

Pływaj i zarabiaj – na swój jacht

Kto żegluje, ten ma wydatki – w tym zdaniu nie odkryłem Ameryki. Wynajęcie lub kupno jachtu, jego utrzymanie, podróże, nieobecności w pracy... to wszystko kosztuje, i to niemało. W dodatku własnym jachtem trudno się gdzieś dalej ruszyć. Ale nie musi tak być. Są programy skierowane do aktywnych żeglarzy, a także właścicieli mniejszych firm czarterowych i organizujących rejsy, pozwalające nie tylko zmniejszyć koszty, ale jeszcze trochę... zarobić.

TEKST DOMINIK ŻYCKI, ZDJĘCIA MATERIAŁY PRASOWE MOORINGS I SUNSAIL

➔ Znane było w świecie żeglarskim pytanie: jak zostać w tej dyscyplinie milionerem? Odpowiedź brzmiała: trzeba być najpierw miliarderem... Jachting to branża sportowo-rekreacyjna i gros żeglarzy musi słono płacić za przyjemność posiadania własnego jachtu bądź za wynajem. Jednakże rozwój żeglarstwa, szczególnie jego części czarterowej, rejsowej i szkoleniowej spowodował, że możliwe stało się znaczące zredukowanie kosztów uprawiania jachtingu, a nawet pewien z tego zysk.

JAK TO DZIAŁA?

Przykładem programu pozwalającego zrealizować takie założenia jest Ownership oferowany przez firmy czarterowe Moorings i Sunsail, należące do grupy TUI Marine – konsorcjum wynajmującego dziś ponad 1800 jednostek niemal na wszystkich kontynentach. Funkcjonuje on w następujący sposób: prywatny armator kupuje jacht i odpłatnie przekazuje go firmie czarterowej, na pięć lat. Ta przez ten okres wynajmuje jednostkę swoim klientom, przekazując właścicielowi co roku gwarantowaną wypłatę 9 proc. od wartości fakturowej jachtu, w comiesięcznych transzach. Na koniec programu jacht wraca do armatora i ten sam decyduje, co z nim dalej robić. Większość uczestników programu sprzedaje go lub prosi o to operatora, a za uzyskane pieniądze kupuje nową jednostkę w tym samym programie. Możliwa jest także rezygnacja ze sprzedaży i kontynuowanie wynajmowania.

Tak czy inaczej, przez te pięć lat armator zachowuje prawo do żeglowania zakupioną jednostką, swoją lub taką samą w innym rejonie świata, od 6 do 12 tygodni każdego roku. Armator inwestor nie musi przy tym martwić się o obsługę jednostki, koszty portowe, ubezpieczenia, serwis, o wszystko to bowiem dba profesjonalny operator. Jedyne koszty to płatność za sprzątanie, i to tylko w czasie, kiedy sami korzystamy z jachtu.

Ten model redukcji kosztów zakupu jest powszechny i od blisko pół wieku działa na świecie. Polski przedstawiciel Moorings i Sunsail – firma Luxury Sails proponuje coś więcej: dodatkowe zmniejszenie kosztów zakupu, a nawet... zarobek.

GDZIE TKWI DIABEŁ?

Jak zawsze... w szczegółach. Nie da się w tym programie kupić dowolnego jachtu, jaki sobie wybierzemy – trzeba ograniczyć się do modeli wskazanych przez operatora. By firma czarterowa mogła zagwarantować zysk, musi dysponować modelem odpowiednio wyposażonym, ze stosowną liczbą kabin, toalet, łatwym w żeglowaniu i obsłudze. Po pięciu latach taki jacht nie może stracić zbyt wiele na wartości i musi być atrakcyjny na rynku secondhandowym. Moorings przyjmuje do czarterów np. katamarany Leopard, modele 40, 44, 48, 58, oraz motorowe 43PC i 51PC, a Sunsail np. jednokadłubowce: Jeanneau Sun Odyssey 409 czy Beneteau Oceanis 42.

Wszystkie te modele słono kosztują. Wyłożenie 300 tys. euro i więcej za jacht na taki projekt to wielki problem nawet dla za-



możnych armatorów. Można jednak wziąć te łodzie na raty, a konkretnie – raty leasingowe. Oferowane są liczne plany leasingowe, z różnym udziałem własnym.

JAK WYJŚĆ NA SWOJE?

Comiesięczny zysk z czarteru nie pokrywa rat leasingowych – przy przeciętnej symulacji trzeba co miesiąc dopłacić około 1200 USD. Proponowanym sposobem na pokrycie tej różnicy jest organizacja rejsów podczas np. sześciu tygodni swojego prywatnego czasu na jachcie. Program ten jest w pełni realizo-



wany przez polskiego operatora i pozwala właścicielowi „zasypać dołek” między ratą leasingową a dochodem z wynajmu. Przykładowy plan takiego rozwiązania – obok.

Ownership, program inwestycji w swój własny jacht, najlepiej sprawdza się w przypadku żeglarzy, którzy dużo pływają co roku w różne miejsca i ze znajomymi składają się na czarter, a także właściciele firm organizujących rejsy. Odpowiednio wykorzystując tygodnie „prywatnego” żeglowania, mogą oni po pięciu latach stać się właścicielem własnego jachtu.

SYMULACJA PROGRAMU OWNERSHIP PROPONOWANEGO PRZEZ LUXURY SAILS NA PRZYKŁADZIE KATAMARANU LEOPARD 40

koszt zakupu: 445 000 USD (cena ze zniżką)

Sunsail wypłaca nam 9% wartości jednostki rocznie w ratach miesięcznych: 40 050 USD /12 = 3337,5 USD miesięcznie, w sumie przez 5,5 roku daje to 220 275 USD

Rata miesięczna: w leasingu finansowym (5 lat) – 4700 USD; w operacyjnym (6 lat) – 4450 USD

Wartość jachtu po okresie 5 lat: ok. 250 000 USD

Korzystając z jachtu tylko 6 tygodni z 12 dostępnych, np. na Tortoli, mamy możliwość sprzedania miejsc na rejsie po ok. 800 USD/os. za rejs tygodniowy. Jeżeli obsadzimy jacht w 50% – 6 osobami, to po 6 tygodniach otrzymamy kwotę 28 800 USD, a po 5,5 latach 158 400 USD

445 000 USD – 220 275 USD – 158 400 USD = 66 325 USD – tyle kosztował nas jacht wart po programie 250 000 USD. Decydując się na jego sprzedaż, można zarobić ok. 180 000 USD.