тут же ее перепродать процентов на 20 дороже, пока нет, но мы уже в двух шагах от реалий 2007 года. Сейчас мир научился адаптироваться к кризисам. В 2009 году все по инерции продолжали производить столько, сколько было запланировано — мгновенно росли расходы, и верфи банкротились. А сейчас менее чем за месяц были пересмотрены расходы, планы закупок и производства, то есть произошла мгновенная адаптация, а потом и спрос пошел.

То есть предположение, что люди скупают яхты для того, чтобы на них самоизолироваться, несостоятельно и дело в том, что на рынке просто много денег?

Не совсем. Известны истории, когда люди покупали аппараты ИВЛ и отправлялись на свои яхты пережить пандемию. Им никто не сказал, что находиться на ИВЛ можно только в медучреждении под наблюдением врачей. Такая была паника. Но потом все как-то улеглось, а людям ведь надо где-то отдыхать? Ситуация с отелями была непонятной, а если вас еще и не пускают, например, во Францию или Грецию, то отель вы оттуда никак не переместите, а вот яхту — можете. Поэтому лодки начали рассматривать как средство, гарантирующее качественный отдых.

Немало российских владельцев яхт держат свои суда за границей. У многих ли сейчас есть возможность полноценно их использовать?

Границы формально прикрыты, но есть тысячи способов попасть на свою яхту — было бы желание. Люди делятся на три категории. Первые никуда

не хотят лететь и перегоняют яхты в Россию. Вторые готовы лететь туда, куда легко добраться и пускают: в Турцию, Черногорию. И есть те, кто готов пробовать разные варианты. Например, в Испанию пускали еще в прошлом году: наличие документов на владение яхтой давало право на прилет в страну.

Где за рубежом сейчас лучше базировать яхты и где их можно использовать свободно?

Это все восточное Средиземноморье: Турция, Греция, Черногория, из которой можно выходить в Хорватию. В Греции еще зимой были сняты практически все ограничения для яхтинга. В Италии с июня можно ходить свободно. Думаю, Франция и Испания тоже будут открыты.

Вырос ли ввоз яхт в Россию на этой волне и начали ли наши владельцы яхт больше путешествовать по стране?

Сейчас в Россию входит значительно больше яхт, чем обычно. Мы знаем, что многие судовладельцы (а мы сопровождаем наших заказчиков не только в момент покупки, но и в процессе всей жизни яхты) планировали в этом году перегнать лодки сюда.

Есть ли перспективы подъема отечественного судостроения? Могли бы вы представить себя дилером российской верфи?

Мы продаем все, во что искренне верим. Если появится хороший российский производитель, то, конечно, можем.

Что значит хороший?

Человек, который отдыхает на борту яхты, должен получать удовольствие. Во-первых, яхта должна быть красивой и комфортной. Во-вторых, она не должна ломаться. Потому что когда на борту появляются неисправности, существенно влияющие на качество жизни и планы отдыха, ни о каком удовольствии речи уже не идет — начинается операция по спасению собственного отпуска.

Вы работаете с множеством прославленных яхтенных брендов мира. Есть ли среди них особенно любимые?

Fairline с нами уже 20 лет. Sunseeker вернулся в 2015 году после двухлетнего перерыва. С Sanlorenzo работаем с 2008 года. Все эти верфи мы любим и верим в них. Сейчас у нас новый, революционный бренд Bluegame — «дочка» Sanlorenzo. Мы подписали с ними соглашение, понимая, что интеллектуальный потенциал у группы Sanlorenzo огромный. Там удалось собрать знаковых людей итальянской яхтенной индустрии. Среди них Тилли Антонелли — создатель легендарных Pershing, Карла де Мария, возглавлявшая бренд Monte Carlo Yachts, дизайнер Лука Сантелла — собственно основатель Bluegame.

Итальянская верфь Sanlorenzo, которую вы представляете в России, ввела моду на яхты-эксплореры для путешествий в отдаленные регионы мира. Растет ли этот тренд и интересно ли это лично вам?

Есть категория людей, которые хотят быть в колыбели яхтенной цивилизации — на Лазурном берегу, где можно наслаждаться сервисом. Когда ты стоишь в бухте, а тебе могут привезти мороженое, подать такси в трехзвездный мишленовский ресторан или вызвать вертолет. Эта зона роскоши и супер-сервиса, безусловно, привлекает людей, которые ищут именно это, поэтому определенная клиентура там всегда останется. Другой сегмент клиентуры, растущий экспоненциально, это люди, которые хотят открывать разные регионы мира. Накопив капиталы, люди начинают копить впечатления. Я этого пока не пробовал, но в планах, точнее, в мечтах — Индийский океан и Южная Америка.

Беседовала Кира Васильева