

MATTY ZADNIKAR

SEANET

“

Ik trek sterk de kaart van de ervaren superjacht eigenaar die aan een andere eigenaar verkoopt. Ik zou durven zeggen dat dit de sleutel is tot het succes van SeaNet.

“Veel welgestelde mensen dromen van een eigen superjacht om een heerlijke tijd door te brengen met familie en vrienden. Deze ‘vakantievilla’s van de zee’ zijn opnieuw dé trend in de wereld van luxereizen. Ze bieden ongekende vrijheid, luxe en avontuur in een ongedwongen sfeer. Het aanschaffen van een superjacht is niet te vergelijken met bijvoorbeeld de aankoop van een luxe auto. Jachtbouw is gedeeltelijk tot volledig ‘customized’ en daar komt SeaNet van pas,” vertelt ondernemer en ervaringsdeskundige Matty Zadnikar.

“Many wealthy people dream of having their own superyacht to spend a wonderful time with family and friends. These holiday homes at sea are once again hot topic in the world of luxury travel. They offer unprecedented freedom, luxury and adventure in a casual atmosphere. The purchase of a superyacht cannot be compared with, for example, the purchase of a luxury car. Yachts are built partly to fully tailored to the buyer and that is where SeaNet comes in handy”, says entrepreneur and experience expert Matty Zadnikar.

HOW DOES SEANET WORK?

“Based on the needs of the family, the number of people, the sailing region, the activities on board and especially the time they want to spend on board of their superyacht, we offer our customers a tailor-made proposal. Often our popular co-ownership formula, with three times two weeks a year in high season, is more than sufficient. We welcome three co-owners (1/3) per season per yacht from € 1.360.000. This means the costs are always shared. The investment and maintenance costs are neatly in proportion to the use. The co-owners are sure of their six weeks a year and we take care of the entire management. Carefree enjoyment! However, full ownership is of course also possible. That is why we guide people through the entire purchasing process of their superyacht, from design and layout to delivery and management afterwards.”



HOE GAAT SEANET TE WERK?

“Op basis van de behoeftes van de familie, het aantal personen, de vaarregio, de activiteiten aan boord en vooral de tijd die ze wensen door te brengen aan boord van hun superjacht, bieden we onze klanten een op maat gemaakt voorstel aan. Vaak is onze populaire co-ownership formule, met drie keer twee weken per jaar in het hoogseizoen, ruim voldoende. We verwelkomen per seizoen dan drie co-eigenaars (1/3) per jacht vanaf € 1.360.000. Hierdoor zijn de kosten steeds gedeeld. De investerings- en onderhoudskosten staan netjes in verhouding tot het gebruik. De co-eigenaars zijn zeker van hun zes weken per jaar en het volledige management nemen wij voor onze rekening. Zorgeloos genieten dus! Maar volledige eigendom is natuurlijk ook mogelijk. Daarom begeleiden we mensen bij het volledige aankoopproces van hun superjacht, van het design en de inrichting tot de oplevering en het management achteraf.”

HET SUPERJACHT WORDT MET ANDERE WOORDEN VOLLEDIG 'GECUSTOMIZED' OP MAAT VAN DE KOPER?

“Dat klopt. Dit is een zeer boeiend traject, dat één tot drie jaar tijd in beslag neemt en waarbij we voortdurend zoeken naar een evenwicht tussen design en functionaliteit. Heel binnenkort leveren we een Azimut Grande 35M uit, een echt topjacht. De boot werd niet voor niets bekroond met de World Superjacht Award 2018! Momenteel bouwen we aan een Benetti Oasis 41M. Deze boot is een totaal nieuw concept van Benetti, waarbij ze de heersende trend van een 'beach club' achteraan op het jacht een nieuwe dimensie geven. Een echte parel! Voor ons was dit een logische stap na de 35M en het sluitstuk in het segment van de luxejachten van 30 tot 40 meter.”

SEANET WERKT EXCLUSIEF SAMEN MET DE AZIMUT|BENETTI GROUP. EEN BEWUSTE KEUZE?

“Zeker en vast. De jachten van Benetti en Azimut hebben immers een zeer goede reputatie. Ze vullen elkaar naadloos aan: Benetti staat voor elegante luxe, terwijl Azimut sneller en sportiever is.

“

I focus on the needs of the experienced superyacht owner who sells to another owner. I would dare to say that this is the key to SeaNet's success

IN OTHER WORDS, THE SUPERYACHT IS FULLY TAILORED TO THE BUYER?

“That's right. This is a very exciting process that takes one to three years to complete and we constantly look for a balance between design and functionality. Very soon we will deliver an Azimut Grande 35M, a real top yacht. It is with good reason that the boat was awarded the World Superyacht Award 2018! We are currently building a Benetti Oasis 41M. This boat is a totally new concept from Benetti, in which they give a new dimension to the prevailing trend of a "beach club" at the back of the yacht. A real gem! For us this was a logical step after the 35M and the capstone in the luxury yacht segment from 30 to 40 meters.”

SEANET WORKS EXCLUSIVELY WITH THE AZIMUT | BENETTI GROUP. A WELL-CONSIDERED CHOICE?

“Definitely. The yachts of Benetti and Azimut have a very good reputation. They complement each other seamlessly: Benetti stands for elegant luxury, while Azimut is faster and sportier.



Benetti Delfino 95'

Werken met deze topmerken past perfect binnen onze ambitie om een specialist te zijn binnen ons vak. Het feit dat we binnen één huis blijven, stelt ons bovendien in staat om topservice te bieden aan onze klanten. We kennen de mensen van Benetti en Azimut heel goed – we zijn intussen een beetje 'kind aan huis' geworden op de werf in Viareggio - en dat zorgt voor een vlotte opvolging van de projecten. Daarnaast biedt het een interessant schaalvoordeel op vlak van prijs. Alleen maar voordelen voor onze kopers!”

Working with these top brands fits perfectly with our ambition to be a specialist within our profession. Moreover, the fact that we stay within one house enables us to offer top service to our customers. We know the people of Benetti and Azimut very well - in the meantime we have become a part of the family at the site in Viareggio - and that ensures a smooth follow-up of the projects. In addition, it offers an interesting scale advantage in terms of price. Nothing but benefits for our buyers!”