

KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

JAK ZARABIAĆ NA KUPNIE, ODNAWIANIU I SPRZEDAŻY ŁÓDZI

Jak oceniać kadłub, silnik i instalacje,
kontrolować koszty renowacji
oraz sprzedawać w sezonie



JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Wybór segmentu i modelu flippingu łodzi.....	9
Rozdział 2 - Wyszukiwanie ofert i pierwsza selekcja.....	13
Rozdział 3 - Przygotowanie do oględzin i ocena dokumentacji	17
Rozdział 4 - Ocena kadłuba, pokładu i elementów konstrukcyjnych	21
Rozdział 5 - Ocena silnika i układu napędowego	25
Rozdział 6 - Instalacja paliwowa, elektryka i systemy pokładowe	29
Rozdział 7 - Przyczepa, transport i przechowywanie łodzi.	33
Rozdział 8 - Wyposażenie, wnętrze i potencjał poprawy wartości	37
Rozdział 9 - Kalkulacja kosztów i budżet projektu	41
Rozdział 10 - Decyzja o zakupie i negocjowanie ceny	44
Rozdział 11 - Plan renowacji i ustalanie priorytetów	47
Rozdział 12 - Czyszczenie, kosmetyka i przygotowanie wizualne.....	50
Rozdział 13 - Kontrola po renowacji i przygotowanie dokumentacji	54
Rozdział 14 - Wycena łodzi i ustalanie strategii sprzedaży .	57
Rozdział 15 - Zdjęcia, ogłoszenie i prezentacja łodzi	60
Rozdział 16 - Sezonowość, moment sprzedaży i zarządzanie czasem	63
Rozdział 17 - Kontakt z kupującym, oględziny i próba łodzi	66

Rozdział 18 - Negocjacje końcowe, bezpieczna transakcja i przekazanie łodzi.....	70
Rozdział 19 - Analiza wyniku i doskonalenie procesu	73
Rozdział 20 - Skalowanie flippingu łodzi i ochrona kapitału	76

INTRO

Flipping łodzi różni się od sprzedaży większości używanych przedmiotów przede wszystkim skalą błędu. W przypadku telefonu, roweru czy narzędzia nietrafiony zakup może oznaczać stosunkowo niewielką stratę. Przy łodzi jeden przeoczony problem z kadłubem, silnikiem, instalacją paliwową, przekładnią, przyczepą lub dokumentacją może pochłonąć znaczną część całego budżetu projektu. Dlatego w tej kategorii nie wygrywa osoba, która najlepiej poleruje laminat, lecz ta, która potrafi odrzucać ryzykowne oferty, zanim zapłaci za nie pieniądze.

Model biznesowy jest prosty tylko na pierwszy rzut oka. Kupujesz łódź poniżej wartości możliwej do uzyskania po poprawie jej stanu, eliminujesz uzasadnione wady, zwiększasz atrakcyjność oferty i sprzedajesz ją odpowiedniemu nabywcy. W praktyce pomiędzy zakupem a sprzedażą pojawia się transport, miejsce składowania, diagnostyka, serwis, części, czyszczenie, przygotowanie do sezonu, dokumentacja, zdjęcia, negocjacje i ryzyko pozostania z łodzią na kolejne miesiące. Prawdziwa marża powstaje więc podczas zakupu i kontroli kosztów, a nie dopiero przy wystawianiu ogłoszenia.

Nie musisz być zawodowym mechanikiem morskim ani specjalistą od konstrukcji kadłubów, aby działać na tym rynku. Musisz natomiast dokładnie wiedzieć, czego nie potrafisz ocenić samodzielnie. Oględziny wizualne, sprawdzenie kompletności wyposażenia, analiza dokumentów, czyszczenie, porządkowanie wnętrza czy przygotowanie dobrej prezentacji sprzedażowej mogą należeć do bezpiecznego zakresu pracy sprzedawcy. Poważna diagnostyka konstrukcyjna, naprawy silnika, układu

paliwowego, instalacji elektrycznej, sterowania lub innych systemów mających wpływ na bezpieczeństwo powinny być wykonywane albo potwierdzane przez osoby posiadające odpowiednią wiedzę i kwalifikacje.

Najważniejszym nawykiem flippera łodzi jest oddzielenie wyglądu od stanu technicznego. Zaniedbana tapicerka, brudny pokład, wyblakłe tworzywa czy nieuporządkowane schowki mogą wyglądać źle, a jednocześnie być stosunkowo łatwe do poprawienia. Błyszczący kadłub i świeżo wyczyszczone wnętrza mogą natomiast ukrywać problemy, których usunięcie będzie wielokrotnie droższe niż wszystkie poprawki kosmetyczne razem. Kupujący powinien nauczyć się szukać przede wszystkim kosztownych niewiadomych, a dopiero później okazji estetycznych.

Kadłub jest jednym z najważniejszych obszarów oceny, ponieważ stanowi podstawę całej łodzi. Pęknięcia, deformacje, oznaki wcześniejszych napraw, problemy z pawężą, zawilgocenie konstrukcji, uszkodzenia podwodnej części kadłuba czy ślady silnych uderzeń nie mogą być traktowane jak zwykłe zadrapania. Nie każda rysa oznacza problem konstrukcyjny i nie każda naprawa dyskwalifikuje łódź, ale niepewność trzeba przeliczyć na ryzyko finansowe. Jeżeli charakter uszkodzenia przekracza zakres bezpiecznych oględzin, rozsądniejsza jest profesjonalna inspekcja niż optymistyczne założenie, że problem okaże się niewielki.

Drugim obszarem, który potrafi zmienić dobry zakup w kosztowną pomyłkę, jest napęd. Silnik może uruchomić się podczas krótkiej prezentacji i nadal wymagać istotnych prac. Historia serwisowa, sposób przechowywania, chłodzenie, układ paliwowy, stan oleju, praca na różnych obrotach, korozja, wycieki, nietypowe dźwięki i zachowanie podczas

próby są ważniejsze niż samo stwierdzenie, że silnik odpala. W wielu przypadkach rozsądnie jest uzależnić zakup droższej jednostki od dokładniejszej diagnostyki wykonanej przez odpowiedniego specjalistę.

Łódź to również zbiór systemów, które pojedynczo mogą wydawać się nieistotne, ale razem tworzą znaczący koszt. Akumulatory, ładowanie, oświetlenie, pompy, instrumenty, elektronika pokładowa, sterowanie, instalacja wody, elementy bezpieczeństwa i wyposażenie dodatkowe wymagają sprawdzenia pod kątem działania oraz widocznego stanu. Flipper powinien unikać pokusy naprawiania na szybko instalacji, których nie rozumie. Prowizoryczne połączenie elektryczne lub niewłaściwa ingerencja w układ paliwowy nie jest oszczędnością, lecz zwiększeniem odpowiedzialności i ryzyka.

W tej branży szczególnie łatwo pomylić cenę zakupu z całkowitym kosztem wejścia w projekt. Łódź trzeba często przetransportować, postawić na odpowiedniej przyczepie lub miejscu postojowym, zabezpieczyć, umyć, poddać diagnostyce i przygotować do sprzedaży. Do tego dochodzą materiały eksploatacyjne, części, praca zewnętrznych specjalistów oraz koszt kapitału zamrożonego do momentu znalezienia kupującego. Dlatego każda oferta powinna być oceniana jako cały projekt, a nie jako pojedynczy przedmiot z atrakcyjną ceną.

Dobra kalkulacja zaczyna się od scenariusza ostrożnego. Zamiast zakładać, że wszystkie usterki okażą się drobne, warto przyjąć, że część niewiadomych będzie kosztowała więcej niż oczekiwano. Zamiast liczyć na najwyższą cenę widoczną w ogłoszeniach, należy oceniać realną konkurencję, stan podobnych łodzi i czas potrzebny na sprzedaż. Jeżeli projekt jest opłacalny tylko pod warunkiem

idealnego przebiegu napraw i uzyskania maksymalnej ceny, margines bezpieczeństwa jest zbyt mały.

Sezonowość ma w przypadku łodzi ogromne znaczenie. Ten sam produkt może wzbudzać zupełnie inne zainteresowanie przed rozpoczęciem sezonu niż wtedy, gdy kupujący myślą już o przechowywaniu jednostki na zimę. Oznacza to, że flipper nie powinien koncentrować się wyłącznie na tym, za ile może sprzedać łódź, lecz także kiedy prawdopodobnie będzie mógł ją sprzedać. Czas zakupu, harmonogram prac i moment publikacji oferty są częścią kalkulacji równie ważną jak koszt części.

Nie każda łódź powinna być doprowadzana do stanu przypominającego nową. Nadmierna renowacja jest jednym z najprostszych sposobów utraty marży. Kupujący z określonego segmentu może docenić czystą, sprawną i uczciwie opisaną jednostkę, ale niekoniecznie zapłaci za kosztowną tapicerkę, rozbudowaną elektronikę czy inne ulepszenia wykonane według gustu sprzedawcy. Celem jest usunięcie problemów ograniczających wartość i zaufanie, a następnie wykonanie tych ulepszeń, które mają rozsądne uzasadnienie ekonomiczne.

Istotną częścią wartości jest również kompletność. Łódź sprzedawana z właściwą przyczepą, kluczami, pokrowcem, dostępną dokumentacją serwisową, instrukcjami, uporządkowanym wyposażeniem i jasno opisanym zakresem wykonanych prac jest dla kupującego łatwiejsza do oceny. Nie oznacza to, że należy dokupować wszystko, czego brakuje. Oznacza to, że trzeba rozumieć, które brakujące elementy realnie utrudniają użytkowanie, rejestrację, transport lub podjęcie decyzji zakupowej.

Dokumenty powinny być analizowane przed przekazaniem pieniędzy, a nie dopiero przed późniejszą sprzedażą. Dane

identyfikacyjne jednostki, własność, dokumentacja przyczepy, dostępne potwierdzenia serwisowe i zgodność informacji przekazywanych przez sprzedającego mają bezpośredni wpływ na możliwość bezpiecznego przeprowadzenia transakcji. Wymagania administracyjne różnią się zależnie od miejsca, rodzaju jednostki i sposobu użytkowania, dlatego ta książka nie zastępuje sprawdzania obowiązujących lokalnie zasad. Z biznesowego punktu widzenia najważniejsza reguła jest jednak uniwersalna: nie kupuj problemu dokumentacyjnego tylko dlatego, że cena wygląda atrakcyjnie.

Równie ważna jest uczciwa sprzedaż. Flipping nie polega na zamaskowaniu pęknięcia, wyciszeniu podejrzanego dźwięku, chwilowym usunięciu objawu usterki ani wykonaniu kosmetycznej poprawki po to, by kupujący jej nie zauważył. Wady, o których sprzedający wie, powinny być przedstawiane zgodnie z ich rzeczywistym charakterem, a wykonane naprawy opisywane bez tworzenia fałszywego wrażenia. Długoterminowo zaufanie, dobra dokumentacja i możliwość rzeczowego wyjaśnienia stanu łądzi są bardziej wartościowe niż jednorazowa próba przesunięcia problemu na kolejną osobę.

W kolejnych etapach będziemy traktować łódź jak projekt inwestycyjny, a nie jak emocjonalny zakup. Nauczysz się wybierać segment, szukać ofert, prowadzić pierwszą selekcję, przygotowywać oględziny, oceniać kadłub, napęd i instalacje, analizować przyczepę oraz wyposażenie, budować budżet i decydować, kiedy z projektu zrezygnować. Następnie przejdziemy do renowacji, zarządzania kosztami, przygotowania do sprzedaży, fotografii, ogłoszenia, sezonowości, negocjacji i skalowania działalności. Celem nie jest wykonanie jak największej liczby napraw, lecz stworzenie

powtarzalnego procesu, w którym każda decyzja ma finansowe uzasadnienie.

Najlepsza okazja często nie jest najtańszą łodzią na rynku. Jest nią jednostka, której problemy potrafisz zidentyfikować, której ryzyko potrafisz ograniczyć i której poprawa znajduje się w granicach rozsądnego budżetu. Im lepiej nauczysz się mówić "nie" projektom z niekontrolowanymi niewiadomymi, tym większa będzie szansa, że kapitał pozostanie dostępny na transakcje o lepszym stosunku potencjalnej wartości do ryzyka. W flippingu łodzi pieniądze zarabia się nie tylko na tym, co kupujesz, ale również na tym, czego świadomie nie kupujesz.

Rozdział 1 - Wybór segmentu i modelu flippingu łodzi

Pierwszą decyzją nie powinno być pytanie, którą konkretną łódź kupić, lecz w jakim segmencie chcesz działać. Rynek obejmuje małe łodzie wędkarskie, jednostki rekreacyjne, motorówki, łodzie sportowe, kabinowe oraz wiele bardziej wyspecjalizowanych konstrukcji. Każda z tych kategorii oznacza inne wymagania dotyczące transportu, przechowywania, diagnostyki, kapitału i późniejszej grupy kupujących. Im węższy segment poznasz na początku, tym szybciej zaczniesz odróżniać okazję od pozornie atrakcyjnej oferty.

Dla początkującego flippera zwykle rozsądniejsze są jednostki prostsze konstrukcyjnie i łatwiejsze do transportowania. Mniejsza łódź może wymagać niższego kapitału, zajmuje mniej miejsca i często daje możliwość porównania większej liczby podobnych ofert. Nie oznacza to jednak, że mała jednostka automatycznie oznacza małe ryzyko. Koszt problematycznego silnika, uszkodzonej pawęży czy niekompletnej dokumentacji nadal może zniszczyć kalkulację projektu.

Warto wybrać segment, w którym ceny można stosunkowo łatwo porównywać. Jeżeli na rynku regularnie pojawiają się podobne modele, roczniki i konfiguracje, łatwiej określić przedział wartości oraz wpływ wyposażenia na cenę. Przy bardzo rzadkich jednostkach pojedyncze ogłoszenia mogą tworzyć fałszywe poczucie wartości, ponieważ trudno stwierdzić, czy podana cena rzeczywiście spotyka się z popytem. Na początku przewidywalność jest często bardziej cenna niż możliwość trafienia na wyjątkowo wysoką marżę.

Kolejnym kryterium jest sposób napędu. Łódź z niewielkim silnikiem zaburtowym tworzy inny profil ryzyka niż większa jednostka z bardziej złożonym układem napędowym i rozbudowanymi instalacjami. Im bardziej skomplikowany napęd, tym większego znaczenia nabierają historia serwisowa, profesjonalna diagnostyka oraz koszt potencjalnych napraw. Jeżeli nie masz dostępu do zaufanego specjalisty, zakup jednostki wymagającej zaawansowanej oceny mechanicznej może być biznesowo nieracjonalny nawet wtedy, gdy cena wygląda korzystnie.

Segment należy dopasować również do własnej infrastruktury. Trzeba wiedzieć, gdzie łódź będzie stała, jak zostanie przewieziona, czy masz odpowiedni pojazd lub dostęp do transportu oraz czy możesz bezpiecznie wykonywać podstawowe prace porządkowe. Zakup większej jednostki bez rozwiązywanej kwestii przechowywania może natychmiast wygenerować dodatkowe koszty. Podobnie tania łódź znajdująca się daleko może po doliczeniu transportu przestać być atrakcyjna.

Dobry model działania nie musi opierać się na pełnej renowacji. W wielu przypadkach bardziej opłacalne może być kupowanie jednostek zaniedbanych wizualnie, ale technicznie przewidywalnych, a następnie poprawianie czystości, kompletności i prezentacji. Innym modelem jest zakup łodzi wymagających kilku jasno zidentyfikowanych napraw wykonywanych przez odpowiednich specjalistów. Najbardziej ryzykowny jest model polegający na kupowaniu jednostek z nieznanym zakresem problemów w nadziei, że po rozebraniu okażą się one łatwe do usunięcia.

Warto określić maksymalny poziom złożoności projektu, zanim pojawi się emocjonująca oferta. Możesz na przykład zdecydować, że nie kupujesz łodzi z poważnymi