



## BOAT INVESTMENT

projekt finansowy  
inwestycje alternatywne

## BOAT INVESTMENT, YACHT MANAGEMENT, YACHT OWNERSHIP – There are no limits at the sea !

SYTUACJA RYNKOWA	3
SUCHE FAKTY	4
DLACZEGO KATAMARAN - PODSUMOWANIE	7
KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA 3 WIODĄCYCH PRODUCENTÓW KATAMARANÓW	9
CHARAKTERYSTYKA AKWENÓW CZARTEROWYCH SESZELE, MALEDIWY ORAZ CHORWACJA I KARAIBY	10
ETAPY PROJEKTU FINANSOWEGO BOATINVESTMENT NA PRZYKŁADZIE KATAMARANU 47-48 STÓP	13
SŁOWNIK POJĘĆ	20

Poniższe opracowanie objaśnia sposoby inwestowania w nowoczesną niszę rynku turystycznego, a przede wszystkim ukazuje możliwości jakie się za tym kryją. Programy inwestycyjne łączą przyjemność zakupu i posiadania wymarzonej jednostki z korzyściami płynącymi z jej profesjonalnego i zarobkowego wykorzystania. Oferowane programy to projekty finansowe polegające na inwestycji w branżę żeglarską, która obecnie jest najdynamiczniej rozwijającym się segmentem rynku turystycznego. Zmiana podejścia do żeglarstwa czyli popularyzacja czarterów Cabin Charter, Bareboat i rejsów turystycznych (bez wymaganego doświadczenia żeglarskiego) spowodowała „odhermetyzowanie” środowiska żeglarskiego. Dzisiaj każdy bez względu na wiek, stan zdrowia, czy zasób portfela może uprawiać „yachting” lub tak ostatnio popularny „caravanning wodny”.

Proponujemy korzystniejszą alternatywę dla tradycyjnych produktów finansowych dostępnych na rynku. Nasze kilkunastoletnie doświadczenie w branży ([www.luxury-sails.pl](http://www.luxury-sails.pl) , [www.tropical-sailing.pl](http://www.tropical-sailing.pl) , [www.gmdss.pl](http://www.gmdss.pl)) pozwoliło poznać mocne i słabe strony podobnych produktów oraz wyeliminować często popełniane błędy. Powodzenie projektu zależy od wielu czynników, ale przede wszystkim od optymalnie dobranej jednostki i od doświadczenia operatora, który dobierze odpowiedni akwen, ułoży plan programu, i będzie zarządzać jachtem.

Zapraszamy do zapoznania się z poniższym opracowaniem, które udowadnia, że marzenia mogą się spełnić i być opłacalne.

## SYTUACJA RYNKOWA

Na świecie „Yachting” to nie tylko bardzo popularny sposób na spędzanie wolnego czasu, ale też styl życia. Kultura ta przywędrowała do nas z USA i Wielkiej Brytanii, gdzie jej popularyzacja trwa od lat 50. Na początku była to zabawa tylko dla elit, ale dzięki nowym technologiom, wzbogacaniu się społeczeństwa i wielu innym czynnikom, yachting stał się dostępny dla szerszej grupy odbiorców. W Europie południowej za sprawą sprzyjających warunków pogodowych oraz wciąż rozwijającej się infrastruktury portowej, żeglarstwo stało się najdynamiczniejszą gałęzią całej branży turystycznej.

Według badań rynkowych przeprowadzanych przez touroperatorów i uczelnie wyższe w przeciągu najbliższych kilkunastu lat aktywna turystyka wodna uzyska największą dynamikę wzrostu i stanie się największym zagrożeniem dla branży hotelowej. Sprzyjającą okazję do zarobku starają się wykorzystać najwięksi jak choćby TUI, które powołało TUI Marine i inwestuje kupując firmy czarterowe i ownershipowe takie jak Moorings czy Sunsail oraz podpisuje największe w historii kontrakty ze stoczniami Leopard, Beneteau i Jenneau. Po kilku dekadach wyjazdów hotelowych, turyści zaczynają szukać alternatywy dla stacjonarnego wypoczynku. W wyborze aktywnych form wakacyj-

nych pomaga im wszechobecna popularyzacja zdrowego trybu życia, chęć rozwoju personalnego, pragnienie oderwania się od siedzącego trybu pracy i moda chwalenia się swoją aktywnością w mediach społecznościowych typu Facebook, Twitter, YouTube.

Do najbardziej popularnych i najdynamiczniej rozwijających się „dyscyplin” należą obecnie: żeglarstwo, nurkowanie i kitesurfing. Odpowiedni wybór jednostki i jego wyposażenia, wybór akwenu, a przede wszystkim mobilność jachtu pozwala armatorowi zaoferować kompleksową usługę dla wszystkich tych grup. Działanie to pozwala dywersyfikować ofertę i podnosi jej konkurencyjność.

Drugą gałęzią związaną z jachtingiem jest rynek samodzielnego czarteru jednostki. Od paru lat obserwuje się stałą tendencję wzrostową tego segmentu i szacuje się, że ten rynek będzie rósł o 7-10% rocznie, przez co najmniej kilkanaście najbliższych lat. Z czego to wynika? Z poniższych faktów:

## SUCHE FAKTY

1. Co roku w samej tylko Polsce przybywa kilka tysięcy żeglarzy (fizycznie wydanych patentów żeglarskich), a prawie tysiąc uzyskuje uprawnienia radiooperatora SRC upoważniające do samodzielnego czarteru jachtu. Większość z tych osób skorzysta z przynajmniej jednego rejsu lub czarteru rocznie.
2. Żeglarstwo jest modne nie tylko wśród pasjonatów, ale również wśród zwykłych turystów i z roku na rok ta grupa dynamicznie rośnie. Moda na tzw. „carraving wodny” objęła cały świat, wybierają go rodziny z dziećmi, seniorzy, młodzież czy firmy organizujące imprezy. Do tych celów głównie wybierane są katamarany żaglowe i motorowe np. Leopard 48 , Leopard 51PC. Klienci coraz rzadziej decydują się na jednostkę starszą niż 5-6 lat i wolą katamarany z powodu większego komfortu życia.
3. W Chorwacji, będącej mekką polskich żeglarzy, liczba marin ma zostać podwojona w latach 2013-2018 (w 2018 roku liczba stanowisk postojowych według Yachting Monthly wyniesie 28 tys. w stosunku do 14 tys. dostępnych w 2013 roku). Pomimo tak wielkich inwestycji i wysokich opłat, wciąż brakuje miejsc do cumowania. Dobrym dowodem na to jest marina Kastela, czy prężnie rozbudowujący się obecnie Trogir i Dubrownik.
4. Ilość Polaków i obcokrajowców czarterujących jachty na świecie w ostatnich paru latach podwoiła się, to samo dotyczy ilości osób wyjeżdżających na rejsy np. na Karaiby, Seszele do Grecji czy Tajlandii i na Malediwy. Poza wspomnianą modą i popularyzacją aktywnego trybu życia nieoczekiwana pomoc przychodzi do nas z mediów, dla przykładu. film „Piraci z Karaibów” spowodował masową migrację turystów na opustoszałe Karaiby. Liberalizacja przepisów żeglugowych w Tajlandii, która trwa od 2013 roku spowodowała czterokrotny wzrost floty czarterowej i taki sam wzrost ruchu żeglarskiego- turystycznego. Podobnie dzieje się w Indonezji i na Seszelach.
5. Uruchomienie parę lat temu tanich wygodnych lotów (Qatar, Emirates, Condor) na Seszele czy Malediwy zmienił całkowicie oblicze tych miejsc. Wcześniej dostępne tylko dla majątnych emerytów ze świata zachodu dzisiaj pękają w szwach od młodzieży i wielodzietnych rodzin. Do tego otwarcie rynków, systemy samodzielnego rezerwowania lotów, jachtów, hoteli spowodowało i powoduje wielkie przyrosty ruchu turystycznego. Miejsca te dodatkowo są bezpieczne i tolerancyjne oraz bardzo dbające o ekologię co przenosi się na czystość i różnorodność fauny i flory.
6. Umieszczając jacht w systemie rezerwacyjnym za pośrednictwem agencji trafiamy automatycznie do dziesiątek tysięcy pośredników na całym świecie. Zakupiony katamaran wypożyczony jest Włochom, Amerykanom, Rosjanom, Polakom itd... W 2016 roku w jednym tylko systemie BoatBooker zarejestrowano 15 tys. rezerwacji, dokonanych przez 2000 agencji. W samej Chorwacji katamarany (nie starsze niż 5 lat) wypracowały w sezonie 2016 – minimum 22 tygodnie czarteru każdy, co oznacza, że wszystkie jednostki były rentowne (przychód był większy od kosztów utrzymania i rat leasingowych). Na Seszelach

katamarany nawet 8 letnie nadal wypracowują obłożenie roczne powyżej 80% a zniżki cen w stosunku do jachtu nowego są najniższe na świecie (wraz z Malediwami).

7. Produkcja katamaranów na świecie wynosi ok tysiąca sztuk rocznie, a jednokadłubowców ok 10 tys. Stocznia Leopard wduje od 3 do 5 jednostek tygodniowo co daje poziom produkcji łącznej ok 300 szt. Rocznie, podobnie jak stocznia Lagoon czy mniejszy Fountaine Pajot. Z całej światowej produkcji ok 35% jednostek trafia na rynek czarterowy, a pozostałe w ręce prywatne. Ponad połowa światowej produkcji idącej na rynek czarterowy lokowana jest na Karaibach, ok 30% w regionie basenu Morza Śródziemnego, a pozostałe 15% w innych rejonach świata. W przypadku Leopardów 80% produkcji sprzedawanych jest w systemie **OWNERSHIP** do baz Mooringsa i Sunsaila, pozostałe 20% trafia na rynek detaliczny.

Każda z 3 stocznii ma zapewnioną sprzedaż na najbliższe kilkanaście miesięcy, dlatego obecnie większym problemem jest szybkie zamówienie wymarzonej jednostki niż cena zakupu. Ze względu na bezpieczeństwo, markę produktu, jej cenę sprzedaży i zaufanie nie ma możliwości aby na rynku pojawiły się konkurencyjne stocznie mogące konkurować z wielką trójcą.

Ze statystyk tych wynikają dwie rzeczy: 1. Katamarany w najbliższych dekadach nie mają możliwości „zalać” rynku, przez co nadal popyt będzie przewyższał podaż; 2. Mała ilość katamaranów sprzedawanych w prywatne ręce gwarantuje unikatowość oferty na rynku czarterowym i szybszą sprzedaż w stosunku do konkurencyjnych marek.

8. We wspomnianej Chorwacji, która dzisiaj jest wzorcowym i najbardziej przewidywalnym rynkiem w Europie, stosunek ilości katamaranów do jednostek jednokadłubowych wynosi ok 5%. Jak wspomniano powyżej powoduje to sytuację, w której popyt przewyższa podaż, a co za tym idzie przy czarterze katamaranów praktycznie nie stosuje się zniżek (przy jednokadłubowcach rabaty osiągają do 30%), a co najważniejsze utrzymują wysoką cenę czarteru przez wiele lat użytkowania i dłużej traktowane są jako nowe. Jacht jednokadłubowy w pierwszych 5 latach traci do 40% ceny czarteru w stosunku do pierwszego sezonu, natomiast katamaran przez pierwsze 2-3 lata utrzymuje cenę nominalną i dopiero po trzecim sezonie obniża się o ok. 5% rocznie. To powoduje większy sumaryczny przychód i gwarantuje rentowność w całym okresie trwania programu.

9. Seszele czy Malediwy jako jedyne na świecie mogą zaoferować 12 miesięczny sezon żeglarski. Wody równikowe charakteryzują się brakiem zagrożenia huraganowego, małym zafalowaniem i umiarkowanymi wiatrami. Flota czarterowa Malediwów praktycznie nie istnieje z tego powodu jachty dużych gabarytów nawet 8-10 letnie potrafią cieszyć się 98% obłożeniem a rezerwacje dokonane są na 12 miesięcy w przód. Ponad 200 resortów Malediwickich rezerwuje z góry wszystko co nadaje się do pływania. Przede wszystkim brakuje tam nowych dużych (powyżej 50 stóp) katamaranów. Seszele z fantastyczną mariną na wyspie Eden Island cieszą się olbrzymim zainteresowaniem turystów i mają do dyspozycji tylko 160 jednostek (w tym liczone są łódki wędkarskie, nurkowe i do zabaw wodnych - liczba na grudzień 2016). Ten raj dla żeglarzy, wędkarzy i płetwonurków oferuje najpiękniejsze miejsca na świecie a oferowane tam katamarany cieszą się rezerwacjami na poziomie 40-50 tygodni w roku czyli posiadają więcej niż 85% obłożenia.

Brak zagrożenie terrorystycznego, łatwy i tani dojazd, 12 miesięczny sezon, brak jetlag-u (2 godziny różnicy w stosunku do Europy), najpiękniejsze plaże świata to czyni te miejsca najlepszymi akwenami czarterowymi świata.

- 10.** Ustawa o turystyce oraz charakterystyka rynku czarterowego wymusza płatność przed dokonaniem usługi. W przypadku rejsu lub czarteru wyprzedzenie płatności sięga czasem, nawet 12 miesięcy i wynosi ok 50% wartości czarteru/rejsu, reszta płacona jest na dwa miesiące przed realizacją usługi. Dzięki takiej strukturze płatności rynek jest stabilny i przewidywalny, a właścicielowi zapewnia płynność finansową i środki na pokrycie obecnych i przyszłych rat leasingowych. Klient zadowolony z jednostki i obsługi z pewnością na nią wróci lub poleci znajomym. Aby tak się działo bardzo istotna jest jakość obsługi klienta na całym etapie (od oferty do realizacji), stan techniczny jachtu, wyposażenie jednostki i kompetencje osób w biurze i bezpośrednio przy przekazaniu jachtu. Z naszego doświadczenia wynika, że cały ten proces wymaga wielkiego zaangażowania i ogromnego doświadczenia do czego wiele firm nie przykładają wagi.
- 11.** Rynek ten nie jest wrażliwy na spekulacje walutowe (cenę dostosowuje się na bieżąco do sytuacji), zawirowaniom politycznym (w razie kłopotów jacht zmienia akwen - to nie apartament) ani warunkom pogodowym (nikt nie rezygnuje z czarteru w ostatnim momencie bo przeczytał że będzie padać – tak się dzieje często w przypadku wynajmu apartamentów). Mobilność jednostki w każdym momencie umożliwia zmianę akwenu i wybranie miejsca, w którym obecnie jest najlepsza koniunktura. Opłacony w całości z dużym wyprzedzeniem czarter/rejs oraz odpowiednie zapisy umowy zniechęcają klientów do zmiany decyzji w ostatnim momencie. Jacht zamawiany jest w euro, rejsy sprzedawane są w euro, tak samo ubezpieczenie, naprawy – bez względu na akwen oferowanej usługi. W związku z tym nie mają dla nas znaczenia wahania kursowe i stosunek złotówki do euro, USD czy franka szwajcarskiego.
- 12.** Optymalizacja podatkowa – inwestowanie w jednostki pływające i oddanie je w wieloletnią dzierżawę to doskonała optymalizacja podatkowa i zdecydowana redukcja VAT-u. Wpłaty i raty leasingu operacyjnego to całkowite koszty uzyskania przychodu. Wszystko co wiąże się z zakupem jachtu lub jego wyposażenia i serwisem, jest naszym kosztem w bieżącej działalności bez względu na rozszerzyliśmy PKD czy powołaliśmy spółkę celową. Kiedy nasz jacht obsługiwany jest przez operatora z poza EU i wdzierżawiony na okres trwania leasingu, faktury wystawiane przez inwestora są z 0 vat.

# DLACZEGO KATAMARAN - PODSUMOWANIE

## **POPYT WIĘKSZY NIŻ PODAŻ**

- sprzedawalność i obłożenie sezonu oscyluje na poziomie 90-100%, gwarancja utrzymania wysokiej ceny czarteru/rejsu przez wiele lat eksploatacji, większy zysk całkowity z sezonu dzięki brakowi konieczności udzielania rabatów, wyższa cena jednostki przy sprzedaży jachtu po przewidzianych latach eksploatacji, używany katamaran sprzedaje się szybciej i z mniejszym rabatem. Warto wybrać taką markę, która cieszy się popularnością i jest chętnie kupowana jako jacht używany. Między innymi z tego powodu w ofercie BOATINVESTMENT sugerujemy zakup katamaranów tylko z renomowanych stoczni.

## **MODA NA „CARAVANING WODNY”**

– brak konieczności nastawiania się tylko na rynek żeglarzy, szerokie spektrum klientów, a przede wszystkim najmocniejsza obecnie grupa czyli „żeglowanie rodzinne”. Coraz więcej osób-turystów chce spędzać wakacje na katamaranie. Oferowany tam komfort i warunki bytowe zdecydowanie przewyższają te dostępne na jachcie jednokadłubowym. Dzieci na katamaranie mają więcej przestrzeni, rodzice większą kontrolę i swobodę, a dziobowa siatka służy im za trampolinę i całodzienny plac zabaw. Wspomniana siatka to idealne miejsce na wypoczynek, sen i prawie bezpośredni kontakt z wodą. Katamaran z powodu rozległej powierzchni każdemu dostarcza prywatnej i intymnej przestrzeni co jest bardzo istotne przy życiu w zamkniętej przestrzeni.

## **AUTONOMIA, RÓŻNORODNOŚĆ I KOMFORT**

– na katamaranie mamy zdecydowanie więcej miejsca na montaż dodatkowego wyposażenia np. generator, klimatyzację, odsalarkę, sprzęt nurkowy, baterie słoneczne, większe zbiorniki wody i paliwa, anteny TV/SAT, kajaki, kite itp... Te wszystkie elementy nie obniżają komfortu komunikacji na jachcie i nie zmniejszają przestrzeni życiowej. Ponton nie zabiera miejsca na pokładzie, a jego opuszczenie do wody w przypadku katamaranów Leoparda to kwestia wciśnięcia jednego guzika. Większa przestrzeń i możliwość montażu dodatkowego wyposażenia to nie tylko wygoda dla właściciela, to przede wszystkim możliwość oferowania czarterów/wyjazdów dla zróżnicowanych grup, chociażby firm, płetwonurków, kitesurferów, klubów jogi, tańca, itp... . W rejsach turystycznych a o takich tutaj piszemy, 95% czasu załoga spędza na pokładzie, tam organizuje sobie życie więc ważne co mamy im do zaoferowania oraz to czy będzie bujać na postoju i czy dostaną choroby morskiej. Katamaran z racji swojego małego zanurzenia pozwala cumować niemalże na plaży, oraz wpłynąć w zatoczki niedostępne jednokadłubowcom. Na wodach tropikalnych nie ma infrastruktury portowej więc cały rejs spędza się na kotwicy lub boi gdzie panuje stały rozkołys. Na katamaranie nie trzeba trzymać napoi i talerzy w ręce podczas postoju bo praktycznie nie pracuje na fali. Autonomia wynikająca z samowystarczalności (produkcja prądu, wody, duża pojemność lodówek i bakist) umożliwia dużo dalsze rejsy i brak konieczności układania planu wyjazdu w oparciu o konieczność zakupów, tankowania czy ładowania (bardzo istotne na wodach tropikalnych i wyspach Morza Śródziemnego).





## KRÓTKA CHARAKTERYSTYKA 3 WIODĄCYCH PRODUCENTÓW KATAMARANÓW



### **ROBERTSON AND CAINE - LEOPARD CATAMARANS,**

stocznia z RPA, światowy potentat rynku czarterowego, jednostki tej stoczni stanowiąc 100% parku jachtowego firmy Moorings (największa firma czarterowa na świecie). Doskonałe jednostki charakteryzujące się dobrymi właściwościami nautycznymi, posiadające bardzo praktyczny kokpit dziobowy, elektryczne podnoszenie pontonu (nawet w najmniejszych modelach), wielką przestronność i dość łatwą obsługę. Cieszą się bardzo dobrą opinią i przez to zainteresowaniem wśród klientów czarterowych. R&C produkuje również znakomite katamarany motorowe o bardzo wydajnych silnikach i małym spalaniu. Przestrzeń dzięki fly bridge pozwala Leopardowi 51PC zabrać na pokład w porze dziennej i żegludze przybrzeżnej ok 30 osób. Wszystkie jednostki posiadają drzwi wyjściowe z salonu do kokpitu dziobowego co jest bardzo praktyczne i doceniane przez wielu klientów.

Więcej na <http://www.robertsonandcaine.com/>



### **FOUNTAINÉ PAJOT,**

stocznia francuska, jeden z 3 liderów rynku światowego katamaranów. Pierwsze jednostki wyprodukowano już w 1976 roku dzięki czemu posiadają ogromną wiedzę i doświadczenie z zakresu projektowania i potrzeb rynkowych. Produkty tej stoczni cieszą się dużym zainteresowaniem użytkowników ze względu na ponadczasowy design, bardzo dużą ilość przestrzeni przeznaczonej na kąpiele słoneczne oraz wypoczynkową (liczne siedziska i leżanki). Katamarany tej stoczni są projektowane głównie pod czarter stąd dobre rozplanowanie powierzchni umożliwiające zakwaterowanie dużej ilości osób nawet na niemiejszych jednostkach. Pod względem czarteru na pewno Lucia 40 (4 kabiny 2 os z 4 łazienkami plus rozkładany salon) oraz Saba 50 (6 kabin 2 os z 6 łazienkami) stanowią jedną z ciekawszych ofert na rynku w swojej klasie.

Więcej na <http://www.catamarans-fountaine-pajot.com/en/>



### **LAGOON CATAMARANS,**

kolejna stocznia francuska, bardzo popularna w bazach czarterowych całego świata. Produkują ok 300 jednostek rocznie co daje im pod względem ilości produkcji pozycję nr 1. Posiadają kilka modeli jak np. Lagoon 450, które cieszą się wielkim uznaniem wśród klientów czarterowych. Jednostki tej stoczni charakteryzują się przestronnymi kabinami z bardzo szerokimi łóżkami, dużą ilością lodówek i miejsca wypoczynkowego oraz designem, który ma wielu zwolenników. Posiadają najlepiej rozbudowaną sieć serwisową przez co łatwo o części zamienne i szybka naprawę.

Więcej na <http://www.cata-lagoon.com/>

# CHARAKTERYSTYKA AKWENÓW CZARTEROWYCH SESZELE , MALEDIWY ORAZ CHORWACJA I KARAIBY



Obecnie na świecie możemy wyróżnić kilka akwenów o bardzo dynamicznym rynku czarterowym. Bardzo popularnymi akwenami na których popyt przewyższa podaż są np. Chorwacja, Grecja, Seszele, Malediwy, Karaiby, Tajlandia, Włochy i parę innych. Najbardziej dynamiczny jest rynek chorwacki ale ze względu na krótki sezon żeglarski aby utrzymać wysoką stopę zwrotu i ciągły ruch jachtów należy w okresie zimowym uzupełniać go o wody tropikalne. Bardzo niszowymi rynkami i w sumie jednymi na świecie, które oferują całoroczny sezon żeglarski i duży popyt na czarter są Seszele i Malediwy. Obydwa te akweny znajdują się blisko siebie ale charakteryzują się innym zapotrzebowaniem i innymi klientami.

## **SESZELE**

Akwen równikowy o stałej niezmiennej pogodzie, braku zagrożenia huraganowego i silnych wiatrów. Praktycznie w ciągu całego roku występują dwa stałe wiatry, które zmieniają się co średnio 6 co miesięcy. Wiatry są słabe do umiarkowanych wiejące tylko w niektórych porach doby. Zafalowanie jest małe, temperatura wody osiąga ok 25-30 stopni. Akwen żeglarski bardzo atrakcyjny turystycznie, 3 plaże Seszeli należą do pierwszej 5 najpiękniejszych plaż na świecie. Seszele to najstarsze granitowe wyspy świata z przepiękną naturą i endemicznymi gatunkami zwierząt i roślin. Wiele z wysp stanowi parki narodowe i rezerwaty przyrody. Raj dla osób ceniących sobie bliskość z czystą naturą oraz absolutny

raj dla wędkarzy i płetwonurków. Seszele to stabilny politycznie kraj z bardzo przemyślanym i rozsądnym zarządzaniem. Rynek turystyczny i czarterowy jest bardzo przemyślany i ograniczony. Obecnie na terenie Seszeli jest 160 jednostek przeznaczonych do zarobkowego pływania w to wchodzi również łódki wędkarskie, nurkowe oraz do zabaw wodnych. Maksymalna ilość jednostek dopuszczonych do charteru wynosi 200 sztuk i więcej licencji w najbliższych latach nie będzie wydawana. W związku z tym ilość firm na rynku będzie mogła ze sobą konkurować na normlanych rynkowych zasadach bez stosowania niedozwolonych praktyk w stylu dumpingu. Akwen jest wystarczający na więcej jednostek czarterowych, ale Seszelczykom zależy aby nie zaburzać stosunków między hotelami, prywatnymi kwaterami a jachtami. Ze względu na różnorodność i dostępność tanich lotów, braku jetlagu (2 godziny różnicy z Europą), stabilną pogodę, bezpieczeństwo, tolerancję religijną i rasową, polepszającą się infrastrukturę oraz bardzo pozytywne usposobienie Seszelczyków kraj ten cieszy się wielkim zainteresowaniem. Z roku na rok pozyskują więcej turystów. Przyrosty liczone są w dziesiątkach procentów i obecnie stanowią najlepszą alternatywę wśród tropikalnych destynacji gwarantując dobry rozwój i pewną inwestycję.

### **DOBÓR JEDNOSTEK NA SESZELACH**

– tak jak każdy akwen tropikalny, który nie posiada dużej infrastruktury marinowej oraz ze względu na duży skok wody (pływ) i chęć kotwiczenia jak najbliżej brzegu głównie oferuje się katamarany. Jest to jeden z 2 akwenów czarterowych na świecie który umożliwia 12 miesięczną bezpieczną żeglugę (tylko 3 miesiące w roku charakteryzują się zwiększonymi opadami). Obłożenie jednostek czarterowych na ten moment sięga 85-90% w skali roku. Jest to zdecydowanie ewenement na skalę światową. W przypadku Seszeli mamy do czynienia ze zróżnicowanym klientem, od osób szukających ekonomicznego samodzielnego żeglowania (Bareboat) po bardzo wymagających klientów szukających jednostek premium w opcji All inclusive. Wg naszych szacunków stosunek ten wynosi obecnie 40 (mniejsze jednostki) do 60% (premium). Na Seszelach obecnie operują dwie duże firmy czarterowe Dream Yacht Charter oraz Moorings/Sunsail posiadające w czynnym czarterze od 15 do 25 jednostek oraz kilka drobnych firm posiadających do 6 jednostek zazwyczaj już dość wystużonych. Firma Dream Yacht Charter jako jedyna zdecydowała się otworzyć bazę na Praslin czyli wyspie oddalonej od lotniska międzynarodowego na Mahe, gdzie trzeba się dostać promem, helikopterem lub małym samolotem. Dzięki temu nie stanowi bezpośredniej konkurencji ponieważ klienci zdecydowanie po wielogodzinnym locie nie mają ochoty wsiadać w kolejny środek transportu. Firma Moorings/Sunsail sprzedaje swoje usługi poprzez prywatne kanały firmy TUI Marine a nie przez międzynarodowe systemy bookingowe jak Sedna, Misterbooking, itp.. W związku z tym iż posiada w swojej flocie tylko i wyłącznie katamarany stoczni R&C błędem byłoby wprowadzać tam kolejne leopardy i konkurować z gigantem. W związku z powyższym wybrana flota powinna składać się z katamaranów od 40 do 60 stóp maksymalnie. Wyprodukowanych przez stocznie Fontaine Pajot i Lagoon. Jednostki do 50 stóp powinny pływać w tzw Bareboat natomiast jednostki powyżej 50 stóp w systemie ALL Inclusive czyli ze skipperem i obsługą pokładową. Poza tym powinniśmy świadczyć usługi wędkarskie, nurkowe, szkoleniowe oraz one day trip i cabin charter.

### **MALEDIWIY**

Warunki pogodowe i geopolityczne są bardzo zbliżone do tych opisanych powyżej na Seszelkach, to również strefa równikowa. Zupełnie inaczej wygląda jednak kwestia rynku czarterowego i osób przyjeżdżających na odpoczynek w to miejsce. Tutaj przeważającą grupą są klienci bardzo dobrze sytuowani, usatkwani, szukający aktywnego spędzania czasu ale w bardzo wysokim komforcie. Ten akwen nie sprzyja jednostkom małym i typowemu bare boat również ze względu na kompletny brak infrastruktury. Istnieje jednak wielkie zapotrzebowanie na obsługę klienta Premium w systemie Day Charter oraz All Inclusive. Bardzo dobrze sprzedają się usługi mieszane np. rejs + kurs nurkowy lub żeglarski, rejs + zwiedzanie, rejs + wędkowanie.

### **DOBÓR JEDNOSTEK NA MALEDIWACH**

- Na Malediwach brakuje obecnie nowych jednostek powyżej 60 stóp, dostępne są modele wyeksploatowane w ilości 3 sztuk i pomimo sędziwego wieku są obłożone w czarterze 90% w skali roku. Można więc powiedzieć, że konkurencja dla nowych jednostek na tą chwilę nie występuje. Pod [TYM](#) linkiem można zobaczyć dostępne jednostki na całym akwenie, ich ceny i częściową dostępność. Z systemu bookingowego Sedna System wynika, że rezerwacje floty 60 stopowej sięgają 12 miesięcy w przód. Dobrym przykładem

na zagospodarowanie niszy rynkowej był startup polskiej firmy [www.scubaspa.com](http://www.scubaspa.com) która parę lat temu uruchomiła pierwszy statek a obecnie dysponuje 3 i buduje kolejny. W związku z powyższym flota na Malediwach powinna składać się z jednostek od 50 do 60 i więcej stóp głównie ze stoczni R&C Leopard, z dużym zapleczem hotelowym w formie All Inclusive, Cabin Charter i One Day Trip. Poza tym powinniśmy świadczyć usługi wędkarskie i nurkowe.

### **CHORWACJA sezon letni / KARAIBY sezon zimowy**

Chorwacja jest zdecydowanie najbardziej agresywnym rynkiem czarterowym z niespotykaną w świecie infrastruktura portową do tego piękne długie wybrzeże z setkami wysp, dobrą kuchnią i pięknymi miastami jak Trogir czy Dubrownik. Rozbudowane wybrzeże i tysiące miejsc postojowych powoduje że niektórzy spędzają na tym akwenie całe swoje życie a wielu przychodzi tu co najmniej raz w roku. Dostęp poprzez autostrady oraz lotniska międzynarodowe powoduje stały napływ turystów. Chorwacja to najbardziej dynamiczny i chłonny rynek czarterowy, który od połowy maja do połowy czerwca nie ma sobie równych i z pewnością w najbliższych latach rynek ten będzie cały czas rósł. W obecnej chwili w samych systemach bookingowych jednostek czarterowych znajduje się ponad 4000 w tym tylko 5% to katamarany. Nie całe 20% z tych 5% to jednostki do wieku 5 lat. Pomimo tego że akwen w podejściu racjonalnym nie powinien sprzyjać katamaranom (podwójne opłaty w portach, gorsze żeglowanie na wiatr, brak miejsc w marinach (w godzinach popołudniowych) to ze względu na światową tendencję i wygodę w postaci przestrzeni hotelowej cieszą się największym zainteresowaniem. Obecnie klientami jednostek pływających na świecie głównie są turyści (nie żeglarze) i to pod nich kształtuje się rynek. Ze względu jednak na krótki okres sezonu letniego w Europie aby zapewnić jednostkom stałe obłożenie, część z inwestorów decyduje się na przetrzymywanie jednostek na okres zimy na Karaiby. Wielką atrakcją, która przyciąga tysiące osób do przepłynięcia Atlantyku z Europy na Karaiby są regaty ARC <http://www.worldcruising.com/>

**Karaiby** to również bardzo silny akwen czarterowy, charakteryzujący się olbrzymią różnorodnością krajów (praktycznie co wyspa to inny kraj lub inna przynależność). Wspaniała kuchnia, muzyka, luz, stałe pasatowe wiatry to raj dla żeglarzy. Dość dobra infrastruktura na BVI, Martynice, Gwadelupie, St. Lucia, Grenadzie i czar Grenadyn powodują, że co roku na zimę przybywa tutaj tysiące osób. Różnorodność wysp to wręcz idealne miejsce do turystyki żeglarskiej. Sezon na Karaibach trwa od 2 połowy listopada do połowy kwietnia, później ze względu zagrożenia huraganowego Europejczycy rzadko odwiedzają te miejsca.

Akweny te więc wzajemnie się uzupełniają i pozwalając na obłożenie jednostek od 30 do 40 tygodni rocznie.

### **DOBÓR JEDNOSTEK NA CHORWACJI I KARAIBACH**

Ze względu na to co wspomniane zostało powyżej wykorzystujemy te same jachty na dwóch akwenach w ciągu całego roku. Na obydwu akwenach dominuje Bareboat i największym zainteresowaniem cieszą się katamarany od 40 do 50 stóp oraz duże jachty jednokadłubowe 50 i większe. Trzeba jednak zdawać sobie sprawę że wyprawa na drugą stronę Atlantyku a szczególnie powrót pod wiatr jest obciążone pewnym ryzykiem i większym zużyciem sprzętu.

### **ZAMÓWIENIE I CZAS DOSTAWY JEDNOSTEK ZE STOCZNI**

Obecnie czas oczekiwania na zamówiony katamaran w każdej z 3 stoczni wynosi od 6 do 20 miesięcy, przeciętnie można przyjąć ok 12 miesięcy. Po każdym większym targach jak Boot czy LGM i Cannes czas ten znów się wydłuża. Katamarany zamawiane pojedynczo zazwyczaj transportowane są statkiem, natomiast kiedy jest ich 2 i więcej czasem decydujemy się na podróż wodą. Fracht statkiem jest zdecydowanie droższy ale jeżeli przeliczymy skrócony termin dostawy czyli szybsze rozpoczęcie pracy jachtu i bezpieczeństwo może to się okazać bardziej opłacalne. Z Francji na Seszele i Maledwy płynie się 6-8 tygodni z RPA 2-3 tygodnie.



## Etapy projektu finansowego BOATINVESTMENT na przykładzie katamaranu 47-48



*Niniejsza wersja przedstawia w okrojony sposób etapy projektu i jego założenia. Na końcu znajduje się podsumowanie finansowe w którym ujęte są koszty i przychody ogółem w rozbiciu na rok i cały program czyli 6 lat. Jacht finansowany jest leasingiem operacyjnym o parametrach - 20% wpłaty początkowej, 69 rat o tej samej stałej wartości i 25% wykupu przedmiotu leasingu na końcu umowy. Zysk, który widzimy na końcu tabeli to jest czysty zysk po odjęciu wszystkich poniesionych kosztów związanych z programem (również wpłata i wykup). Opracowanie szczegółowe znajduje się w dodatkowym arkuszu kalkulacyjnym i jest przedstawiane na spotkaniu. Na tym samym spotkaniu pokazujemy również aktualne dane z jednostek pracujących w programach – na tzw. żywym organizmie.*

## ETAP WSTĘPNY

to przede wszystkim: określenie możliwości leasingowych przez bank, dobór odpowiedniej jednostki/jednostek i sposobu finansowania, wybór akwenu, rodzaju projektu i opracowanie strategii postępowania. Zakres tych prac odbywa się po otrzymaniu oferty bankowej i poznaniu oczekiwań klienta. Do tego niezbędne jest spotkanie i kilka wymian mailowych. Niniejsze opracowanie pokazuje tylko jedno z optymalnych rozwiązań na rynku, ale oczywiście może być modyfikowane pod indywidualne potrzeby inwestora zarówno pod względem finansowania jak i każdym innym. O to nasza propozycja:

## FINANSOWANIE

leasing operacyjny 69 miesięcy, wpłata inicjalna 20% wartości jachtu (koszt inwestycji), wykup 25% (finansowany z kwoty sprzedaży jachtu). Taka struktura leasingu obniża koszty stałe (ratę). Raty spłacają się ze środków, które wcześniej pozyskujemy od osób czarterujących lub rezerwujących miejsce na jachcie. Dzięki takiej strukturze nie angażujemy w biznes własnych środków finansowych i jacht spłaca się jakby „sam”.

## JEDNOSTKA

komfortowy 47-48 stopowy katamaran z czterema lub pięcioma, dwu osobowymi kabinami i tyłoma samymi łazienkami oraz dwoma jednoosobowymi kabinami dziobowymi (peek-ami) i rozkładanym stołem w salonie. Taka konfiguracja daje możliwości spania dla max 12 pasażerów i bardzo dużego komfortu dla załogi 8-10 osobowej. Na naszych jednostkach oferujemy ponadprzeciętne wyposażenie dzięki czemu zwiększamy możliwości czarterowe bo są one chętniej wybierane przez czarterobiorców niż jachty gorzej wyposażone. Poza tym taki jacht osiąga wyższą cenę sprzedaży po okresie eksploatacji (zupełnie inaczej niż w przypadku samochodów). Wybór wyposażenia został tak skompletowany aby katamaran był maksymalnie bezpieczny i komfortowy oraz nadawał się do imprez INCENTIVE. Nie zabraknie na nim teaku, teflonowanych poduszek, radaru, AIS, kostkarki, odsalarki, generatora 230 V, baterii solarnych, pontonu z mocnym silnikiem, sprzętu nurkowego czy ekspresu do kawy. Szczegółowe wyposażenie przedstawiamy i ustalamy na pierwszym spotkaniu.



# CO WAŻNE

## SERWIS

często traktowany po macoszemu a to od niego zależy uznanie napraw gwarancyjnych, jakość starzenia się jednostki, ilość awarii, utrzymanie płynnej eksploatacji jachtu i wartość jednostki po zakończeniu się inwestycji. Lista serwisowa jest długa i powinna być ściśle przestrzegana, dlatego jest to kolejny argument do zastanowienia się na wyborem odpowiedniego operatora i obsługi jachtu.

## ŹRÓDŁO RYZYKA

jak w każdym przedsięwzięciu biznesowym tak i tutaj występuje pewne zagrożenie. Problemem staje się sytuacja, w której jacht ulega awarii/wypadkowi i nie ma możliwości kontynuować zakontraktowanych rejsów/czarterów. Aby zabezpieczyć się przed tego typu sytuacjami wykupujemy odpowiednie ubezpieczenie od tzw „utraconych korzyści”, które na podstawie udokumentowanego unieruchomienia jachtu, wypłaca środki niedoszłym czarterobiorcom. W tym przypadku skorzystamy tylko z renomowanych ubezpieczalni.

## ZAŁOŻENIA PROGRAMU

- jednostka kontraktowana jest wiele miesięcy przed planowaną datą rozpoczęcia pracy komercyjnej. W Europie najlepiej w okresie wiosna-jesień, w przypadku Seszeli czy Malediwów nie ma to znaczenia, ważne aby okres od momentu zamówienia do czasu odbioru pozwolił na zgromadzenie aktywów na pokrycie kosztów leasingu, ubezpieczenia i stałych wydatków
- w cenie jachtu przewidziane jest całkowite wyposażenie ratownicze, hotelowe, nawigacyjne, elektroniczne, transport jednostki wraz ze wszelkimi pozwoleniami i opłatami niezbędnymi aby jacht mógł zaprosić gości na pokład i rozpocząć pracę,
- w tym przypadku jacht może być odbierany ze stoczni w Cape Town, skąd płynie samodzielnie na akwen docelowy gdzie jest doposażony, przechodzi inspekcję odpowiednich urzędów, otrzymuje kartę bezpieczeństwa, pozwolenie czarterowe i rozpoczyna rejsy komercyjne (cały proces zajmuje ok 1-2 miesięcy od odbioru z Cape Town do rozpoczęcia pracy), w przypadku odbioru jachtu w Europie ten proces trwa ok 1,5 miesiąca dłużej,
- jacht od tego momentu rozpoczyna regularny Bareboat czyli wynajem czarterowy bez skippera (większe jednostki wynajmowane są w systemie Cabin Charter czyli z pełną załogą i zazwyczaj świadczeniami All Inclusive). Okres pracy trwa minimum do momentu zakończenia umowy leasingowej czyli w przypadku leasingu operacyjnego 69 miesięcy.
- jednostka jest maksymalnie ubezpieczona (casco,oc, nnw, skipper, włącznie z silnikami i tzw. utraconymi korzyściami),
- jacht całkowicie zarządzany jest przez OPERATORA, inwestor nie musi się martwić o przeglądy, sprzedaż czarterów/rejsów, serwisy, atesty opłaty itp... ,
- przepływ gotówki jest w pełni przejrzysty, a na potrzeby całego projektu powołuje się zazwyczaj spółkę celową,

- jednostka przez cały program utrzymywana jest w nieskazitelnym stanie (wszystkie usterki usuwane są natychmiast, a konserwacje zgodnie z zaleceniami stoczni i Operatora),
- jacht pracuje ok 6 lat, po czym trafia do sprzedaży i zazwyczaj za otrzymane środki kontraktowane są kolejne jednostki

#### **Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęliśmy:**

- obłożenie jachtu na poziomie 60% pomimo, że jednostki pracują powyżej 80% czyli 40 i więcej tygodni rocznie (wartości aktualne z żywych organizmów do wglądu podczas spotkania).
- kwoty przychodu obejmują sytuacje kiedy wszystkie czartery zostały sprzedane przez agentów a wszyscy klienci otrzymali zniżkę. Przychód przyjęty w projekcji obejmuje wszystkie prowizje i opłaty, w tym wynagrodzenie operatora
- koszty obejmują koszty leasingu oraz wszystkie koszty stałe takie jak ubezpieczenie, serwisy, atestacje, mariny, etc...
- wartość jachtu po zakończonym okresie leasingu szacujemy na poziomie 50% a nie na podstawie prawdziwej wartości rynkowej czyli 60-65%
- poniższa projekcja pokazuje tylko wynik całego opracowania aby uzmysłowić skalę przedsięwzięcia. Pełny dokument zawiera każdy najmniejszy detal i jest udostępniany dopiero po pierwszym spotkaniu.



ZAŁOŻENIE PROJEKTU - LEASING OPERACYJNY  
w EUR 69 mies, wpłata 20%, wykup 25%, płatność w EURO  
**KATAMARAN 47-48 STÓP**

PRZEDMIOT LEASINGU	KWOTA
<b>wartość netto jachtu</b> z pełnym wyposażeniem, transportem, kartą bezpieczeństwa, wyp. hotelowym, satelitarnym, pontonem z silnikiem 15 KM, rejestracją pod banderą polską; Jednym słowem - gotowy do pracy	<b>708 179,00 EUR</b>

LEASING	KWOTA
wpłata inicjalna 20% wartości przedmiotu leasingu	<b>141 635,80 EUR</b>
rata miesięczna - 72 miesiące	6 951,66 EUR
suma rat rocznych	83 419,92 EUR
opłata za przeniesienie własności netto	177 044,75 EUR

ZAŁOŻENIE PROJEKTU - LEASING OPERACYJNY  
 w EUR 69 mies, wpłata 20%, wykup 25%, płatność w EURO  
**KATAMARAN 47-48 STÓP**

PROJEKCJA FINANSOWA ROCZNA	KWOTA
Przychód z charterów - sytuacja zaniżona, obłożenie tylko 60%	167 438,23 EUR
Koszty rat leasingowych rocznie	83 419,92 EUR
Koszty roczne stałe	35 000,00 EUR
<b>Zysk roczny (nadwyżka)</b>	<b>49 018,31 EUR</b>

PROJEKCJA FINANSOWA PROJEKTU - PO 5 LATACH	KWOTA
Przychód w całym programie w ciągu 6 lat (nadwyżka finansowa <b>razy 5 lat bo w szóstym roku nie mamy nadwyżki!</b> )	245 091,54 EUR
Wkład inicjalny do leasingu (INWESTYCJA KAPITAŁU)	-141 635,80 EUR
Opłata za przeniesienie wartości - wykup przedmiotu leasingu	-177 044,75 EUR
Zysk ze sprzedaży jachtu po 5 latach	354 089,50 EUR
Nadpłata rat, w leasingu jest 69 rat a nie 72	20 854,98 EUR
<b>ZYSK Z INWESTYCJI</b>	<b>301 355,47 EUR</b>

## PRZYKŁADOWE ETAPY PROGRAMU W SKRÓCIE W ROZBICIU NA 12 MIESIĘCY

1. WYBÓR JACHTU, SPOSOBU FINANSOWANIA LEASINGIEM OPERACYJNYM, PODPISANIE UMOWY SPRZEDAŻY, WPŁATA ZALICZKI ZA JACHT, ZLECENIE PRODUKCJI DO STOCZNI (1 GRUDNIA).
2. USTALENIE PROGRAMU, PODPISANIE UMOWY OPERATORSKIEJ, WPROWADZENIE JACHTU DO SYSTEMÓW REZERWACYJNYCH I SIECI SPRZEDAŻY OPERATORA (10 GRUDNIA).
3. KOMPLETOWANIE SPRZĘTU KARTY BEZPIECZEŃSTWA, ORGANIZACJA FORMALNOŚCI REJESTRACYJNYCH, BIEŻĄCA SPRZEDAŻ CZARTERÓW I REJSÓW (8-12 MIESIĘCY),
4. REJESTRACJA JACHTU, REJESTRACJA URZĄDZEŃ RADIOWYCH I RATOWNICZYCH, URUCHOMIENIE LEASINGU I ODBIÓR JEDNOSTKI W CAPE TOWN (GRUDZIEŃ ROK PÓŹNIEJ),
5. FRACHT LUB PRZEPROWADZENIE JACHTU NA SESZELE (OD 2-3 TYGODNI DO 2 MIESIĘCY).
6. STYCZEŃ/LUTY - DOPOSAŻENIE JEDNOSTKI, DROBNE NAPRAWY SERWISOWE, WYROBIENIE KARTY BEZPIECZEŃSTWA I UZYSKANIE POZWOLENIA DO PRACY KOMERCYJNEJ. ZAZWYCZAJ RÓWNIEŻ ZMIANA BANDERY Z POLSKIEJ NA BANDERĘ LOKALNĄ
7. PO 6 LATACH, WYKUPIENIE Z LEASINGU I SPRZEDAŻ JEDNOSTKI
8. ROZLICZENIE PROJEKTU

## SŁOWNIK POJĘĆ

**Agent/Pośrednik** – firma pośrednicząca w czarterze jachtu, zazwyczaj agencja żeglarska lub turystyczna korzystająca z systemów rezerwacyjnych, znajdująca ostatecznego klienta na rejs lub czarter.

**BareBoat** – czarter jachtu/motorówki bez obsługi skippera i dodatkowych usług. Czarterujący we własnym zakresie organizuje skippera, hostesę, transfery i inne usługi dodatkowe oraz płaci osobiście za czarter jednostki, kaucję, sprzętanie itp. W tym przypadku klient sam decyduje o trasie i terminie rejsu/czarteru.

**Boat Investment** – program polegający na kupnie jachtu wraz z pełnym pakietem obsługi i przekazaniu go operatorowi do dalszego zarządzania. W tym przypadku Operator kompleksowo zajmuje się inwestycją, od przygotowania programu, poprzez organizację finansowania, konfigurację i sprzedaż jednostki, odbiór techniczny, wyposażenie ratunkowe, organizację miejsca postojowego, dostarczenie jednostki do miejsca przeznaczenia, organizację załogi, aż po sprzedaż czarterów/rejsów/imprez oraz obsługę przekazania i odbioru jachtu klientowi (check in/out), serwis techniczny i okresowy, oraz obsługę systemu rezerwacyjnego. Zakres usług jest konfigurowany indywidualnie do każdego projektu.

**Cabin Charter** – sprzedaż pojedynczych miejsc na rejsie lub całego jachtu jednocześnie, w tym przypadku jacht posiada obsługę w postaci skippera i deckhanda lub hostessy. Klient nie potrzebuje mieć doświadczenia żeglarskiego, kupuje pakiet świadczeń turystycznych z założoną z góry trasą rejsu w wyznaczonym przez organizatora terminie.

**Check in/out** – odbiór i wydanie jachtu klientowi czarterującemu jednostkę w imieniu armatora, przekazanie dokumentów, pościeli, inwentaryzacja wyposażenia przed i po rejsie, pobór opłat typu kaucja i jej rozliczenie, ubezpieczenie, podatek turystyczny itp...

**Moorings** – największa na świecie firma czarterowa założona w 1969 r, posiadająca ponad 40 baz w najbardziej popularnych rejonach żeglugowych. Pionier i twórca systemów OWNERSHIP i BOAT MANAGEMENT. Obecnie posiada w swojej ofercie ok. 1000 nowych jednostek nie starszych niż 5 lat. 95% floty zakupione zostało w systemie OWNERSHIP przez klientów z całego świata. Obecnie Moorings jest częścią globalnego holdingu TUI Marine, więcej na [www.moorings.com](http://www.moorings.com)

**Operator** – firma zajmująca się obsługą jachtu w zakresie serwisu, organizacji postoju, pośrednictwa czarterowego (obsługuje system rezerwacyjny oraz kalendarz czarterów), organizuje check in/out, dba o kondycję jachtu, coroczne naprawy itp...

**Stopa** – jednostka miary długości lub głębokości stosowana między innymi w żeglarstwie, w zaokrągleniu jedna stopa to 30 cm

**System rezerwacyjny (bookingowy)** – oprogramowanie online (dynamiczna baza danych z kalendarzem) zawierające w swojej bazie armatorów z ofertą jachtów w danym rejonie żeglugi, często kilka regionów lub cały świat. Jest kilkanaście systemów na świecie, w których z jednej strony są armatorzy/firmy czarterowe/operatorzy ze swoją ofertą, a z drugiej agencje i pośrednicy, którzy wyszukują oferty dla klienta końcowego.

**Sunsail** – największa firma żeglarska i druga co do wielkości firma czarterowa [www.sunsail.com](http://www.sunsail.com). Założona w 1974 roku, oferuje wszystkie możliwe usługi żeglarskie, od szkoleń poprzez Ownership, Bareboat, Flotilla, Skippered Charter, Incentive, Racing na brokerstwie kończąc. Obecnie posiada ponad 800 jednostek w 30 bazach na całym świecie. Sunsail, tak jak Moorings, jest częścią globalnego holdingu TUI Marine [www.tuimarine.com](http://www.tuimarine.com)

**Przygotował i opracował:**

Konrad Tarasiewicz

[konrad@luxury-sails.pl](mailto:konrad@luxury-sails.pl)

Tel: 501 234 054

[www.luxury-sails.pl](http://www.luxury-sails.pl)