

Fractional Ownership

**Fractional
Ownership**



FRACTIONAL OWNERSHIP

Die Möglichkeiten zum Ankauf einer eigenen Yacht sind für viele Eigner angesichts der Wirtschaftskrise spürbar gesunken. OPUS antwortet darauf mit dem Angebot, Teileigentum an einer Yacht zu erwerben. Die wirtschaftlichen Belastungen einer Yacht reduzieren sich dabei erheblich.

Bei OPUS bezahlen Sie nur einen Bruchteil des Kaufpreises, einen Bruchteil der Betriebskosten und einen Bruchteil des Wertverlusts. Und Sie vermeiden jeglichen Organisationsaufwand. Den übernimmt OPUS zu 100%.

Teileigentum wird oft mit „Time sharing“ in Verbindung gebracht. Dieses Konzept stammt aus dem Reisemarkt und war gedacht als preisgünstige Alternative zu Ferienreisen. Der erhoffte Nutzen hat sich nur selten eingestellt.

Sehr früh entwickelte sich hingegen der Erfolg der „Eigentumswohnung“. Dort gelingt, eine Gruppe von Personen als gemeinschaftliche Eigentümer bedeuten-

der Vermögenswerte zu organisieren. Was könnte das für den Yachtsport bedeuten?

Fractional ownership im Yachtsport

Fractional ownership taugt nicht als günstige Alternative zum Chartern. Teileigentum an einer Yacht macht hingegen großen Sinn, wenn es als *Alternative zum Alleineigentum* an einer Yacht gesehen wird. Privat-

flugzeuge werden heutzutage zu ca. 80% auf diesem Weg eingesetzt. Auf dem Teilsektor der Superyachten ab 150ft. dürfte der Anteil ebenfalls erheblich sein. Warum ist das so?

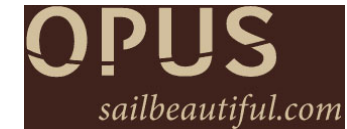
Lasten teilen

Neben der Erfüllung eines Lebensraums bringt der Besitz einer Yacht Aufwand an Organisation, Pflege und Wartung mit sich, den man unterschätzen kann. Die

Unterhaltskosten entwickeln sich mitunter rasant, der Wertverlust im Wiederverkauf ist ernüchternd. Für eine eigene Yacht braucht man erhebliche Finanzmittel und spätestens die Betriebsbudgets werden nicht selten überschritten. Ferner sind die Anschaffungskosten fast immer länger gebunden als geplant.

Selbst wenn es erheblich riskantere Investments gibt: Yachten sind nur selten eine

Fractional Ownership



gute Geldanlage. Das ist auch beim fractional ownership nicht anders. Nicht das Prinzip ändert sich, aber das Ausmaß zu dem es finanziellen Schaden anrichtet.

Bleibt der Nutzen dafür wirklich gleich?

Emotionales Risiko

Ein „emotionales“ Risiko ist, dass ein Eigner im Teileigentum kein Gefühl entwickeln kann, eine eigene Yacht zu besitzen. Dieses Gefühl ist ein enorm wichtiger Nutzenaspekt. Wir vermindern dieses Risiko durch einen ausgeklügelten Individualisierungsprozess, der durch die Crew vor Ankunft eines Eigners angeschoben wird. Jeder Eigner sieht seine Yacht bei Ankunft in genau dem Zustand, wie er sie

für sich persönlich „eingrichtet“ hat. Ferner begrenzen wir die Gemeinschaft der Eigner auf maximal 4 Anteile. Ein einzelner Eigner kann eine beliebige Anzahl davon erwerben und die Intensität seiner Eignerschaft „einstellen“. Schon die Ersparnis von einem Viertel der Kosten und des Wertverlustes ist finanziell beträchtlich.

Finanzielles Risiko

Das finanzielle Risiko liegt vor allem im fehlenden oder unklaren Ausstiegsszenario eines Teileigentum-Modells. Für die Anteile selbst gibt es kaum einen Markt.

Wir regeln dies, indem wir Zeitpunkt und Verfahren des Verkaufs der Yacht nach 5 Jahren festlegen. Davon wird in der Gemeinschaft

nur einvernehmlich abgewichen. Das Eigentum ist also nicht nur jährlich begrenzt sondern man weiß von Anfang an, wie man sich von einer Yacht auch wieder zurückziehen wird.

Betriebskonzept

Je größer eine Yacht, desto teurer, anspruchsvoller und wissensintensiver wird der Unterhalt. Die Yachtverwaltung organisiert Pflege und Wartungsprozesse. Wichtiger Konzeptbestandteil ist bei Yachten bis ca. 55ft eine shore-crew. Bei größeren Yachten erachten wir zumindest den festen Bootsmann oder Skipper als günstigste Alternative. Er ist am wichtigsten, wenn kein Eigner an Bord ist. Selbstverständlich kann die Yacht vom erfahrenen Eigner alleine gefahren werden.

Jeder Eigner richtet sich die Yacht mit persönlichen Gegenständen bis hin zur an Bord verbleibenden Wäsche ein. Die Crew bringt die Yacht vor Ankunft in den Zustand wie man sie als Eigner verlassen hat. Jedes geliebte Buch, jeder Gegenstand steht an seinem Platz, das Personal kennt jede Vorliebe und richtet sich danach. Die Yacht ist in perfektem Zustand zum Auslaufen oder Wohnen an Bord.

Das Liegeplatzkonzept sieht Häfen vor, die im Mittelmeer bestens erreichbar sind. Der erste Eigner hat naturgemäß hierauf den meisten Einfluss.

Organisation der Nutzung

Das Konzept geht von 44 Nutzungswochen pro Jahr

Fractional Ownership



aus. 8 Wochen stehen für Wartung und Überführungen zur Verfügung. Die Nutzungszeit richtet sich quotall nach dem Eigentumsanteil. Für die Reservierung steht ein System zur Verfügung, das den unterschiedlichen Wert der Jahreszeiträume (Ferien) und die unterschiedliche Vorausbuchungszeit festlegt. Das System erlaubt jegliche Abweichungen gegen finanziellen Ausgleich untereinander. Das detaillierte System wird noch ausgearbeitet.

Kosten

Das Konzept bietet keine Möglichkeit, seine Yacht „verschlampen“ zu lassen. Der Betrieb erfolgt auf Premiumniveau. Es sei denn, die Gemeinschaft der Eig-

ner weicht davon zu 100% einvernehmlich ab.

Die Erfahrung auf dem Yachtsektor zeigt ohne Ausnahme, dass die damit verbundenen Kosten beim Wiederverkauf mehr als hereingeholt werden. Es ist kaum möglich, eine dürftig gepflegte Yacht zu einem vernünftigen Preis zu verkaufen.

Angesichts des teilweisen Eigentums ist es ein Leichtes, die eigenen Betriebskosten pro Eigner konkurrenzlos günstig zu halten.

Rechenbeispiel: Der Aufwand für eine Yacht im Wert von 2 Mio möge incl. Personal bei ca. 200.000 EUR liegen. Bei fractional ownership würden wir mit Mehrkosten von 40.000 EUR rechnen. 25.000 EUR

Mehraufwand durch höheres Pflegeniveau der Yacht, 15.000 EUR Verwaltungskosten. Bei einem Viertel-Eigner verbleiben demnach ca. 60.000 EUR Betriebskostenanteil pro Jahr.

Bei angenommenem Verkaufszeitpunkt nach 6 Jahren (1 Jahr Angebotsphase) und Verkaufserlös von 1.200.000 Mio (nach Abzug Vertriebskosten) sieht die Rechnung so aus:

360.000 EUR Betriebskosten (6 x 60.000 EUR) plus 200.000 EUR Wertverlust (1/4 von 800.000) ergibt gesamt einen Aufwand von 560.000 EUR für 66 Wochen Nutzungszeit in 6 Jahren.

Pro Woche ca. 8500 EUR.

Der 100% Eigner verliert in dieser Zeit 1.200.000 an

Betriebskosten (200.000 x 6 Jahre) plus 800.000 Wertverlust, insgesamt also 2.000.000 EUR. Das ergibt einen Wochenpreis bei der Annahme von 11 Nutzungswochen pro Jahr von ca. 30.000 EUR. Mehrpreis rund 22.000 EUR pro Woche gegenüber dem Teileigentum bzw. Mehrpreis von ca. 1.450.000 nach 6 Jahren. Würde der 100%-Eigner dieselbe Serviceleistung eines zentralen Yachtmanagements wie die Teileigentümer erhalten, erhöhte sich sein Aufwand noch einmal um 90.000 EUR (6 x 15.000 EUR).

Ausstiegsszenario

Die Yacht wird nach einem festen Zeitraum zum Verkauf angeboten. Bei fehlendem Konsens über den Fragepreis wird ein Gutach-

Fractional Ownership



ter eingeschaltet. Dessen Ansatz wird einem Quorum von 5 namhaften Maklerunternehmen gegenübergestellt. Der Fragepreis wird in der Mitte festgelegt. Ein Jahr lang wird die Yacht mit 10% Verhandlungsspielraum angeboten. In den Folgejahren erfolgen Preisabschläge von jeweils 10%. Davon kann jederzeit im Konsens abgewichen werden.

Grundzüge des Gesellschaftervertrages

Ein Eigner erwirbt nicht 100% einer Yacht, sondern beliebig viele ¼-Anteile. Dabei gibt es keinerlei Aufschläge vom Listenpreis.

Die Werft hat das Recht, die restlichen Anteile an andere Eigner zu verkaufen. Auch

Anteilseigner können ihre Anteile weiterverkaufen.

Eine zentrale Verwaltung organisiert nach dem Vorbild einer WEG-Hausverwaltung den Betrieb der Yacht.

Der Besitzer der Yacht ist eine eigens gegründete deutsche GmbH (oder eine Kapitalgesellschaft in einem anderen europäischen Land).

Die Gesellschaft wird auf 5 Jahre geschlossen, d.h. nach 5 Nutzungsjahren beginnt der Verkauf der Yacht

OPUS übernimmt die Verwaltung und setzt die Regeln des Reservierungssystems sowie alle Prozesse zum Betrieb und Verkauf der Yacht bei Auflösung der Gesellschaft um.

Zusammenarbeit CATANA Katamarane und OPUS

Nach dem Konzept des fractional ownership werden OPUS Yachten und CATANA Katamarane angeboten. Weitere Anbindungen von hochwertigen Yachtmarken ab ca. 55ft sind vorgesehen zugunsten der Nutzung von Synergien im Betrieb.

Flexibilität

Opus schlägt dieses Konzept für Eigner vor, die unter veränderten wirtschaftlichen Bedingungen den Traum von der ersten oder größeren eigenen Yacht dennoch verwirklichen möchten.

Das Konzept ist flexibel. Als Ersteigner besteht naturgemäß die größte Möglichkeit zur Anpassung an eigene Bedürfnisse.

Das erste Schiff nach diesem Konzept ist bereits ab 2009 verfügbar: Die OPUS in 68ft, Baunummer 1.

Der Bau der nächsten OPUS Yacht wird begonnen, sobald die ersten zwei viertel-Eigner gefunden sind.

Reden wir darüber...

**Alv Kintscher sailbeautiful
Schulstr. 37
80634 München**

Tel. 089 120 070 37

Mobil 0178 3588513

**www.sailbeautiful.com
info@sailbeautiful.com**