



JAK DOBRZE ZAINWESTOWAĆ W KATAMARAN

CZYLI PROJEKT BOAT INVESTMENT

Na świecie jachting to nie tylko bardzo popularny sposób na spędzanie wolnego czasu, ale też styl życia. Kultura ta, dostępna kiedyś tylko dla elit, przywędrowała do nas z USA i Wielkiej Brytanii w latach 50. Obecnie najdynamiczniej rozwija się w Europie i na wodach tropikalnych jako efekt mody na tak zwany karawaning wodny. Stało się tak nie tylko za sprawą genialnie rozwijającej się infrastruktury wodnej (np. Chorwacja czy British Virgin Islands na Karaibach), ale również z powodu „odhermetyzowania” się środowiska żeglarskiego i mody na aktywne spędzanie czasu. Sprzyjającą okazję do zarobku starają się wykorzystać najwięksi jak choćby TUI, które powołało TUI Marine i inwestuje kupując firmy czarterowe i ownershipowe jak Moorings czy Sunsail. My zbadaliśmy, który z produktów dostępnych na naszym rynku jest najkorzystniejszy, najbardziej przemyślany i obiecujący ekonomicznie.

■ JAK TO DZIAŁA W PRAKTYCE?

Własny jacht to nie tylko realizacja marzeń, ale i szansa na konkretny zysk dla nas. Za sprawą programu BOAT INVESTMENT na rynku pojawiła się alternatywa dla tradycyjnych rozwiązań finansowych. Proponowana obecnie

przez firmę Luxury Sails korzystna oferta oparta jest na doświadczeniach zdobytych przez lata na samodzielnej organizacji rejsów, pośrednictwie czarterowym oraz obserwacji takich firm, jak Moorings i Sunsail. W skrócie – BOAT INVESTMENT polega na zakupie

dopasowanego do potrzeb rynku katamaranu, a następnie przekazaniu go w zarządzanie operatorowi, który przed zakupem szczegółowo określa z inwestorem plan przychodów, rejsów, serwisów itp. Jednostka finansowana jest przez leasing, raty leasingowe spłacamy z wpływów, które pozyskujemy z wyprzedzeniem paromiesięcznym. Specyfika branży oraz usługa o turystyce powoduje, że w przypadku rejsu lub czarteru wyprzedzenie płatności sięga nawet 12 miesięcy w wysokości 30-50% wartości, a reszta płacona jest na miesiąc przed realizacją usługi. Jacht w zależności od wielkości i sposobu wykorzystania, sprzedawany jest po 5-7 latach eksploatacji na rynku wtórnym za około 50-60% wartości. Wzrost rynku czarterowego na najbliższe 10 lat obliczane jest na poziomie 6-12% a popyt zdecydowanie przewyższa podaż. Źródłem ryzyka z jakim mamy do czynienia to sytuacja, w której jacht ulegnie uszkodzeniu i w trakcie remontu jest niezdolny do pracy, ale od tego typu zdarzeń losowych wykupywane jest specjalne ubezpieczenie. Dzięki takiej strukturze branży, inwestycja jest przewidywalna i bardzo bezpieczna.

■ JAKI JACHT, JAKI OPERATOR I DLACZEGO KATAMARAN?

Jak pisze Luxury Sails niezwykle istotną, wręcz podstawową kwestią jest wybór odpowiedniej jednostki i stworzenie dopasowanego do niej programu zarobkowego (na 5 lat naprzód). Jacht, tak jak samolot, by zarobić, nie może mieć przestojów! Aby wszystko zagrało, potrzebny jest sprawny operator z wieloletnim doświadczeniem, dużą bazą klientów, gwarantującą pełne obłożenie jachtu. Wspomniana moda na karawaning wodny dotyczy obecnie nowych katamaranów 40-48-stopowych. Klienci coraz rzadziej decydują się na jednostkę

starszą niż 5 lat i wolą katamarany z powodu większego komfortu życia. Katamaran to również brak konieczności nastawiania się tylko na rynek żeglarski – na dobrze wyposażonej jednostce świetnie sprzedają się imprezy Incentive. W rejsach turystycznych, a o takich tutaj piszemy, 95% czasu załoga spędza na pokładzie i tam organizuje sobie życie, więc ważne, co mamy im do zaoferowania oraz to, czy będzie bujać na postoju i czy dostaną choroby morskiej. Na wielokadłubowcu mamy miejsce na dodatkowy sprzęt typu butle nurkowe, kite, generator, kajak itp. oraz (z powodu niskiego zanurzenia) możemy kotwiczyć przy samym brzegu. Z punktu widzenia armatora poza obłożeniem jachtu ważne jest również utrzymanie ceny czarteru przez okres trwania programu oraz to, jaką jacht osiągnie cenę po okresie eksploatacji i jak szybko się sprzeda. Jachty jednokadłubowe tracą po pięciu latach użytkowania nawet do 40% ceny pierwotnej czarteru, więc często tyle samo niżki trzeba zaoferować czarterobiorcy. W przeciwieństwie do jednokadłubowców katamaran generuje maksymalnie 5% niżki i przy odpowiednim operatorze zaczyna dopiero w trzecim sezonie obniżać cenę czarteru o około 5-10%. To powoduje większy sumaryczny przychód i gwarantuje rentowność w całym okresie trwania programu. Obecnie najlepszą cenę na rynku i najszybszą sprzedaż mają katamarany marki Leopard. Pomimo że stocznia wuduje od 3 do 5 katamaranów tygodniowo, praktycznie nie ma na rynku wtórnym dostępnych jednostek tego typu, a wartość końcowa jachtu mimo upływu czasu oscyluje nadal w okolicy 55-65% (konkurenci 10% mniej). Dużo więcej na temat „dlaczego Leopard?” znajdziemy na stronie Luxury Sails.

■ LEOPARD 44 – OPTIMALNY WYBÓR NA BIZNES?

Katamaran Leopard 44 jest najkorzystniejszym wyborem, ale warto pamiętać, że i dla jednostki innej wielkości można indywidualnie dostosować program ekonomiczny. Jednostki 44 i większe jednak pracują

praktycznie przez cały rok: podczas wakacji pływają w Europie, a zimą w tropikach. W taki sposób jacht generuje przychód przez cały rok. Leoparda 44 można zarejestrować na 12 osób, co jest niezwykle istotne z uwagi na rozłożenie kosztów przez

potencjalną załogę jak i relatywny przychód dla armatora. Czynniki te przynoszą średnio zysk większy o około 20% z tytułu większej liczby uczestników i 40-50% z powodu ciągłości pracy jednostki. Więcej o tym znajdziecie w materiałach Luxury Sails.



... A WIĘC DO DZIAŁA!

BOAT INVESTMENT – wpłacamy 98 tys. euro do leasingu (20% udziału własnego), podpisujemy umowę z operatorem, np. Luxury Sails Ltd., który określa moment odbioru jachtu, organizuje załogę i sprzedaż miejsc na trasie jachtu ze stoczni w RPA na docelowy akwen.

Koszt Leoparda 44 w pełni wyposażonego, zarejestrowanego i gotowego do drogi wynosi 490 tys. euro. W cenę wliczone jest wszystko, włącznie z ubezpieczeniami, elektroniką satelitarną, inspekcjami itd. Jacht okres wakacyjny spędza w Europie, natomiast zimę – w miejscach tropikalnych.

Pomiędzy akwenami sprzedawane są rejsy etapowe, które uzupełniają budżet. Inspekcje i serwisy okresowe dokonywane są w miejscu, gdzie łatwo dojechać z Polski.

Suma rocznych rat leasingowych to koszt 96 tys. EUR, przychód roczny jachtu wynosi ponad 210 tys. EUR, stopa zwrotu kształtuje się na poziomie 20-25% rocznie, wykup jachtu w kwocie 98 tys. pokrywamy z części otrzymanej ceny za jacht, która wynosi około 300 tys. EUR, pozostała kwota ze sprzedaży oraz nadwyżki roczne są naszym czystym zyskiem.

Więcej na www.luxury-sails.pl