



**Prignitzer Leasing AG**

Konsequent anders

**BOOT**

**& FUN**

**BERLIN**

**24. – 27. November 2022**

## **Vorstellung**

Seit der Gründung unserer Leasinggesellschaft anno 2003 ist es das Ziel, Nischenmärkte zu bedienen und spezielle Leasingobjekte, Wirtschaftsgüter finanzierungsseitig zu begleiten. Neben dem sicher bekanntesten Leasingobjekten, den Pkw, beschäftigten wir uns mit der Refinanzierung von Schienenfahrzeugen, Luftfahrzeugen aber auch mit Nutztieren und waren nicht selten Vorreiter für Investitionslösungen in vielen Branchen. Gerade die Herausforderung für „das Besondere“ ist und bleibt das Credo unserer Gesellschaft.

In der maritimen Welt haben wir schnell erfahren dürfen, dass sich Boote nach der Anschaffung schnell zu klein anfühlen und der eigentliche Platz an Bord bald nicht mehr ausreicht. Selbstverständlich kann man, sofern das Budget es hergibt, seinen Fantasien weiteren Spielraum geben, der beizeiten durch die Größe der Binnengewässer mit ihren anliegenden Häfen Begrenzung findet. Zur Düsseldorfer Bootmesse im Jahr 2016 hatten wir eine erste persönliche Begegnung mit einem Hausboot und von dem Moment an hat uns dieses Thema nicht mehr losgelassen. Mit großem Interesse haben wir viele professionelle Hausbootbauer und Lieferanten aus Deutschland und anderen europäischen Ländern kennen lernen dürfen. Die Angebote sind so vielfältig geworden, dass es wohl für jedes Budget etwas zu erwerben gibt.

Die Wartelisten von Hausbooten für eine Auslieferung dauern oft bereits über ein Jahr hinaus. Die einschlägigen Bootszeitschriften aber auch die TV-Medien bringen nicht selten den Traum vom Hobbykapitän in unsere Wohnzimmer und das führerscheinfreie Fahren dieser Hausboote mit der Zulassung als Sportboot lässt das Interesse stetig wachsen. Immer mehr Hafengebiete verstehen die ungeahnten Möglichkeiten, Ihre Häfen auch für eine Winternutzung fit zu machen. Die Saison von morgen wird nicht mehr von April bis Oktober begrenzt sein und sich spürbar ausweiten.

Da Sie gerade unser E-Paper zum Thema „Investition in ein Hausboot“ lesen, dürfen wir davon ausgehen, dass Sie sich für ein „maritimes“ Investment interessieren. Gern möchten wir Ihnen im Folgenden einen Leitfaden für den möglichen Erwerb, der damit beispielhaft verbundenen Finanzierung und einen betriebswirtschaftlichen Ausblick zukommen lassen.

Nun hoffen wir, dass wir Sie neugierig machen können und freuen uns schon heute auf Ihre ganz speziellen Fragen, auf welche wir gern individuell eingehen werden.

Thomas Flemming

- Vorstand der Prignitzer Leasing AG -

# Credo oder Spirit?

Nennen wir es  
den Anspruch der

 **Prignitzer Leasing AG**  
Konsequent anders



## **Was unterscheidet uns in der Leasingbranche?**

In Zeiten der digitalen Akte werden zunehmend Entscheidungen für Fremdfinanzierungen auf der Grundlage von Statistiken und zum Teil hochkomplexer Algorithmen getroffen. Der Mensch als Entscheidungsträger wird zunehmend aus dem Spiel genommen, somit verliert die menschliche Komponente an Bedeutung. Parallel entwickeln sich erdrückende Vorschriften mit einem gewaltigen bürokratischen Aufwand durch die aufsehenden Finanzbehörden. Der Druck nach Umsatz- und Gewinnmaximierung bringt zusätzliche Stressfaktoren, die im Entscheidungsprozess keine positive Wirkung besitzen. Die Prignitzer Leasing AG sucht ihre Aufträge in der Nische. Ganz bewusst möchten wir einen Vergleich zu Mitbewerbern vermeiden, da wir bei unseren Projekten mit unserer langjährigen Fachkompetenz und einem breiten Netzwerk des Öfteren die Rolle der „letzten Hoffnung“ übernehmen. An der Bonität der Investoren liegt es dabei oft nicht, sondern am Desinteresse anderer Finanzierungsinstitute, in deren vorgefertigte Systeme das Projekt nicht einem Lösungsbaustein zugeordnet werden kann. Ein individueller Finanzierungs-Workflow benötigt mehr Zeit, mehr Einfälle, mehr Kompetenz und die Möglichkeit, persönliche Entscheidungen selbst zu verantworten und diese nicht einem Ampelsystem zu überlassen.

Mit diesen Komponenten umschifft man zusätzlich den Zinsdruck und kann seine Marketingstrategie und Projektentwicklung besser kontrollieren und koordinieren. In unserem Portfolio steht nicht die Quantität im Fokus, sondern die Qualität der Projekte und Finanzierungsobjekte. Die Kommunikation muss von Anfang an ehrlich, kompetent und vor allem persönlich geführt werden. Das verschafft den notwendigen Respekt für eine langfristige Partnerschaft. Auf potenzielle Auswirkungen bestimmter Entwicklungen am Markt muss schnell reagiert werden (Stresstest), um das Marktrisiko zu vermindern und darüber hinaus Freiräume und Flexibilität für beide Seiten zu schaffen. Ein treffendes Beispiel dafür in unserem Haus ist die Zurückhaltung von Investitionen in Pkws.

Anders verhält es sich beispielsweise bei Hausbooten, die sich nicht nur großer Beliebtheit erfreuen, sondern sich weiterentwickeln und sinnvolle Renditen und Chancen für alle Beteiligten versprechen. Das Geschäftsmodell „Operating Leasing“ erlaubt der Prignitzer Leasing AG refinanzierungsseitig kreativ zu sein und lässt ausreichend Spielraum für die kommenden Herausforderungen von Investitionsanfragen.

# Bonitätsunterlagen



Wir, als Prignitzer Leasing AG, begleiten auf Wunsch Ihre gewünschte Finanzierung. Durch die vielfältigen und herstellerunabhängigen Finanzierungen im Bereich von Booten & Yachten können wir sehr individuell auf die Wünsche unserer Kunden eingehen. Das Wirtschaftsgut, in unserem Falle das maritime Fahrzeug, dient im Wesentlichen der Absicherung einer angestrebten Fremdfinanzierung. In den meisten Fällen ist eine zusätzliche Sicherheit nicht notwendig. Anders verhält es sich bei konventionellen Bankkrediten. Diese erkennen in der Regel das Hausboot nicht als „Sicherungsobjekt“ an, da Grundbuchbestellungen wie Sie es aus dem Bereich einer Immobilienfinanzierung kennen, nicht möglich sind. Sofern Sie als Arbeitnehmer oder Freiberufler Ihrer eigentlichen Haupttätigkeit nachgehen, sprechen wir über eine Existenzgründung mit einem Gewerbebetrieb, welche wiederum sehr oft ein Ausschlusskriterium für eine gewünschte Darlehensfinanzierung über Sparkassen, Volksbanken und andere Kreditinstitute sein können. Als Prignitzer Leasing AG zeigen wir uns immer offen für jegliches Finanzierungsvorhaben unserer Interessenten und Kunden, entwickeln zusammen mit Ihnen den für Sie besten Lösungsansatz. Nachstehend erhalten Sie einen Überblick über typische aber auch zum Teil notwendigen Informationen für eine schnelle und sichere Finanzierungsentscheidung. Alle diese Unterlagen können Sie uns gern per Mail zur Verfügung stellen und wir sichern Ihnen selbstverständlich unsere Diskretion zu.

	Gewerbebetrieb / Freiberufler / e.K. / GbR	Gesellschaften UG / GmbH / AG / OHG / KG	Arbeitnehmer / Angestellte
Bankauskunft ( <i>siehe im nachstehenden Anhang</i> )	✘	✘	✘
Letzte BWA inkl. Summen und Saldenliste	✘	✘	
Letzte Bilanz 2021 oder BWA 12-2021 mit Bilanz 2020	✘	✘	
Private Selbstauskunft / Vermögensauskunft	✘		✘
Letzter Einkommenssteuerbescheid	✘		✘
Gehaltsabrechnung / Gratifikation			✘

Zur weiteren und abschließenden Beurteilung der vorliegenden Bonität behält sich die Prignitzer Leasing AG vor, eine Wirtschaftsauskunft der Creditreform sowie der Schufa einzuholen. Nach Auswertung der vorliegenden Unterlagen werden wir Ihnen das finale Finanzierungsangebot auf der Basis der aktuellen Zinssituation unterbreiten.

# Wissenswertes zur Investition Hausboot



Das Thema Hausboote hat in den letzten Jahren gerade in Deutschland einen besonderen Hype erfahren. Als Leasinggesellschaft begleiten wir die an uns herangetragenen Finanzierungswünsche mit besonderer Freude und können heute auf wertvolle Erfahrungen nach einem guten Jahrzehnt zurückgreifen.

Mit dem vorliegenden E-Paper möchten wir Ihnen zunächst eine erste Hilfestellung zur Hand geben, welche speziell aus dem Blickwinkel einer möglichen gewünschten Finanzierung gesehen wird. Vorweg möchten wir erwähnen, dass unsere Herangehensweise sehr individuell ist. Was heisst das? Jeder von Ihnen hat unterschiedliche Ziele, welche verfolgt werden. Sind es steuerrelevante Themen oder der Mix aus privater Nutzung und gewerblicher Einnahme? Welche Zeit möchte ich zukünftig nach erfolgter Investition zu dem Thema einbringen?

Die Beweggründe unserer Investoren sind vorrangig Mieteinkünfte, welche steueroptimiert als Alternative zu Immobilien erzielt werden sollen. Nicht selten möchte man allerdings die Verantwortung und Betreuung des „Investments“ in die Hände einer professionellen Verwaltung, eines Charterunternehmens geben. Wie man unschwer erkennen kann, gibt es eine Reihe von Fragen für die es gilt, eine Antwort zu finden.

## Welches Hausboot ?

Als banken- und herstellerunabhängige Leasinggesellschaft möchten wir zunächst unsere Neutralität zum Ausdruck bringen und jedem Anbieter am Markt unseren Respekt zollen. Die Preistränge unserer refinanzierten Hausboote reicht von 30.000 € bis 600.000 € und die obere Grenze scheint bei langem noch nicht erreicht zu sein. Wie bei vielen Dingen im Leben ist der Verkaufspreis keine Garantie für Qualität und Wertstabilität. Vielmehr sollte der Blick auch auf die Gebrauchtbörsen einen Eindruck in die Wertentwicklung der angebotenen Boote vermitteln.

Welche Garantien bzw. Gewährleistungen werden vom Händler bzw. Hersteller angeboten? Fragen Sie nach einer ganzjährigen Nutzung des Hausbootes, ausgenommen natürlich, wenn wir eine Eisdecke haben. Um eine bestmögliche Rendite in der gewerblichen Vermietung zu erreichen, sollte das Hausboot für die Winternutzung zukünftig geeignet sein. Viele Häfen bieten mittlerweile im Zuge ihrer Renovierungen die Winternutzung mit an. Wir erleben, dass die Nachfrage auch in den „kalten“ Monaten wächst. Und diese Zeit ist von November bis Ostern schon sehr sehr lang.

## Welches Hausboot ?



Die Dokumentationen wie Betriebsanleitungen, Aufbauplänen nebst Statik und die TÜV Genehmigungen sollten Sie unbedingt sichten und abverlangen. Gasabnahmen unterliegen gerade in Deutschland strengen Auflagen und Sie als Laie wissen nicht unbedingt, ob der Gasherd die richtigen Parameter erfüllt.

Mit Flüssiggas betriebene Geräte müssen eine CE-Kennzeichnung haben und den Anforderungen der DIN EN ISO 10239 entsprechen.

***Eine regelmäßige Prüfung der Flüssiggasanlage an Bord Ihres Bootes trägt ganz wesentlich zur Sicherheit bei. Daher müssen Flüssiggas-Anlagen auf Booten alle 2 Jahre geprüft werden. Diese Frist ist gesetzliche EU-Norm, gehört zur Betriebserlaubnis des Fahrzeuges und ist eine Pflicht des Eigners.***

Machen Sie sich über Ihren zukünftigen Lieferanten sachkundig. Im Refinanzierungsprozess ist eine gute Bonität des Lieferanten genauso wichtig wie Ihre eigene. Prüfen Sie eventuell Google Rezensionen und sprechen Sie Ihren Händler des Vertrauens nach Referenzen an. Lassen Sie sich von der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit überzeugen. Wir erleben gerade wieder eine Umkehr zurück zur Gewichtung des Kunden. Die Auftragsituation normalisiert sich und der Markt kühlt sich ein wenig ab. Die möglichen Lieferfristen finden sich bereits im vorliegenden Kalender wieder. Alles in allem eine gute Zeit für Verhandlungen.

Die Kaufverträge beinhalten in der Regel eine erste Anzahlung von bis zu 50% nach der Auftragsannahme. Das ist „allgemein“ so üblich heißt es aus der Bootswelt. Wir empfehlen jedoch in diesem Falle auf Erbringung einer Sicherheit durch den Händler. Aussagen, wie Materialbestellungen und Preissicherungen sollten Sie nicht verunsichern. Es geht hier in der Regel oft um sehr viel Geld. Deshalb sollte das Thema Sicherheitsleistungen für Zahlungen ohne Leistung eine besondere Aufmerksamkeit erfahren.

Zu unserem Service gehört es, Ihnen im Zuge der finalen Kaufverhandlungen vor Ort zur Seite zu stehen. Da wir im Falle einer gewünschten Finanzierung über unser Haus Ihre vertraglichen Vereinbarungen prüfen müssen, können wir gemeinsam viel Zeit einsparen und nachträgliche notwendige Änderungen vermeiden.

# Thema Hafen



In der Sprache der Immobilienfachleute heisst es immer Lage, Lage ...Lage. Zugegeben, eine intakte Infrastruktur wäre schon sehr wünschenswert. Prozentual gesehen haben wir als Leasinggesellschaft mehr fahrbereite Hausboote in der Finanzierung begleitet. Die Charter von Hausbooten beläuft sich sehr oft über ein Zeitraum von 7 Tagen (eine Woche). Wenn die geplante Wasserwanderung gerade in den heiss begehrten Urlaubsmonaten nicht durch Staus an den Schleusen dem Urlauber den Spaß nimmt, haben Sie beste Karten für eine sehr gute Beurteilung. Das Thema Betankung und Entsorgung des Schwarz - bzw. Grauwassers sind im Wesentlichen die notwendigen Themen, welche hier beantwortet werden müssen.

## **Der eigene Liegeplatz ist für die zukünftige Planung eines erfolgreichen Chartergeschäftes der wichtigste Baustein.**

In den letzten Jahren haben sich hier ähnliche Preisentwicklungen aufgetan, wie man es aus der Immobilienwelt erlebte. Aus unserer Sicht sollten zukünftige Eigner auf eine **kongruente Vertragslaufzeit** des Pachtvertrages (Liegeplatz) zur Finanzierungslaufzeit achten. Was nützt einem schon ein Boot ohne Liegeplatz ? Es gibt einige Anbieter von Liegeplätzen, welche gern für die kommenden Jahre vorab die gesamte Pachtzahlung zu einem günstigeren Gesamtwert anbieten. Hier raten wir zur besonderen Beurteilung. Die Hafentreiber wechseln mitunter recht häufig und mögliche Vereinbarungen dürfen, dann in langen Prozessen, kostenintensiv und ohne Garantie von Erfolg, erstritten werden. Lassen Sie sicherheitshalber den Vertrag zum Liegeplatz im Vorfeld juristisch prüfen. Auch ist uns nur zu gut bekannt, dass Liegeplätze wie Goldstaub gehandelt werden. Ihre Entscheidung treffen Sie selbstverständlich am Ende selbst, wir möchten lediglich auch auf Themen hinweisen, welche man in der Regel im Zuge von Investitionsentscheidungen gern „umschiff“ . Ratsam sind auch hier, mögliche Rezessionen via Google & Co. um sich am Ende ein vertrautes Bild zu erarbeiten.

# Der Vercharterer



Oft erfahren wir von der Symbiose des Hafenbetreibers und gleichzeitig die des Dienstleisters für die Vercharterung. Alternativen gibt es wohl und es lohnt sich in jedem Falle genau auf die Konditionen zu schauen, sofern es der Hafenbetreiber auch zulässt, eine fremde Agentur wie beispielsweise „NOVASOL“ mit der Vermarktung und Betreuung zu beauftragen. Lassen Sie sich die Preisgestaltung in ihren oft unverständlichen Ausführungen erklären. Wir haben immer wieder erfahren müssen, dass fixe nicht im Vorfeld abgestimmte Leistungen berechnet wurden. Mit dem Einhergehen einer gewerblichen Tätigkeit sollten Sie auch Zugriff zu den Kunden, Mietern Ihres Hausbootes haben. Halten Sie sich die Möglichkeit der direkten Kommunikation offen. Allein die Resonanz aus den Kundenbeurteilungen ermöglichen Ihnen Verbesserungen vorzunehmen und ein regelmäßiges Update zu Ihrem Investitionsobjekt zu erhalten. Vorgetragene Fakten helfen bei der Lösung von Konflikten auch Ihrem beauftragten Dienstleister. Vertrauen ist schön und Kontrolle ist manchmal besser. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die tatsächliche Nutzung Ihres Hausbootes auch mit Hilfe von technischen Hilfsmitteln wie beispielsweise Telematik oder GPS Ortung. Wie erfolgt die Vermarktung des Hausbootes und wann ist erhöhter Einsatz für ungebuchte Zeiträume angebracht? Es gibt Internetportale, welche sich besonders für „Schnäppchenjäger“ eignen. Selbst die Bereitstellung von Gutscheinen als Marketinginstrument verschafft Ihnen einen Mehrwert für Ihre geplante Geschäftsentwicklung im täglichen Wettbewerb. Gestalten Sie selbst Gruppen als eine Art Allianz via WhatsApp für Bootseigner um eventuell Überbuchungen weiterzuempfehlen oder um Hafengebühren gemeinsam vorzutragen.

Die erfolgreiche Vercharterung an Gäste mit dem Ziel, diese zum Wiederholungstäter zu motivieren, fundiert auf eine eingespielte und intakte Mannschaft.

**Das Servicepersonal ist quasi die Visitenkarte Ihres Investments.**

# Steuerliche Möglichkeiten

**IAB bis zu 50%**

**Sonderabschreibung 20%**

**Degressive AfA bis zu 12,5%**



Sie dürfen, unter bestimmten Umständen, Ausgaben für zukünftige Investitionskosten bei Ihrer Gewinnermittlung ansetzen, ohne zuvor auch nur einen Cent bezahlt zu haben! Auf diese Weise sinkt Ihre Steuerlast und Sie können finanzielle Mittel in den Jahren vor der tatsächlichen Investition „ansparen“. Übrigens: Passenderweise lautete die Bezeichnung der IAB-Vorgängerregelung daher auch „Ansparabschreibung“.

Sie können bis zu **50% der voraussichtlichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten** von Ihrem zu versteuernden Gewinn abziehen.

Erzielen Sie einen Gewinn von höchstens 200.000 EUR, können Sie anhand der folgenden Kriterien prüfen, ob die von Ihnen geplanten Investitionen begünstigt sind und ob es steuerlich sinnvoll ist, einen IAB ab dem 01.01.2020 zu bilden. Sofern Sie sämtliche Fragen mit „**Ja**“ beantworten, kommt ein IAB in Betracht.

Bedingungen   Checkliste	Ja	Nein
Sie haben das Wirtschaftsgut zum Zeitpunkt der Geltendmachung des IAB noch nicht angeschafft oder hergestellt (ab 01.01.2021)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sie überschreiten den Höchstbetrag für IAB von 200.000 EUR nicht.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sie beabsichtigen die betriebliche Investition tatsächlich innerhalb der nächsten drei Jahre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Es handelt sich um bewegliche Gegenstände (also nicht um Rechte, Lizenzen, Patente oder um immaterielle Wirtschaftsgüter sowie Immobilien)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sie können nachweisen, dass das Wirtschaftsgut im Jahr der Anschaffung bzw. Herstellung und im darauffolgenden Jahr vermietet oder zu mindestens 90% in einer inländischen Betriebsstätte betrieblich genutzt wird	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

# Gedanken, Tips & Anregungen

## 10% Eigennutzung kleiner BusinessPlan



Zunächst sollten wir erwähnen, dass die Finanzbehörden immer bemüht sein werden, Schlupflöcher für „Steuervergünstigungen“ aufzudecken. Besonders im Bereich von Luxusgütern wie Yachten, Oldtimer, Luxusuhren etc. können wir auch aus eigenen Erfahrungen abraten, eine Story zu erfinden, welche nur im Ursprung die Absicht einer gewerblichen Tätigkeit erkennen lassen sollte und nach steuerlichen Verlusten über die Folgejahre das Geschäft wieder eingestellt wurde. Das geht in den meisten Fällen schief und es drohen zinsstarke Nachzahlungen. Um nicht auch bei unserem Thema Hausboot in die erwähnte Falle zu tappen, sollte die Investition, Anschaffung von der ersten „Sekunde“ an, unmissverständlich als gewerbliche Tätigkeit mit Weitsicht dargestellt werden. Es reicht sicher nicht aus, wenn man einen Vercharterer wie einen „Ferienwohnungsverwalter“ hat und diesem alles überlässt. Wir raten immer dazu, das abschließende Gespräch mit dem Steuerberater zu führen. Dabei sind wir zu jeder Zeit gern bereit, unsere Einwände aber auch Ideen für das geplante Nebeneinkommen einzubringen. Wichtig wird dabei zunächst sein, dass Sie Ihre Gewerbeanmeldung oder auch Gewerbeerweiterung so benennen, dass es sich um eine auf Wachstum ausgerichtete Firma handelt. Ein Beispiel dafür könnte sein : **„Maritimer Handel & Vercharterung von Hausbooten“** Inh. Max Mustermann. Hier zeigen Sie an, dass es sich nicht um eine einmalige Investition mit dem Hintergrund der Steuerverschiebung oder Steuerersparnis handeln soll. Seien Sie weiter aktiv und bewerben Sie Ihre Firma.

Unterstützung für die legitime Investition könnten nachstehende Anregungen sein:

- Gestaltung einer eigenen Homepage / Landingpage mit Buchungsmöglichkeiten (Reservierung)
- Flyer / Prospektmaterial Ihrer Angebote (Hausboote). Nutzen Sie Absatzmärkte wie Reisebüros oder befreundete Geschäftspartner mit öffentlichen Zugängen (Beispiel Arztpraxis)
- Zeitungsanzeige / überregionale Werbung / ebay-Kleinanzeigen
- Gästeblog | Googleeintrag mit Bewertungen
- Archivieren Sie Ihren Schriftverkehr mit potenziellen Kunden (eMail, Fax etc.)
- Aktiver Handel mit Kleinbooten ( gebraucht oder neu)

**Gerade bei Verlustvorträgen sollte Ihr Ehrgeiz und Ihr Einsatz für positive Geschäftsausrichtungen erkennbar gemacht werden.**

**Motto** „Wer schreibt, der bleibt“

## Beispiel am LuxBoot BT02

Investition Netto 200.348,00 €



### Mietkauffinanzierung | Leasing Beispiel

Eigenkapital   Mietsonderzahlung	40.069,60 €	20,00 %
Laufzeit <small>Monate</small>	96	
Restschuld   Schlussrate	80.139,20 €	40,00 %
Mietkaufrate p.m.	<b>1.536,99 €</b>	



Bei der Liquiditätsplanung ist darauf zu achten, dass bei der Inanspruchnahme einer Mietkauffinanzierung die Mehrwertsteuer zu Beginn des Mietkaufvertrages fällig wird, welche Sie als Vorsteuer bei Ihrem zuständigen Finanzamt zur Gutschrift einreichen.

Mehrwertsteuer auf Eigenkapital	7.613,22 €	19,00 %
Mehrwertsteuer auf alle Raten <sup>6</sup>	28.034,67 €	19,00 %
Mehrwertsteuer Restschuld	15.226,45 €	19,00 %
<b>Σ</b>	<b>50.874,34 €</b>	

Betrachten Sie die Kalkulation zunächst als freibleibend und unverbindlich. Die Zinsentwicklungen haben wir nach der aktuellen Marktlage am Refinanzierungsmarkt angepasst. (Nov.2022). Natürlich können Laufzeit und die Höhe des eingesetzten Kapitals auf Wunsch ebenso jederzeit angepasst werden. Wir haben in unserem Beispiel die maximale Range (Laufzeit) zunächst abgebildet um einen ersten Gesamtüberblick auch in Bezug auf die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung abzubilden. Darüber hinaus empfehlen wir eine Eigenkapitalunterlegung von minimal 20% der Investitionsgröße. Wenn es die Voraussetzungen zulassen, deckt sich die Höhe der Eigenleistung mit der Steuererstattung im Zuge der Bildung eines IAB, wie wir folgend aufzeigen.

## Beispiel am Luxboot Typ BT02



### Liquiditätsbetrachtung | Plan

Jahresertrag <small>Netto *1</small>	47.647,05 €
<b>Kosten - Planung <small>Netto (*1)</small></b>	
Werbung / Vermittlung / Wartung & Pflege / Check in / Out 30%	14.294,12 €
Liegeplatz Sommer   Winter	4.353,60 €
Müll & Recycling	120,00 €
Strom	600,00 €
Versicherungen (Kasko / Haftpflicht) *1	1.692,00 €
<b>Σ</b>	<b>21.059,72 €</b>
Jahresfinanzierungskosten (lt. Beispiel)	18.443,86 €
<b>CASH ÜBERSCHUSS</b>	<b>8.143,47 €</b>

Rendite auf EK (Leverage Effekt)	20,32 %
Rendite über ALLES	4,06 %

\*1 variabel

Die angenommenen Jahresumsätze variieren und sind oft abhängig vom Standort des „Charterpoints“. Die Kostenpositionen sollten zunächst als grobe Orientierung gelten. Für einen detaillierten BusinessPlan sollten die Positionen der realen Situation angepasst werden. Der **Break Even** liegt bei unserem Beispiel bei **netto 36.000,-€ p.a.** Umsatz



## Umsatz | Jahresertrag

An Hand der nachstehenden Kalenderabbildung für das neue Geschäftsjahr 2023 haben wir für unsere Planung einen mittleren Umsatz (MiddleCase 50%) angenommen. Für unser Beispielboot konnten gerade in den Sommermonaten Wochencharterpreise von 2.800,-€ abgerufen werden. Das ergibt ein Tagespreis von 400,-€. Im Zuge der enormen Kostensteigerungen in 2022 könnte man vorsichtig von einer Erhöhung im Folgejahr ausgehen. Dem gegenüber stehen natürlich auch die eignen nicht umsetzbaren Kosten, welche hier einen Ausgleich erwirken würden. Um die Effizienz zu steigern macht es mehr Sinn, sich auf die ungebuchten Tage zu konzentrieren. 50% mehr Ertragspotenzial schlummert somit noch in unserer Planung.

## Charterservice | Wartung und Pflege

Die hier angenommene Leistung wird mit 30% angenommen und findet sich durchschnittlich im Chartergeschäft wieder. Die Modelle zur Abrechnung sind sehr unterschiedlich aufgebaut und man sollte nach Möglichkeit die Verteilung der Buchungsumsätze, auch vor dem Hintergrund der Liquidität, monatlich abrechnen. Störungen in der Abrechnung ermöglichen dem Eigner rechtzeitig zu reagieren und eine Kontrolle über den Geschäftsverlauf zu erhalten.

## Liegeplatz Sommer | Winter

Ihr Boot benötigt einen Liegeplatz und Sie sollten auf eine langfristige Partnerschaft mit dem Hafenbetreiber setzen. Die Konditionen sollten zudem für die Jahre fest planbar sein. Der Hype der vorangegangenen Jahre sollte mittlerweile die Spitze des Eisberges erreicht haben und vielleicht taut auch dieser wieder etwas ab. Für die vorgenannte Bootsgröße erfahren wir eine Range von 3.000,-€ bis 7.500,-€ p.a. Nicht unbedeutend ist der Charakter des Hausbootes, seine Zuverlässigkeit, sein Luxus und damit die erhöhte Nachfrage im Chartergeschäft. Wenn das Hausboot auf Reisen geht, besteht für den Hafen die Möglichkeit durch Tagesgäste, variable Umsätze zu realisieren. Ein Plus, welches bei Ihren Verhandlungen mit eingebracht werden sollte.

## Versicherungen

Die Prämien richten sich nach der Selbstbeteiligung und liegen nach unseren Kenntnissen zwischen 0,9% und 1,5% der Investitionssumme. **Sonderkonditionen** sprechen Sie mit Ihrem Versicherungsmakler des Vertrauens ab.

# Kalender 2023

## 1. Halbjahr

### Tagespreise



Januar 2023

Mo			2.	400,00 €	9.	250,00 €	16.	250,00 €	23.	250,00 €	30.	250,00 €		
Di			3.	250,00 €	10.	250,00 €	17.	250,00 €	24.	250,00 €	31.	250,00 €		
Mi			4.	250,00 €	11.	250,00 €	18.	250,00 €	25.	250,00 €				
Do			5.	250,00 €	12.	250,00 €	19.	250,00 €	26.	250,00 €				
Fr			6.	250,00 €	13.	250,00 €	20.	250,00 €	27.	250,00 €				
Sa			7.	350,00 €	14.	350,00 €	21.	350,00 €	28.	350,00 €				
So	1.	400,00 €	8.	250,00 €	15.	250,00 €	22.	250,00 €	29.	250,00 €				
Woche				400,00 €		2.000,00 €		1.850,00 €		1.850,00 €		1.850,00 €		500,00 €
Monat				100 %				<b>8.450,00 €</b>						
				50 %				4.225,00 €						

April 2023

Osterferien

Mo					3.	350,00 €	10.	350,00 €	17.	250,00 €	24.	250,00 €		
Di					4.	350,00 €	11.	350,00 €	18.	250,00 €	25.	250,00 €		
Mi					5.	350,00 €	12.	350,00 €	19.	250,00 €	26.	250,00 €		
Do					6.	350,00 €	13.	350,00 €	20.	250,00 €	27.	250,00 €		
Fr					7.	350,00 €	14.	350,00 €	21.	250,00 €	28.	250,00 €		
Sa	1.	350,00 €	8.	350,00 €	15.	350,00 €	22.	350,00 €	29.	350,00 €				
So	2.	350,00 €	9.	350,00 €	16.	250,00 €	23.	250,00 €	30.	250,00 €				
Woche					700,00 €		2.450,00 €		2.350,00 €		1.850,00 €		1.850,00 €	
Monat					100 %			<b>9.200,00 €</b>						
					50 %			4.600,00 €						

Februar 2023

Mo					6.	250,00 €	13.	250,00 €	20.	250,00 €	27.	250,00 €		
Di					7.	250,00 €	14.	250,00 €	21.	250,00 €	28.	250,00 €		
Mi	1.	250,00 €	8.	250,00 €	15.	250,00 €	22.	250,00 €						
Do	2.	250,00 €	9.	250,00 €	16.	250,00 €	23.	250,00 €						
Fr	3.	250,00 €	10.	250,00 €	17.	250,00 €	24.	250,00 €						
Sa	4.	350,00 €	11.	350,00 €	18.	350,00 €	25.	350,00 €						
So	5.	250,00 €	12.	250,00 €	19.	250,00 €	26.	250,00 €						
Woche					1.350,00 €		1.850,00 €		1.850,00 €		1.850,00 €		500,00 €	
Monat					100 %			<b>7.400,00 €</b>						
					50 %			3.700,00 €						

Mai 2023

Pfingsten

Mo	1.	250,00 €	8.	250,00 €	15.	350,00 €	22.	350,00 €	29.	350,00 €				
Di	2.	250,00 €	9.	250,00 €	16.	350,00 €	23.	350,00 €	30.	350,00 €				
Mi	3.	250,00 €	10.	250,00 €	17.	350,00 €	24.	350,00 €	31.	350,00 €				
Do	4.	250,00 €	11.	250,00 €	18.	350,00 €	25.	350,00 €						
Fr	5.	250,00 €	12.	250,00 €	19.	350,00 €	26.	350,00 €						
Sa	6.	350,00 €	13.	350,00 €	20.	350,00 €	27.	350,00 €						
So	7.	250,00 €	14.	250,00 €	21.	350,00 €	28.	350,00 €						
Woche					1.850,00 €		1.850,00 €		2.450,00 €		2.450,00 €		1.050,00 €	
Monat					100 %			<b>9.650,00 €</b>						
					50 %			4.825,00 €						

März 2023

Mo					6.	250,00 €	13.	250,00 €	20.	250,00 €	27.	250,00 €		
Di					7.	250,00 €	14.	250,00 €	21.	250,00 €	28.	250,00 €		
Mi	1.	250,00 €	8.	250,00 €	15.	250,00 €	22.	250,00 €	29.	250,00 €				
Do	2.	250,00 €	9.	250,00 €	16.	250,00 €	23.	250,00 €	30.	250,00 €				
Fr	3.	250,00 €	10.	250,00 €	17.	250,00 €	24.	250,00 €	31.	250,00 €				
Sa	4.	350,00 €	11.	350,00 €	18.	350,00 €	25.	350,00 €						
So	5.	250,00 €	12.	250,00 €	19.	250,00 €	26.	250,00 €						
Woche					1.350,00 €		1.850,00 €		1.850,00 €		1.850,00 €		1.250,00 €	0,00 €
Monat					100 %			<b>8.150,00 €</b>						
					50 %			4.075,00 €						

Juni 2023

Pfingstferien

Mo					5.	350,00 €	12.	250,00 €	19.	250,00 €	26.	350,00 €		
Di					6.	350,00 €	13.	250,00 €	20.	250,00 €	27.	350,00 €		
Mi					7.	350,00 €	14.	250,00 €	21.	250,00 €	28.	350,00 €		
Do	1.	350,00 €	8.	350,00 €	15.	250,00 €	22.	250,00 €	29.	350,00 €				
Fr	2.	350,00 €	9.	350,00 €	16.	250,00 €	23.	250,00 €	30.	350,00 €				
Sa	3.	350,00 €	10.	350,00 €	17.	350,00 €	24.	350,00 €						
So	4.	350,00 €	11.	250,00 €	18.	250,00 €	25.	350,00 €						
Woche					1.400,00 €		2.350,00 €		1.850,00 €		1.950,00 €		1.750,00 €	0,00 €
Monat					100 %			<b>9.300,00 €</b>						
					50 %			4.650,00 €						

### II. QUARTAL 2023

		Netto
100 % BestCase	52.150,00 €	43.823,53 €
<b>50% MiddleCase</b>	<b>26.075,00 €</b>	<b>21.911,76 €</b>
40 %	20.860,00 €	17.529,41 €

# Kalender 2023

## 2. Halbjahr

### Tagespreise



Juli 2023

Mo			3.	400,00 €	10.	400,00 €	17.	400,00 €	24.	400,00 €	31.	400,00 €		
Di			4.	400,00 €	11.	400,00 €	18.	400,00 €	25.	400,00 €				
Mi			5.	400,00 €	12.	400,00 €	19.	400,00 €	26.	400,00 €				
Do			6.	400,00 €	13.	400,00 €	20.	400,00 €	27.	400,00 €				
Fr			7.	400,00 €	14.	400,00 €	21.	400,00 €	28.	400,00 €				
Sa	1.	400,00 €	8.	400,00 €	15.	400,00 €	22.	400,00 €	29.	400,00 €				
So	2.	400,00 €	9.	400,00 €	16.	400,00 €	23.	400,00 €	30.	400,00 €				
Woche			800,00 €		2.800,00 €		2.800,00 €		2.800,00 €		2.800,00 €		400,00 €	
Monat			100 %				12.400,00 €							
			50 %				<b>6.200,00 €</b>							

Oktober 2023

Mo					2.	300,00 €	9.	300,00 €	16.	250,00 €	23.	300,00 €	30.	300,00 €
Di					3.	300,00 €	10.	300,00 €	17.	250,00 €	24.	300,00 €	31.	300,00 €
Mi					4.	300,00 €	11.	300,00 €	18.	250,00 €	25.	300,00 €		
Do					5.	300,00 €	12.	300,00 €	19.	250,00 €	26.	300,00 €		
Fr					6.	300,00 €	13.	300,00 €	20.	250,00 €	27.	300,00 €		
Sa					7.	350,00 €	14.	350,00 €	21.	350,00 €	28.	350,00 €		
So	1.	300,00 €	8.	300,00 €	15.	250,00 €	22.	300,00 €	29.	300,00 €				
Woche					300,00 €		2.150,00 €		2.100,00 €		1.900,00 €		2.150,00 €	600,00 €
Monat					100 %						9.200,00 €			
					50 %						<b>4.600,00 €</b>			

August 2023

Mo					7.	400,00 €	14.	400,00 €	21.	400,00 €	28.	400,00 €		
Di	1.	400,00 €	8.	400,00 €	15.	400,00 €	22.	400,00 €	29.	400,00 €				
Mi	2.	400,00 €	9.	400,00 €	16.	400,00 €	23.	400,00 €	30.	400,00 €				
Do	3.	400,00 €	10.	400,00 €	17.	400,00 €	24.	400,00 €	31.	400,00 €				
Fr	4.	400,00 €	11.	400,00 €	18.	400,00 €	25.	400,00 €						
Sa	5.	400,00 €	12.	400,00 €	19.	400,00 €	26.	400,00 €						
So	6.	400,00 €	13.	400,00 €	20.	400,00 €	27.	400,00 €						
Woche			2.400,00 €		2.800,00 €		2.800,00 €		2.800,00 €		1.600,00 €			
Monat			100 %				12.400,00 €							
			50 %				<b>6.200,00 €</b>							

November 2023

Mo						6.	250,00 €	13.	250,00 €	20.	250,00 €	27.	250,00 €		
Di						7.	250,00 €	14.	250,00 €	21.	250,00 €	28.	250,00 €		
Mi	1.	250,00 €	8.	250,00 €	15.	250,00 €	22.	250,00 €	29.	250,00 €					
Do	2.	250,00 €	9.	250,00 €	16.	250,00 €	23.	250,00 €	30.	250,00 €					
Fr	3.	250,00 €	10.	250,00 €	17.	250,00 €	24.	250,00 €							
Sa	4.	350,00 €	11.	350,00 €	18.	350,00 €	25.	350,00 €							
So	5.	250,00 €	12.	250,00 €	19.	250,00 €	26.	250,00 €							
Woche			1.350,00 €		1.850,00 €		1.850,00 €		1.850,00 €		1.000,00 €				
Monat			100 %						7.900,00 €						
			50 %						<b>3.950,00 €</b>						

September 2023

Mo				4.	400,00 €	11.	300,00 €	18.	250,00 €	25.	250,00 €				
Di				5.	400,00 €	12.	300,00 €	19.	250,00 €	26.	250,00 €				
Mi		400,00 €	6.	400,00 €	13.	300,00 €	20.	250,00 €	27.	250,00 €					
Do		400,00 €	7.	400,00 €	14.	300,00 €	21.	250,00 €	28.	250,00 €					
Fr	1.	400,00 €	8.	400,00 €	15.	300,00 €	22.	250,00 €	29.	250,00 €					
Sa	2.	400,00 €	9.	350,00 €	16.	350,00 €	23.	350,00 €	30.	350,00 €					
So	3.	400,00 €	10.	300,00 €	17.	250,00 €	24.	250,00 €							
Woche			2.000,00 €		2.650,00 €		2.100,00 €		1.850,00 €		1.600,00 €		0,00 €		
Monat			100 %						10.200,00 €						
			50 %						<b>5.100,00 €</b>						

Dezember 2023

Mo					4.	250,00 €	11.	250,00 €	18.	250,00 €	25.	400,00 €			
Di					5.	250,00 €	12.	250,00 €	19.	250,00 €	26.	400,00 €			
Mi					6.	250,00 €	13.	250,00 €	20.	250,00 €	27.	300,00 €			
Do					7.	250,00 €	14.	250,00 €	21.	250,00 €	28.	300,00 €			
Fr	1.	250,00 €	8.	250,00 €	15.	250,00 €	22.	250,00 €	29.	300,00 €					
Sa	2.	350,00 €	9.	350,00 €	16.	350,00 €	23.	400,00 €	30.	350,00 €					
So	3.	250,00 €	10.	250,00 €	17.	250,00 €	24.	400,00 €	31.	500,00 €					
Woche			850,00 €		1.850,00 €		1.850,00 €		2.050,00 €		2.550,00 €				
Monat			100 %						9.150,00 €						
			50 %						<b>4.575,00 €</b>						

### II. QUARTAL 2023

		Netto
100 % BestCase	61.250,00 €	51.470,59 €
<b>50% MiddleCase</b>	<b>30.625,00 €</b>	<b>25.735,29 €</b>
40 %	24.500,00 €	20.588,24 €

# PLAN BWA



Forecast p.a. für das erste angenommene volle Jahr - Überschlagsbetrachtung

<b>Umsatz p.a.</b>	<b>47.647,05 €</b>		
./..Kosten (1)	21.059,72 €		
Zinsen	8.427,00 €		
<b>AfA nach IAB 50% (Degressiv)</b>	12.521,75 €	12,50 %	100.174,00 €
Sonder- AfA 20%	20.034,80 €	20,00 %	
<b>Ergebnis</b>	<b>-14.396,22 €</b>		

Forecast p.a.

<b>Umsatz p.a.</b>	<b>47.647,06 €</b>		
./..Kosten (1*)	21.059,72 €		
Zinsen	8.427,00 €		
<b>AfA ohne IAB (Degressiv)</b>	25.043,50 €	12,50 %	200.348,00 €
Sonder- AfA 20%	40.069,60 €	20,00 %	
<b>Ergebnis</b>	<b>-46.952,76 €</b>		

Die Negativergebnisse mindern Ihr zu versteuerndes Einkommen entsprechend und reduzieren damit Ihre Steuerlast in den Anfangsjahren. Ausschlaggebend sind die zur Zeit geltenden erhöhten Abschreibungsmöglichkeiten wie Sonder AfA und der Nutzung einer degressiven AfA.

# Zusammenfassung



Jedes Projekt, jede Investition ist immer wieder mit neuen Herausforderungen verbunden und wird von uns individuell auf Kundenwunsch begleitet. Gerade in der Geschäftsanbahnung macht es aus unserer Sichtweise Sinn Ihren Finanzierungsbegleiter von Beginn an miteinzubeziehen. Wir haben den Anspruch Ihr Vorhaben zum Erfolg zu führen und Sie vor unangenehmen Überraschungen zu bewahren. Skizzieren wir gemeinsam Ihren Weg zur Investition und verständigen uns von Anfang an über die zu erwartenden und verhandelten Zahlungsströme. Wir stehen Ihnen für einen Videocall zusammen mit Ihrem Steuerberater des Vertrauens jederzeit nach Absprache zur Verfügung. Transparenz ist elementar wichtig wie die Checkliste, welche wir Ihnen gern zur Hand geben. Wir lieben Hausboote und wollen Sie überzeugen, in uns einen fairen und kompetenten Partner gefunden zu haben.



Nach der erfolgreichen Projektplatzierung bleibt und ist es uns eine Herzensangelegenheit, Sie auch weiter zu betreuen. Die Community unserer geschätzten Hausbooteigner wächst und der Austausch von Erfahrungen und die Gestaltung von gemeinsamen Marketingmassnahmen sowie angepassten Vertriebsstrategien werden folgend unsere Themen sein. Vermitteln wir zusammen das Abenteuer für Jedermann auf dem Wasser. Zu wissen, dass Sie auch nach Jahren Ihren erfahrenen Ansprechpartner haben, vermittelt Vertrauen und hilft bei möglichen unvorhersehbaren Konflikten, diese zu lösen.

# Projekte



Neben der Begleitung von Finanzierungen für Hausboote gestalten wir auch alternative Projekte für interessierte Investoren mit unseren Partnern. Sofern Sie offen und neugierig für touristische Vorhaben sind, freuen wir uns, wenn wir Sie dazu weiter kontaktieren dürfen. Kommen Sie gern über unsere Kommunikationskanäle auf uns zu und wir tragen Sie in unseren Verteiler ein. Es erwarten Sie spannende Beteiligungskonzepte.

In Vorbereitung



*Iglu Camp*



# Projekte



Genauso, wenn nicht sogar noch interessanter, sind die Investitionsmöglichkeiten in Tinyhäuser und Mobile Wohnheime. Was vor gut 3 Jahren noch mit einem Lächeln beäugt wurde, entpuppt sich mittlerweile zu einem Milliardenmarkt. Die Angebotspalette wächst quasi unaufhaltsam und mit den relativ geringen Investitionskosten die Überlegung für das eigene Urlaubsdomizil oder das gewerbliche Vermietungsobjekt. Corona hat sicher auch diesem Markt die notwendigen Reize verpasst und die Lust auf Ferien ohne Zwänge ermöglicht eine neue Freiheit. Die Abschreibungszeit von zum Teil nur 8 Jahren verspricht gerade auch im Charter - bzw. Vermietungsgeschäft neue Ertragschancen.



*Tiny Häuser*



*Mobilheime*

Prignitzer Leasing AG  
Perleberger Straße 5  
16949 Putlitz

Telefon: +49 33981 5012-0  
Telefax : +49 33981 5012-12  
eMail: info@pl-ag.de  
Internet: www.prignitzer-leasing.de