

YACHT CHARTERS & MANAGEMENT

Barcando, società di charter con basi nel Mar Tirreno (Sicilia, Sardegna, Toscana) e nei Caraibi, propone un innovativo sistema di gestione per barche e catamarani a vela e a motore.
Si tratta di una vera e propria formula d'investimento che **consente all'Armatore di ammortizzare il costo di acquisto dell'imbarcazione**, affidandone la gestione operativa a Barcando Charter e beneficiando dell'utilizzo della barca secondo le proprie esigenze durante tutto l'anno.
L'imbarcazione viene inserita nella flotta Barcando e destinata al charter per un periodo prestabilito dell'anno. In base al programma scelto, Barcando può farsi carico dei costi di gestione e manutenzione ordinaria, ottimizzando l'operatività e preservando il valore del bene nel tempo.
Il proprietario ottiene così un significativo abbattimento dei costi di acquisto e gestione, mantenendo al contempo la disponibilità dell'imbarcazione.
Il modello è inoltre estremamente flessibile:

- è possibile utilizzare un'imbarcazione analoga in un'altra base del circuito Barcando, anche in località diversa da quella di stazionamento della propria barca;
- è possibile richiedere un upgrade temporaneo a un modello superiore, con un eventuale sovrapprezzo contenuto.

Questo permette all'Armatore di vivere esperienze sempre diverse, navigando in nuove destinazioni senza vincoli logistici.
Un investimento intelligente
Le formule di gestione Barcando rappresentano un'interessante opportunità:
non si parla semplicemente di "guadagno", ma di ottimizzazione economica dell'asset nautico.
La rendita generata può tradursi in:

- totale abbattimento dei costi annuali di gestione;
- parziale ammortamento del costo di acquisto (ad esempio in caso di leasing);
- oppure, in caso di imbarcazione interamente pagata, una rendita annuale proporzionata al valore della barca.

In alcuni programmi, la rendita può essere stabilita contrattualmente anche indipendentemente dall'effettivo numero di settimane noleggiate, in base al modello scelto e agli accordi definiti.
Come funziona

- Barcando vende l'imbarcazione al cliente.
- Il cliente affida l'imbarcazione in gestione a Barcando tramite un contratto di gestione tra società, della durata variabile da 1 a 5/7 anni.
- Barcando inserisce la barca nel circuito charter e la gestisce 365 giorni l'anno, occupandosi di:
  - promozione e locazione;
  - gestione operativa;
  - controllo in porto;
  - manutenzione ordinaria e straordinaria (secondo il programma prescelto e la ripartizione degli oneri economici prevista contrattualmente).

Barcando offre ai propri clienti due vantaggiosi programmi di gestione, pensati per adattarsi a diverse esigenze di utilizzo, investimento e pianificazione finanziaria.



Barcando pone al centro qualità, servizio e professionalità.
Il nostro obiettivo è preservare nel tempo l'eccellenza delle imbarcazioni affidateci, offrendo un servizio di altissimo livello sia agli Armatori sia ai clienti finali che scelgono di viverle attraverso il charter.
La professionalità è garantita in ogni fase del processo: dalla direzione strategica alla gestione operativa quotidiana, con un controllo costante e rigoroso. Nulla è lasciato al caso.
Ogni dettaglio viene pianificato, monitorato e ottimizzato secondo procedure strutturate, frutto dell'esperienza maturata in anni di attività nel settore nautico.
Per Barcando, la gestione di un'imbarcazione non è semplicemente un servizio:
è un progetto costruito con metodo, visione e responsabilità, con l'obiettivo di valorizzare l'investimento dell'Armatore e garantire un'esperienza impeccabile al cliente finale.

Il Cliente di Barcando
Il Cliente Barcando è un Armatore consapevole, lungimirante e orientato alla pianificazione.
È colui che dispone indicativamente del 35%–45% del valore dell'imbarcazione per versare l'acconto iniziale e avviare un leasing nautico strutturato, comprendendo la differenza tra acquisto emotivo e investimento pianificato.
È chi sa che una barca comporta costi di gestione annuali rilevanti — ormeggio, manutenzione, assicurazioni, equipaggio — ma comprende che, attraverso il modello di gestione Barcando, tali costi possono essere compensati in modo significativo, fino a un potenziale totale abbattimento a seconda del programma scelto.
È chi è consapevole che le manutenzioni straordinarie incidono mediamente per circa il 2% del valore dell'imbarcazione ogni anno, e riconosce che una gestione professionale, strutturata e continuativa è l'unico strumento concreto per preservare il valore del bene nel tempo e minimizzare gli imprevisti.
È chi attribuisce valore alla solidità economica e organizzativa del proprio partner: una struttura capace di garantire risorse finanziarie, forza lavoro qualificata, presenza nelle basi operative e un controllo costante dell'imbarcazione 365 giorni l'anno.
Il Cliente Barcando non acquista semplicemente una barca.
Investe in un sistema, in una visione e in un modello gestionale evoluto.

Cosa fa Barcando per il Cliente
Barcando vanta oltre vent'anni di esperienza nel charter nautico, nella gestione e nella vendita di imbarcazioni.
Operiamo attraverso un sistema di prenotazione internazionale avanzato, integrato con le principali agenzie e piattaforme globali del settore, garantendo massima visibilità e un flusso costante di richieste qualificate.
Gestiamo ogni imbarcazione come un vero e proprio asset strategico, occupandoci di:

- promozione e posizionamento sul mercato internazionale
- ottimizzazione dei pricing e delle stagionalità
- gestione contrattuale e amministrativa
- controllo operativo 365 giorni l'anno
- coordinamento delle manutenzioni ordinarie e straordinarie
- supervisione della qualità e dello standard di flotta

Investiamo costantemente in qualità, innovazione tecnologica e formazione continua del nostro team, perché solo una struttura evoluta può garantire risultati concreti, continuità operativa e tutela del valore dell'imbarcazione nel tempo.
Per questo motivo, **Barcando non compete sul prezzo né tratta sulle percentuali di gestione.**
Le nostre condizioni riflettono il valore di un sistema organizzato, solido e strutturato, capace di proteggere e valorizzare l'investimento dell'Armatore.
Non siamo la gestione più economica.
Siamo quella che, nel tempo, costa meno.
Scegliere Barcando significa scegliere competenza, struttura e visione imprenditoriale.



Programma Revenue Sharing 70/30

Con questa formula di gestione, **Barcando Charter riconosce all'Armatore il 70% dei ricavi generati dall'attività di charter**, calcolati sul venduto effettivo al netto degli sconti di listino applicati e delle commissioni di agenzia.
Il restante **30% è trattenuto da Barcando** a titolo di corrispettivo per l'attività di promozione, commercializzazione, gestione operativa e coordinamento dell'imbarcazione.
In questo programma:

- Tutti i costi di ormeggio
- Le assicurazioni
- Le manutenzioni ordinarie e straordinarie
- Gli eventuali costi straordinari non derivanti dall'attività di charter

restano a carico del Proprietario.
Barcando si occupa della gestione completa dell'imbarcazione 365 giorni l'anno, assicurando controllo, coordinamento tecnico e supervisione operativa continua.
Durata del contratto: 5 anni, con possibilità di recesso anticipato previo congruo preavviso stabilito contrattualmente.

Basi 2026/27: 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 offerta al 30% / 70% - Aquila 45 - 4 cabine, 4 wc + 2 crew wc cabin

		%	Booking				
			Fatturato stagionale				
	FATTURATO ANNUALE *Iva inclusa, al netto di sconti e commissioni agenzie		**150.000 €**	Fatturato previsionale		Senza utilizzo settimane proprietario. Nessun limite di utilizzo.	
Management	**Management VAT included**	**30%**	**45.000 €**				
Owner	**Owner VAT included**	**70%**	**105.000 €**				

COSTI - 7 anni

	Descrizione	Prezzo	Totale costi fissi + manutenzione	
	Porto	**12.000 €**		**Anno 1**
	Assicurazioni	**6.500 €**		**Anno 1**
				Anno 1
Anno 1	**Totale costi fissi**	**18.500 €**	**18.500 €**	**Anno 1**
Anno 2	**Manutenzione anno 2**	**6.000 €**	**24.500 €**	**Antiv, motori, verr, cas ner,**
Anno 3	**Manutenzione anno 3**	**7.500 €**	**26.000 €**	**Antiv, motori, verr, cusc, pul vele, cas ner,**
Anno 4	**Manutenzione anno 4**	**9.000 €**	**27.500 €**	**Antiv, motori, verr, cusc, pul vele, winch, silicon, tubi bag,**
Anno 5	**Manutenzione anno 5**	**10.500 €**	**29.000 €**	**Sost drizz scot, cat ancor, rimes vele, Antiv.**
Anno 6	**Manutenzione anno 6**	**12.000 €**	**30.500 €**	**Antiv., motori, frigo, tender, tubi bagni,**
Anno 7	**Manutenzione anno 7**	**14.000 €**	**32.500 €**	**Refitting**
		TOTALE COSTI IN 7 ANNI	**188.500 €**	

Cost / revenue estimates- Asset value - 7 years -

					Net to the owner less annual costs	Asset value of the asset year by year		
		Annual revenue	150.000 €					
Management	Barcando		45.000 €					
Owner	Proprietario	70%	105.000 €					
			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%	105.000,00	18.500 €	86.500 €	850.000 €		
Anno 2	Totale proprietario	70%	102.900,00	24.500 €	78.400,00 €		765.000 €	
Anno 3	Totale proprietario	70%	101.356,50	26.000 €	75.356,50 €		726.750 €	
Anno 4	Totale proprietario	70%	99.836,15	27.500 €	72.336,15 €		690.413 €	
Anno 5	Totale proprietario	70%	98.338,61	29.000 €	69.338,61 €		655.892 €	
Anno 6	Totale proprietario	70%	96.863,53	30.500 €	66.363,53 €		623.097 €	
Anno 7	Totale proprietario	70%	94.926,26	32.500 €	62.426,26 €		591.942 €	
	TOTAL		699.221 €	188.500 €	510.721 €		591.942,42 €	

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	1.037.000 €	187.000 €	850.000 €	45%	466.650 €	6.035 €	72.420 €	6.000 €	973.555 €	
Year	7 years					n. 83 rate	500.905 €	Importo da finanziare	383.350 €	

Cost / revenue / leasing estimates / 7 years -

	Revenue	Annual costs	Profit after costs	Leasing	Profit after leasing		Asset value
Anno 1	105.000 €	18.500 €	86.500 €	72.420 €	14.080 €		850.000 €
Anno 2	102.900 €	24.500 €	78.400 €	72.420 €	5.980 €		
Anno 3	101.357 €	26.000 €	75.357 €	72.420 €	2.937 €		
Anno 4	99.836 €	27.500 €	72.336 €	72.420 €	-84 €		
Anno 5	98.339 €	29.000 €	69.339 €	72.420 €	-3.081 €		
Anno 6	96.864 €	30.500 €	66.364 €	72.420 €	-6.056 €		
Anno 7	94.926 €	32.500 €	62.426 €	72.420 €	-9.994 €		
Total	699.221 €	188.500 €	510.721 €	506.940 €	3.781 €		591.942 €

Conclusions:

*** è esclusa l'ultima rata di riscatto**

How do I pay the boat with the management?				
Price List yacht		1.037.000 €		
Leasing price		383.350 €		
Leasing Downpayment	45%	466.650 €		
Total profit after 7 years gross of leasing costs		510.721 €		
Asset value after 7 years		591.942 €		
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		125.292 €		
Profit net of leasing and annual costs		3.781 €	* Gross of VAT and taxes	
How much did I earn after 7 years of management?		129.073 €	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			%	