

Покупка яхты в Европе



Борис Кришталь, Бремерхафен, Германия. Фото автора

Как показывает статистика последних лет, яхтенный рынок России стремительно растет. Растет и интерес к яхтам, построенным внутри страны и за рубежом. И если сегодня российский гражданин, обладающий необходимыми средствами, чаще всего хорошо знает, как приобрести за границей хороший автомобиль или даже недвижимость, то покупка яхты для него, как правило, – «терра инкогнито».

Этот процесс, хотя и имеет внешнее сходство с процессом приобретения автомашины, но в то же время гораздо сложнее как в техническом, так и в правовом отношении. Известные автомобильные фирмы у всех на слуху, и у каждой есть свой круг почитателей и, соответственно, покупателей. Как следует из моего опыта, яхтостроительные фирмы гораздо меньше известны потенциальному российскому покупателю. Некоторые верфи, хорошо «раскрученные» на российском рынке, предоставляют далеко не лучшие образцы, а европейский рынок лодок «second hand» вообще практически незнаком покупателю в России. Юридическая составляющая оформления покупки, насколько я знаю, также недостаточно хорошо известна российскому покупателю, но очень важна. Основываясь на

своим личным опытом, хочу в этой статье остановиться на нескольких наиболее важных моментах поиска и покупки яхты в Европе.

Покупка яхты, как и любая другая, начинается с составления технического задания. Определив, как вы будете использовать яхту, для каких целей, район будущих плаваний и свои финансовые возможности, можно приступить к составлению технического задания на яхту, которую планируете купить. Если считаете, что у вас достаточно знаний и опыта, то можете делать это самостоятельно. Если нет, то нужно найти специалиста, которому будете полностью доверять. Все, о чем я здесь говорю, относится в равной степени и к моторным, и к парусным яхтам.

После того как вы определили размеры яхты, разрешенный район плавания, степень комфорта, необходимо сделать выбор материала, из которого изготовлена яхта. На выбор материала корпуса влияют следующие факторы: стоимость корпуса и его долговечность; эксплуатационные расходы; ремонтпригодность; эстетические факторы; экологичность использованных материалов или их влияние на организм человека.

Сегодня основными материалами, применяющимися в яхтостроении,

являются дерево, тканые стекломатериалы, сталь и алюминиевые сплавы. Вкратце сопоставим их.

Дерево – классический судостроительный экологически чистый материал и, безусловно, эстетичный. Однако деревянный корпус – самый дорогой в изготовлении и эксплуатации, поскольку его ремонт требует высококвалифицированных рабочих и определенных температурных условий. Срок службы деревянного корпуса в значительной мере зависит от того, каким уходом он обеспечен.

Практически все синтетические материалы – стекло- и углепластики – в той или иной степени оказывают неблагоприятное воздействие на организм человека. Наиболее восприимчивые люди имеют стойкую аллергию на испарения применяемых в судостроении смол, что делает невозможным для них длительное пребывание на такой яхте. Однако корпус из стеклопластика дешевле, чем из дерева, эксплуатационные расходы на поддержание его в рабочем состоянии невелики. Продолжительность службы зависит от условий эксплуатации и хранения – пластические массы не любят отрицательных температур и больших перепадов температуры.

Металлические корпуса избавлены

практически ото всех недостатков деревянных и стеклопластиковых корпусов. Они дешевле в изготовлении и эксплуатации. Ремонт стального корпуса прост и может осуществляться практически в любых условиях, а современные технологии покраски и защиты от коррозии делают срок их эксплуатации значительно больше, чем деревянных и стеклопластиковых. Кроме того, современные технологии позволяют легко провести дефектоскопию металлического корпуса, чтобы определить его текущее состояние. Это очень важный момент при покупке яхты «second hand». Для деревянных и пластмассовых корпусов процедура дефектоскопии сложнее и не дает такого точного результата. Различная эксплуатационные качества стального и алюминиевого корпуса, следует отметить, что теоретически срок эксплуатации первого практически не ограничен, в то время как алюминиевые корпуса имеют, хоть и достаточно большой, но все-таки ограниченный ресурс (это вызвано особенностями восприятия алюминия постоянных знакопеременных нагрузок).

Поэтому я считаю, что для прогулочной яхты стальной корпус предпочтительней.

После того, как вы определились с материалом корпуса, можно приступать к поиску яхты. Если хотите купить новую лодку, то нужно выбрать фирму, где сможете сделать заказ. Если покупаете «second hand», то нужно перевернуть предложения на рынке, чтобы подобрать подходящее. Сегодня наиболее продуктивно вести поиск в Интернете и, конечно, желательно побывать на выставках, чтобы получить полное представление о яхте своей мечты. Найдя в Интернете несколько вариантов, вы или ваш представитель приступаете к их осмотру. Во время этих поездок вы наверняка уточните техническое задание на свою будущую яхту. Я рекомендую сделать «несколько кругов» для осмотра «кандидатов», поскольку на основе накопленного опыта и информации с каждым разом вы будете смотреть на них другими глазами.

Наконец вы сделали свой выбор, и тут наступает, пожалуй, самый ответственный этап – заключение контракта, и я настоятельно рекомендую найти адвоката, который будет вести вашу сделку. Причем адвокат должен специализироваться в морских делах и рабо-

тать в той стране, где вы оформляете контракт, так как существуют различия в законодательствах стран ЕС.

Яхту «second hand» можно покупать или напрямую у предыдущего владельца, или через брокера. Покупка через брокера несколько упрощает действия, так как он несет ответственность за правильность оформления покупки, особенно в части, касающейся уплаты НДС. Это – важный юридический момент. Брокер предложит вам свой типовой договор купли-продажи, но

В договоре обязательно должно быть оговорено проведение сюрвейерской инспекции, которую оплачивает покупатель (ее цена обычно составляет 1000–1500 евро). Следует проверить (лучше всего через того же адвоката), имеет ли сюрвейерское бюро сертификат Евросоюза. Инспекция проводится на берегу и на плаву с проверкой работы всех механизмов, приборов и устройств, а в случае металлического корпуса обязательно и его ультразвуковая дефектоскопия. Недостатки или неисправности, отмеченные сюрвейером, должны быть устранены к моменту передачи яхты новому владельцу, а если они не устраняются, то это снижает стоимость покупки в соответствии с договором. Как правило, inspectируется судно после проведения первого, авансового, платежа по договору (что составляет от 5 до 15% стоимости яхты). Но при доброжелательном отношении со стороны брокера и владельца инспекцию можно провести и перед подписанием договора купли-продажи, и, соответственно, результат инспекции скажется на стоимости яхты.

Отчет сюрвейера, который вы получите, является очень важным документом: он необходим для оформления регистрации вашей яхты под любым флагом. Если брокер или владелец начинают «петь

песни» о проблемах с проведением инспекции – это явный признак того, что вам предлагают «кота в мешке», да к тому же больного.

Важно, чтобы в договоре было зафиксировано, что яхта передается новому владельцу «готовой к плаванию». Не готовой к использованию, а именно: готовой к плаванию.

После полной оплаты яхты юридически становится вашей собственностью. Обязательно предусмотрите в договоре проведение ходовых испытаний, проверку снабжения яхты (готовой к плаванию) и подписание акта приема-передачи. Как только вы подписали акт, происходит юридическая передача собственности. Теперь яхта – на вашем балансе и риске. Заранее позаботьтесь о страховке, которая в этот момент уже должна действовать.



не спешите его подписывать, передайте на оценку адвокату.

Для иллюстрации приведу пример: в этом году я помогал своему другу купить яхту в Голландии. Типовой договор, данный брокером, не вызвал сомнений и замечаний у моего друга, который давно занимается бизнесом и в своей практике подписал немало контрактов, в том числе с иностранными партнерами. Я настоял, чтобы договор был отправлен на проверку моему адвокату. И адвокат сказал, что договор составлен только в интересах продавца и совершенно не защищает интересы покупателя. Поправки и замечания, сделанные им, составили четыре страницы. Мой друг выражал сомнение, подпишут ли брокер и владелец договор с этими поправками, но они приняли все сделанные замечания безоговорочно!