18+

КАПИТАН ОЧЕВИДНОСТЬ

Или все капитаны делают это



Валерий Писанов

Валерий Писанов

Капитан Очевидность. Или все капитаны делают это

«Издательские решения»

Писанов В.

Капитан Очевидность. Или все капитаны делают это /
В. Писанов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-603136-4

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ,
ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ
ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН
И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.Обратная сторона яхтенной жизни, без прикрас и купюр. Он, в прошлой жизни журналист и дальнобойщик, она — парикмахер. В глубине души романтики и мечтатели, меняют жизнь на сто восемьдесят градусов и покупают лодку. С 2017 года открывают и исследуют мир на парусной яхте. За кормой десятки стран и многие тысячи миль. Сейчас в их жизни очередной этап: смена лодки и подготовка её к большому путешествию. Повествование ведётся от лица капитана.

ISBN 978-5-00-603136-4

© Писанов В.
© Издательские решения

Содержание

ГЛАВА 1. Вступление 7
ГЛАВА 2. УДОБНОГО МОМЕНТА НЕ БУДЕТ 9
ГЛАВА 3. ВЫБОР ЯХТЫ 14
ГЛАВА 4. ОСМОТР ЯХТЫ 21
ГЛАВА 5. БИЛл ОФ СЕЙЛ И ЯХТЕННАЯ БЮРОКРАТИЯ 25
ГЛАВА 6. ИМЯ, РЕГИСТРАЦИЯ, СТРАХОВКА 32
Конец ознакомительного фрагмента. 33

Капитан Очевидность
Или все капитаны делают это

Валерий Писанов

© Валерий Писанов, 2025

ISBN 978-5-0060-3136-4
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Валерий Писанов

КАПИТАН ОЧЕВИДНОСТЬ,
ИЛИ ВСЕ КАПИТАНЫ ДЕЛАЮТ ЭТО


CREATE YOUR LEGEND
BONJOUR
AU REVOIR
MERCI

ГЛАВА 1. Вступление

Уйти в море мечтают миллионы, отходят от берега тысячи, сотни покупают лодки, и лишь единицы живут и путешествуют на яхте. Прослеживается очевидная закономерность: на пути к заветной цели большинство сходит с дистанции. Но почему так происходит?

Секрет Полишинеля здесь в том, что мечта и реальность похожи друг на друга примерно никак. Большинство яхт разбивается вовсе не на рифах и мелях. Убивают быт и ежедневная рутина. Об этом никто не расскажет. Кому это надо? Яхтинг уже не та территория увлечённых романтиков. Балом ныне правят продажи. Запущена и вовсю работает коммерческая машина по торговле мечтой. На любой вкус и кошелёк: лицензии шкиперов, чартерные круизы, онлайн курсы. И как апогей – продажа яхт.

Судьба тех, кто уже попал на удочку, никого не интересует. И тут есть над чем задуматься. Согласно статистике, большинство яхт нечасто выходят за акваторию родной марины, ещё реже отправляются в дальние плавания и переходят океан. А от сводок страховых компаний и вовсе веет безнадёгой: большинство лодок тонет, не отходя от причала, в родной марине.

При всём богатстве и разнообразии яхтенной библиотеки там нет ни одного практического пособия, как выжить на берегу новичку, который полжизни мечтал о море и волею случая оказался в чужой стране на своей первой яхте.

Есть учебники по штормованию, написаны пособия по океанским плаваниям, масса книг о выборе и покупке первой яхты, лоции по регионам. Есть и сухие, порой скучные справочники. Все эти знания помогут провести яхту незнакомым маршрутом, избежать штормов и сделать навигацию безопасной в любом уголке планеты. Но вот инструкций по выживанию на яхте в чужой стране я не встречал.

Мысль – почему бы не попробовать сделать что-то в этом направлении – терзала давно. В прошлом я работал журналистом, и с переездом на яхту зуд творчества никуда не делся. Долгое время публиковал заметки о нашей яхтенной жизни. Отвечал на вопросы читателей, а также зрителей видеоканала. Публично и в личной переписке. Вопросы из года в год повторялись. Всем интересен быт, как нам удаётся выживать, на какие средства существуем. Папочка с ответами копилась и росла, пока не наступил критический момент – собрать и оформить записки в одном месте.

Данная книга не руководство к действию. Отнюдь. Сотни гостей приходили на яхту, и вопросы из технической плоскости всегда сводились на бытовой уровень: как вы зарабатываете, на какие средства существуете?

С 2017 года мы постоянно живём и путешествуем на яхте малым семейным экипажем. Вдвоём с супругой. У нас не было богатых родственников или накоплений. Для того, чтобы купить яхту, мы продали квартиру и небольшой бизнес. С надеждой найти ту самую дверь, ведущую за горизонт, мы покинули маленький уютный провинциальный городок России.

Эта книга о долгой дороге к мечте. Через что пришлось пройти, что потеряли и что получили взамен, обретя свободу. И свобода ли это на самом деле? Насколько реальная жизнь на яхте отличается от той, что мы рисовали в мечтах?

Эта книга о финансовой стороне нашего яхтинга, например, как нам удается зарабатывать, находясь постоянно в путешествии.

Можно сколько угодно рассуждать о счастье под парусом и романтике странствий. Однако в первой же марине предъявят счёт, по которому придётся платить. Счёт будет во втором и третьем портах. Даже на якорной стоянке придётся думать о том же самом.

Яхтинг – это костёр из денег. Если, конечно, не ставить себе цель – вступить в братство морских бродяг.

В зависимости от обстоятельств и страны нахождения, огонь из денег может полыхать или тлеть. Но других вариантов не существует, лодка остаётся на плаву до тех пор, пока мы кидаем купюры в пламя.

Эта книга – попытка достучаться до тебя, мой дорогой друг, романтик и мечтатель, дать возможность снять розовые очки и погрузиться в повседневную реальность яхтенного быта. Нельзя просто так взять и купить дешёвую яхту. За покупкой яхты последует переезд. Сама лодка, сколько бы она ни стоила, это даже не полдела, это входной билет в новый, неизведанный мир. Откроются новые страны и законы. Мир, безусловно, заиграет новыми красками. Часто белые полосы будут меняться на чёрные, но оно того стоит!

В течение первых пяти лет мы сменили три яхты. Десятки стран и десятки тысяч миль за кормой. Сотни новых знакомств. Как правило, это семейные экипажи. Отдельная глава книги будет посвящена нашим друзьям.

Впечатлений хватило бы на несколько жизней на берегу. Так почему бы не поделиться опытом? Каждый день на почту приходили вопросы от читателей: как выживать, как заработать, как быть счастливым несмотря на обстоятельства?

Жить на берегу сложно. Сохранить брак в уютном городе – большой труд. И тем более сложно сохранить семейный очаг, перебравшись на яхту. Территорию ограничений, неудобств и сплошной экономии.

Переезд на яхту не сгладит семейные конфликты, если таковые были на берегу. Наоборот, яхта станет катализатором.

Под грузом рутины и обыденности рассыпаются брачные союзы. Сколько их было на моей памяти. Счастливые, выбирают первую в своей жизни лодку, строят наполеоновские планы. И когда дело доходит до покупки, тут возникают первые проблемы. Долгожданное счастье не наступает. Выход под парусом – за редким исключением. Уже не радует ни море, ни южные страны. Череда ремонтов и финансовые проблемы ставят жирную точку на мечте о семейном счастье под парусом.

Собственно, я и сам прошёл через тернии на берегу. Лодка куплена, есть море, а отдать швартовы нет возможности. Всё, как по написанному. На все грабли наступил. Иначе не было бы этой книги. Она выстрадана личным горьким опытом.

Как сейчас помню тот радостный момент. Мы с супругой ставим автограф под первым в своей жизни bill of sale.

– Что? Незнакомое словечко?

Берём на заметку и переворачиваем страницу. Впереди будет много открытий и незнакомых слов.

Со своей стороны, обещаю морские байки. Но будут и бюрократия, и волокита. Вас ждут муки выбора и борьба за место под солнцем южных морей. Всё то, с чем нам пришлось столкнуться, прежде чем отправиться в большое путешествие.

ГЛАВА 2. УДОБНОГО МОМЕНТА НЕ БУДЕТ



Переезд на яхту сродни переезду в другой город или даже эмиграции. Есть устойчивое желание изменить жизнь, есть и средства. Казалось бы, дело за малым – собрать волю в кулак, купить яхту и отправится вслед за мечтами в путешествие. Эх, если бы было так всё просто.

На месте всегда будет держать ворох дел и забот: работа, семья, кредиты, болезни – список у каждого свой. Вот отдам последний кредит, дострою дом, дети встанут на ноги, скоплю капитал. Он может быть больше или меньше, но глубина проблемы от этого не изменится.

Годы идут, а мечта так и остаётся в области фантазий. Бег по кругу ни на йоту не приближает к цели. Постепенно страсть угасает. Романтические мысли посещают всё реже, а болото под названием «зона комфорта» всё глубже.

Можно сколько угодно ждать удобного момента для переезда. Но дело в том, что его никогда не будет. Обстоятельства всегда играют против нас. Логические цепочки в этом случае не работают. Для того, чтобы изменить жизнь к лучшему, всегда приходится чем-то жертвовать.

Плыть по течению, как и жить в социуме, легко. Каждый ход рассчитан на несколько шагов вперёд. Тревожные кнопки всегда под рукой: служба спасения, скорая помощь, пожарные. Детский сад, школа, работа, больница.

За нас всё придумали. В конце пути каждого «винтика из системы» ждёт приз – пенсия. Впрочем, на неё уже особо никто не рассчитывает, однако мы свято продолжаем тянуть лямку «до возраста дожития» (какое страшное обозначение!). Всё просто: потому что так заведено годами, поколениями. А вырваться из замкнутого круга мешает страх. Страх – оказаться со своими проблемами один на один. Взять все риски на себя и перейти из разряда ведомого в разряд ведущего.

Отсутствие врача в пределах пятиминутного доступа, это, наверное, первое, что останавливает многих при переезде на яхту. Мы не исключение и тоже прошли через страхи и сомнения. Наш переезд затянулся по времени. Пришло понимание и накопился некоторый опыт.

В меру своего образования не имею права давать каких-то универсальных советов. Их в принципе не может быть – каждый человек уникален. К определённому возрасту любой из нас приходит с багажом не только знаний, но и заболеваний. Многие болезни – это шлейф

наследственности либо результат собственного наплевательского отношения к здоровью. Когда мы молоды, мы воспринимаем здоровье как константу, которая будет с нами на протяжении всей жизни. Продолжать не буду. Эх, если бы знать, как оно всё повернётся. Тогда не было бы идиотских травм и безумных счетов у стоматолога.

В любом случае, наше личное желание жить и путешествовать на яхте перевесило здравый смысл. Теперь нисколько об этом не жалеем. Уже будучи на яхте мы начинаем понимать, как близка к истине расхожая фраза: все болезни от нервов. Здесь же, на яхте, мы оторваны от социума – главного раздражителя. Соседи, пробки, очереди, транспорт, отвратительная экология, бюрократия, начальство, работа с восьми до пяти – всё это осталось в прошлой жизни. Вокруг не вакуум, конечно, но это абсолютно другое состояние внутреннего и душевного спокойствия.

Ещё один важный момент, который открылся для нас в Черногории. Позже сталкивались с этим и во Франции в других странах. Наша родная медицина, которую не пинал только ленивый, не самая плохая в мире. Не будет преувеличением сказать, что по некоторым статьям даже лучшая. Без примеров, просто поверьте на слово, нам есть с чем сравнить. Имею в виду медицину доступную для большинства, не клиники для миллионеров, а обычные больницы. Именно поэтому всё более-менее серьёзное мы стараемся лечить дома. Это не Москва, а наш родной город с населением в сто тысяч.

Один раз Ирине потребовалось хирургическое вмешательство. На обследование и операцию летали домой. Дома же стараемся лечить и зубы. И всё это бесплатно, по полису медицинского страхования.

Поскольку наш полис работает только в России, вся медицина за границей для нас платная. Однако даже с учётом подорожавших билетов перелёт домой в случае экстренной необходимости будет дешевле, чем покупка медицинского полиса (я имею в виду полис, который работал бы во всех странах и покрывал риски «от и до»). Конечно, я не полечу в Россию к стоматологу. В Черногории лечение одного зуба будет стоить от пятидесяти евро. Если это удаление нерва с последующем лечением, то сумма вырастет в три раза. Вызов скорой здесь стоит двадцать евро, но вызывают на дом в исключительных случаях.

Наша аптечка на яхте не больше той, что была у нас дома. Разве что чуть больше перевязочных материалов. Только не подумайте, что мы противники традиционной медицины. Отнюдь. Просто в современном мире медицина – это часть большого бизнеса.

С самого рождения и до смерти мы находимся под опекой. Выйти из-под неё стоит больших усилий. Хотя, казалось бы, проще простого: нужно всего лишь взять ответственность за собственную жизнь в свои руки. Для того, чтобы сделать этот шаг, мне потребовалось заглянуть в прошлое. Мой прадед, нижегородский крестьянин, кузнец, прошёл через две войны, революцию, раскулачивание, голод и колхоз. Пережил супругу и женился последний раз, когда ему шёл восьмой десяток, и всё это без полиса медицинского страхования, без стоматологов, прививок и МРТ. Очень плохо его помню, кроме разве что железных кулаков и бездонных, выжженных временем глаз. У него отняли кузницу, но не сломили жилку предпринимательства. Огромный сад и ульи – то, чем он занимался остаток жизни, пока оставались силы и была цель.

Да, эволюция приносит комфорт и удобства, но забирает силы и волю.

Я не просто так поставил эту главу одной из первых в своём повествовании. Хотя изначальный план был коснуться медицины ближе к концу. На самом деле тема гораздо шире, чем кажется. Покупка яхты, по умолчанию, делает любого из нас капитаном. Независимо какого размера будет ваша яхта, десять, пятнадцать или двадцать метров, вы по определению станете главным.

Можно, конечно, купить кепку. Знаете, такие массово продают в курортных местах, белые с чёрным околышем, где золотом будет написано Captain. И считать, что главная миссия

выполнена. Может быть, в глазах любимой ваш авторитет и поднимется, но только не тех, кто в теме.

Капитан – это не кепка и даже не лицензия. Капитан – это прежде всего ответственность. Тотальная, за всё и вся. За собственные просчёты и за ошибки матросов на швартовке. За неправильно взятый прогноз, за не вовремя взятые рифы, за экипаж на палубе без обвязок и жилетов. Связаться со спасательными службами в море для того чтобы справиться с приступом аппендицита на яхте, это тоже капитан. Список обязанностей бесконечен, нет смысла его продолжать.

Прослеживается очевидная взаимосвязь. Если на берегу решения давались легко, если не боялись идти против течения и понимали глубину ответственности за каждый собственный шаг, то роль капитана не станет чем-то новым. Остальному придётся учиться. И лучше это делать на чужих примерах.

Море ошибок не прощает. Как и все новички, я считал когда-то эту фразу сильно заезженной, чтоб принимать её всерьёз. Мнение изменил лишь после трагического случая, который произошёл с экипажем российской яхты у берегов Кипра. Тогда погибла супруга капитана.

Это было время, когда Ютуб находился в зачаточном состоянии, а главным источником информации являлись форумы на специализированных сайтах. Знаменитый форум журнала «Катера и яхты». Был там и я, в числе диванных капитанов и мечтателей. Искал информацию и пытался проникнуться духом странствий и приключений.



Один случай перевернул мой мир, изменив отношение к яхтингу в целом. Онлайн шаг за шагом открывалась история семьи, поменявшей московскую квартиру на яхту. Я оказался свидетелем тех событий от начала и до трагического финала. Они разворачивались постепенно. Герои, хоть и не моего романа, но всё равно вызывали некую симпатию. Понемногу ты привыкаешь к ним, видя, что они стараются, хотя получается не все и не сразу. Это обычная жизнь.

Сейчас эту нишу заняли видеоблогеры. Тогда мы могли только читать. Тема у топикстартера называлась «Всё бросить и стать морским цыганом».

Между тем, молодая семья с двумя маленькими детьми жила в Турции на небольшой яхте. В то время я ошибочно считал, что Бавария 31, это достаточная яхта для проживания семьи с двумя детьми. Надо сказать, тема пользовалась бешеной популярностью: ну как же, ребята пошли против системы, невзирая на нулевой опыт; и, как это обычно случается в интернете, обросла ярыми поклонниками. Но дело в том, что в череде их восторженных комментариев пропадали редкие замечания более опытных коллег.

– Все когда-то начинали с нуля.

– Вы обросли ракушками, и ничего не понимаете.

– Это другое, мир изменился.

По редким комментариям очевидцев, тех, кто был у них в гостях, можно было сделать вывод, что глава семьи как капитан был никакой. Ещё недавно свежая, яхта представляла унылое зрелище. Ребята не были готовы хоть к каким-то серьёзным переходам. А в то же время тексты их сообщений были пронизаны бравадой. Там было и про океан, и про мыс Горн.

Мне, как новичку, раз за разом было всё интереснее наблюдать за развитием сюжета. На чьей стороне правда в извечном споре между молодостью и опытом? Не буду пересказывать весь тред, всё можно легко найти в интернете, воспользовавшись поиском. Финал у этой истории был печальным. В первом же самостоятельном переходе яхта перевернулась. Погибла молодая женщина.

На форуме начался долгий разбор полётов. Что привело к трагедии? Почему при относительно спокойной погоде произошло крушение и гибель одного члена экипажа? По факту, вина полностью лежала на капитане. Человек был не готов ни морально, ни физически. Финансовые трудности и цепь случайных событий закономерно привели экипаж к трагическому итогу.

История произвела неизгладимое впечатление на меня. Ещё вчера я читал их заметки. Завидовал настоящей морской жизни. И вдруг, крушение мечты, в один миг – пустота и боль утраты.

Моей целью не является нагнать на читателей страх. Нисколько. Тысячи людей бороздят океаны и радуются жизни. Да я и сам уже семь лет живу на яхте и считаю это время лучшими годами в своей жизни.

Покупка яхты – это не обычная история про деньги, где просто взял и купил. Это нечто большее. Длительный процесс работы над собой: воспитай в себе капитана, научись принимать взвешенные решения и, что самое главное, отвечать за них. Каждый, кто в будущем поднимется на борт твоей яхты, доверит тебе самое дорогое – жизнь! Это необходимо не просто принять к сведению, а понимать и помнить. Всем же хочется верить в адекватность пилота, с которым совершают полёт.

Если уверенность в собственных силах есть, если смелости не занимать, то пора перевернуть страницу и перейти от слов к делу.


Just Joy

ГЛАВА 3. ВЫБОР ЯХТЫ



Глава, которой изначально не было. Примерно на середине работы над книгой стало понятно, что без этой части никак не обойтись. Отредактировав готовый текст, вернулся к началу.

По странному стечению обстоятельств, пишу, находясь в Барселоне. Как раз и повод подходящий. Приехал в Испанию на осмотр яхты для заказчика, который находится в России. Да-да, чем только не приходится заниматься, чтобы продолжать жить и путешествовать на яхте. В данном случае выступаю в роли оценщика – провожу осмотр, ищу слабые места яхты и попутно торгуюсь с продавцом. О самой работе будет отдельная глава, а пока расскажу, почему не хотел касаться этой темы.

Она огромна и разнообразна по объёму информации. Чтобы пройтись только по самым верхам, потребуется написать труд размером не менее «Войны и Мира». Каждый рынок, как и каждая страна, уникальны своими законами и нюансами. Если рассматривать покупку яхты за десять тысяч, то будет один подход. К покупке яхты за сотню тысяч подход уже абсолютно другой. Подобрать универсальный алгоритм действий практически невозможно. Есть лишь общие нюансы, о которых и хотелось бы рассказать.

Трижды мы покупали яхту и трижды процесс выбора был самым замечательным и беззаботным. Боже, сколько времени я провёл на сайтах продаж. Тот иллюзорный момент, когда примеряешь под себя сотни лодок на день – казалось бы, тебе всё подвластно! Десять, пятнадцать тысяч, плюс-минус, какая к чёрту разница. Напрягусь, заработаю, займу. Это же мечта всей жизни. Какая экономия, о чём вообще может идти речь! Процесс выбора – самое замечательное время! Цените его. Это время полёта фантазии. Она непременно разобьётся о реалии рынка и ваши собственные возможности.

Штудировать сайты продаж можно начинать в любое время. Чем раньше, тем лучше. Даже при том условии, что покупка не маячит на горизонте в ближайшие год-два. Чем больше времени посвятить изучению рынка, тем меньше в будущем возникнет вопросов. Только сразу придётся отделить мух от котлет. Не все яхтенные сайты одинаково полезны, так же, как и не всем объявлениям можно слепо верить. Как и на любом рынке, здесь встречаются мошенники.

Перед покупкой первой лодки я посвятил полтора года изучению предмета. Мониторинг яхтенного рынка стал чем-то вроде ежедневной рутины. Десятки сайтов и тысячи объявлений. Пустые поездки и переписки. Именно тогда я узнал, что часть сайтов – обыкновенные агрегаторы, по сути, пустышки: они копируют информацию со сторонних ресурсов и не торопятся убирать из базы давно проданные лодки. Для знакомства с рынком лучше предпочесть проверенные ресурсы с огромным выбором, например, Яхтворлд или Боат24 или топовых брокеров из Нидерландов: Де Валк, Белый Кит. У голландцев не будет убитых лодок, всегда отличные фотографии и полные характеристики.

Не стоит принимать во внимание яхты из нижней ценовой категории и надеяться на удачу. Низ рынка, с вероятностью 99%, это откровенные «дрова» либо мошенники. Если лодка стоит в среднем пятьдесят тысяч, то глупо надеяться, что удастся найти такую же, но за двадцать пять. Низкая цена всегда должна вызывать подозрение.

Если на запрос об информации по яхте пришло письмо примерно следующего содержания, сразу сворачивайте переписку. В моей почте скопилась целая коллекция подобного вида мошенничества. Привожу в качестве примера одно из последних письмо-наживку от аферистов.

Лодка в Шотландии, в идеальном состоянии. Если решите купить, я могу организовать отправку в вашу страну, и вы сможете осмотреть ее в течение 5 дней. Я уже связался с транспортной компанией, и они проведут продажу за меня. С наилучшими пожеланиями! Джеймс.

«Шотландия» и «транспортная компания» – слова-индикаторы. Шотландия в этом случае может быть заменена на любую другую английскую территорию. В Великобритании традиционно сложный визовый режим и мошенники этим пользуются. В следующем письме будут обязательно просить предоплату или деньги за осмотр. Схемы могут быть самые разные. Поэтому: любая предоплата без физического знакомства с лодкой и её документами – сразу в бан. Не доверяйте!

Альтруизм на яхтенном рынке – явление малоизученное. Количество людей, желающих продать яхту за бесценок, близится к исчезающе малой величине, которой можно смело пренебречь.

Собственные поиски первой яхты сыграли с нами злую шутку. Изначально мы намеревались купить небольшую лодку. На пробу. План был такой: если понравится, потом сменим на что-то побольше. Ориентир взяли на девять метров, и на то было несколько причин.

Во-первых, Ирина ни разу не выходила в море. Присутствовал очевидный страх столкнуться с её морской болезнью. Если в себе я был уверен – за плечами яхтенная школа, две недели в море и получение лицензии, то за неё переживал. Да и понравится ей яхтинг или нет?

Во-вторых, всем известный миф про дважды радующегося владельца яхты. Если яхтинг не наше и лодку придётся продавать, то была велика вероятность потерять часть денег на продаже. Теперь, когда я смотрю на того себя со стороны, кроме как «эталонный идиот», мне сказать нечего.

Итак, берите сразу большую лодку. Такую, какую позволяет ваш бюджет. Ни к чему эксперименты. Для нас это просто два года жизни в пустую. Яхтинг, в итоге, нас зацепил, а к тому же и первую лодку мы продали без финансовых потерь. Более того, как показала практика, все

мои друзья и знакомые, которые продавали яхты, всегда получали прибыль от продажи. Если за лодкой ухаживали, и она была, как член семьи, то это неплохое вложение средств.

На момент выбора первой яхты мы жили в Черногории. Было отложено на покупку двадцать тысяч евро, и я не спешил. Переписка с брокерами и владельцами хоть и занимала много времени, но до определённого момента процесс выбора приносил удовольствие.

Разочарование пришло, когда начались поездки, а отложенные деньги стали таять на глазах. Самую первую смотрел в Норвегии. Находился там в командировке и попутно договорился с владельцем на осмотр.

Албин Баллад 30 – честный тридцатифутовик. Со стапеля сошло полторы тысячи корпусов. Отличная лодка в своём классе, если бы не одно «но». Готов был мириться с теснотой, но только не с тем, чтобы ходить в каюте на полусогнутых. Подволок моей будущей лодки должен быть обязательно выше моего собственного роста (182 сантиметра). На одном из сайтов нашёл информацию, что высота в каюте Альбин Баллад составляет 188 сантиметров, поехал на осмотр. Теперь понимаю, что не все сайты полезны для просмотра. Но тогда был наивным юношей, постигающим азы яхтинга. В Баллад можно было стоять в полный рост – исключительно под входным люком. В центре кают-компании нужно сильно нагибаться. Следующим откровением стал гальюн. Маленькое помещение за шторкой, где даже мои далеко не спортивные плечи помещались с трудом. А потом, эта занавеска…

Мне было сложно представить ситуацию, как я буду объяснять любимой женщине что-то подобное.

– Вот, дорогая, это наш дом. Теперь мы будем здесь счастливо жить какое-то время. А это, за шторкой, туалет.

Это мужчины могут пренебрегать гигиеной. Для милых дам на первом месте всегда вода и процедуры.

На Баллад сделал важный для себя вывод. Гальюн должен быть отдельным помещением с дверью. Если я хочу, чтоб любимая как можно дольше оставалась на яхте, то для неё надо будет создавать условия.

Потом были поездки ещё и ещё. Дважды ездили в Хорватию на машине. Каждый осмотр обходился нам примерно в пятьсот евро. Отложенная двадцатка незаметно превратилась в пятнадцать. И если сначала смотрели на лодки в 33 – 30 футов, то в процессе поисков пришлось ужаться до 30 – 27 футов.

Выбор оказался таким же затратным предприятием, как и покупка. В цифрах каждая поездка сокращала бюджет нашей покупки на 3 – 5%.

Но отрицательный результат – тоже результат! Пришло понимание, что северные лодки, как правило, в лучшем состоянии при равной цене. Север – это Скандинавия, Германия, Нидерланды. Там большую часть года яхты хранят на земле или в закрытых помещениях. Народ на севере богаче, культура выше. Меньше солнечных дней, а значит меньше ультрафиолетового излучения, которое убивает пластик и гелькоат. Но север – это перегон, на который надо закладывать в общий бюджет отдельные средства.

К покупке мы подошли в тот момент, когда в загашнике оставалось всего двенадцать тысяч. Ещё немного поисков и можно было бы прощаться с мечтой. Однако судьба была к нам благосклонна. Нашли то, что искали – немецкую яхту, с высоким подволоком и отдельным гальюном. Малышка была всего 28 футов: верфь Наутик Пласт, модель HAI-860. При начальной цене десять тысяч, сторговались до семи. Оставшиеся пять тысяч мы потратили на перегон из Германии до Черногории. Копеечка в копеечку.



Наша первая яхта: HAI-860

Итогом расточительного марафона-поиска стали грустные выводы. Из двадцати тысяч, которые изначально были отложены на покупку, восемь мы просто потратили на разъезды. Семь тысяч на саму покупку и пять на перегон яхты.

К покупке и выбору второй лодки подходили, имея за плечами небольшой запас знаний. После третьей появились опыт и минимальный набор установок.

– Ехать на осмотр за тысячи километров одной единственной лодки крайне накладно. Нужно всегда иметь в запасе ещё пару-тройку лодок в том же бюджете поблизости. Пусть они даже будут меньшего размера. Просто для сравнения.

– Как бы ни была хороша яхта на фотографиях, в реальности она всегда будет хуже. Нужно быть готовым к тому, что яхта окажется совсем не такой, на что вы рассчитывали. Фотошоп и фильтры «рулят».

– По возможности ехать на осмотр на машине. Отпадают проблемы логистики. В целях экономии автомобиль может заменить отель.

– До поездки неплохо обсудить выбранную модель яхты с кем-то, кто владеет такой же. Обсудить внутренние размеры. Заявленные цифры в характеристиках не всегда совпадают с действительностью.

– В поездке обязательно иметь под рукой интернет. Он пригодится и как переводчик, и как средство экстренной связи с яхтсменами, кто сможет провести онлайн-консультацию по техническому состоянию яхты.

То же самое касается переписки с продавцами и брокерами. Если уж решили пойти до конца в желании купить яхту, то придётся запастись терпением. Нужно быть готовым к тому, что часть писем уйдёт в пустоту. Останутся без ответа письма на давно проданные яхты. Не скорые на ответ брокеры из Средиземки. Это мы живём в бешенном ритме, а там у них вечная сиеста.

Не спешат отвечать скандинавы, частники. Нужно понимать, что зима в Швеции или Финляндии такая же снежная и такая же долгая. Иногда могут не ответить просто из-за того, что письмо написано не на шведском языке.

Мой друг профессионально занимается перегоном скандинавских яхт в Россию. Он немного объяснил мне, как выглядит подобная ситуация изнутри. Нас, диванных капитанов, мечтающих о дешёвой шведской лодке, многие тысячи. Выставив яхту на продажу, условный Юхан или Эрик тонут в потоке писем из России. Мы далеки от их реалий, нам сложно понять, что если лодку подняли из воды осенью, то до самой весны на неё не ступит нога владельца. Он, может, и согласился на продажу по ошибке.

Миллион поводов. Возможно, супруга его запилила, и он пошёл ей навстречу, разместив объявление с единственной надеждой на то, что лодку не купят, и он весной снова останется с ней один на один.

Но легион мечтателей не остановить. Мы не унимаемся и продолжаем строчить.

– А пришли-ка, дорогой Эрик, мне фотографию моторного отсека.

– Мне так понравилась ваша яхта, но хочется больше фотографий.

– Что с парусами?

– Чем болела старушка?

На тихую и размеренную жизнь пенсионера из глубинки срывается лавина вопросов. Он не готов к подобному развитию событий. Корреспонденция от адресатов майл или Яндекс прямиком летит в спам.

Когда я услышал эту историю, сразу вспомнил себя. Был и я в числе диванных капитанов. Как и многие, прошёл через общение со шведскими продавцами. Из сотни отправленных писем ответ пришёл в лучшем случае от десяти продавцов. Причём в половине из них мне мягко намекнули на то, что ничего личного, просто со мной не хотят иметь дело.

Переписка с продавцами – как переписка на сайте знакомств! Нужно быть готовым, что тебя не заметят. Поэтому я использовал стандартный шаблон, который отправлял на сотню адресов. В первом письме обязательно:

– Мне так понравились ваши формы и содержание, что я готов связать с вами дальнейшую судьбу.

Стоп. Так писали скорей на Мамбе или в Одноклассниках на заре интернета. Не забываем, сейчас время Тиндера. Поэтому кратко:

– Продаётся или нет?

Если ответ от брокера не заставил себя ждать, и ваша избранница всё ещё на выданье, отправляем второе, более развёрнутое письмо с наводящими вопросами. Предпочтения у всех разные. Мои стандартные подкаты носили примерно следующее содержание. Представляю вниманию собственный джентльменский набор с расшифровкой.

– Сколько было владельцев? – Чем меньше, тем лучше.

– Сколько лет в собственности у последнего владельца? – Чем дольше яхта была в собственности у предыдущего владельца, тем лучше. Её, очевидно, любили и регулярно проводили обслуживание.

– Меняли мотор или нет? – Если мотор меняли совсем недавно, то такая яхта по определению будет дороже, но оно того стоит. Сразу на заметку.

– Какова наработка мотора в часах? – На самом деле цифра ни о чём не говорит. Мотор можно «убить» и на первой тысяче моточасов, а можно встретить живой мотор с наработкой семь тысяч моточасов.

– Делали или нет капитальный ремонт мотору?

– Сколько лет парусам?

– Сколько лет АКБ?

– Сколько лет яхтенной электронике?

– Когда делали антифоулинг?

– Яхта находится на воде или на земле? – Если яхта находится на земле, это скорее плюс. Можно сэкономить на подъёме для осмотра подводной части.

– Когда можно посетить яхту для осмотра?

По ответам на наводящие вопросы можно составить примерный бюджет предстоящих расходов. Брокеры часто не могут ответить на большинство из поставленных выше вопросов. Тем и отличается хороший продавец от плохого. Уважающий себя продавец не примет яхту в продажу без минимального набора информации. За образец можно взять работу нидерландской компании Де Валк. Их объявления просто верх профессионализма. Правда, и яхты у них не из дешёвых, но для общего развития рекомендую ознакомиться.

Чтобы не запутаться в общении с брокерами, не поленитесь в тему письма поставить модель яхты. Иногда процесс переписки может доходить до нескольких десятков писем. По моему опыту, от первого запроса до финальной точки придётся отправить тридцать-сорок писем. Когда переговоры переходят в практическую плоскость, переписка может переместиться в мессенджер, и дело пойдёт веселее.

Также среди массы объявлений всегда стоит предпочесть объявление от частника. Владелец всегда более гибкий в плане цены. В его лодке нет комиссий, а значит яхта будет дешевле. Частных объявлений не так много, но они есть. Крупнейший европейский сайт, который принимает объявления от частников – boat24.com. В адресной строке там всегда указано кто это, частник или брокер.

Яхтенный рынок, как и любой другой, имеет как общие тренды, так и сезонные колебания. Сезонные оживления происходят в августе – сентябре и марте – апреле. В это время владельцы яхт задумываются о продлении контрактов с маринами и массово выставляют лодки на продажу.

Тренды случаются реже, и они скорее отражают общую экономическую ситуацию в мире или в отдельно взятой стране. Можно определить их как время продавцов и время покупателей.

Первый тренд – когда рынок переполнен, когда на поставленный запрос агрегатор выдаёт сотни яхт, одна лучше другой – счастье на стороне покупателя. Сайты изобилуют объявлениями на любой вкус и кошелёк. Можно долго ходить по базару, торговаться и перебирать «фишки».

Второй тренд – время продавцов, это время повышения цен. Яхт откровенно мало, а хорошие лоты не задерживаются в продаже.

На моём веку рынок лишь однажды сменил направление. Сейчас сложно определить точную дату. Кардинальные изменения произошли в разгар ковидных ограничений. Массовый переход работы в онлайн стал волшебным пенделем для тех, кто долго откладывал переезд на яхту. По тем же причинам часть верфей закрылись и, тем самым, усугубили ситуацию. Цены на новые яхты росли и продолжают расти как на дрожжах. Когда ситуация вернётся в прежнее русло, неизвестно.

Первые две лодки мы покупали в благодатное время. Огромный выбор. Продавцы легко идут на уступки. В одном случае начальную цену удалось сбросить на тридцать процентов, в другом на десять.

Третью яхту покупали, когда тренд изменился. От начальной цены владелец не сбросил ни единого цента. Конъюнктура рынка и обстоятельства стали против нас. Тогда мы впервые попали в океан и пришли на Канарские острова. Там открылись нюансы, и пришло понимание того, что лодка, которую мы любили и на которой прошли всю Средиземку, нас не устраивает. На тот момент мы четыре года ходили на мотосейлере французской постройки – GibSea Serena 100. Для океана она оказалась откровенно слаба. Нас полностью устраивал её размер – десять метров. Устраивал внутренний объём. Но критически не устраивало водоизмещение. Для океана, под наши задачи, нужен тяжелый круизёр с центральным кокпитом. И такая лодка выстрелила – Finnsailer 34.

На разогретом рынке пришлось действовать чуть более активно, чем прежде. На мой запрос брокер из Нидерландов сразу ответил:

– Да, продаётся, но осмотр возможен только в апреле.

На минуточку, диалог происходил в ноябре. То есть мне предлагали запастись терпением и вернуться к разговору через пять месяцев.

Конец 2021 года. Было стойкое ощущение того, что мир летел в тартарары, а он про апрель. Потребовалось включить фантазию и приложить усилия, чтобы организовать осмотр в течении недели. А нам прилететь с Канарских островов в Нидерланды. Неподдельный интерес выдавал нашу заинтересованность. Козыри были на стороне продавца, и именно поэтому он не сбросил ни цента. Но даже так мы остались довольны.

На следующий год цены на яхты выросли ещё на 20 – 30%. Хорошие старые лодки продолжают уходить, как горячие пирожки. Складывается ощущение, что происходит массовое переселение на воду, а цены на новые яхты и катамараны продолжают полёт в космос.

Тем не менее торговаться с продавцом стоит. Наш пример с голландской лодкой как раз из разряда «не делайте так». Торговаться стоит всегда, за каждую сотню, за каждый цент. Они потом ой как пригодятся.

Но всему своё время. Затевать разговор о скидках до осмотра лодки – моветон. Только по факту осмотра. Об этом обязательно поговорим в следующей главе. Поэтому будем продолжать. Далее – встреча с мечтой и первый осмотр яхты.

ГЛАВА 4. ОСМОТР ЯХТЫ



К осмотру яхты можно готовиться сколько угодно долго. Изучать интернеты, штудировать Ютуб. И тем не менее велика вероятность, что на практике всё пойдёт не по плану. Банальный дождь или шторм, зарядивший на весь день, может спутать карты. Или брокер-чудак, зная, что накануне вы проехали, пролетели тысячи километров, уделит лишь полчаса своего драгоценного времени, а на все ваши вопросы будет многозначительно пожимать плечами. То ли по собственному незнанию, или просто скрывая правду.

Универсальным в подобной ситуации будет совет взять себя в руки. Несмотря ни на что, предстоит выжать максимум из того, что есть. Камера телефона в помощь. Снимайте.

Проговаривайте на камеру всё, что видите. Не стесняйтесь путаться в терминах и обозначениях. Каждый узел, каждый элемент – отдельный снимок. Затем подробное видео с комментарием. Позже отчёт станет единственным источником информации, чтобы вынести вердикт.

Человеческая память может сыграть злую шутку. Со мной бывало, что спустя час после выхода с лодки я с трудом вспоминал расположение кают. Электронный диск всё помнит. Именно так поступают профессиональные сюрвейеры.

Осмотр яхты – действительно важный момент. Это не то же самое, что выбрать пиво на прилавке в супермаркете. Даже не покупка телефона. По важности его можно сравнить с покупкой дома. Будьте щепетильны. Это ваш звёздный час. Примерьте на себя роль специалиста.

Самый запоминающийся осмотр произошёл у нас в Риекке, Хорватия. Тогда принять решение покупать яхту или нет помог именно отснятый материал. В какой-то момент мы с Ириной поняли, что нам нужна яхта с центральным кокпитом. Поиски велись неспешно, тем более, что хорошие лодки в нашем бюджете встречаются редко.

Весна – время обострений и перемен. На тот момент серьёзно засматривались на шведскую яхту Najad 343. Хорошо сохранившиеся экземпляры торговались в районе 50 – 60 тысяч евро.

На сайтах продаж подписался на рассылку объявлений о новых лотах интересующей меня Najad. Полезная опция, если искать конкретную модель. Полгода отслеживал динамику цен, и в один прекрасный момент подходящая лодка обнаружилась в соседней Хорватии. А глав-

ное – цена: 39 тысяч. Очень заманчиво. Что такое ковид, мы ещё не знали и так же не знали, что спустя два года рынок взорвётся.

Из переписки с владельцем выяснилось следующее. Яхта всё время находилась в одних руках. Владелец – австриец, последние двадцать лет он ходил по Средиземке и, постарев, решил выставить её на продажу. В письме он указал адрес марины и сказал, что работники предупреждены. Нас встретят.

Действительно, по приезду нам вручили ключи от лодки, спросили, сколько времени потребуется на осмотр, и попросили вернуть ключи до закрытия марины.

Лучшего осмотра просто не придумать. Он прошёл без посторонних глаз, без тени стеснения, а главное, без спешки. Завершив с технической частью, попытались, насколько это возможно, примерить под себя салон и внутренние помещения. Каждую койку, каждый проём измерили под свой рост. При этом обстоятельно фиксировали на камеру собственные впечатления. Какое-то время мы потратили на то, чтобы, расположившись в кают-компании, просто поболтать.

Теперь мне кажется, что, если бы не было той съёмки, ходить нам на Наяде. Потому что решение о покупке принимали уже дома, руководствуясь исключительно холодным расчётом.

Если лодка не откровенное барахло, сказать нет достаточно сложно. Преследует дурацкое состояние. Приехал на осмотр за многие километры. Билеты, отели, куча денег уже потрачена. Но яхта оказалась чуть-чуть не та. Кругом одни компромиссы. Голова работает на всю катушку: тут вложиться, там придётся поработать. Продавец, тот ещё каналья, не желает сбрасывать цену. А внутренний счётчик работает. Как в такси. Купить – хомут из проблем. Ехать за следующей – неизвестность, возможно, куда большие проблемы.

Надо сильно постараться, чтобы сказать нет. Меньше надеяться на удачу и больше времени посвятить изучению предмета. Не лишним будет практическое знакомство – предварительно осмотреть как можно больше лодок, сходить в чартер. Иметь в багаже хотя бы минимальный запас знаний. Понимать, как устроена яхта, что такое корпус, рангоут, такелаж, двигатель. Как работают силовые элементы конструкции яхты. На что обращать внимание при осмотре в первую очередь, а чем можно пренебречь.

Мне часто в письмах и комментариях задают один и тот же вопрос:

– Хочу купить собственную яхту, но не хочу тратить время и деньги на получение шкиперской лицензии. Так можно?

Друзья, каждый вправе поступать, как ему вздумается. Если достаточно яхтенного опыта – да ради бога. Но помним, что скупой платит дважды. Если путь от диванного до реального капитана пройти экстерном, то на выходе можно получить неприятные сюрпризы. Получение шкиперской лицензии – это личная копилка знаний для яхтенного капитана. Пожить неделю-другую в среде обитания яхтсменов – это тоже опыт.

Мои хорошие знакомые при обучении в яхтенной школе случайным образом получили два в одном. Но это скорей обратный пример. Образец поведения идеального продавца в вакууме. Уверенного в своей лодке и заинтересованного в продаже.

Семейная пара, Сергей и Наталья, приехала в Черногорию на обучение и попутно присматривали яхту. Ребята находились в активном поиске, и случай свёл их с продавцом. Между делом он предложил пожить в его яхте, выставленной на продажу несколько дней. Цена на лодку была выше рыночной, но и комплектация – достойная.

Несложно догадаться, что сделка состоялась. Восьмой год они ходят на той яхте и нисколько не жалеют о сделке.

Накануне приезда на осмотр желательно иметь в голове, а лучше на бумаге или в телефоне, таблицу. Составьте подробный чек-лист, согласно которому предстоит исследовать и осмотреть коммуникации, узлы и агрегаты яхты.

Понятно, что покупка яхты на вторичном рынке – это всегда сделка с собой. В подтверждение могу накидать вам острот от яхтсменов для собственного успокоения. В стиле «все яхты текут» или «нет ни одной яхты, которая бы утонула от осмоса».

На осмотре шутки в сторону. Чем больше минусов в чек-листе, тем выше вероятность скинуть тысячу, другую. Возможно, исследования станут также откровением и для владельца. Не стоит по приезде сообщать, что это ваша первая яхта. Удивите его, опустите с небес на землю. На вашей стороне только факты. Следы подтёков на мебели, ржавчина, закисшие кингстоны, разбитые подшипники, не работающая электроника, чуть живые паруса – всё это значительно снижает стоимость яхты.

Когда продавали Даниелу, вторую яхту, мне казалось, что я уже опытный эксперт. Однако парень, который приехал на осмотр, загнал меня в тупик своими придирками, и в результате мне пришлось сбросить десять процентов от начальной стоимости. Причём это была его первая яхта. Русский немец, педант, заставил нервничать. Залез во все щели, куда сам я ни разу не заглядывал. Вант-путенсы снаружи, потом внутри, трапеция баллера. В какой-то момент я понял, что второго такого осмотра просто не выдержу. Готов был пойти на все условия. И только твёрдая позиция моей супруги спасла ситуацию. Девочки, такие девочки, далеки от технических нюансов, они мыслят абсолютно другими категориями. Иногда это даже очень полезно.

При осмотре не бывает мелочей, его можно сравнить со следствием. Например, чёрная резиновая пыль под опорами двигателя говорит о том, что их пора менять. Или тот же самый осмос. В одном случае это могут быть небольшие образования, которые уйдут со снятием грунта. Или же это глубокие язвы, для борьбы с которыми потребуются значительные работы с корпусом. Надо постараться отличить одно от другого и зафиксировать на фото.

Если время не поджимает, возьмите после осмотра паузу. Хотя бы на один день. И уже в спокойной обстановке подготовьте официальное предложение продавцу. Если яхта не устраивает, то тут и говорить не о чем. Если же решение о покупке принято, стоит торговаться. В будущем каждая тысяча ой как пригодится.

Письмо стоит начать с того, что вы готовы купить яхту, но факт осмотра выявил слабые места. Далее к составленному заранее перечню приложите в подтверждение своих слов снимки. Данный подход отрезвляет даже самых несговорчивых.

Продавец, он ведь тоже человек, находится в рамках собственных обстоятельств. Ждать следующего покупателя – это время, которое иногда может дорого стоить.

Помните, прошлую главу я начинал писать в Испании. Там как раз был осмотр с пристрастием. В самом начале продавец дал понять, что не желает торговаться. В объявлении было прямо сказано, что цена фиксированная. Специфическая яхта с дек-салоном, модель пользуется стабильным спросом на рынке. Она хоть и была в хорошем состоянии, но, как известно, любая лодка не без изъяна.

Осмотр длился около четырёх часов в присутствии брокера и владельца. Сразу по завершении я попытался заговорить о скидках, но был поставлен на место брокером. Он готов был сбросить чисто символическую сумму – всего одну тысячу евро.

Пришлось готовить письменное предложение с полным перечнем. И чудо произошло. Фактическую цену удалось снизить почти на семь процентов. Если считать в денежном эквиваленте, на скидку можно приобрести комплект новых парусов или сделать капитальный ремонт двигателя, или же оплатить годовой контракт на стоянку в хорошей марине. Считайте сами. Широкие жесты и стеснение в данном случае неуместны. Торгуйтесь, оно того стоит. Главное в торгах – не перегнуть палку и прийти к компромиссному решению.

Впрочем, если вернуться назад и вспомнить, как я смотрел собственные лодки, то это полная противоположность всему сказанному выше. Решение покупать или нет созревало

в первые десять минут. Всё, что происходило дальше, это какой-то ритуал только для успокоения совести, поиск вещей, которые бы позволили сбросить цену.

Яхты для меня – предмет одушевлённый. Я склонен верить, что в процессе первого знакомства происходит химия. Или не происходит. С самой первой лодкой было всё сложно. Мой друг не даст соврать, на какое-то время он стал для меня жилеткой, я пытался перенести с больной головы на здоровую.

– Андрей, ну правда она хороша?

– Андрей, она мореходна?

– Андрей, на ней можно в океан?

– Андрей, она не утонет?

Мне почему-то хотелось, чтоб решение о покупке собственной яхты принял не я, а именно Андрей. Сейчас мне стыдно и смешно, хотя тогда было не до смеха. Хотелось гарантий. Но, как говорил незабвенный Остап Бендер, «полное спокойствие может дать человеку только страховой полис». С ним трудно не согласиться, ведь покупка яхты на вторичном рынке – это всегда лотерея.

Если нет уверенности в собственных силах, можно обратиться к сюрвейеру. Однако его отчёт не панацея от всех бед, а предмет для торга с владельцем. Сюрвейер конкретно покажет и скажет, сколько средств надо вложить сразу, а сколько оттянуть на несколько лет.

Измерение влажности корпуса – это, по большому счёту, бесполезные знания. Осмос либо есть, и он виден невооружённым глазом, либо его нет. На трёх собственных яхтах я ни разу не измерял влажность. Это не помешало пройти нам многие тысячи миль.

Если лодка продаётся через уважающего себя брокера, то тот, в свою очередь, для безопасности сделки включает в договор купли-продажи собственный сюрвей-отчёт. Там описано буквально всё, что есть на яхте. Прописывается год замены узла, если менялся. Когда был последний сервис, что из оборудования исправно, а что нет. Отчёт делается по факту осмотра и контрольного выхода в море с представителем брокера.

Считаю, что следует с самого начала поставить простые, но в то же время строгие рамки выбора. Если не пытаться обмануть систему, то яхта будет приносить истинную радость. Вы будете ходить, а не заниматься вечным ремонтом.

– Не пытайтесь купить 40-футовую яхту по цене 30-футовой.

– Обходите стороной лодки, у которых за короткий срок многократно менялся собственник.

– Смотрите на хозяина. Если у него хороший дом, машина, то и яхта будет соответствовать. Если же в процессе осмотра вы заметили на шланге охлаждения двигателя вместо двух хомутов проволоку, то это повод задуматься.

– Ну и самый главный принцип: «если нечто выглядит, как утка, плавает, как утка, и крякает, как утка, то это, вероятно, и есть утка» – универсальное уравнение. И только от вас будет зависеть, на что заменить в поговорке пресловутую утку. Яхта или корыто – это ваш выбор.

ГЛАВА 5. БИЛл ОФ СЕЙЛ И ЯХТЕННАЯ БЮРОКРАТИЯ



Шампанское и передача ключей. Мы новые владельцы

Наш путь к первой яхте оказался тернист и растянулся на долгие годы. Сейчас, оглядываясь назад, жалею лишь об одном – что не смог сделать этого лет на десять раньше. Однако провидение – сложная штука, к каждому этапу подводит в том случае, когда нам это под силу. Первая мысль о яхте поселилась при достижении невидимой черты.

Тридцать три.

С одной стороны, всё хорошо: работа, семья, будущее. Но это и пугало. Ты винтик в системе, где все ходы расписаны. Шаг в сторону, считай побег за флажки. Работа на себя, хоть и давала обманчивое чувство свободы, но сил отнимала значительно.

Кто я был?

Водитель-дальнобойщик со своей фурой. Индивидуальный предприниматель, лизинг, кредитный Форд Фокус и редкие выходные дома. Окном в мир служил небольшой блог, который и стал отправной точкой в море. Он помогал не сойти с ума от однообразных будней. Это со стороны кажется, что дорог много, а за окном всегда что-то меняется. На самом же деле на второй-третий год, даже в такой огромной стране, как Россия, начинаешь ходить по кругу. Более того, каждую яму на трассах в пределах треугольника Санкт-Петербург – Ростов-на Дону – Новосибирск знал, как родную.

– О, вот тут немного тормозим.

– А здесь яму заделали, какое счастье. Дорожники свой хлеб не зря едят.

Толчком к изменениям послужило письмо. Вернее, крик о помощи. Читательница обратилась за советом. За рулём собственной фуры у её мужа случился инфаркт. В тридцать пять лет, представляете?! Грузовик со скончавшимся отцом двух детей находился на трассе за тысячи километров от дома.

– Что делать?

Непогашенный лизинг и сломанная жизнь.

Так рисовалось и собственное будущее. Если сильно повезёт, то в полтинник пересесть из грузовика в такси, чтобы заработать на лекарства. А как же мечта посмотреть мир своими глазами? Нужно было что-то срочно менять в этой жизни.

Дорогой читатель, прости мне отступления от темы, маленькую слабость. С возрастом всё чаще накрывает ностальгия. Желание оглянуться.

Опустим годы, что лежали в промежутке между роковым письмом и визитом в офис нотариуса в немецком городке Травемюнде. Хотя в этом промежутке всё же был план, и я его придерживался. Для жизни на яхте в первую очередь нужна была удалённая работа. И тот план наполовину сработал. Работу поменял, развёлся и снова женился. Но, к черту слабости. Только смелым покоряются моря.

Помните, я говорил про блокнот? Самое время внести в него пару заметок.

Германия. Мы с любимой в офисе нотариуса, чтобы поставить галочку в первом в нашей жизни Билл оф сейле. В переводе на русский – это универсальный договор купли-продажи для катеров и яхт. Самый главный документ, подтверждающий переход собственности от продавца к покупателю. Образец Билл оф сейла доступен в интернете. Поскольку законодателем в этой области по праву считаются англичане, лучше выбирать договор, составленный под их юрисдикцию. Работает в большинстве стран. Наш Билл оф сейл составлял немец, и мы полностью ему доверяли. С нулевым опытом было бы глупо умничать. Предоставили продавцу паспортные данные, и бюрократическая машина закрутилась.

Итак, под запись: если продавец и покупатель – частные лица, от руки заполняется типовой документ Bill of Sale, где записаны паспортные данные продавца и покупателя, характеристики яхты или катера, стоимость.

Ставить или нет апостиль у нотариуса – ваше личное дело. Первую лодку мы покупали у частника, немца. Первая яхта – как первая любовь. Свидания под луной, конфетно-букетный период и лишь потом в постель. Конечно же хотелось оформить сделку в рамках закона. Нотариус, печать. Всё до последней буквы, до запятой. О чём и сообщили продавцу.

Торстен округлил глаза, решив, что мы безумные русские, которые всегда швыряют деньги на ветер, но виду не подал. Сам договорился с нотариусом и спросил, на каком языке составлять договор. Попросили сделать на английском и уехали в отель ждать назначенную дату. И только в номере меня осенило. Даже не так, накрыл жуткий страх. Лодка стояла в ангаре у продавца. Деньги мы полностью выплатили, а на руках не было ни единой копии документа, кроме расписки в получении денег, составленной на клочке бумаги.

– Да нет, не может быть.

– Со мной такого не случится.

Успокаивал сам себя в попытке уснуть и ворочался с боку на бок в отеле. Окончательно страх улетучился лишь в нотариальной конторе. Апостиль стоил пятьдесят евро, но он того стоил. Огромная гербовая печать, красно-синяя шнуровка. Прежде такие договоры видел только в кино. А тут лодка. Да что там – лодочка, двадцать восемь футов длиной и стоимостью семь тысяч евро. По тем временам цена самой бюджетной Лады из салона.



Отель в Травемюнде

Забегая вперёд, скажу: то, что для обычных немцев, англичан и прочих шведов является нормой, для нас часто не работает. Они могут годами ходить по своей акватории, имея на руках лишь договор, составленный от руки, без регистрации флага. Мы – это другое. Мы здесь чужие, к нам особый интерес.

Пристальное внимание регистраторов к русским паспортам существовало всегда. После 2022 года оно лишь усилилось, поэтому лучше пройти процедуру регистрации через апостилированный Билл оф сейл.

Возможно, мне возразят капитаны, которые ставили яхты под флаг и с договором купли-продажи, и с договором, составленным от руки. Не стану спорить. Я и сам сто раз так делал. Всё работает до поры до времени. Знаю случаи, когда регистратор с острова Мэн заворачивал регистрацию с апостилированным договором купли-продажи. Оно вам надо?

Вы уже купили яхту, платите за неё минимум триста евро за стоянку, а выход в море невозможен из-за бюрократической волокиты. На переписку могут уйти драгоценные месяцы. Просчитайте риски.

Опять же нотариус нотариусу рознь. Если в Германии апостиль стоил пятьдесят евро, то в других странах аппетиты могут быть совершенно иные.

Оформляли продажу одной из яхт в Черногории. Пришлось дополнительно оплатить услуги переводчика, что в сумме обошлось под двести евро. В другой раз один из черногорских нотариусов наотрез отказался оформлять сделку без официального согласия супруги продавца. Та ещё задача, если сделка проходит в одной стране, продавец в другой, а супруга в третьей. Из личного опыта могу сказать, что засада с регистрацией и переоформлением яхты может поджидать на любом этапе. Чем дальше страна от цивилизации, тем больше препон может существовать. Главное не отчаиваться. Не знаю ещё ни одного случая, чтоб покупатель не смог зарегистрировать яхту.

Самое важное на этапе осмотра яхты – обговорить с продавцом все детали сделки. Услуги нотариуса, как правило, оплачивает покупатель.

Оформление сделки через брокера более понятный процесс. Фактически, сбором и подготовкой документов занимается брокерская фирма. Чем выше репутация компании, тем выше доверие регистраторов к договорам, составленным брокером. Вторую и третью яхту покупали в Нидерландах и Германии. Верх пунктуальности. Отсюда пошла любовь к северным лодкам. Как работает яхтенный бизнес на севере и юге Европы – абсолютно разные вещи.

В договоре отражены все нюансы, полная комплектация, моточасы. Перечень всего и вся, что работает, что не работает. В приложении десятки фотографий. Основанием для торга будет являться лишь несоответствие действительности тому, что отражено в договоре.

Хотя с брокером тоже можно и нужно торговаться. Так, например, итоговый прайс на Даниелу, нашу вторую яхту, удалось опустить на неприличные тридцать процентов. Очень сильно её хотели, а денег просто не хватало.

Торговался тогда, как лев. Пришлось даже хлопнуть дверью и уехать из офиса. Мысленно попрощались с яхтой, сели в машину и направились из Германии в Нидерланды. Там находилась следующая лодка для осмотра.

Звонок брокера застал в пути. К тому времени отмотали двести километров по автобану.

– Продавца устраивает ваше предложение. Наша последняя цена: двадцать семь тысяч пятьсот евро.

Возвращались в офис с маленькой победой. Как сейчас помню: шоссе, срочно нужно было остановиться и осмыслить произошедшее. Почему-то тряслись руки, но мы были счастливы. Яхта, которую хотели, в тот момент стала нашей.

Хотя общий счёт в захватывающей игре между покупателем и продавцом сравнялся при покупке Виолы – нашей третьей яхты. У продавца на руках был флеш-рояль. Он всеми фибрами чувствовал нашу слабость, неподдельный интерес. В три дня сорваться с места и прилететь с Канар в Нидерланды во время ковидных ограничений – надо быть совершенно сумасшедшими. Голландец не уступил ни цента от заявленной цены. Но даже тогда мы были счастливы.

Поговорка, что владелец яхты радуется дважды, работает. Всё остальное время проходит в трудах и заботах. Либо в поисках. Я бы даже сказал, что поиск яхты, занятие куда более азартное и интересное. Никогда не знаешь на чём остановишься.

Однако продолжим. За продавцом остались долги, без которых мы просто не сможем в дальнейшем зарегистрировать яхту. Вторая запись в блокноте.

Кроме Bill of Sale или контракта от брокера, подтверждающих переход права собственности, нам нужна официальная бумага о снятии яхты с предыдущей регистрации.

Если яхта выставлена на продажу, это ещё ничего не значит. Некоторые лоты продаются годами, что не мешает владельцам эксплуатировать собственные лодки. Они всё так же остаются под чьей-то юрисдикцией, за них платят страховые взносы. Обсуждать вопрос о снятии лодки с регистрации уместно лишь после полной оплаты. Внесение предоплаты за лодку не будет являться основанием. Сделка может сорваться по тысяче причин. Болезнь, кризис, нашли лучшую лодку. Предыдущий владелец, и это его полное право, начнёт шевелиться, лишь когда деньги в полном объёме поступят на счёт.

Как долго по времени растянется процесс снятия с регистрации, будет зависеть от страны. И это надо обязательно учитывать, планируя покупку. В Германии это минимум неделя, в Нидерландах около того. В Хорватии до трёх недель. В Италии и в Греции процесс снятия может растянуться на месяцы.

Законный вопрос – кто платит? До недавнего времени мне казался очевидным факт, что за снятие с регистрации всегда платит бывший владелец. Но итальянцы удивили в очередной раз. Стоило при обсуждении сделки упустить этот нюанс из виду, как прилетело, откуда не ждали. Финансовые затраты по снятию с учёта переложили на покупателя. Имейте в виду. У греков то же самое. При выходе на сделку обязательно выяснить – кто платит за снятие с регистрации?

У итальянских брокеров есть ещё одна особенность, которую стоит всегда держать на карандаше. Никогда в цену яхты они не закладывают свою маржу. Покупатель видит прайс за яхту, допустим, это сто тысяч. И естественным образом рассчитывает на сотню. И лишь потом, в процессе сделки, брокер озвучивает сверху прайс за услуги. Как правило, это пять-семь процентов от суммы покупки. Особенно наглые из них умудряются даже личный НДС переложить на плечи покупателя.

Во время работы бюрократической машины по снятию яхты с учёта можно потерять месяцы. И будет лучше сразу заложить это время в расчёт, и провести его с пользой. Обслужить лодку, подготовить ее к выходу. Любая яхта требует внимания. Также не лишним будет в самом начале обсудить с продавцом, кто будет оплачивать вынужденный простой яхты в марине.

В то же время не стоит изначально выстраивать отношения с продавцом, как с человеком, который только и ждёт момента для обмана. Может быть, это нам так везло, но все три раза, когда мы выступали в роли покупателей, нам шли навстречу. Последняя сделка проходила в самом начале 2022 года. В Европе нас били по паспорту. Не исключали возможность, что брокер завернёт сделку. Однако владелец яхты, голландец, всегда шёл навстречу. Принял и хранил у себя дома наши вещи со старой яхты. По сути, мы переезжали с яхты на яхту, из Испании в Нидерланды. Сделка хоть и проходила через брокерскую контору, но владелец был настолько открытым, что на подписание договора собрал все стороны в своём особняке и накрыл званный обед. Нехарактерный поступок для такого повода. Более того, целую неделю он навещал нас в марине, подвозил какие-то вещи от яхты, которые остались у него в гараже. За свой счёт снарядил яхту, уложил мачту на палубу, заправил полный танк дизеля и воды. Расставались близкими друзьями.

В этом месте хотел поставить точку и перейти к следующим документам, но есть одно «но». Как в каждом правиле существуют исключения, так и в яхтенных документах существуют «белые пятна». В ряде стран Европы малые суда просто не подлежат регистрации. Практически народ не парится и ходит себе, горя не зная. В лучшем случае будет клубная регистрация.

Пугаться не стоит, но переписка с будущим регистратором обеспечена. Придётся объяснять, где в какой стране была куплена яхта, возможно, приложить ссылки на местное законодательство. Повторюсь, не знаю ещё ни одного случая, чтоб купленная яхта оставалась в подвешенном состоянии. Так или иначе все яхты, купленные на законных основаниях, получают регистрацию и новый порт приписки.

Подведём промежуточные итоги.

Лодка в собственности, Билл оф сейл на руках, документ о снятии с регистрации есть. Но даже это ещё не всё. Есть ещё несколько бумаг, которые вам надо обязательно взять у продавца.

Пройдя долгий путь к покупке лодки, листая объявления, вы наверняка встречали загадочную аббревиатуру VAT. В переводе на русский это европейский налог на добавленную стоимость, попросту НДС. Яхта может быть с выплаченным или невыплаченным VAT, но, если мы не резиденты Евросоюза, нас это не касается. Никаким образом на конечной цене для покупателя данный факт не отразится и предметом торга быть не может. Дабы не забираться в дебри налогового законодательства, просто возьмём на карандаш. Если бумага есть, её надо брать.

Яхты от чартерных компаний продаются без уплаченного налога, отсюда их низкие цены. Факт выплаты VAT пригодится лишь в одном случае. Каждую лодку рано или поздно придётся продавать. Не исключено, что через год придёт понимание, что нужна яхта побольше или наоборот захотите избавиться от этого хобби. И если так случится, что будущий покупатель вашей лодки гражданин ЕС, то уплаченный НДС для него будет даже очень кстати. Если яхта не покидала территорию ЕС больше чем на три года подряд, то ему не придётся заново оплачивать налог. В среднем, это около двадцати процентов. Согласитесь, существенная сумма.

Например, покупателем Даниелы был гражданин Евросоюза, для него факт уплаты налога важен. Поэтому нам пришлось предоставить ему ряд документов. Во-первых, сам факт выплаты VAT, а во-вторых, мы собирали все документы, доказывая, что яхта не покидала пределы Европы больше чем на три года. Мы искали старые чеки и документы из марин. В итоге нашли единственный документ из итальянской таможни, в котором были отражены даты захода в порт Бриндизи, наши имена и имя яхты.

Таким образом ещё одна бумага, которую следует обязательно запрашивать у вашего продавца, – документ об уплате VAT, если таковой существует. Лишним он точно не будет.

Для нас это послужило уроком, насколько важно хранить старую документацию и чеки из марин. Одна единственная бумага сохранила покупателю нашей яхты почти восемь тысяч евро. И ещё большой вопрос, состоялась бы сделка или нет, не будь у нас на руках соответствующих документов. Моя старая привычка регулярно выкидывать старые документы претерпела изменения. Всё, что касается яхтенной бухгалтерии, пересечения границ, чеков за оборудование, храню, как Плюшкин.

Наконец, бумажная волокита подходит к концу, но остался ещё один пакет документов, который обязательно пригодится при последующей регистрации. Как правило, эти документы хранятся на борту яхты, но позаботиться об их наличии лучше заранее, имея с продавцом тесный контакт.

Проверяем или запрашиваем сертификаты на установленное радиооборудование: рация, аварийный радиобуй EPIRB или иное.

При дальнейшей эксплуатации электроники, установленной на яхте, регистратор может потребовать у вас серийный номер и сертификаты от производителя. Даже если вы надумаете избавиться от старого оборудования, документы храните, как зеницу ока.

Ну что ж, сделка подходит к концу, документы собраны в одном месте. Возможно, придётся расстаться с покупкой и уехать домой, но прежде предлагаю ещё раз пробежаться по списку. Всё ли на месте?

– Bill of Sale или Договор с брокером

– Документ о снятии с регистрации

– Документ об уплате VAT

– Сертификаты на радиооборудование

В случае, если вы покидаете яхту, а регистрация будет происходить удалённо, не лишним будет сделать фотографии всех номерных узлов и агрегатов яхты. Впереди ждёт не менее забавный процесс постановки под флаг.

Опять и опять вспоминаю первую яхту. Травемюнде. Голова идёт кругом. Сделка завершена – мы владельцы. Непонятные чувства обуревают.

Финал сделки, итоговые подписи сторон. Рукопожатие на прощание.

Оба счастливы, как дети. Первый, что избавился от лодки, а второй пока ещё ничего не понимает, но тоже рад.

До выхода в море пройдут ещё долгих полтора месяца ожидания. Возвращение домой, сборы и подготовка перехода в Черногорию. Яхта на тот момент стояла в ангаре. Торстен, продавец, обещает за свой счёт спустить её на воду и поставить мачту. Но первое, что он просит, – заплатить за стоянку в марине. Германия, высокий сезон. Кажется, это было что-то около трёхсот евро за месяц. После всех поездок по Европе и отелей существенная для нашего бюджета сумма. Вот так, как-то обыденно, мы стали яхтовладельцами. Скрепя сердце расставались с деньгами и яхтой. Ещё никуда не плывём, но платим и платим. В общей сложности на логистику – мы ездили на осмотр на своей машине; на отели и оплату марины у нас ушло полторы тысячи евро.

Меньше всего тогда думал о романтике. Как будто молнией ударило, яхтинг – это про деньги. Независимо от размеров лодки.

Потом часто случались моменты, когда хотелось всё бросить. Продать к чёртовой матери лодку и забыть, как страшный сон.

Минуты слабости.

Однако чёрные полосы сменялись белыми. За штормом обязательно следует штиль, а текст песенки из детства заиграл новыми красками. Моря покоряются только смелым, а слабым здесь не место. Покупка яхты – это поступок для любого мужчины.

Но купить яхту – это даже не половина дела. Яхта просто инструмент. Как он заиграет, куда приведёт, всё это будет зависеть только от капитана. Самое интересное впереди. Там, за горизонтом. Где острова и знойные красавицы, пампасы и брызги шампанского.

Но стойте-стойте, опять моя слабость. Фантазии. Сначала надо покончить с бюрократией. Надо же в конце концов яхте дать имя и поднять флаг, иначе нам не тронуться с места. В следующей главе и займёмся регистрацией.

ГЛАВА 6. ИМЯ, РЕГИСТРАЦИЯ, СТРАХОВКА



Переименовывать яхту или нет, каждый капитан решает для себя сам. В прошлые века моряки избегали службы на судах, которым меняли имя. Суеверия и обряды на море существуют и по сей день. Люди слабы перед стихией. Есть обряд крещения – бутылка о борт, есть и обряд для смены имени.

Признаюсь, семь лет назад, до первого выхода в море, был менее суеверен, чем сейчас. Море меняет.

Наша первая яхта при покупке именовалась Osita. Пришлось даже гуглить, чтоб докопаться до истины, что же оно значит. Оказалось, медвежонок, мультяшный герой.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.