

МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ

МАКС ЛЕРМАН



Мы любим собирать интересные истории на страницах нашего журнала. Иногда смешные, иногда трогательные, иногда даже немного грустные, но от этого не менее увлекательные, они всегда рождаются в результате объединения незаурядных людей и яхт. В этот раз речь пойдет о процессе заказа лодки, который начался со всепоглощающей влюбленности заказчика в саму яхту, и о том, что из этого вышло. Меня эта история зацепила искренностью эмоций как продавца, так и покупателя. Приобретающие яхту «для статуса» или «для галочки» не получают того удовольствия, которое могли бы, и лишь сетуют на высокую стоимость содержания. А вот те, кто действительно любят море, не мыслят своего отпуска без перехода и вообще плохо понимают, как можно отдыхать не на лодке, радуются своей яхте, почти как любимой женщине. Для аутентичности свой рассказ буду вести от лица продавца, ведь именно он поведал эту историю.

Способность верфи Monte Carlo Yachts удовлетворять различные пожелания заказчиков, уникальные технологии, собственное интерьерное производство, стиль, качество и многое другое в превосходных степенях описывались уже не раз. Слова эти основывались исключительно на нашем опыте знакомства с верфью и выставочными образцами яхт, но никак не передавали эмоции клиентов, которые получали конечный, так сказать, продукт. Где-то на задворках разума подспудно зрела мысль написать об этом, но не представлялась «правильная» возможность...

Как это часто бывает, все начинается с первого знакомства будущих хозяев с прототипом их красавицы. Иногда и вовсе люди попадают на яхту случайно и ничего не собираются покупать.

Произошло это два года назад на презентации модели MCY 70 в Каннах. После прогулки по лодке и детального ее изучения с последующим выходом на тест-драйв восхищение будущего Владельца (будем называть его «В.») приняло настолько бурный характер, что не могло не вызвать удивления присутствующих. Но в этом восхищении была примесь досады: «Класс! Как же я ее хочу! Какого черта я два дня назад подписал контракт на поставку XXX-56?!»

В дальнейшем выяснилось, что на пути приобретения столь понравившейся 70-й стоит не только эта 56-я, но еще и 54-футовая яхта того же производителя. Чтобы овладеть своей мечтой, В. придется извлекать от них обеих и еще изыскивать дополнительные средства, а так как наша компания не предоставляет услуги по трейд-ин, мы не могли облегчить В. эту участь и расстались с ним на том, что будем рады помочь ему продать его яхты и видеть его снова. >>>



Открытый камбуз визуально увеличивает пространство, а на месте большого холодильника красуется кофемашинка

Это знакомство сильно врезалось в память своей искренностью и редко встречающейся открытостью заказчиков в их общении и выражении своих чувств. Прошел год с небольшим, когда в очередном общении с В. выяснилось, что не покидающая его страсть дала первые ростки: он перешел к активной, хоть пока и безуспешной фазе продажи сво-

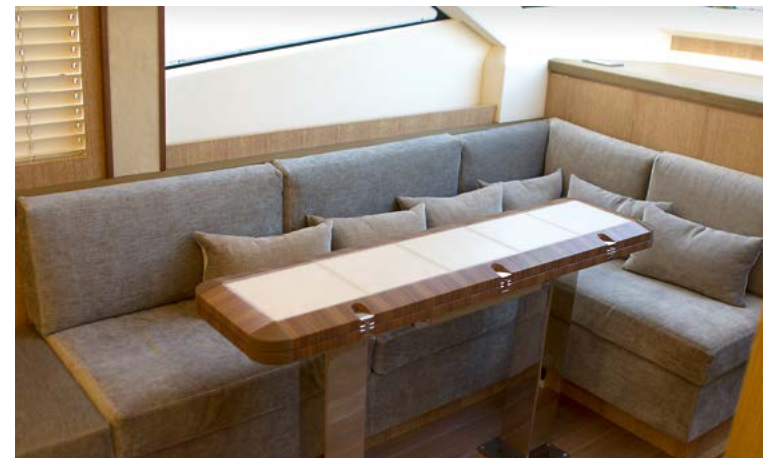
его флота и попросил сделать ему «хорошее» предложение по MCY 70. Мы договорились встретиться на верфи, чтобы обсудить все детали. Так как этот разговор состоялся по телефону, а за окном был январь, никто не мог и вообразить, что буквально через два дня В. с женой, тремя детьми и их няней подъедет, а вернее, спустится с гор к воротам нашей верфи в Монфальконе.

Верфь Monte Carlo Yachts таит в себе много чудес и секретов, которые неизменно высоко оценивают люди искушенные и бывалые, а В.

именно таким и является. Экскурсия по производственным корпусам верфи поразила его и без того растерзанное сердце еще одной стрелой. Опять же, не сдерживая своих эмоций, В. произнес: «Но это же логично! И очевидно, что собирать лодки именно так

Слева: Элегантные шторы делают интерьер по домашнему уютным и теплым

Справа: Обеденная зона одновременно компактна и функциональна — во время трапез стол раскладывается



Мрамор теплого цвета с разводами был заимствован у флагмана верфи, как и многие другие элементы интерьера. Он отлично сочетается со светлым деревом и вставками из ореха

и надо! Почему же другие верфи до этого не задумались?»

А дальше началась операция под кодовым названием «Хочу!». Ситуация с обременением в виде двух лодок и разницей в доплате по



сравнению с прошлым годом не изменилась ни на йоту, что не помешало В. немедленно подписать контракт на поставку с определенными сроками оплат и даже бонусами за вероятный досрочный платеж. Как выразился сам заказчик, «включаем режим героизма!».

Но и на этом история не закончилась, и началась вторая, творческая ее часть. В ней, кроме самого В., весьма активное участие приняла его супруга, которую назовем «А.». Следуя преимущественно ее желаниям и предпочтениям, интерьер лодки изменили практически полностью. Началось с того, что В. & А., посетив на верфи все выпускающиеся модели, предпочли взять за основу тот вид отделки, который присутствует в интерьере флагмана (на тот момент — MCY 86), с ее



Весь камбуз, включая расположение, конфигурацию и начинку шкафов, был переделан согласно пожеланиям владельца



Интерьер дополнен мелкими деталями, которые можно изучать часами. Яркий пример — новое декоративное оформление массивных дверей

брашированным дубом и светлой кожей с эффектом тертого камня. Такое обилие дубовой отделки надо было как-то смягчить, и дизайнеры верфи выбрали определенный вид орехового дерева — Noce Canaletto, применяемый в интерьерах младшей модели верфи MCY 65. Были заменены материалы угловых «ухватов» на всей мебели, выбран набор кожаной отделки главного поста управления и штурманского кресла «а-ля Bentley». Из конструктивных изменений на камбузе был урезан холодильник, что открыло взору ранее прятавшееся за ним окно и позволило красиво разместить любимую кофемашину. Материал рабочей поверхности был опять же применен, как на 86-й, — мрамор теплого цвета с разводами вместо стандартного, слегка сероватого. Компонировка и функционал нижних кухонных шкафов стали полностью отвечать требованиям В. & А. Нашлось даже место прессу для мусора, позволяющему не захлампыть заполненными пакетами тендер или другие не подходящие для этого места. Кроме того, были внесены изменения в планировку

носовой зоны — фамильной черты Monte Carlo Yachts. Изменилась и гостевая каюта, выделенная любимым дочерям. Даже двери в преобразованной лодке стали походить на произведения искусства, хотя и раньше никто не жаловался на их



Перед тем как подняться на борт, хозяева показали мне картину, названную ими «Нарисуем — будем жить!». Ее нарисовала их 5-летняя дочка, которая не меньше родителей переживала и ждала эту яхту. Картина теперь висит в мастер-каюте

скромный вид. Впрочем, всех изменений, дополнений и улучшений не счесть. На мелкие детали на борту этой красавицы можно смотреть часами. Интерьер получился сродни механизму швейцарских часов: все идеально подогнано, и нет лишних зазоров или неровностей даже в долю миллиметра.

Обилие светлых тонов в отделке сделало интерьер еще более просторным и воздушным, но в то же время уютным и даже интимным: плотные шторы в любой момент могут превратить прозрачную надстройку в романтическое гнездышко для двоих. Все это стало возможным исключительно благодаря

совместной работе владельца с дизайнерами и инженерами верфи и, разумеется, готовности верфи удовлетворить любой запрос В. & А.

Передача готовой яхты владельцам была трогательной для всех. Перед тем как подняться на борт, В. & А. показали мне картину их 5-летней дочки, названную ими «Нарисуем — будем жить!». Девочка не меньше родителей переживала и ждала эту яхту. Картина теперь висит в мастер-каюте. Абсолютно все члены семьи болели душой за каждый элемент этой лодки, все трепетно ожидали окончания строительства и спуска ее на воду. На экране блокировки телефона В. была изображена МСУ 70 в профиль, его аватар в Facebook — кильватерный след этой же яхты, запечатленный еще на тест-драйве в Каннах, когда это история только начиналась...



Пост управления также претерпел изменения. Кожаные кресла, отделка самого поста кожей в стиле Bentley. Это уже не чисто утилитарное место, а настоящее произведение искусства



Работа была проделана огромная, и наградой за этот кропотливый труд для всех нас стал тихий восторг новоиспеченных владельцев. Сложилось ощущение, что при виде яхты у них перехватило дыхание и они боялись сказать хоть слово, чтобы не спугнуть это чудное видение. В. & А. ходили по яхте, прикасались к разным ее элементам, которые совсем недавно видели только на картинках, включали и выключали свет, изучали приборы... Мы же стояли рядом и ждали вердикта. Наконец В. & А. закончили осмотр, подошли к нашей небольшой, но сильно нервничающей группе, и сказали: «Да, это наша яхта, и именно так она должна выглядеть. Спасибо! Мечты сбываются». «|||



DREAM YACHTS

Эксклюзивный дистрибьютор
Monte Carlo Yachts S.p.A. в России
 125212 Москва, Royal Yacht Club,
 Ленинградское шоссе, 39, стр. 7
 +7 (495) 925-88-22, +7 (985) 920-21-87
www.dream-yachts.ru



ufi Approved Event
 IR Expo Rating

8-я международная выставка
КАТЕРОВ И ЯХТ

10-15 марта 2015 года
 МВЦ «Крокус Экспо»

8th International Exhibition of Boats and Yachts
 March 10-15, 2015, Crocus Expo IEC



+7 (495) 223-42-10
boat2008@crocus-off.ru
www.mosboatshow.ru

Организатор / Organised by:
КРОКУС ЭКСПО
 Международный выставочный центр