



Franchising Nautico MadMax

La formula per acquistare e godere di un catamarano di lusso, pagandolo un terzo e generando utili

Tornare a parlare con Lucas, eclettico ideatore e titolare del marchio MadMax Franchising Nautico era un dovere, tanto ha destato interesse nel mondo della nautica.

Si tratta di un nuovo modo di acquistare la propria imbarcazione, godere del proprio bene e farne anche un business di successo.

Ciao Lucas, quando la prima volta ci parlasti del Franchising Nautico ci colpisti molto, ma vedere il numero impressionante di affiliati che hanno abbracciato il tuo business, va decisamente oltre.

Devo dire con tutta sincerità che

“Un nuovo modo di acquistare la propria barca, godersela al 100% e farne un business di successo”

sono sorpreso anch'io, non tanto dalla bontà del progetto in cui credevo e credo fermamente, ma dalla capacità e velocità con cui imprenditori di successo hanno capito della genialità della formula e dei rendimenti che questo investimento può generare. Il Franchising nautico MadMax permette loro di comprare un'imbarcazione nuova pagandola un terzo del suo valore, averla costantemente mantenuta per usarla quando vogliono e metterla a reddito quando non la usano.

Questa cosa di pagarla un terzo del suo valore si fa sempre un po' di fatica a crederci...

E' la cosa più semplice da capire! L'affiliato acquista la propria imbarcazione con un acconto del 35% ed accendendo un Leasing a 7 anni. Le 6 settimane centrali di altissima stagione (impossibili da non vendere), rendono all'affiliato un utile per pagare il Leasing di un

anno intero, quindi il Leasing non è un suo problema, è la barca che si ripaga da sola. Le altre settimane vendute producono gli utili dell'affiliato.

Ma chi trova le settimane da vendere?

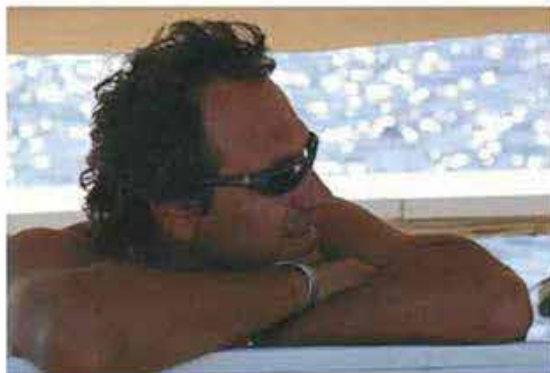
Siamo noi, con la nostra rete internazionale di booking che ci occupiamo di vendere le settimane, ma lasciamo anche aperta la possibilità all'affiliato di partecipare alla vendita, coinvolgendo amici, colleghi di lavoro o propri clienti importanti, in modo da avere un ulteriore utile (sì, siamo noi che paghiamo l'affiliato per il lavoro svolto di mediazione!) e creare così una vera sinergia tra l'affiliato e la casa madre.

Ci sono vantaggi fiscali?

Ci sono enormi vantaggi fiscali! Il primo in assoluto è che l'affiliato non risulta possedere un bene di lusso, ma al contrario diventa proprietario di un bene strumentale che produce reddito. Il secondo è che l'iva sull'acquisto, grazie alla formula del leasing nautico, non è dovuta.

Ed i costi di gestione?

Sono bassissimi, molto lontani



L'IDEA VINCENTE DI LUCAS

Lucas (a lato), esperto velista, è il titolare di MadMax Charter e ideatore del Franchising Nautico MadMax, il primo ed unico in Europa.



**LA VITA DI BORDO?
TUTT'ALTRO
CHE "DURA"**

A sinistra, il Lagoon 42, uno dei catamarani più richiesti della flotta MadMax. La vita di bordo, su un cat di lusso di queste dimensioni, va avanti in totale comodità.



dall'immaginario comune. I nostri affiliati possono alare il loro Catamarano nel nostro cantiere con 250 euro, hanno diritto ad un posto barca per tutto l'inverno a 1000 euro e l'invernaggio dei motori costa una banalità. Cose difficili da credere per coloro che per anni hanno pagato ben altre cifre, ma noi siamo la riprova che con l'esperienza pluriennale nel settore, tutto questo si può fare.

Quali sono gli altri punti salienti del progetto?

Lo skipper a bordo, sempre. L'affiliato non vuole che la sua imbarcazione sia "data in pasto" ai

"I nostri affiliati possono alare il loro cat nel nostro cantiere con 250 euro, hanno diritto a un posto barca a 1.000 euro per tutto l'inverno"

vacanzieri della domenica, che, un po' per imperizia e un po' per menefreghismo, distruggono letteralmente le barche nel giro di qualche anno. Al contrario, lo skipper a bordo dà un servizio di eccellenza al cliente che viene fidelizzato e manutene in tempo reale il catamarano.

Un ulteriore vantaggio è che al momento della rivendita il catamarano avrà mantenuto un prezzo più alto rispetto a tutti gli altri catamarani che hanno navigato senza skipper a bordo.

Quali sono gli step per affiliarsi?
Il primo step è l'acquisto del

catamarano versando una prima tranche di soli 25.000 euro per far partire la produzione del catamarano (nel caso di un Lagoon 40), dopo circa 12/18 mesi, poco prima del varo, si versa la seconda tranche di circa 85.000 euro, il resto in Leasing a 7 anni che, come dicevo prima, si paga da solo.

Il secondo step, contestualmente all'acquisto, è affiliarsi alla rete della MadMax Franchising nautico.

Il terzo step è godere del bene e vedere realizzarsi il sogno di anni, lasciando a dei professionisti le complessità e le problematiche della gestione.

Si dice che un armatore è felice in due momenti, quando compra la barca e quando la rivende....

Noi siamo l'anello di congiunzione tra questi due momenti, rendendo felice tutto quello che sta nel mezzo, cioè una barca sempre pronta per andarci in vacanza, che si paga da sola sia il costo del Leasing che quello di gestione e che a fine anno genera degli utili importanti all'affiliato. Per info: Tel. Lucas +39 340 11 63 101, +39 340 89 28 796, info@madmaxcharter.it www.madmaxcharter.it