

Tips voor particuliere verkopers

Dagelijks ontvangen wij advertenties van particulieren die hun boot zelf verkopen. Met onze jarenlange ervaring geven wij u de volgende vijf tips voor een goede advertentie in YachtFocus Magazine en online op YachtFocus.com.

1. Zorg voor een opgeruimde boot. Alle privé-spullen kunnen van boord, waaronder beddengoed en badkamerartikelen. Restanten touwen en kapotte elektronica weggooien, kisten vol reserve-onderdelen thuis bewaren. Hoe leger, hoe beter.
2. Maak de boot schoon tot onderin de bilge en repareer kleine euvels, zoals slecht sluitende kastjes of kapotte lampjes. Plaats in de winter vochtvreters.
3. Vraag een realistische prijs. Is uw boot de mooiste op de markt en hebt u de leukste vakanties beleefd, dan doet u er nog steeds goed aan om een prijsniveau te kiezen dat valt binnen de range waarin alle boten van hetzelfde model, met ongeveer hetzelfde bouwjaar, in dit blad en op YachtFocus.com te koop staan. Alleen dan komen er kijkers, alleen kijkers worden verliefd en alleen verliefde mensen doen een bod.
4. Maak veel foto's en bijvoorbeeld een film (met een drone). Zorg dat de boot beeldvullend op de hoofdfoto staat, liefst met de boeg naar rechts. Deze foto moet van opzij genomen zijn, terwijl de boot vrij in het water stil ligt of zachtjes vaart. Gebruik niet die foto waar u zo trots op bent, toen u op ruig water met snoeiharde wind en op topsnelheid over de golven denderde met Kaap Hoorn in de regen op de achtergrond. Kopers hebben liever een boot die braaf een paar keer per seizoen naar de overkant van het meer gleeed. Voor binnenfoto's is het verstandig de gordijnen te sluiten. Plaats de foto's in een logische volgorde in de online advertentie, alsof de kijker over en door het schip loopt. Het mooist is als elke volgende binnenfoto aansluit op de vorige en alle foto's in liggend formaat zijn.
5. Wees realistisch in uw tekst. Is een boot slecht onderhouden dan is dat het vermelden waard, maar goed onderhoud is zo vanzelfsprekend dat het eigenlijk niet benadrukt hoeft te worden. Benoem alleen zaken die echt werken. Bedenk daarbij: helpt mijn beschrijving geïnteresseerden in hun vergelijking met andere boten en lok ik er kijkers mee? Tijdens bezichtigingen is het verstandig om de kwaliteit van de boot niet te benadrukken door op te sommen hoe goed deze ongelukjes en schades overleefde. U bent wettelijk verplicht om gebreken te noemen die normaal gebruik in de weg staan, maar de rest blijkt wel uit de aankoopkeuring die u de aspirantkoper moet adviseren als u verstandig bent.

Tot slot nog een bonus-tip. Overweeg een jachtmakelaar in te schakelen. Die zorgt niet alleen voor bovenstaande en weet nog wel meer verstandige tips, maar hij of zij begeleidt ook alle bezichtigingen, zorgt dat de emotie uit de prijsonderhandelingen wordt gehaald en handelt de eigendomsoverdracht af. Op pagina 14 tot en met 17 vindt u een kaart met jachtmakelaars in uw buurt die uw boot in dit blad zullen plaatsen.

Jan-Pieter
Jan-Pieter Oosting

Inhoudsopgave

6	Commentaar	64	Klassieke en ex-beroeps motorschepen
8	Watersportnieuws algemeen	66	Sloepen en sportboten nieuw
14	Vestigingskaart en adressen werven en jachtmakelaars	74	Sloepen en sportboten gebruikt
20	Formulier particulieren	80	Motorboten nieuw en gebruikt
26	Artikel Hanseboot 2016	148	MarinaFocus
30	Zeilboten nieuw en gebruikt	152	CharterFocus
62	Platbodems, klassieke en ex-beroeps zeilschepen	156	RefitFocus
		160	Adverteerdersindex



zeiljachten

30



platbodems

62



ex-beropeps

64



sloepen

66



sportboten

66



motorjachten

80

COLOFON

YachtFocus Media
Binderij 7b
1185 ZH Amstelveen
T +31 (0)20 456 0995
F +31 (0)20 647 6446
E info@yachtfocus.com

Voor alle info zie www.YachtFocus.com

Foto omslag

Psea 40, Psea Yachts, zie p. 71

Dit nummer

Novemhernummer 145 / Boot & Fun Berlin Special

Volgend nummer

Decemhernummer 146 / Nautic Paris, Beste Koop II Special
Jaarplanning: zie www.yachtfocus.com

YachtFocus Magazine

Verschijnt 12x per jaar
Verspreiding via makelaars, havens, watersportwinkels, werven en dealers en botenbeurzen.
Met ANWB-logo op de voorzijde in losse verkoop gebundeld met de Waterkampioen.

Persberichten

Met hoge resolutie foto naar redactie@yachtfocus.com

Credits

Druk
Senefelder Misset
Medewerkers
Bas Mulder
Denise Krimp-Louman
Gerd Melgers
Jeroen Zelle
Joey van Vliet
Judith Coevert
Kaya van Vliet
Lorenzo Kors
Matthijs Rijnink
Mellum Su
Romy Kok

Redactie

Valérie Sambrink Sanderink
redactie@yachtfocus.com

Verkoop

Gerda van Manen 020 456 0995
gerda@yachtfocus.com
Jan-Pieter Oosting 06 24510303
info@yachtfocus.com

Copyright

Copyright YachtFocus Media BV 2016. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. YachtFocus Media BV aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schades voortvloeiend uit het gebruik van de redactionele en andere informatie uit dit magazine. Neem altijd eerst contact op met de aanbieder voordat u afreist om een jacht te bezichtigen. Alle gegevens, beschikbaarheid van de jachten en prijzen onder voorbehoud. Zet- en drukfouten voorbehouden.

Wie een boot zoekt,
pakt de YachtFocus

