



Barcando



YACHT CHARTERS & MANAGEMENT



Barcando, società di charter con basi nel Mar Tirreno (Sicilia, Sardegna, Toscana) propone un innovativo sistema di gestione di barche e catamarani a vela e barche e catamarani a motore. Si tratta di una vera e propria forma d'investimento che permette all'Armatore di ammortizzare il costo relativo all'acquisto della imbarcazione, demandando la gestione ordinaria della stessa a Barcando Charter, e beneficiando della barca in base alle sue esigenze durante tutto l'anno.

Barcando Charter inserirà l'imbarcazione nella sua flotta e la concederà a charter alla sua clientela per un periodo di tempo dell'anno predefinito, accollandosi inoltre (in base al tipo di programma scelto) tutti i costi relativi alla manutenzione ordinaria. Il proprietario riceverà in cambio l'utilizzo della sua barca abbattendo notevolmente i costi legati al suo acquisto e alla sua gestione. Questo modello di gestione delle barche a vela è anche flessibile: è possibile infatti, a titolo esemplificativo, chiedere una barca analoga a quella acquistata, partendo da una delle altre basi di charter del circuito di Barcando Charter, e fare un charter in luogo diverso da quello dove si trova la imbarcazione di proprietà: in questo modo, avrete la possibilità di viaggiare in posti anche diversi. E' inoltre possibile chiedere una più grande pagando un piccolo sovrapprezzo.

Queste formule di gestioni sono un'interessante investimento in quanto si può percepire una rendita in percentuale sul valore della imbarcazione, e la rendita potrebbe essere garantita anche nel caso in cui la barca non dovesse essere noleggiata (dipende dagli accordi contrattuali, dal tipo di barca acquistata e dal valore della stessa).

Quando parliamo di rendita, non parliamo di guadagno, parliamo del totale **abbattimento dei costi di gestione** annuali della barca e **parziale abbattimento dei costi di acquisto** (in caso di rata annuale di leasing) o, di una rendita annuale in caso la barca venga interamente pagata.

Come funziona? 1) Barcando vende la barca al cliente. 2) il cliente la dà in gestione a Barcando tramite un contratto di gestione (tra private società); tale contratto, stipulato da Barcando (colui che offre il servizio) durerà da 1 a 5/7 anni. 3) Barcando inserirà la barca nel sistema di noleggio, gestirà la barca per le locazioni e la gestirà 365 giorni l'anno occupandosi del controllo della barca nel porto, delle manutenzioni ordinarie e straordinarie a prescindere di chi sarà l'onere finanziario.

Barcando offre ai suoi clienti due vantaggiosi programmi di gestione:





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 noleggianno.

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

TIRRENO

SARDEGNA

TOSCANA

CARAIBI

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: 5/7 anni con possibilità di recesso in qualsiasi momento con un certo preavviso.

Basi 2025/26: Isole Eolie Capo d'Orlando, Sardegna e Toscana.

Supporto di intermediazione sulla rivendita della barca.

L'acquirente mantiene sempre la proprietà della barca.

**Esempio Management offerta al 30% / 70% - Bali 5.8 - 5/6 cabine, 5/6 wc + 2skipper cab+wc**

		%	Booking				
			Fatturato stagionale	16 settimane			
	FATTURATO ANNUALE *Iva inclusa, al netto di sconti e commissioni agenzie		350.000 €	Fatturato previsionale		Senza utilizzo settimane proprietario	
			350.000 €				
Management	Management VAT included	30%	105.000 €				
Owner	Owner VAT included	70%	245.000 €				

COSTI - 7 anni

	Descrizione	Prezzo	Totale costi fissi + manutenzione	
	Porto	20.000 €		Anno 1
	Assicurazioni	15.000 €		Anno 1
				Anno 1
	Manutenzione motori 1 anno	Inclusa con Barcando		Anno 1
				Anno 1
Anno 1	Totale costi fissi	35.000 €	35.000 €	Anno 1
Anno 2	Manutenzione anno 2	10.000 €	45.000 €	Anno 2
Anno 3	Manutenzione anno 3	11.500 €	46.500 €	Anno 3
Anno 4	Manutenzione anno 4	13.000 €	48.000 €	Anno 4
Anno 5	Manutenzione anno 5	14.500 €	49.500 €	Anno 5
Anno 6	Manutenzione anno 6	16.000 €	51.000 €	Anno 6
Anno 7	Manutenzione anno 7	18.000 €	53.000 €	Anno 7
		5		
		TOTALE COSTI IN 7 ANNI	328.000 €	



Cost / revenue estimates- Asset value - 7 years -

					Net to the owner less annual costs	Asset value of the asset year by year		
		Annual revenue	350.000 €					
Management	Barcando		105.000 €					
Owner	Proprietario	70%	245.000 €					
			Revenue	Costs	Net to the owner less annual costs	Asset value of the asset year by year	EARN / LOSS VALUE YACHT	
Anno 1	Totale proprietario	70%	245.000,00	35.000 €	210.000 €	2.060.000 €		
Anno 2	Totale proprietario	70%	240.100,00	45.000 €	195.100,00 €		1.854.000 €	
Anno 3	Totale proprietario	70%	236.498,50	46.500 €	189.998,50 €		1.761.300 €	
Anno 4	Totale proprietario	70%	232.951,02	48.000 €	184.951,02 €		1.673.235 €	
Anno 5	Totale proprietario	70%	229.456,76	49.500 €	179.956,76 €		1.589.573 €	
Anno 6	Totale proprietario	70%	226.014,91	51.000 €	175.014,91 €		1.510.095 €	
Anno 7	Totale proprietario	70%	221.494,61	53.000 €	168.494,61 €		1.434.590 €	
	TOTAL		1.631.516 €	328.000 €	1.303.516 €		.434.589,86 €	



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	2.513.200 €	453.200 €	2.060.000 €	40%	1.005.280 €	16.000 €	192.000 €	25.000 €	2.358.280 €	
Year	7 years					n. 83 rate	1.328.000	Importo da finanziare	1.054.720 €	

Cost / revenue / leasing estimates / 7 years -

	Revenue	Annual costs	Profit after costs	Leasing	Profit after leasing		Asset value
Anno 1	245.000 €	35.000 €	210.000 €	192.000 €	18.000 €		2.060.000 €
Anno 2	240.100 €	45.000 €	195.100 €	192.000 €	3.100 €		
Anno 3	236.499 €	46.500 €	189.999 €	192.000 €	-2.002 €		
Anno 4	232.951 €	48.000 €	184.951 €	192.000 €	-7.049 €		
Anno 5	229.457 €	49.500 €	179.957 €	192.000 €	-12.043 €		
Anno 6	226.015 €	51.000 €	175.015 €	192.000 €	-16.985 €		
Anno 7	221.495 €	53.000 €	168.495 €	192.000 €	-23.505 €		
Total	1.631.516 €	328.000 €	1.303.516 €	1.344.000 €	-40.484 €		1.434.590 €



Conclusions:

* è esclusa l'ultima rata di riscatto

How do I pay the boat with the management?				
Price List yacht		2.513.200 €		
Leasing price		1.054.720 €		
Leasing Downpayment	40%	1.005.280 €		
Total profit after 7 years gross of leasing costs		1.303.516 €		
Asset value after 7 years		1.434.590 €		
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		429.310 €		
Profit net of leasing and annual costs		-40.484 €		* Gross of VAT and taxes
How much did I earn after 7 years of management?		388.826 €		TOTAL EARNED in 7 years + BOAT VALUE
Profitability in% in 7 years on profit after costs and leasing / annual profitability to the right cell			%	
Profitability in% in the 7 years on the Total earned / annual profitability to the right cell			%	