



Barcando



YACHT CHARTERS & MANAGEMENT



Barcando, società di charter con basi nel Mar Tirreno (Sicilia, Sardegna, Toscana), propone un innovativo sistema di gestione per barche e catamarani a vela e a motore. Si tratta di un vero e proprio piano di investimento che consente all'armatore di ammortizzare il costo dell'acquisto dell'imbarcazione, affidandone la gestione ordinaria a Barcando Charter e beneficiando dell'uso della barca in base alle proprie esigenze durante l'anno.

Barcando Charter inserisce l'imbarcazione all'interno della propria flotta e la propone alla clientela per un periodo dell'anno predefinito, occupandosi della gestione e della manutenzione ordinaria. Il proprietario, in cambio, usufruisce della propria barca, riducendo sensibilmente i costi legati all'acquisto e alla gestione.

Questo modello di gestione offre notevoli vantaggi economici e una grande flessibilità: ad esempio, la barca potrà essere utilizzata da una delle basi Barcando presenti nel circuito del Mediterraneo, consentendo all'armatore di imbarcarsi in porti diversi da quello in cui si trova fisicamente la propria imbarcazione. In questo modo sarà possibile vivere esperienze di navigazione sempre nuove, senza limiti geografici.

È inoltre possibile richiedere un upgrade di gamma pagando solo il sovrapprezzo, oppure ottenere una rendita percentuale sul valore dell'imbarcazione qualora venga noleggiata (in base agli accordi contrattuali e alla tipologia dell'imbarcazione).

L'obiettivo non è solo ottenere una rendita, ma soprattutto una significativa riduzione dei costi di gestione annuali e, in alcuni casi, un abbattimento parziale dei costi di acquisto (in caso di leasing o finanziamento), grazie al contributo generato dall'attività di charter.

Come funziona?

1. Barcando vende la barca al cliente.
2. Il cliente la dà in gestione a Barcando tramite un contratto di gestione.
3. Barcando inserisce la barca nel sistema di noleggio e si occupa della sua operatività per 3, 5 o 7 anni (a seconda del contratto), gestendo ogni aspetto tecnico e commerciale, inclusa la manutenzione ordinaria e straordinaria, a prescindere da chi sostiene l'onere finanziario.

Barcando offre ai suoi clienti soluzioni di gestione innovative, vantaggiose e pensate per semplificare la proprietà di una barca.





Barcando mette al primo posto qualità, servizio e professionalità. Il nostro obiettivo è mantenere nel tempo l'eccellenza delle imbarcazioni, offrendo un servizio di alto livello sia ai proprietari delle barche sia ai clienti finali che le noleggiano.

La professionalità è garantita a ogni livello, in un percorso che va dal più alto al più basso e viceversa, senza mai lasciare nulla al caso. Ogni fase del processo è attentamente studiata e monitorata con cura, trasformandosi in un progetto strutturato e realizzato grazie all'esperienza maturata negli anni.

Il Cliente di Barcando è:

- Chi dispone del 35% - 45% del valore dell'imbarcazione per versare l'acconto alla prenotazione e avviare un leasing nautico.
- Chi è consapevole che una barca comporta costi di gestione annuali significativi, ma che grazie all'attività di Barcando questi costi possono essere facilmente compensati in parte o totalmente.
- Chi comprende che le manutenzioni straordinarie incidono annualmente per circa il 2% del valore dell'imbarcazione, ma che Barcando è in grado di azzerare tale impatto grazie alla sua gestione.
- Chi riconosce l'importanza della solidità economica e organizzativa di Barcando, che garantisce la disponibilità di risorse e forza lavoro per una manutenzione efficiente e costante.
- Leggi altro online...

Cosa fa Barcando per il Cliente:

Barcando vanta oltre vent'anni di esperienza nel settore del charter nautico, della nautica e della vendita di imbarcazioni. Possiede un sistema di prenotazione internazionale all'avanguardia, connesso a tutte le principali agenzie e piattaforme del settore a livello globale.

Investiamo costantemente in qualità, innovazione e formazione continua del nostro team, garantendo un servizio sempre all'altezza delle aspettative dei nostri clienti.

Ecco perché Barcando non tratta sulle percentuali di gestione.



ISOLE EOLIE
SICILIA
CAPO

D'ORLANDO
TIRRENO
SARDEGNA
TOSCANA

Management program: "Barcando Insieme" - Period 7 years

Con questa formula di gestione, Barcando Charter propone all'Armatore il 70% del venduto del charter **al netto degli sconti di listino e delle commissioni di agenzia**, trattenendo il restante 30%. Tutti i costi di manutenzione, ormeggio ed assicurazione sono a carico del proprietario. Durata del contratto: 7 anni con possibilità di recesso in qualsiasi momento con un certo preavviso.

Basi 2026: Isole Eolie Capo d'Orlando, Sardegna e Toscana, Caraibi

Supporto di intermediazione sulla rivendita della barca.

L'acquirente mantiene sempre la proprietà della barca.

**Esempio Management 30% / 70% - AVENTURA CATAMARAN 45 O SIMILARE (5 cab + sk, 4 wc + sk)**

		%	Booking				
	Annual revenue		125.000 €				
Management	Management VAT included	30%	37.500 €				
Owner	Owner VAT included	70%	87.500 €				

COSTS - 7 years

	Description	Price	Total fixed costs + maintenance	
	Port	11.000 €		Anno 1
	Insurance	5.000 €		Anno 1
	Insurance RC			Anno 1
	Insurance outboard			Anno 1
Anno 1	Total fix costs	16.000 €	16.000 €	Anno 1
Anno 2	Maintenance 2 year	3.500 €	19.500 €	Anno 2
Anno 3	Maintenance 3 year	4.000 €	20.000 €	Anno 3
Anno 4	Maintenance 4 year	6.000 €	22.000 €	Anno 4
Anno 5	Maintenance 5 year	4.500 €	20.500 €	Anno 5
Anno 6	Maintenance 6 year	7.000 €	23.000 €	Anno 6
Anno 7	Maintenance 7 year	5.500 €	21.500 €	Anno 7
		TOTAL IN 7 YEARS	142.500 €	



Cost / revenue estimates- Asset value - 7 years -

					Net to the owner less annual costs	Asset value of the asset year by year		
		Annual revenue	125.000 €					
Management	Barcando	30%	37.500 €					
Owner	Owner	70%	87.500 €					
			Revenue	Costs	Net to the owner less annual costs	Asset value of the asset year by year	EARN / LOSS VALUE YACHT	
Anno 1	Total to the owner	70%	87.500,00	16.000 €	71.500 €	838.140 €		
Anno 2	Total to the owner	70%	85.750,00	19.500 €	66.250,00 €		670.512 €	
Anno 3	Total to the owner	70%	84.463,75	20.000 €	64.463,75 €		636.986 €	
Anno 4	Total to the owner	70%	83.196,79	22.000 €	61.196,79 €		605.137 €	
Anno 5	Total to the owner	70%	81.948,84	20.500 €	61.448,84 €		574.880 €	
Anno 6	Total to the owner	70%	80.719,61	23.000 €	57.719,61 €		546.136 €	
Anno 7	Total to the owner	70%	79.105,22	21.500 €	57.605,22 €		518.829 €	
	TOTAL		582.684 €	142.500 €	440.184 €		518.829,40 €	



Leasing plan - 7 years

LEASING	Boat price VAT included	VAT	Boat price	% Advance	Leasing Downpayment	Monthly payment	Annual L. Payment	Final Installment	Total paid	
LEASING	838.140 €	151.140 €	<u>687.000 €</u>	31%	259.823 €	6.528 €	78.336 €	6.528 €	808.175 €	
Year	7 years					n. 83 rate	541.824 €	Importo da finanziare	578.317 €	

Cost / revenue / leasing estimates / 7 years -

	Guadagno	Costi annuali	Profitti dopo i costi	Costo Leasing	Guadagno dopo leasing	Asset value
Anno 1	87.500,00 €	16.000 €	71.500,00 €	78.336,00 €	-6.836,00 €	838.140 €
Anno 2	85.750,00 €	19.500 €	66.250,00 €	78.336,00 €	-12.086,00 €	
Anno 3	84.463,75 €	20.000 €	64.463,75 €	78.336,00 €	-13.872,25 €	
Anno 4	83.196,79 €	22.000 €	61.196,79 €	78.336,00 €	-17.139,21 €	
Anno 5	81.948,84 €	20.500 €	61.448,84 €	78.336,00 €	-16.887,16 €	
Anno 6	80.719,61 €	23.000 €	57.719,61 €	78.336,00 €	-20.616,39 €	
Anno 7	79.105,22 €	21.500 €	57.605,22 €	71.808,00 €	-14.202,78 €	
Total	582.684,21 €	142.500 €	440.184,21 €	541.824 €	-101.639,79 €	518.829,40 €



Conclusions:

How do I pay the boat with the management?				
Price List yacht		838.140 €		
Leasing price		578.317 €		
Leasing Downpayment	31%	259.823 €		
Total profit after 7 years gross of leasing costs		440.184 €		
Asset value after 7 years		518.829 €		
How much did I earn after 7 years of management?				
Difference between the value of the asset at the 7th year and the advance lease payment		259.006 €		
Profit net of leasing and annual costs		-101.640 €		* Gross of VAT and taxes
How much did I earn after 7 years of management?		157.366 €		TOTAL EARNED in 7 years + BOAT VALUE
Profitability in% in 7 years on profit after costs and leasing / annual profitability to the right cell		-17,58	%	-2,51
Profitability in% in the 7 years on the Total earned / annual profitability to the right cell		27,21	%	3,89