



BOAT INVESTMENT

projekt finansowy
inwestycje alternatywne

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

Wprowadzenie	2
Sytuacja rynkowa	3
Suche fakty	4
Dlaczego katamaran	6
Projekt finansowy BOATINVESTMENT	8
Słownik pojęć	12

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 , www.tropical-sailing.pl , 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 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. „cavanning wodny” objęła cały świat, wybierają go rodziny z dziećmi, seniorzy, młodzież czy firmy organizujące imprezy. Do tych celów głównie wybierane są katamarany np. Leopard 44 czy Leopard 51PC. Klienci coraz rzadziej decydują się na jednostkę starszą niż 5 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.
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. 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. Umieszczając jacht w systemie rezerwacyjnym za pośrednictwem agencji trafiamy automatycznie do dziesiątek tysięcy pośredników na całym świecie. Zakupiony katamaran wypożyczany jest Włochom, Amerykanom, Rosjanom, Polakom itd... W 2014 roku w jednym tylko systemie BoatBooker zarejestrowano 10 tys. rezerwacji, dokonanych przez 1500 agencji. W samej Chorwacji katamarany (nie starsze niż 5 lat) wypracowały w sezonie 2014 – minimum 22 tygodnie czarteru każdy, co oznacza, że wszystkie jednostki były rentowne (przychód był większy od kosztów utrzymania i rat leasingowych).

6. 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 400 szt. rocznie. 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. 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 Leopardów sprzedawanych w prywatne ręce gwarantuje unikatowość oferty na rynku czarterowym i szybszą sprzedaż w stosunku do konkurencyjnych marek.
7. 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.
8. 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 30-50% wartości czarteru/rejsu, reszta płacona jest na miesiąc 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.
9. Rynek ten nie jest wrażliwy na spekulacje walutowe (cenę dostosowuje się na bieżąco do sytuacji), zawirowaniom politycznym (w razie kłopotów jacht zmienia akwen) 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.

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. Miedzy innymi z tego powodu w ofercie BOATINVESTMENT sugerujemy zakup optymalnego Leopard 44. Dla chętnych chcących dowiedzieć się więcej „Dlaczego Leopard” – zapraszamy na naszą stronę www.luxury-sails.pl

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).

PREZENTACJA LEOPARD 44



Maks. ilość pasażerów	12
Kabiny dwuosobowe	4
Toalety	4
Prysznice	5
Długość	13,1
Szerokość	7,28
Zanurzenie	1,28
Silniki	2 X 39 KM
Zb. paliwa	700 L
Zb. wody	780 L



PROJEKT FINANSOWY BOATINVESTMENT NA PRZYKŁADZIE Leoparda 44

ETAP WSTĘPNY to przede wszystkim: dobór odpowiedniej jednostki i sposobu finansowania, wybór akwenu, rodzaju projektu i opracowanie strategii postępowania. Zakres tych prac odbywa się po poznaniu oczekiwań klienta. Do tego niezbędne jest spotkanie i kilka wymian mailowych. Niniejsze opracowanie pokazuje obecnie najbardziej optymalne rozwiązanie 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 finansowy 60 miesięcy, wpłata inicjalna 20% wartości jachtu (koszt inwestycji), wykup również 20% (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 proponujemy naszym zdaniem najbardziej obecnie optymalną jednostką na rynku czarterowo – rejsowym jakim jest Leopard 44. Gwarantuje: duże obłożenie, dobrą jakość wykonania, rewelacyjne właściwości nautyczne, wysoką i szybką sprzedaż po okresie eksploatacji (sprzedaje się zdecydowanie drożej i szybciej niż jachty konkurencji). Wybór wyposażenia został tak skompletowany aby katamaran był maksymalnie bezpieczny i komfortowy oraz nadawał się do imprez INCENTIVE. Nie zabraknie na nim radaru, AIS, EPIRB, tratwy ocenicznej, Navtex, SART, kajaku, pontonu z silnikiem, sprzętu nurkowego, odsalarki a nawet ekspresu do kawy. Szczegółowe wyposażenie przedstawiamy na pierwszym spotkaniu.

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.

ZAŁOŻENIA PROGRAMU

- jednostka kontraktowana jest parę miesięcy przed planowaną datą rozpoczęcia pracy komercyjnej najlepiej w okresie wiosna-jesień,
- w cenie jachtu przewidziane jest całkowite wyposażenie ratownicze, hotelowe, nawigacyjne, elektroniczne, wraz ze wszelkimi pozwoleniami i opłatami niezbędnymi aby jacht mógł zaprosić gości na pokład i rozpocząć pracę,
- jacht odbierany jest ze stoczni w Cape Town, płynie do portu w Europie gdzie jest doposażany, przechodzi inspekcję UM i PZZ, otrzymuje kartę bezpieczeństwa i rozpoczyna rejsy komercyjne,
- jacht spędza 21 tygodni (maj – październik) na Adriatyku w systemie Bareboat, w tygodniach mniej chodliwych majowych służy do imprez Incentive, następnie rusza w 4 etapowy rejs na Grand Canarię do Las Palmas skąd startuje 22 listopada w atlantyckich regatach ARC. W pierwszej połowie grudnia dociera do St. Lucia na Karaibach gdzie bierze udział w kilku imprezach i dalej pływa do połowy marca po Karaibach (gwarantowany kontrakt). W połowie marca startuje z wysp Zawietrznych w kierunku Azorów i Europy aby 5 etapami dotrzeć z powrotem na Adriatyk. Wszystkie poszczególne etapy rejsów są sprzedawane klientom. Na potrzeby opracowania brano pod uwagę tylko 50% obłożenie miejsc. Trasa jest szczegółowo dopasowywana do tanich lotów a praca jachtu planowana jest tak, aby wydajność jego była jak największa – analogicznie jak samolot, zarabia kiedy pracuje. Przedstawiona trasa jachtu odbywa się co roku po tych samych akwenach, przez 5 lat trwania programu.
- 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 5 lat, po czym trafia do sprzedaży i zazwyczaj za otrzymane środki kontraktowane są kolejne jednostki

PRZYKŁADOWE ETAPY PROGRAMU W SKRÓCIE

1. Wybór jachtu, sposobu finansowania leasingiem finansowym, podpisanie umowy kupna - sprzedaży, wpłata zaliczki za jacht, zlecenie produkcji do stoczni (1 sierpień).
2. Ustalenie programu, podpisanie umowy operatorskiej, wprowadzenie jachtu do systemów rezerwacyjnych i sieci sprzedaży Operatora (1 sierpień) .
3. Kompletowanie sprzętu Karty Bezpieczeństwa, organizacja formalności rejestracyjnych, bieżąca sprzedaż czarterów i rejsów (sierpień – ...).
4. Rejestracja jachtu, rejestracja urządzeń radiowych i ratowniczych, uruchomienie leasingu i odbiór jednostki w Cape Town (grudzień),
5. Fracht lub przeprowadzenie jachtu do Europy przez Wyspy Św. Heleny, Wniebowstąpienia, Zielonego Przylądka, Kanaryjskie (3 do 10 tygodni).
6. Luty/Marzec - doposażenie jednostki w Europie, drobne naprawy serwisowe, wyrobienie karty bezpieczeństwa i rozpoczęcie rejsów etapowych i imprez Incentive na Morzu Śródziemnym , dalej jacht pracuje jak opisano powyżej.
7. Po 5 latach, wykupienie z leasingu i sprzedaż jednostki
8. Rozliczenie projektu

ZAŁOŻENIE PROJEKTU - LEASING FINANSOWY W USD

60 mies Idea, wpłata 20%, wykup 20%, płatność w EURO

PRZEDMIOT LEASINGU	KWOTA
wartość netto jachtu z pełnym wyposażeniem i rejestracją pod banderą polską	617 709,00 USD
wartość netto jachtu z pełnym wyposażeniem i rejestracją pod banderą polską	552 355,39 EUR
kurs USD - EURO (23.07.2015)	0,8942
kurs PLN - EUR	4,2294
LEASING	
wpłata inicjalna 20% wartości przedmiotu leasingu netto - INWESTYCJA KAPITAŁU	110 471,08 EUR
wartość vat (do odebrania w całości od US w przeciągu do 30 dni)	127 041,74 EUR
rata miesięczna - 59 miesięcy brutto (bez vat)	6 522,21 EUR
rata 60-ta	673,90 EUR
suma rat rocznych	78 266,55 EUR
opłata za przeniesienie własności brutto (z vat)	110 471,08 EUR

ZAŁOŻENIE PROJEKTU - LEASING FINANSOWY W USD

60 mies Idea, wpłata 20%, wykup 20%, płatność w EURO

PROJEKCJA FINANSOWA ROCZNA

Przychód brutto z organizacji rejsów, czarterów i eventów rocznie	185 860,40 EUR
Koszty brutto roczne w tym : (opłacenie pośredników i systemu czarterowego, opłaty portowe, atestacja sprzętu, coroczne kontrole UM, prowadzenie spółki, marketingu, zarządzanie projektem, winety i opłaty chorwackiego pozwolenia i karty bezpieczeństwa, przeglądy silników i sprzętu ratunkowego, drobne naprawy i wuzytacje na jachcie operatora- szczegóły w oddzielonej specyfikacji)	63 950,00 EUR
Raty leasingowe brutto rocznie	78 266,55 EUR
Zysk roczny (nadwyżka)	43 643,85 EUR

PROJEKCJA FINANSOWA PROJEKTU - PO 5 LATACH

Przychód w całym programie w ciągu 5 lat (nadwyżka finansowa)	218 219,25 EUR
Wkład inicjalny do leasingu (INWESTYCJA KAPITAŁU)	-110 471,08 EUR
Opłata za przeniesienie wartości - wykup przedmiotu leasingu	-110 471,08 EUR
Rata 60-ta	-673,90 EUR
Zysk ze sprzedaży jachtu po 5 latach	300 000,00 EUR
ZYSK Z INWESTYCJI	296 603,20 EUR

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.

ARC – popularne regaty Atlantyckie, odbywające się na trasach Kanary – Karaiby oraz W. Zielonego Przylądka – Karaiby, więcej o ARC [tutaj](#)

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

Boat Investment – program polegający na kupnie jachtu wraz z pełnym pakietem obsług 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 całych kabin, 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...

Flotilla Charter – wynajęcie jachtu w systemie bareboat ale pływanie we flotylli do 14 jednostek łącznie wraz z technikami, hostessami i doświadczonymi skipperami. Bardzo dobry start dla początkujących kapitanów, którzy mogą liczyć na wiedzę i doświadczenie kolegów, czuć się bezpiecznie i uczestniczyć we wspólnych imprezach.

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

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...

Robertson & Caine – stocznia z RPA założona w 1991 roku przez Johna Robertsona i Jerry'ego Caine'a, produkująca katamarany żaglowe i motorowe.

Leopard – www.leopardcatamarans.com Zatrudnia 1100 specjalistów i obecnie woduje od 3 do 5 katamaranów tygodniowo. Jednostki stoczni wygrały wiele prestiżowych regat oraz zdobyły tytuły katamaranów wszech czasów, jachtów roku, najlepszych produktów eksportowych, itd... więcej informacji znajduje się na www.robertsonandcaine.com

Skipped Charter – wynajęcie jachtu/motorówki z obsługą skippera. Klient określa trasę i termin ale wynajmuje cały jacht z obsługą prowadzenia.

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. Założona w 1974 roku, oferuje wszystkie możliwe usługi żeglarskie, od szkoleń poprzez Ownership, Bareboat, Flotilla, Skipped 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

Yacht Management – zarządzanie jednostką właściciela polegające na sprzedaży czarterów/rejsów/impres, obsługą techniczną, obsługą check-in/out, obsługą systemu rezerwacyjnego i kalendarza oraz corocznym serwisem. Podsumowując właściciel przekazuje nam jacht do pełnego zarządzania od strony sprzedażowej i dbania o kondycję jednostki.

Yacht Ownership – program polegający na kupnie całej jednostki lub udziału procentowego w jednostce (np. przez 5 różnych właścicieli – podobnie jak kiedyś popularna w Polsce Maszoperia, ale na zdecydowanie korzystniejszych warunkach) i przekazanie jednostki do zarządzania operatorowi. W tym przypadku posiadamy programy autorskie oraz proponujemy programy Moorings i Sunsail. W programach Moorings i Sunsail poza żaglowymi i motorowymi katamaranami Leopard, istnieje możliwość zakupu jednostek stoczni Beneteau oraz Jeanneau. Szczegółowy opis znajduje się na stronie www.luxury-sails.pl

Przygotował i opracował:

Konrad Tarasiewicz

konrad@luxury-sails.pl

Tel: 501 234 054

www.luxury-sails.pl