

Dieses Schiff könnte Ihnen gehören
– mit der richtigen Finanzierung.
Und sich fast von allein finanzieren
– mit dem richtigen Vercharterer



Der Traum vom eigenen Schiff

Mein Haus, mein Auto, meine Yacht – Wer hat ihn noch nicht geträumt, den Traum vom eigenen Schiff? Je nach Größe und Ausstattung kostet dieser Traum schnell mal 50.000 Euro und mehr. Doch mit der richtigen Finanzierung rückt die eigene Yacht in greifbare Nähe **Text: Britta Kunz**

Das eigene Schiff – immer noch ein Statussymbol. Wurde früher die eigene Yacht überwiegend vom Ersparnen bezahlt, ist es heute nicht mehr unüblich, das Schiff auf Raten zu kaufen und auf Fremdmittel zurückzugreifen. Dennoch ist und bleibt es eine bedeutende Investition, die nicht leichtfertig getätigt werden sollte. Wir stellen vor, wie Sie Ihr Traumschiff über Kredite und Leasing finanzieren können, und erklären, wie es sich durch Kaufcharter sogar wie von selbst finanziert.

Kredite und Darlehen

Wie für alle größeren Anschaffungen, bieten Banken auch beim Schiffskauf Kredite an. Bei einer Yachtfinanzierung über einen Kredit kaufen Sie das Schiff direkt bei der Werft, dem Händler oder dem Voreigner und bezahlen die Kaufsumme in einem Zug. Das Schiff gehört sofort Ihnen.

Bei Ihrer Hausbank können Sie, ebenso wie für ein Haus, ein Auto oder jede andere größere Anschaffung, einen oder mehrere Kredite aufnehmen.

Hier spielen viele verschiedene Faktoren wie Eigenkapital, Kreditwürdigkeit und Ähnliches eine große Rolle. Kleinere Kredite bekommen Sie in der Regel, ohne dass Sie der Bank eine Sicherheit geben müssen. Die Beträge sind hier nach oben stark begrenzt. Eine gebrauchte Yacht oder ein sportlicher Daysailer lassen sich damit jedoch schon ganz gut finanzieren. Bei größeren Beträgen verlangt die Bank eine Sicherheit. Als solche dient im Normalfall das Schiff. Die Bank würde darauf bestehen, zu ihren Gunsten eine Schiffshypothek in Höhe

des gewährten Darlehens in das Schiffsregister eintragen zu lassen. Alternativ kann die Yacht auch während der Laufzeit an die Bank sicherungsübereignet werden. Es kann jedoch auch dazu kommen, dass Eigentumswohnung oder Haus herhalten müssen. Dies hängt stark von der individuellen finanziellen Situation des Kreditnehmers ab. Generell lässt sich jedoch sagen: Je mehr Sicherheiten, desto niedriger der Zins.

Firmen, die sich auf Yachtfinanzierung spezialisiert haben, nehmen gewöhnlich ausschließlich das Schiff als



Sicherheit. Eigentumswohnung, Auto oder Omas Häuschen bleiben unberührt. Das Risiko, dass das Schiff einen Totalschaden erleidet, ist jedoch deutlich höher, als dass der Eigentumswohnung Ähnliches passiert. Zum Ausgleich für dieses Risiko sind die Zinsen der Yachtfinanzierung höher als etwa bei einem Baukredit. Alle Banken machen das Darlehen neben der Sicherheit auch von der Einbringung eines gewissen Eigenkapitals abhängig. Üblicherweise sind das 30 bis 50 Prozent des Kaufpreises. Die Höhe der monatlichen Raten, die Laufzeit des Darlehens sowie die Höhe der Zinsen können mit der Bank verhandelt werden. Das Kreditgeschäft muss daher für den Kunden verständlich und transparent sein. Nach der neuen Verbraucherkreditrichtlinie (VKR), die seit Juni 2010 gilt, müssen Händler unter anderem ihre Provision bei der Kreditvermittlung offenlegen. „Ziel der VKR ist es, sogenannte Lockangebote zu unterbinden und mehr Transparenz für private Kunden zu schaffen“, sagt Sandra Hein von der akf-Bank. Vertragslaufzeit, Bearbeitungskosten, Zinsen und Monatsraten, Anzahlung und Schlusszahlung müssen genau dargelegt werden.

Aufgrund nach wie vor niedriger Zinssätze geht der Trend zu längeren Laufzeiten mit fester Zinsbindung, wobei die gesetzlichen Regelungen zu Gunsten von Verbrauchern eine maximale Darlehenslaufzeit von zehn Jahren vorgeben, was zur Folge hat, dass Sie spätestens nach zehn Jahren den Vertrag ordentlich kündigen dürfen. Kommt der stolze Eigner noch während der Laufzeit des Kredites zu plötzlichem Reichtum, so profitiert er von den durch die VKR stark verbesserten gesetzlichen Schutzrechten. In der Vergangenheit verlangten die Banken hohe

Rechenbeispiel Kredite und Darlehen

Schiff	Faurby 325 neu	Dehler 36 gebraucht	Neptun 26 gebraucht
Kaufpreis	185.000 Euro	73.000 Euro	15.000 Euro
Eigenkapital	40 %	40 %	40 %
Kredithöhe	111.000 Euro	43.800 Euro	9.000 Euro
Laufzeit: 4 Jahre			
Effektiver Jahreszins	6,81 %	6,81 %	6,81 %
Monatsrate	2.638 Euro	1.040 Euro	214 Euro
Gesamtkosten Kredit	126.625 Euro	49.966 Euro	10.266 Euro
Laufzeit: 8 Jahre			
Effektiver Jahreszins	7,04 %	7,04 %	7,04 %
Monatsrate	1.503 Euro	593 Euro	122 Euro
Gesamtkosten Kredit	144.327 Euro	56.950 Euro	11.702 Euro
Laufzeit: 12 Jahre			
Effektiver Jahreszins	6,74 %	6,95 %	6,95 %
Monatsrate	1.126 Euro	444 Euro	91 Euro
Gesamtkosten Kredit	162.164 Euro	63.989 Euro	13.148 Euro

Vorfälligkeitsentschädigungen, wenn der Kunde vorzeitig aus dem Kreditvertrag aussteigen wollte. Jetzt dürfen diese ein Prozent der noch offenen Summe nicht überschreiten. Die Möglichkeit, den Vertrag gegen Zahlung einer kalkulierbaren, gesetzlich beschränkten Vorfälligkeitsentschädigung jederzeit ordentlich kündigen zu können, gibt dem Kreditnehmer Sicherheit und zugleich Flexibilität. Längere Laufzeiten bedeuten niedrigere Monatsraten. Soll das Schiff vor Ablauf der Laufzeit wieder verkauft werden, kann der Restbetrag gekündigt werden. „Dennoch sollte im Vorwege durch sorgfältige Planung der Laufzeit, gekoppelt mit der Höhe der monatlichen Raten, darauf ge-

achtet werden, dass unnötige Mehrkosten möglichst vermieden werden“, rät Rechtsanwalt Dr. Jan Philipp Tietjen, Partner der Kanzlei UHSADEL Rechtsanwälte in Hamburg.

Leasing

Anders als bei der Finanzierung über einen Kredit, wird man beim Leasing nicht sofort zum Schiffseigner. Hierbei handelt es sich eher um eine Art Miete oder Mietkauf. Zunächst wird nämlich die Leasinggesellschaft Eigentümer der Yacht, die dem Leasingnehmer dann gegen Zahlung der Raten die uneingeschränkte Nutzung der Yacht überlässt. Die Wahl besteht zwischen Leasing mit oder ohne Kauf-

option. Praktisch keine Rolle spielt das Yachtleasing ohne Kaufoption. Hohe Unterhaltungskosten und ein schwieriger Markt für gebrauchte Yachten machen eine Rücknahme der Yacht für den Leasinggeber problematisch. Auch aus Sicht des Leasingnehmers macht die Zahlung von verhältnismäßig hohen monatlichen Leasingraten nur dann Sinn, wenn er am Ende auch die Möglichkeit hat, Eigentümer der Yacht zu werden. Auch hier steht eine Anzahlung am Anfang der Finanzierung, in der Regel sind es, wie beim Kredit auch, 30 bis 50 Prozent des Kaufpreises. Generell ist das Leasing einem Kredit sehr ähnlich. Der zukünftige Eigner leistet eine Anzahlung und zahlt über eine vorher festgelegte Zeit den Rest des Kaufpreises in Raten ab. Die Laufzeiten von Leasingverträgen reichen von fünf bis zu 15 Jahren. „In der Regel sind es zwischen sieben und zwölf Jahren“, so Jan Brock von CGI Finance, einer Tochtergesellschaft der französischen Bank Société Générale. Am Ende des Leasingvertrags kann dann noch einmal eine deutlich höhere Restzahlung stehen. In Deutschland ein Schiff zu leasen, lohnt sich für den Privateigner jedoch nicht, so Jan Brock. Hierzulande bringe Leasing keine ➤



Chartern oder kaufen? Auch eine Frage der Finanzierung



Rechenbeispiel Leasing

Schiff	Faurby 325	Dehler 36 gebraucht aus Charterflotte	Sailart 20
Kaufpreis	185.000 Euro	73.000 Euro	25.000 Euro
Eigenkapital	40 %	40 %	40 %
Laufzeit: 5 Jahre			
Monatliche Leasingrate	1.963 Euro	778 Euro	268 Euro
Gesamtkosten nach Laufzeit	189.805 Euro (+ 2,6 %)	75.126 (+ 2,91 %)	25.798 (+ 3,2 %)
Laufzeit: 8 Jahre			
Monatliche Leasingrate	1.346 Euro	534 Euro	184 Euro
Gesamtkosten nach Laufzeit	201.863 Euro (+ 9,12 %)	79.972 Euro (+ 9,55 %)	27.465 Euro (+ 9,86 %)
Laufzeit: 12 Jahre			
Monatliche Leasingrate	1.013 Euro	403 Euro	139 Euro
Gesamtkosten nach Laufzeit	218.826 Euro (+ 18,28 %)	86.793 Euro (+ 18,89 %)	29.812 Euro (+ 19,25 %)

finanziellen Vorteile gegenüber einem Kredit. Anders sehe es bei dem sogenannten französischen Leasing aus. Hierfür kommen nur werftneue Schiffe infrage, für die noch keine Mehrwertsteuer gezahlt wurde und deren Auslieferung in Frankreich stattfindet. Es müssen nicht zwangsläufig französische Werften sein, auch zum Beispiel Hanse oder Bavaria Yachten haben eine Lieferstation in Frankreich. CGI Finance kauft diese Yachten und least sie dem Interessenten. Das Schiff fährt unter deutscher Flagge, der Vertrag zwischen Leasinggeber und -nehmer ist

auf Deutsch, es gilt deutsches Recht. Das Schiff kann nach der Übergabe in Frankreich überall hin überführt werden, der Heimathafen kann in Deutschland gewählt werden. Auf Kosten von CGI Finance wird die Yacht in einem Schiffsregister eines EU Landes je nach Wahl des Leasingnehmers eingetragen. In der Regel ist das für deutsche Segler auch Deutschland. Vercharterer, die ihre Flotte zum Beispiel auf Mallorca haben, wählen häufig die spanische Flagge. Der Grund für die mögliche Mehrwertsteuerersparnis liegt darin, dass die EU-Mitglieder bis

heute (noch) keinen einheitlichen Mehrwertsteuersatz festgelegt haben; die Abführung der Mehrwertsteuer richtet sich somit nach den jeweiligen Steuergesetzen der einzelnen Mitgliedsstaaten. Und in Frankreich sind diese besonders günstig. Die französische Regierung geht davon aus, dass Yachtbesitzer eine gewisse Zeit im Jahr in außereuropäischen Gewässern verbringen. In dieser Zeit müssen für das Schiff keine Steuern gezahlt werden. Da eine Nachweiserbringung durch den Eigner und eine Prüfung dieser vielen Nachweise durch das Finanzamt

jedoch unverhältnismäßig aufwendig wäre, nimmt der französische Staat eine Pauschale an und hat die Mehrwertsteuer auf Segelyachten gesenkt. Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Frankreich müssen beim Kauf von Schiffen nur 50 Prozent der Mehrwertsteuer zahlen. Dies entspricht einem Mehrwertsteuersatz von 9,8 Prozent. Die Leasinggesellschaft kann diesen niedrigen Mehrwertsteuersatz dann über die Raten auf den Leasingnehmer voll weitergeben. Der Vorteil für den Leasingnehmer liegt nach Ablauf des Vertrages darin, dass er nur noch einen geringen Restkaufpreis zu zahlen hat, auf den dann der reguläre Mehrwertsteuersatz entfällt. „In Frankreich ist Leasing die gängigste aller Finanzierungsarten. Schätzungsweise 95 Prozent aller französischen Yachten sind geleast“, so Jan Brock von CGI Finance.

Da der nun stolze Eigner beim Leasing eigentlich gar nicht der Eigner ist, das Schiff gehört ja dem Leasinggeber, gilt es, ein paar Besonderheiten zu beachten: Die Leasinggesellschaft ist grundsätzlich berechnete Person hinsichtlich der Gewährleistungsansprüche. Aus Vereinfachungsgründen wird der Kunde über den Leasingvertrag jedoch berechnete und verpflichtet, die Gewährleistungsansprüche im eigenen Namen geltend zu machen.

Zudem verpflichtet sich der Leasingnehmer, für die Yacht eine Kaskoversicherung bei einem Versicherer seiner Wahl abzuschließen und die Prämie dafür fortlaufend zu zahlen. Zu Gunsten der Leasinggesellschaft wird dann meistens ein Sicherungsschein vom Versicherer ausgestellt. Im Schadensfall muss der Skipper den Schaden daher nicht nur der Versicherung, sondern auch dem Leasinggeber melden. Die Versicherung zahlt die Reparaturkosten dann meist direkt



Eine Yacht ist immer noch ein Luxusgut. Deshalb gilt auch bei Ratenzahlung: Man muss es sich leisten können!



an die Werft. So wird sichergestellt, dass die Reparatur auch durchgeführt und somit der Wert der Yacht erhalten bleibt. Sollte es zum Totalverlust der Yacht kommen, werden sämtliche noch ausstehende Leasingraten, ohne Zinsen, fällig. Darüber hinaus muss der Leasingnehmer zusätzlich die Vorfälligkeitsentschädigung zahlen.

Kaufcharter

Kaufcharter bietet eine gute Möglichkeit, die hohen Anschaffungs- und laufenden Kosten zumindest in Teilen wieder hereinzubekommen. Man kann das Schiff sozusagen für sich arbeiten lassen. Den zahlreichen dazu bestehenden Modellen und Varianten ist gemeinsam, dass das neu erworbene Boot in die Hände eines Charterunternehmens gegeben wird, das von einem bestimmten Hafen aus die Vercharterung vornimmt. Bei einigen Anbietern kann das Schiff nur über den Vercharterer erworben werden. Oft bestimmt dieser auch Hersteller und Ausstattungsstandard. Die Firmen Sunsail und Moorings haben zum Beispiel nur Yachten der Marken Jeanneau beziehungsweise Bénéteau im Angebot, Sun Charter bietet Schiffe von Jeanneau.

Die erzielten Einnahmen sollen die Unterhaltskosten des Schiffes decken und – im besten Falle – auch den Kaufpreis beziehungsweise die Kosten einer Finanzierung. Selbstverständlich beinhaltet die Kaufcharter für den Eigner das Recht, das Schiff selbst zu segeln. In der Regel kann das Schiff vom Eigner je nach Vereinbarung mit dem Vercharterer drei bis 12 Wochen im Jahr selbst gesegelt werden. Bei einigen Anbietern besteht auch die Möglichkeit, andere Yachten der Charterflotte in anderen Revieren zu nutzen.

Kaufcharter ist jedoch nicht gleich Kaufcharter. Welches Modell zu welchem Eigner passt, ist stark von den persönlichen Vorstellungen abhängig. Ein einfaches Modell für Ostseesegler bietet Privat Charter Ostsee (PCO). Eigner können ihr Schiff, ob neu oder gebraucht und unabhängig von Größe und Marke, von einem der PCO-Stützpunkte an der deutschen und dänischen Ostsee aus verchartern lassen. Wird das Schiff gebucht, verdient der Eigner. Nutzt er es selbst oder bleibt es im Hafen, hat er kein Einkommen. Schiffspflege, Wartung und Übergabe kann der Eigner selbst übernehmen oder gegen eine Servicegebühr von PCO abwickeln lassen.

Bei anderen Anbietern ist die Auswahl der verschiedenen Kaufchartermodele weniger übersichtlich, gerade wenn das Schiff im Mittelmeer oder gar in der Karibik liegen soll. Hier sind die Yachten meist größer, die zu beachtenden Regelungen vielfältiger. Gerade die Anga-

ben zu den Verdienstmöglichkeiten sind vielfältig. Saftige Renditen werden versprochen, die nach Abzug der Zinsen, die man zahlt, um das Schiff erst einmal zu finanzieren, deutlich schmaler ausfallen. Auch der Wiederverkaufswert der Yacht, sollte der Eigner sie nach der Charter nicht übernehmen wollen, verwundert zuweilen. So sprechen die Anbieter Moorings und Sun Charter beide von 50 Prozent des Neupreises, die durch den Verkauf der gebrauchten Yacht erzielt werden können. Und das trotz unterschiedlicher Charter-Dauer. Dabei ist schwer nachzuvollziehen, dass eine Yacht nach acht Jahren im Charterbetrieb (Sun Charter) noch genau so gut in Schuss sein soll wie eine Yacht, die nur fünf Jahre (Moorings) lang durch verschiedene Chartererhände gegangen ist.

Der Einfachheit halber werden die Schiffe über den Vercharterer als neue Yacht direkt bei der Werft gekauft. Das Unternehmen kann meist bessere Preise erzielen, bestimmt dafür aber auch Hersteller und Ausrüstung.

Im Groben lassen sich zwei Modelle unterscheiden: In Ländern wie zum Beispiel Griechenland oder Kroatien müssen die Schiffe unter der Landesflagge laufen. Sie bleiben daher zunächst im Eigentum der Charterfirma. Diese kauft die vom Kunden gewünschte Yacht beim Händler und wird Eigentümer. Der Kunde zahlt etwa 50 Prozent des Netto-Neupreises und kauft damit eine Option auf das Schiff. Er kauft somit das neue Schiff zum Gebrauchtpreis. Dafür kann er seine Yacht oder eine vergleichbare aus der Charterflotte eine gewisse Zeit im Jahr kostenlos oder mit geringer Zuzahlung nutzen und das Schiff nach Ablauf der Charterzeit übernehmen. Es entspricht dann im Wert etwa dem vom Kunden gezahlten ➤

Pro und Contra

- Sie investieren etwa 55 % des Kaufpreises und erhalten bis zu 60 Wochen kostenfreies Segeln
- Der Restwert der Yacht entspricht in etwa dem Investment
- Minimum: Zinsen und laufende Kosten werden gedeckt
- Bei Wiederverkauf Gewinn möglich
- ➖ Nicht genutzte Eignerwochen verfallen eventuell
- ➖ Komplexer Sachverhalt, ohne unabhängigen Expertenrat nicht zu empfehlen
- ➖ Das eigene Schiff muss geteilt werden
- ➖ Höhere Beanspruchung durch Charterbetrieb

SEGEL & PERSENNINGE
Deutsche Handarbeit, gefertigt in Sahrensdorf auf Fehmarn

Wir bieten Ihnen:

Fahrten- und Regattasegel

Dacron Roll-Vorsegel mit UV-Schutz

Tuch von Dimension Polyant oder Contender Sailcloth

Dacron AP bis 360gr/m² oder SuperCruise bis 8.4 oz.

€59,00 per m² incl. MwSt.

Dacron Latten-Großsegel mit 2 Reffreihen

Tuch von Dimension Polyant oder Contender Sailcloth

Dacron AP bis 360gr/m² oder SuperCruise bis 8.4 oz.

€69,00 per m² incl. MwSt.

Radial Roll-Vorsegel mit UV-Schutz

Tuch von Dimension Polyant oder Contender Sailcloth

DC 44/55/66/77 oder ACL 50/60/65/75

€79,00 per m² incl. MwSt.

Radial Latten- Großsegel mit 2 Reffreihen

Tuch von Dimension Polyant oder Contender Sailcloth

DC 44/55/66/77 oder ACL 50/60/65/75

€89,00 per m² incl. MwSt.

SPINNAKER

Größe	I	J	Preis incl. MwSt.
41m ²	9,20m	2,00m	€ 798,00
48m ²	9,90m	3,30m	€ 931,00
58m ²	10,50m	3,45m	€ 1121,00
66m ²	11,10m	3,75m	€ 1223,00
76m ²	11,80m	3,95m	€ 1463,00
87m ²	12,60m	4,25m	€ 1672,00
98m ²	13,20m	4,55m	€ 1881,00
109m ²	14,00m	4,70m	€ 2090,00
122m ²	14,80m	4,95m	€ 2337,00

GENNAKER

Größe	I	J	Preis incl. MwSt.
34m ²	9,20m	2,00m	€ 665,00
41m ²	9,90m	3,30m	€ 798,00
49m ²	10,50m	3,45m	€ 980,00
58m ²	11,10m	3,75m	€ 1083,00
64m ²	11,80m	3,95m	€ 1235,00
73m ²	12,60m	4,25m	€ 1406,00
83m ²	13,20m	4,55m	€ 1596,00
92m ²	14,00m	4,70m	€ 1767,00
104m ²	14,80m	4,95m	€ 1995,00

Ausstattung unserer Segel:

- Computergesteuertes Design
- Ausgleichsschum im Vortief für fallendes Einziehen und Refrei (Vorsegel)
- Vorgeklebte Luftkappe oder Stabstreiter
- Dynamische Trennlinie im Achter- und Lattenstück
- Rutigen V44 Presskautschuk oder Ringe
- Lederriemgängen in Hals- und Schotecke
- Kopf- und Halspart mit Lederbezug
- UV-Schutz in grau oder weiß (Vorsegel)
- 2 Reffreihen
- kurze oder durchgehende Latten
- Trennstreifen und Winddiesel
- Segelstock und Seilzüge

NICHTS PASSENDES DABEI?

Besuchen Sie uns auf unserer Internetseite:
www.sail-house.de

Segelmacherei Sail House
 Inh. Samir Marcos
 Sahrensdorf 25 B
 D-23769 Fehmarn
 Tel. 04371 88 90 456
 info@sail-house.de

12% FRÜHJAHRSRABATT

SAIL HOUSE®
SAILMAKER

FAHRTEN- UND REGATTASEGEL

SAIL HOUSE®



Kalkulationsbeispiele

Sun Odyssey 409 über Sun Charter, Liegeplatz: Mittelmeer

Die Einnahmen

- 169.500 Euro ist der Kaufpreis für eine komplett ausgerüstete Sun Odyssey 409 über Sun Charter
- 19.000 Euro erzielt der Eigner jährlich als Einnahmen. Das sind netto etwa 11,2 % des Kaufpreises. Nettoeinnahmen heißt, dass alle Kosten wie Liegeplatz, Versicherung, Reparaturen und Wartung bereits abgezogen sind.
- 1.460 Euro leistet Sun Charter ab dem Monat Mai der ersten Chartersaison monatlich als Abschlagszahlung. Bei einer Laufzeit von acht Charterjahren (= 96 Monate) sind das insgesamt 140.160 Euro bzw. 82,7 % des Kaufpreises.

Der Restwert

Nach acht Charterjahren rechnet Sun Charter bei einem Verkauf noch mit etwa 50 % des Kaufpreises, also 84.750 Euro. Nach diesem Modell kann man, wenn man nach Beendigung des Chartervertrages das Schiff nicht weiter nutzen möchte, also gut 55.000 Euro in acht Jahren verdienen. Jährlich ergibt das eine Rendite von 5,25 %. Diese Rechnung geht jedoch nur auf, wenn man in dieser Zeit keine Kreditzinsen zahlen musste. Bei angenommener 40/60 Finanzierung, also mit 40 % Eigenkapital und einem Kredit bei der Hausbank des Unternehmens über die fehlenden 60 % (101.700 Euro), kommen bei einer Verzinsung von 4 % noch etwa 30.000 Euro Zinsen zu den Ausgaben. Verbleiben etwa 25.000 Euro – vorausgesetzt alle Annahmen treffen ein.

Hinzu kommt die Ersparnis für die Eignerwochen. Der Listenpreis* für eine Woche auf diesem Schiff liegt bei durchschnittlich 2.200 Euro. Die Ersparnis für drei Eignerwochen pro Jahr, bezogen auf die Gesamtlaufzeit, beträgt über 26.000 Euro, die in die Rendite nicht eingerechnet sind.

Moorings 43.3 über Moorings/TUI Marine; Programm „Garantiertes Einkommen“ Liegeplatz: Karibik

- 209.000 Euro kostet die voll ausgestattete Yacht
- 1.568 Euro garantiert Moorings als monatliches Einkommen
- 92.512 Euro kommen so über 59 Monate zusammen. Danach erzielt das Schiff nach Angaben des Vercharterers noch einen Wiederverkaufspreis von 115.000 Euro
- Bis auf 1.488 Euro hat der Eigner den Kaufpreis also wieder eingefahren. Hinzu kommen noch die Zinsen, wenn ein Kredit aufgenommen wurde.
- Gegenrechnen muss man nun noch die Eigennutzung. Der Eigner kann die gesamte Flotte bis zu zwölf Wochen im Jahr weltweit nutzen. Tut er dies etwa zwei Wochen zur Hauptsaison, so würde er 5.320 Euro sparen, wenn man vom Listenpreis* ausgeht. Auf fünf Jahre gerechnet wäre das Segelurlaub im Wert von 24.668 Euro. Nicht genutzte Eignerwochen können an Familie und Freunde weitergegeben werden, sonst verfallen sie.



Moorings 43.3 über Moorings/TUI Marine; Programm „Kaufoption“ Liegeplatz: Mittelmeer

- 209.000 Euro kostet die voll ausgestattete Yacht über Moorings
- 114.950 Euro investiert der Eigner einmalig zu Beginn der Laufzeit
- 73.150 Euro gibt Moorings als garantierten Rückkaufswert der Yacht nach 60 Monaten an. Der eigentliche Marktwert der Yacht liegt nach der Zeit noch bei etwa 115.000 Euro, also dem vom Eigner eingesetzten Betrag.
- Übernimmt der Eigner die Yacht nach Ablauf des Programms, besitzt er ein Schiff zum investierten Wert und kann durch Privatverkauf die eingesetzte Summe im Idealfall wieder erlangen. Oder er gibt das Schiff mit einem Verlust von 41.800 Euro an Moorings zurück.
- Hinzu rechnet Moorings vier Wochen Eigennutzung im Jahr, zwei davon zu Haupt- und zwei zu Nebensaison. Dadurch lässt sich, wenn man nach dem Listenpreis* geht, eine Ersparnis von 9.380 Euro pro Jahr erzielen, 46.900 Euro über die gesamte Laufzeit.

Bavaria 32 Cruiser über MOLA, Liegeplatz: Ostsee

- 76.022 Euro ist der Netto-Kaufpreis für die Yacht über MOLA inklusive Ausrüstung
- 15.571 Euro können pro Jahr an Netto-Einnahmen erzielt werden, bei 17 Wochen Charter im Jahr zu einem Durchschnittspreis von 1.090 Euro pro Woche
- 7.007 Euro pro Jahr fallen an laufenden Kosten an, etwa für Vermittlung, Schiffsübergaben, Liegeplatz, Versicherungen und Winterlager
- Pro Jahr kann also eine Rendite von 8.563 Euro erzielt werden. Über acht Jahre kommen so 68.504 Euro zusammen. Auch hier sind die Finanzierungszinsen noch nicht eingerechnet.
- Bei einer 40/60 Finanzierung würde der Kredit über acht Jahre etwa 59.000 Euro kosten.

* Den Listenpreis anzunehmen ist eine grobe Orientierung, jedoch ist der wahre Wert der Eignerwochen schwer festzusetzen. Der Eigner spart natürlich den vollen Listenpreis, wenn man annimmt, dass er als Alternative kein eigenes Schiff hat und regulär chartert. Die reine Nutzung der eigenen Segelyacht ist natürlich pro Woche relativ weniger wert.



Kaufpreis. Von den Chartereinnahmen, die das Schiff den Rest der Zeit einfährt, bekommt er jedoch nichts ab. Ein Teil des Kaufpreises kann über ein Darlehen der Charterfirma finanziert werden. Der Neupreis wird deshalb ohne Mehrwertsteuer berechnet. Als Sicherheit während der Laufzeit des Chartervertrages dient dem Kunden ein Eintrag im Schiffsregister. Im Falle einer Insolvenz des Charterunternehmens fällt das Schiff somit nicht der Insolvenzmasse zu.

Nach Ablauf der Vertragslaufzeit muss sich der Kunde entscheiden: Möchte er das Schiff nicht übernehmen, zahlt das Unternehmen den Kreditbetrag (meist etwa 40 Prozent des anfangs vom Kunden gezahlten Preises) zurück. Dies ist lediglich eine Verlustminimierung. Entscheidet sich der Kunde, Eigner des Schiffes zu werden, kann er es ohne weitere Kosten übernehmen. Er muss den Restwert des Schiffes dann jedoch noch versteuern. Der Kunde kann sich auch entscheiden, das Schiff nun selbst weiter zu verkaufen, und kann so im Idealfall die anfangs eingesetzte Summe wiederbekommen.

Beim zweiten Modell kauft der Eigner zum vollen Kaufpreis das Schiff über die Charterfirma beim Händler und wird dafür an den Chartereinnahmen beteiligt. Einige Unternehmen bieten auch Hilfe bei der Finanzierung, in Kooperation mit ihrer Hausbank. Die Unternehmen bekommen hier meist günstigere Konditionen als der Privatmann, die Absicherung erfolgt über das Schiff, durch eine Hypothek im Schiffsregister. Natürlich kommt es auch hier auf die Höhe der Eigenkapitaleinbringung an. Die anfallenden Zinsen und die monatliche Tilgung können in den meis-

ten Fällen durch die Chartereinnahmen gedeckt werden, ein zusätzlicher Gewinn ist möglich. „Der Eigner sollte jedoch nicht auf die Erträge angewiesen sein“, rät Marc Rosendahl von Sun Charter. „Auch das Charterbusiness ist schließlich wirtschaftlichen Schwankungen ausgesetzt.“

Unter den Modellen mit einer Beteiligung an den Chartereinnahmen gibt es solche, die ein „Festeinkommen“ für den Eigner garantieren, und solche, die ihn prozentual an den tatsächlichen Einnahmen beteiligen. Einige Firmen rechnen Kosten und Einnahmen des einzelnen Schiffes individuell ab, andere Modelle „poolen“. „Im Prinzip haben Sie so ein Schiff zum halben Preis gekauft und sind fünf Jahre kostenlos gesegelt“, erklärt Stefan Dietz von der TUI Marine. „Zusätzliches Geld lässt sich dadurch jedoch nicht verdienen. Die Rendite ist der Segelurlaub.“

Soll und Haben: Je nach Revier können zu den Anschaffungskosten für die Yacht noch Überführungs- und Eintragungskosten entstehen. Verlangen Sie eine genaue Aufstellung aller anfallenden einmaligen und laufenden Kosten. Lassen Sie ebenfalls detailliert vorrechnen, welche Einnahmen zu erwarten sind. An Nord- und Ostsee kann sicherlich nicht mit genau so vielen Wochen gerechnet werden wie etwa im Mittelmeer. Achten Sie außerdem sowohl auf die zu erwartenden Bruttoeinnahmen, also wie viel das Schiff tatsächlich „einfährt“, und die Nettoeinnahmen, also was Ihnen nach Abzug aller Kosten, Zins- und Kredittilgungen und Steuern bleibt. In die versprochenen Gewinne wird häufig auch der Wiederverkaufswert der Yacht nach Ablauf des Chartervertrages gerechnet. Las- ➤

Natürlich können Sie sich auch treiben lassen.

www.optimabatteries.com



Absolut leistungsstark mit extremer Startkraft.

Auf See wird die OPTIMA® BlueTop® Batterie auch liebevoll „Neptuns Schrecken“ genannt. Denn dank Ihrer einzigartigen AGM SpiralCell® Technologie können Sie mit ihr im wahrsten Sinne des Wortes richtig Welle machen. Statt der Flachplatten normaler Batterien werden hier zwei dünne hochreine Bleiplatten zusammen mit einem Glasvlies zu einer Spiralzelle gewickelt. Diese Technologie sorgt für zuverlässige, geballte Kraft - auf Knopfdruck. Schnallen Sie sich also besser an, bevor Sie das nächste Mal rufen: „volle Kraft voraus“.

- **Sehr hohe Kaltstartkraft bei geringem Gewicht**
- **Bis zu 15 mal rüttelfester**
- **Außergewöhnlich zuverlässig – bis zu zweifach längere Lebensdauer**

Johnson
Controls

OPTIMA
BATTERIES
THE ULTIMATE POWER SOURCE™



sen Sie sich davon nicht verwirren. Sollten Sie das Schiff zur Eigennutzung behalten wollen, fällt dieser Betrag natürlich weg.

Wartung, Reparaturen und Pflege übernimmt meist die Charterfirma. Das ist natürlich praktisch, doch halten Sie auch darauf ein Auge. Wird Ihnen eine Pauschale in Rechnung gestellt oder jede Reparatur und jedes Ersatzteil einzeln abgerechnet? Je mehr Transparenz, desto besser, könnte man meinen. Doch auch andere Modelle haben ihre Vorteile. Bei Sun Charter etwa werden alle Chartereinnahmen gepoolt. Pro Stützpunkt werden die Einnahmen baugleicher Schiffe zusammengelegt und gleichmäßig auf die Eigner verteilt. Ebenso werden die Reparaturausgaben auf alle Eigner umgelegt. Das vermindert das Risiko des einzelnen Eigners und verhindert den Vorwurf der ungleichen Charterauslastung der Schiffe.

Schauen Sie sich andere Schiffe des Unternehmens an, bevor Sie sich entscheiden, in ein Eignerprogramm einzusteigen. Am

besten lässt sich eine Charterfirma beurteilen, wenn Sie selbst dort chartern. Nutzen Sie den Urlaub, um Service und Schiff unter die Lupe zu nehmen. Sind die Yachten gut gepflegt? Entspricht die Ausrüstung auch Ihren Vorstellungen? Lassen Sie sich ein Schiff zeigen, das sich am Ende seiner Charterlaufzeit befindet, und sprechen Sie mit anderen Eignern.

Unternehmen oder Liebhaberei?

Die Anschaffungskosten für die Yachten werden ohne Mehrwertsteuer angegeben. Dies hat verschiedene Gründe: Zum einen bleibt die Yacht bei manchen Modellen zunächst Eigentum der Charterfirma. In diesen Fällen werden weder Mehrwert- noch Einkommenssteuer vom Kunden gezahlt. Es entstehen ja weder Eigentum noch Einnahmen. Die Mehrwertsteuer auf den Gebrauchtpreis des Schiffes wird fällig, wenn die Yacht nach Ablauf der Vertragszeit in den Besitz des Eigners übergeht. Wird das Schiff im Ausland, etwa in Frankreich, ausgeliefert und

Der Traum vom eigenen Schiff – zum Greifen nah



läuft dort in einer Charterflotte unter Landesflagge, kann hier ebenfalls die beim Leasing beschriebene verminderte Mehrwertsteuer zur Geltung kommen. Bei den Chartereinnahmen kommen die Vorteile ausländischer Mehrwertsteuersätze nicht zur Geltung, die Umsatzsteuer richtet sich nach dem Wohnsitz des Eigners, nicht nach dem Land, in dem das Schiff in der Charter läuft. Wenn das Schiff über Deutschland eingeführt wird und unter deutscher Flagge fährt, kann

der Eigentümer die Mehrwertsteuer aufgrund der gewerblichen Nutzung der Yacht unter „Vermietung und Verpachtung“ zurückerstattet bekommen.

Umsatzsteuerlich wird man durch die Vercharterung dann zum Unternehmer. Auf die Einnahmen ist also eine Steuer von 19 Prozent zu entrichten. Wichtig ist, darauf zu achten, dass durch die Charter ausreichend Einkünfte erzielt werden, damit das Finanzamt nicht die sogenannte Liebhaberei unterstellt. Dies ist immer

Wohin fließen die Chartereinnahmen?

Eine Woche auf einer Sun Odyssey 409 ab Mallorca kostet in der Hauptsaison 3.090 Euro. Etwa 1.200 bis 1.360 Euro landen letztendlich in der Tasche des Eigners. Doch wo bleibt der Rest? Marc Rosendahl von Sun Charter hat für uns die Kosten aufgelistet:

Umsatzsteuer: Von den Chartereinnahmen müssen Steuern abgeführt werden. Je nach Land sind die Sätze unterschiedlich. In Deutschland bekommt der Staat 19 % der Einnahmen. Auf Mallorca muss man immer noch 16 % abführen, in Italien 10 %, in Griechenland 9 %.

Eigner- und Schiffsbetreuung: Sun Charter erhält 7 % der Nettocharter für die Betreuung von Schiff und Eigner
Charteragenturen verlangen eine Provision von 18 % für die Vermittlung der Schiffe.

Wartung und Betreuung am Stützpunkt: Die Teams am Stützpunkt erhalten für die Wartung und Pflege, einschließlich der Winterüberholung der Schiffe 15 % der Einnahmen.

Sachkosten für Wartung und Reparaturen: Bei Sun Charter werden die Kosten zusammengefasst und auf die Schiffe verteilt, um das Risiko für den einzelnen Eigner zu minimieren. Die Kosten belaufen sich in der Regel auf vier oder fünf Prozent der Einnahmen. Dazu kommen während der Vertragslauf-

zeit von acht Jahren zwei mal die Kosten für neue Segel.

Haftpflicht- und Kaskoversicherung, Liegeplätze und Chartergenehmigungen sind je nach Stützpunkt unterschiedlich. Liegeplätze sind auf Mallorca und Elba teurer, in der Türkei muss dafür eine „Kojensteuer“ anstelle der Umsatzsteuer gezahlt werden. Besonders wichtig ist die Kaskoversicherung, die bei Sun Charter als Allgefahren-Versicherung ausgestaltet ist, um die Yacht so gut wie möglich abzusichern. Das Unternehmen übernimmt auch die Abwicklung aller Versicherungsschäden. Die Nettoeinnahmen des Eigners betragen dann noch circa 40 bis 44 % der Chartereinnahmen. Schwankungen hängen von vielen unterschiedlichen Faktoren ab, wie Schiffsgröße, Revier, allgemeiner Wirtschaftslage, politischen Entwicklungen und so weiter. Ein Revier ist mal „in“ oder mal „out“. Manche Jahre sind gut für große Schiffe, bis wieder kleinere bevorzugt werden. Diese Schwankungen haben sich im Lauf der Jahre aber meist für alle Stützpunkte immer wieder ausgeglichen. Die Rendite hängt ab von den Einnahmen in der Laufzeit und dem Verkaufserlös nach Charterende, der nach Angaben von Sun Charter bei ihren Yachten mindestens 50 % des Kaufpreises betrug. Das ist eine Rendite von circa 5,5 % auf das eingesetzte Kapital – ohne die Vorteile der Eignernutzung.



dann der Fall, wenn über die gesamte Dauer des Unternehmens kein Gewinn erzielt wird. Ist dies im Vorhinein zu erkennen, unterstellt das Finanzamt eher private als finanzielle Interessen. In diesem Fall wird die Mehrwertsteuer nicht erstattet, es muss jedoch auch keine Umsatzsteuer auf die Chartereinnahmen entrichtet werden. Nach § 19 des Umsatzsteuergesetzes wird auch dann keine Steuer erhoben, wenn die Bruttoeinnahmen 17.500 Euro nicht übersteigen. Schon bei nur zehn Wochen Charter im Jahr zu je etwa 2.000 Euro hat man diesen Betrag also schnell überschritten. Abschreibungen, also der Wertverfall der Yacht, und etwaige Zinsaufwendungen können abgesetzt werden. Für die Abschreibungshöhe ist die Abschreibungsdauer maßgebend. Hannes Niessen von MOLA Yachting empfiehlt, nicht mehr als fünf Prozent

über 20 Jahre abzuschreiben. Die Gesamteinkünfte variieren je nach Eigennutzung. Je nach Unternehmen sind bis zu zwölf Wochen weltweit möglich, auch auf anderen Schiffen in anderen Revieren des Anbieters. Bei einigen Firmen sind die sogenannten Eignerwochen kostenlos, in der Zeit werden jedoch keine Einnahmen erzielt. Je mehr man das Schiff also selber nutzt, desto geringer fällt die Rendite aus. Andere Anbieter (etwa Sun Charter) rechnen weiter mit dem Einkommen der Yacht und gewähren dem Eigner einen Vorzugspreis von 50 Prozent auf die gesamte Flotte. Dieses Modell wirkt den Vorwürfen der Liebhaberei und des geldwerten Vorteils entgegen. Vor Vertragsabschluss sollten Sie unbedingt mit Ihrem Steuerberater über die Möglichkeiten des von Ihnen favorisierten Modells sprechen. 

Das rät der Anwalt

Rechtsanwalt Jan Patrick Becker, Partner der Kanzlei

UHSADEL Rechtsanwälte in Hamburg, rät: Neben Fragen der betriebswirtschaftlichen Sinnhaftigkeit und der Durchsetzbarkeit der häufig propagierten steuerlichen Reize stellen die sogenannten Yachtmanagement-Verträge hohe Anforderungen an die kritische rechtliche Prüfung. Dem Kunden fällt es oft schwer, die einzelnen Risiken einzuschätzen, nämlich ob die vom Anbieter genannten Preise marktgängig sind und welche Auslastung das Boot hat. Wichtig zu prüfen ist, wie gleichmäßig Charterer auf die Boote aller Kaufcharterkunden und des Unternehmens verteilt werden und wer in welcher Höhe die Wartungs- und Unterhaltungskosten trägt. Auch sollten die Verträge deutsches Recht als anwendbares Recht nennen und einen Gerichtsstand in Deutschland. Besonderes Augenmerk ist auch auf die Regeln zur Beendigung des Vertrages zu richten, um dort nicht in finanzielle Risiken zu geraten. Schließlich werden derartige Modelle häufig von der Finanzverwaltung steuerlich als Liebhaberei angesehen; der begehrte Betriebsausgabenabzug bleibt dann genauso verwehrt wie die Vorsteuerabzugsfähigkeit aus dem Kauf. Schon hierdurch kann das betriebswirtschaftliche Konzept kippen. An Kaufchartermodelle sollte sich der steuerlich und betriebswirtschaftlich unerfahrene Segler nicht ohne fachliche Begleitung heranwagen.

Fotos: Marc Rosendahl



Yachthafen
Burgtiefe auf Fehmarn

*Neues Servicegebäude mit Lounge & Internet
*Gut geschützt im Burger Binnensee
*Viel Manöverraum zwischen den Stegen
*Schwellschutz

54°25' Nord / 11°12' Ost

Yachthafen Burgtiefe
Am Jachthafen 2
23769 Fehmarn
info@yachthafen-burgtiefe.de
Tel: 04371 / 8888-900
www.yachthafen-burgtiefe.de

Lemkenhafen auf Fehmarn

... nur wenige Häfen sind schöner und freundlicher.

2011 3 Spannende Segelveranstaltungen

1. Juli bis 3. Juli:

Schlank & Rank

2. Internationales Schärenkreuzertreffen Lemkenhafen
Regatta der schlanken und ranken Kostbarkeiten.
Sehen und gesehen werden!
IF – Boote – Treffen 2011

17. Juni bis 19. Juni:

Dancing & Sailing Lemkenhafen

BIG-BAND- im Hafen und deutsch-dänisches
Faurby-Treffen
Mit Tanz und Musik in den Sommer

2. Sept. bis 4. Sept.
deutsch - dänisches

Jugend – Segler – Camp – Lemkenhafen

Lemkenhafen: die Bucht, der Hafen und das Dorf
gehören deutschen und dänischen Jugendseglern.

Anmeldungen und Auskunft:

Segler Verein Lemkenhafen:


Tel. 04372/12 50;
Fax: 04372/80 62 55
Mail: info@SVLF.de;
www.svlf.de

 **DIESES PROJEKT WIRD VON DER EUROPÄISCHEN UNION KOFINANZIERT**

Alle 3 Veranstaltungen werden im Rahmen des
Projektes Cruising Fehmarn Belt von der EU gefördert.

 **UNWELTSTAAT**

 **Cruising Fehmarn Belt**



YACHTWERFT
HEILIGENHAFEN
Skipper's Friends

Yachtwerft
Ortmühle

- Werftbetrieb
- Winterlager
- Yachttechnik
- Yachtlackierung
- Motorservice
- Niroarbeiten

Yachtwerft Heiligenhafen
Warteburgweg 5
23774 Heiligenhafen
+49 4362 / 900 560
info@yachtwerft.com

www.yachtwerft.com