

Boot te koop? Houd de prijs laag

YachtFocus Magazine 86 - december 2011

Zeker in deze tijd van crisis en bezuinigingen is Nederland prijsbewust. Doorgaans dure producten en aankopen als huizen, auto's en andere luxeartikelen zijn massaal in prijs verlaagd. Bootverkopers volgen deze trend en profiteren van betaalbare beurzen als Bootoutlet en aanbiedingen zoals het Beste Koop katern (zie het katern op afwijkend papier voorin dit blad). Tegen scherpe tarieven gaan de boten alsnog de deur uit. Een gegeven dat bootzoekers moet stimuleren om nu toch die droomboot aan te schaffen, want mocht u een boot zoeken dan is dit de juiste tijd.



HISWA makelaars

De HISWA makelaars melden al dat het derde kwartaal van dit jaar geen vetpot was. Zij realiseerden gemiddeld 31% minder omzet dan in hetzelfde kwartaal in 2010. De oorzaak lag niet zozeer in een daling in het aantal verkopen, maar meer in de afname in de gemiddelde verkoopprijs. Jachten worden gemiddeld voor een beduidend lagere prijs verkocht. Ten opzichte van een half jaar eerder daalde de gemiddelde verkoopprijs, bij een nagenoeg gelijkblijvende bootlengte, van € 107.000,- naar € 84.000,-, zo laten de makelaars weten. Het aantal verkochte jachten bleef wel op peil. "De marktsituatie is veranderd. Jachtbezitters die hun boot willen verkopen moeten dat goed

beseffen. De cijfers tonen aan dat een jacht best verkocht kan worden, als de verkoper maar beseft dat het een kopersmarkt is. De vraagprijs moet daar op aangepast worden", aldus Ties van Os, voorzitter van de bedrijfsgroep HISWA Makelaars.

NBMS makelaars

Ook de NBMS is van mening dat bij de vraagprijs niet te hoog ingezet moet worden. In het julinumnummer van dit magazine schreef secretaris Marie-Sophie Jorna: "Steeds vaker heeft de NBMS Makelaar een gesprek met de verkoper over de vraagprijs. 'Laat iemand maar een bod doen, dan kunnen we er over denken', zegt de verkoper dan. 'Weggeven kan altijd nog.' Tegenwoordig kan iedereen op internet vraagprijzen van vrijwel alle te koop aangeboden jachten vergelijken. Hoe mooi uw jacht ook is, als uw vraagprijs te hoog is dan komen er geen reacties en komt er dus ook geen bod. Een NBMS Makelaar probeert kopers te verleiden uw jacht in het echt te komen bekijken, maar moet dan wel eerst in contact komen met die koper. Daarbij speelt de juiste vraagprijs op internet een doorslaggevende rol."

warden. De beurs vond plaats op 22 en 23 oktober van dit jaar en ondanks het gedaalde aantal bezoekers, werd er goed verkocht. Maar liefst 35 van de ruim 125 boten gingen met een nieuwe eigenaar mee naar huis. Ook na de beurs meldden verschillende makelaars waaronder Van Veen Yachting dat er is verkocht. Medeorganisator Jan-Pieter Oosting geeft aan waarom de beurs volgens hem zo succesvol was: "Dit jaar meldden zich opvallend veel makelaars met boten tegen lage prijzen. Hoewel er ook nieuwbouw aanwezig was, bleek de beurs een echte outlet. Bezoekers verwachten door de naam en de opzet kwalitatief goede boten tegen een lage prijs en kregen die ook. Ze waren enthousiast en grepen daarbij hun kans. Zo konden we met veel plezier veelvuldig het woord 'verkocht' op de prijsborden schrijven. Volgens ons ligt de toekomst in dit soort concepten die zowel voor de koper als de verkoper betaalbaar zijn." Meer informatie over de beurs vindt u op pagina 10 met het algemene watersportnieuws.



De 3 belangrijkste argumenten om uw vraagprijs scherp te houden:

1. U blijft niet achter op anderen die een soortgelijke boot tegen een lagere prijs aanbieden.
2. U krijgt eerder kijkers en dus ook eerder kopers.
3. Sneller verkopen betekent doorgaans minder kosten (stallingkosten, onderhoud enz.)

Bootoutlet

Ook goedgeprijsde boten gaan nog niet als warme broodjes over de toonbank, toch helpt een aantrekkelijk prijs wel. De organisatie van Bootoutlet bestaande uit ANWB, YachtFocus en WTC Expo spreekt over een zeer geslaagde gebruikte overdekte botenbeurs in Leeu-