

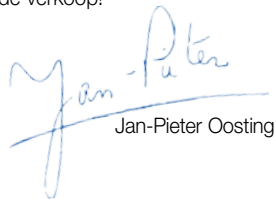
# Eerst opknappen, dan verkopen

Kopers willen een opgeruimde, schone en vaarklare boot. Er zijn nauwelijks nog koopjesjagers die eerst een jaartje willen klussen voordat ze kunnen varen. De watersporter anno nu heeft geen zin in een complete verbouwing. Als u uw boot snel wilt verkopen tegen een goede prijs, kunt u met deze wetenschap uw voordeel doen.

Zorg in de eerste plaats dat uw boot opgeruimd is en dat alle ruimten goed toegankelijk zijn voor inspectie. Hoe leger, hoe beter. Extra zeilen, bakken met touwen en losse onderdelen, emmers vol poetsmiddelen, beddengoed en kleding: sla het elders op zolang uw boot in verkoop is. Maak kastjes helemaal leeg. Alles waar 'reserve' voor staat kan van boord. Maak eventueel foto's om de koper te overtuigen dat er volop reservemateriaal meegeleverd wordt, als de boot zelf maar leeg, fris en ruim oogt. Fase 2 is schoonmaken en dan niet slechts een zwabber over de opbouw. Met de borstel gaat het beter dan met een hogedrukspuit. Voorzie uw boot van een vuilwerende waslaag en insectenwerende spray. Van het interieur moet u echt even werk maken. De bilge dient blinkend schoon, droog en vetvrij te zijn. Hetzelfde geldt voor de motorruimte. Fase 3 is een opknapbeurt. Neem eerst radicaal afscheid van dekuistrusting en elektronica die niet meer in pico bello staat verkeren. Per saldo is de waarde van uw boot hoger als versleten of kapotte onderdelen er vanaf zijn. Neem kleine reparaties ter hand. Dat hoeft niet veel te kosten, zoals het bijkijken van slijtplekken, vernieuwen van kitranden, vastschroeven van losse deurtjes en opnieuw verlijmen van lijstwerk. Oude lijnen en stootwillen vervangen oogt meteen beter. Een factuur van een recente motorbeurt schept vertrouwen. Neemt u deze adviezen ter harte, maar wilt u niet zelf een paar weekenden aan de slag, kies dan een van de onderhouds- en refitbedrijven op pagina 186 en verder van dit magazine.

Is alles gedaan, dan adviseren wij mooie foto's te maken. Leg de boot op een zonnige, windstille dag vrij drijvend op het water stil, boeg naar rechts wijzend en met bij voorkeur alleen maar water op de achtergrond. Zorg ervoor dat de waterlijn zich op een kwart van de onderzijde van de hoofdfoto bevindt en neem de foto vanuit een positie haaks op midscheeps. Houd dekzeilen, stootwillen, meerlijnen en opvarenden uit zicht. De interieurfoto's maakt u het best in een volgorde vanaf de hoofdingang, met de klok mee door de boot fotograferend, waarbij geen enkele hut of natte ruimte wordt overgeslagen. Detailfoto's toont u als laatste in de rij. Sluit vooraf even de gordijnen. Goed beeld doet goed verkopen en op YachtFocus.com adverteert u met een onbeperkt aantal foto's. Geef u boot online op of gebruik het formulier op pagina 28 en 29.

Laat u de verkoop van uw boot toch liever over aan een professional die hier dagelijks mee te maken heeft? Op pagina 14 tot en met 17 en pagina 190 en 191 vindt u handige overzichten met actieve jachtmakelaars die uw boot online en in print adverteren. Succes met de verkoop!



Jan-Pieter Oosting

## Inhoudsopgave

- |  |   |
|--|---|
| <b>6</b> Voorwoord   | <b>67</b> Klassieke en ex-beroeps motorschepen    |
| <b>8</b> Watersportnieuws algemeen                             | <b>68</b> Sloepen en sportboten nieuw en gebruikt |
| <b>14</b> Vestigingskaart en adressen werven en jachtmakelaars | <b>94</b> Motorboten nieuw en gebruikt            |
| <b>24</b> Artikel Shipcar Yachts                               | <b>96</b> Artikel HISWA Amsterdam Boat Show       |
| <b>28</b> Formulier particulieren                              | <b>180</b> MarinaFocus                            |
| <b>30</b> Zeilboten nieuw en gebruikt                          | <b>184</b> CharterFocus                           |
| <b>64</b> Platbodems, klassieke en ex-beroeps zeilschepen      | <b>186</b> RefitFocus                             |
|  | <b>192</b> Adverteerdersindex                     |



## Colofon

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

Voor alle info zie [www.YachtFocus.com](http://www.YachtFocus.com)

**Foto omslag**  
 Fairline Targa 63 GTO

**Dit nummer**  
 Maartnummer 173 / HISWA RAI Special

**Volgend nummer**  
 Aprilnummer 174 / Voorjaar Special  
 Jaarplanning: zie [www.yachtfocus.com](http://www.yachtfocus.com)

**YachtFocus Magazine**  
 Verschijnt 12x per jaar  
 Verspreiding via makelaars, havens, werven watersportwinkels, 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](mailto:redactie@yachtfocus.com)

**Credits**  
**Druk**  
 Senefelder Misset  
**Medewerkers**  
 Alexandra Rys  
 Denise Krimp-Louman  
 Eline van Ieperenburg  
 Giovanni Kornet  
 Inna Ivanchenko  
 Iris van Tilburg  
 Jeroen Zelle  
 Judith Coevert  
 Mandy Vermaire  
 Michiel Roding  
 Sebastiaan de Paus  
 Wendela Oosting  
**Redactie**  
 Valérie Sambrink Sanderink  
[redactie@yachtfocus.com](mailto:redactie@yachtfocus.com)  
**Verkoop**  
 Max Becker 06 18208714  
[max@yachtfocus.com](mailto:max@yachtfocus.com)  
 Jan-Pieter Oosting 06 24510303  
[info@yachtfocus.com](mailto:info@yachtfocus.com)

**Copyright**  
 Copyright YachtFocus Media BV 2019. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. YachtFocus Media BV aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade 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

