

## Yachten als Investment?

**Wer seine Yacht in die Vercharterung gibt, kann Betriebskosten sparen oder aus ihr ein Renditeobjekt machen. Diese Möglichkeiten gibt es.**

**von Marcus Krall**

Ein bisher noch nicht ganz so bekannter Zweig des Yachtsports ist das Yachtinvestment oder auch Kaufcharter. Das Finanzierungsmodell, bei dem Eigner bei einer Charterfirma eine Yacht kaufen und diese mit den Einnahmen aus der Vercharterung finanzieren, befindet sich seit der Pandemie in einem Aufschwung. Immer mehr Kunden entscheiden sich dafür, eine Yacht per Kaufcharter zu finanzieren, was wohl nicht zuletzt an den Bootspreisen liegt, die um rund 30 Prozent gestiegen sind. Doch was genau ist das Kaufcharter-Modell? Wie funktioniert es und auf was sollten zukünftige Eigner achten?

## Was bedeutet Kaufcharter?

Bei Yachtcharter-Investment-Programmen kaufen Privatpersonen eine Yacht, die dann über ein Charterunternehmen verchartert wird. Der Gedanke dahinter ist, dass die Vermietung bei der Finanzierung hilft oder, im besten Fall, sogar Gewinne abwirft. Im Grunde gibt es drei mögliche Zielsetzungen für Eigner, die in ein Kaufcharter-Modell investieren möchten: Das Schiff kann über dieses Modell finanziert werden, um es später selbst nutzen zu können, die Einnahmen aus der Vercharterung können dafür genutzt werden, um selbst mit dem Boot zu segeln und so die Charterkosten zu sparen, oder die Investition soll ein reines Renditeobjekt werden.

In den allermeisten Fällen werden die Kaufcharter-Angebote jedoch zur Finanzierung der eigenen Yacht genutzt. Der Besitz einer Yacht ist im Normalfall schließlich mit hohem Geld- und Zeitaufwand verbunden: Ausrüstung will besorgt, ein Liegeplatz und ein Winterlager organisiert, Versicherungen wollen abgeschlossen werden. Anfallende Wartungsarbeiten setzen derweil ein gewisses Technikverständnis voraus und erfordern daher ebenfalls einiges an Zeit – oder Geld, wenn man es



**20–28 Jan 2024**  
boot.de boot.com



Messe Düsseldorf GmbH  
Postfach 10 10 06  
40001 Düsseldorf  
Messeplatz  
40474 Düsseldorf  
Deutschland


Telefon +49 211 4560 01  
Telefax +49 211 4560 668  
Internet www.messe-duesseldorf.de  
E-Mail info@messe-duesseldorf.de


Geschäftsführung:  
Wolfram N. Diener (Vorsitzender)  
Bernhard J. Stempfle  
Erhard Wienkamp  
Vorsitzender des Aufsichtsrats:  
Dr. Stephan Keller

Amtsgericht Düsseldorf HRB 63  
USt-IdNr. DE 119 360 948  
St.Nr. 105/5830/0663

Mitgliedschaften der  
Messe Düsseldorf:

 The global  
Association of the  
Exhibition Industry

 Ausstellungs- und  
Messe-Ausschuss der  
Deutschen Wirtschaft

 FKM – Gesellschaft zur  
Freiwilligen Kontrolle von  
Messe- und Ausstellungszahlen

Öffentliche Verkehrsmittel:  
U78, U79: Messe Ost/Stockumer Kirchstr.  
Bus 722: Messe-Center Verwaltung

nicht selbst machen will. Mit einem Yachtcharter-Investment-Programm können Privatpersonen dagegen zum Eigner werden, ohne allzu hohe Geldinvestitionen und Zeitaufwendungen in Kauf nehmen zu müssen – denn um all diese genannten Dinge kümmert sich dann die Charterfirma.



**20–28 Jan 2024**  
boot.de boot.com

### **Die verschiedenen Kaufcharter-Modelle**

Grundsätzlich gibt es – parallel zu den Zielsetzungen der Eigner – drei verschiedene Kaufcharter-Modelle, die bei fast allen Anbietern mehr oder weniger gleich aussehen.

Da ist zum einen das Standard-Modell, auch Eigentümer-Modell genannt. Dabei kauft der Investor eine Yacht und ist in den Papieren als Eigentümer eingetragen, während mit der Charterfirma eine Art Managementvereinbarung getroffen wird: Der Vercharterer kümmert sich um alle Belange bezüglich Charterbetrieb, laufende Kosten, Einnahmen und Wartungen. Die Kosten dafür muss der Eigner selbst übernehmen – im Gegenzug wird er an den Chartereinnahmen beteiligt, die seine Yacht generiert. Dieser Management-Vertrag kann von Seiten des Eigners jederzeit gekündigt werden, um beispielsweise das Schiff selbst nutzen zu können. Dieses Modell bietet einige Chancen, aber auch ganz klare Nachteile: Bei einer guten Chartersaison bekommt der Eigner entsprechend viele Einnahmen und er hat die Sicherheit, der eingetragene Eigner des Schiffes zu sein, sodass die Yacht bei einer Insolvenz des Charterunternehmens nicht Teil der Insolvenzmasse ist, sondern in seinem Besitz verbleibt. Werden jedoch einmal, wie etwa während der COVID-19-Pandemie, keine Einnahmen erzielt, laufen die Kosten dennoch weiter. Ob dieses Modell lukrativ ist oder nicht, hängt also stark vom Markt- und Konsumentenverhalten ab. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Investor selbst über die Dauer und Häufigkeit der Eigennutzung des Schiffes entscheiden kann. Damit hat er auch Einfluss auf die Einnahmen: Nutzt er sein Boot ausschließlich in der Nebensaison oder nur kurzfristig und dann, wenn eine Lücke in der Charterbelegung besteht, kann er damit deutlich das Einnahmepotenzial erhöhen.



Eine risikofreundlichere Variante ist das Garantiemodell. Auch hier kauft der Investor eine Yacht, gilt fortan als Eigentümer und ist somit vor einer

etwaigen Insolvenz des Charterunternehmens geschützt. In der Regel hat ein Vertrag im Garantiemodell eine feste Laufzeit von sechs bis sieben Jahren – je nach Revier und Anbieter. Während dieser Laufzeit wird ein garantiertes Jahreseinkommen in Form eines prozentualen Anteils des Netto-Kaufpreises an den Eigner ausbezahlt. Anders als beim Standard-Modell übernimmt beim Garantiemodell die Charterfirma alle für die Yacht anfallenden Betriebskosten: Wartung, Reparaturen, Liegeplatz und Versicherung sind somit abgedeckt. Außerdem hat der Eigner bei diesem Modell garantierte Nutzungsrechte an seiner Yacht, die ihm kostenlos zur Verfügung stehen. Oft ist es zudem auch möglich, die kostenlosen Charterwochen auf einem Vergleichsschiff zu nutzen, wenn man etwa in ein anderes Revier fahren möchte. Das Garantiemodell ist in der Regel die beliebteste Variante, da sie die vollen Annehmlichkeiten bei kaum vorhandenem Risiko bietet.

Zuletzt gibt es noch das sogenannte Partnerschaftsmodell, bei dem der Investor seine Yacht nur zu einem bestimmten Anteil finanziert. Den Rest übernimmt die Charterfirma. Auch hier wird eine Vertragslaufzeit (in der Regel sechs bis sieben Jahre) festgelegt und auch hier verfügt der Eigner über exklusive Nutzungsrechte, ebenfalls auch auf vergleichbaren Schiffen in anderen Revieren. Während die Charterfirma die Betriebskosten übernimmt, erhält der Investor beim Partnerschaftsmodell allerdings keinerlei Einnahmen. Am Ende der Vertragslaufzeit geht das Schiff dann in den Besitz des Investors über.

### **Den richtigen Partner wählen**

Im Bereich des Yacht-Investments gibt es viele mögliche Anbieter – die Entscheidung, bei welchem Unternehmen man einen Kaufcharter-Vertrag unterschreibt, will daher wohl überlegt sein. Fragen, die man sich diesbezüglich stellen sollte, sind: Wie lange ist das Unternehmen bereits am Chartermarkt tätig? Welchen Ruf genießt die Firma am Markt? Hat das Unternehmen die passenden Kaufcharter-Modelle im Angebot? Kann die gekaufte Yacht im gewünschten Revier stationiert werden? Bietet das Unternehmen den präferierten Yacht-Hersteller an?



**20–28 Jan 2024**  
boot.de boot.com



Natürlich gibt es einige „Big-Player“ am Kaufcharter-Markt, die die meisten dieser Fragen zufriedenstellend beantworten können.

Doch auch kleinere Charterunternehmen haben oft gute Kaufcharter-Angebote. Viele Kaufcharter-Eigner hatten vorher mit der Firma bereits als Charterkunde Kontakt und wissen daher, wie die Service- und Wartungsqualität vor Ort aussieht. Auch über den Kontakt zu anderen Eignern können im Vorfeld viele Fragen geklärt werden. Eine Liste mit den Brokern und Charter-Anbietern auf der boot 2024 liegt diesem Artikel bei.

### **Investments in große Yachten**

Neben den großen Charter-Flotten mit bis zu 50 Fuß großen Yachten existiert noch ein anderer, sehr interessanter Charter-Markt. Weltweit werden auch tausende von Megayachten, also Formate über 24 Meter Länge, verchartert. Sie gehören immer Privateignern oder in Steueroasen registrierten Betreibergesellschaften und werden über große Brokerage-Häuser wie Fraser, Camper & Nicholsons, Burgess oder Ocean Independence vermarktet.

Fast jede Yacht, die Chartergästen bereitsteht, besitzt dabei einen sogenannten Central Agent. Er ist für alle Kunden und Broker (mit Kunden) die erste Anlaufstelle, wenn diese Yacht gechartert werden soll. Der Central Agent vermarktet die Yacht an B2C- (Charterer) und B2B-Kunden (Broker), führt den Buchungskalender und wickelt die administrativen Aufgaben für den Eigner ab. Selbstverständlich kann der Central Agent natürlich auch selbst Kunden für die von ihm verwalteten Yachten buchen – sozusagen als Inhouse-Deal –, diese Fälle treten jedoch eher selten auf, meist kommen die Anfragen von externen Maklern, den sogenannten Retail-Brokern. Die Kommission teilen sich im Falle eines Vertragsabschlusses die beiden Broker auf – der, der das Schiff verwaltet und der, der den Kunden bringt. Das Retail-Geschäft ist dabei in Sachen Kommission lukrativer, aber auch weitaus unberechenbarer.

Neben dem Wochenpreis, der – grob gesagt – die Yacht und die Crew enthält, zahlt der Charterer eine Advanced Provisioning Allowance (kurz: APA), einen Vorschuss auf die während des Aufenthalts anfallenden



**20–28 Jan 2024**  
boot.de boot.com



Nebenkosten. Dazu gehören etwa der Kraftstoff für Yacht, Beiboote und Wasserspielzeuge, die Liegeplatzgebühren, die Zollformalitäten und Gebühren für Kommunikation und Schiffsagenten. Auch die Verpflegung und jegliche Getränke werden von der APA bezahlt. Branchenüblich sind 30 Prozent des Charterpreises; die genaue Buchführung obliegt dem Kapitän der Yacht. Anfallen kann auch eine delivery fee, eine Überführungsgebühr, wenn Gäste in einem Hafen an Bord gehen möchten, der nicht dem Heimathafen der Yacht entspricht beziehungsweise nicht dem, in dem die vorangegangene Charter endet. In jedem Fall muss der Charterer in den EU-Mitgliedsstaaten eine Mehrwertsteuer zahlen.

### **Kein monetärer Gesichtspunkt**

All diese Yachten können durchaus mit kleinen Unternehmen verglichen werden. Auf nahezu jeder von ihnen gibt es eine fest angestellte Crew – auf 25-Meter-Yachten sind es zwischen zwei und drei, auf 50-Meter-Yachten 10 bis 14 und auf 100-Meter-Yachten schon einmal 70 bis 100 Mitarbeiter. Hinzu kommen beispielsweise Kosten für Liegeplätze, Reparaturen und Wartungen. Der jährliche Aufwand, um eine Yacht zu unterhalten, beträgt je nach Zustand der Yacht und Anspruch des Eigners, zwischen fünf und zehn Prozent des Anschaffungspreises. Für eine 25-Meter-Yachten fallen, inklusive eines professionellen Managements, Kosten von rund 450.000 Euro pro Jahr an.

Die von Eignern oder Kaufinteressenten oft gestellte Frage, ob Charterkosten diese Ausgaben vollständig kompensieren können, muss klar verneint werden. Bei geschätzten sechs gebuchten Wochen pro Jahr, kann eine 25-Meter-Yacht vielleicht 200.000 Euro im Jahr Erlösen, von denen rund 150-160.000 Euro beim Eigner ankommen. Wer in eine Yacht investiert, muss diesen Erwerb unter einem anderen Gesichtspunkt als dem monetären betrachten. Ein bekannter Großyacht-Eigner sagte einmal: „Wenn man eine Yacht kauft, dann will man in seine eigene Zeit investieren. Und damit auch in sein Glück und in sein Netzwerk – denn wer eine Yacht besitzt, teilt diese meist auch gerne mit seinen Freunden. Yachteigner genießen ihre Zeit an Bord ganz bewusst mit der Familie. Dazu kommt natürlich, dass die Yacht verschiedenste Regionen bereisen kann – viele der größeren Formate haben heute eine weltweite Reichweite, die Optionen sind also vielfältig. Eine Yacht ist also ein



**20–28 Jan 2024**  
boot.de boot.com



Investment in das eigene Wohlbefinden und in eine gesunde Life-Balance. Wenn man dem Leben an Bord, dem kulturellen Gewinn und der Zeit mit seinen Freunden einen Wert zumisst, – auch wenn man diesen nicht quantifizieren kann – dann ist eine Yacht ein hervorragendes Investment.“



**20–28 Jan 2024**  
boot.de boot.com

### **Die weltgrößte Yacht- und Wassersportmesse**

Mit fast 237.000 Besuchern aus über 60 Ländern und mehr als 1.500 Ausstellern aus 68 Nationen auf 220.000 Quadratmetern in den Hallen 1 bis 17 ist die boot Düsseldorf vom 20. bis 28. Januar 2024 die größte Yacht- und Wassersportmesse der Welt. Sowohl Segler als auch Motorbootfahrer finden hier eine große Vielfalt an Booten, Jollen, Superboats oder Luxusyachten. Die beliebten Wassersportarten Tauchen, Surfen, Kitesurfen, Stand Up Paddling, Skimboarden oder Kanu fahren gibt es auf der boot in allen Facetten und mit dem entsprechenden Equipment. Attraktive Bühnenprogramme mit den Stars der Szene, aktuelle Trends und ein hochkarätiger Mix aus Workshops und Mitmachaktionen, sowohl für den Freizeitsportler als auch für Experten, machen die Messe weltweit einzigartig. Doch auch der Meeresschutz und innovative, nachhaltige Technologien stehen auf der boot 2024 im Fokus. In Zusammenarbeit mit der European Boating Industry (EBI) bietet das blue innovation dock ein einzigartiges Dialogformat mit politischer, wirtschaftlicher, technologischer und medialer Expertise in der Halle 10. Außerdem werden wieder zwei Leuchttürme für den Schutz der Ozeane an Bord sein. Der prestigeträchtige "ocean tribute" Award mit den Partnern Fürst Albert II. Stiftung und Deutsche Meeresstiftung sowie die "love your ocean"-Kampagne mit ihrem Stand in der Halle 11.



### **boot Düsseldorf Presseteam**

Tania Vellen, [vellent@messe-duesseldorf.de](mailto:vellent@messe-duesseldorf.de), +49 211/4560-518  
Tanja Karl, [karlt@messe-duesseldorf.de](mailto:karlt@messe-duesseldorf.de), +49 211/4560-999  
Maleen Düser, [dueserm@messe-duesseldorf.de](mailto:dueserm@messe-duesseldorf.de), +49 211/4560-655

### **Radio/TV**

Michael Vellen, [vellenm@messe-duesseldorf.de](mailto:vellenm@messe-duesseldorf.de), +49 211/4560-990  
Linda Richert, [richertl@messe-duesseldorf.de](mailto:richertl@messe-duesseldorf.de), +49 211/4560-221