

# Uw gebruikte boot (ver)kopen in crisistijd

YachtFocus Magazine 89 - maart 2012

**Met regelmaat schrijft YachtFocus over de geluiden uit de botenbranche, ter lering van watersporters die hun oude boot willen verkopen of juist een nieuwe boot willen aanschaffen. Nu de winterbeurzen achter de rug zijn en de jaarcontracten voor adverteerders bij YachtFocus zijn afgesloten, is dit maartnummer een mooie gelegenheid voor een nieuw artikel. Het hoogseizoen in de jachtmakelaardij begint deze maand. Waarheen bewegen de prijzen en waar moet u op letten?**

## Betaalbare vrijetijdsbesteding

Het laat zich raden dat de crisis voelbaar is bij botenverkopers. Begrijpelijk maar onterecht vindt YachtFocus. Immers, varen is een hobby die prima past in een tijd waarin iedereen de broekriem moet aanhalen. Men hoeft niet ver en duur te reizen om bij de boot te komen. Aan boord is het leven goedkoop. De wind in de zeilen is gratis. Een paar uur motoren naar de volgende bestemming hoeft ook geen kapitaal te kosten en al varende geniet u óók van de omgeving - het is geen jakkeren met de auto. Als sombere crisisgedachten toenemen, is de watersport des te meer de ultieme vrijheid waar u helemaal tot rust komt.

Ondanks dat alles worden minder boten verkocht en zijn er minder overnachtingen in passantenhavens. YachtFocus ziet recreatieve behoeftes veranderen. Er is te weinig instroom van jonge, beginnende watersporters. Zij willen in plaats van klussen liever onderhoudsvrije en goedkope boten. Vaak omdat ze nog zoveel andere hobby's naast de boot hebben. Hier zouden leveranciers, botenbeursorganisatoren en brancheorganisaties veel meer op in kunnen spelen. Botenbeurzen kunnen overwegen zich ook eens te richten op nieuwe, minder gefortuneerde doelgroepen in plaats van alsmat te upgraden. De branche moet niet één jaar maar tien jaar vooruit kijken. Ook denkt YachtFocus dat in plaats van te varen, boten vaker als vakantiehuis

worden gebruikt. Hier winnen comfort en ruimte aan boord aan belangrijkheid ten opzichte van vaareigenschappen. Dan horen we nog dat kopers genoeg nemen met eenvoudiger afwerking, vaak vertaald als een strakke en moderne vormgeving, als dat veel scheelt in de prijs. Als reactie komen werven met uitgekledede modellen die veel ruimte in een 'design-look' bieden. Technische constructies worden simpeler, lees goedkoper. Ook brengen werven massaal houseboat-achtige ontwerpen op de markt. Lang niet allemaal even mooi, maar de snelle aanpassing aan behoeftes van de markt bewijzen weer eens hoe innovatief de Nederlandse jachtbouwers kunnen zijn. In de gebruikte botenmarkt is de tendens dat boten beter verkopen als ze veel ruimte bieden op weinig meters scheepslengte, in goede staat van onderhoud verkeren en blijvend onderhoudsarm zijn.

## Waterkampioen onderzoekt

In de meest recente Waterkampioen 03-04, het HISWA-nummer van dit jaar, staat een interessant onderzoek naar booteigenaren. Slechts 5% van de respondenten zoekt een andere boot maar dan wel graag een grotere. Vooral zeilers denken aan een heel ander type (bijvoorbeeld een motorboot) als ze een andere boot willen. Slechts een kwart zou meer dan een ton willen betalen. Wie nog geen boot heeft maar wel wil kopen, zoekt voornamelijk tot een halve ton euro's.

Dit zijn prijsranges waar slechts zeer beperkt aanbod aan nieuw gebouwde boten bestaat en dat hindert het intreden van nieuwe watersporters. Gaat het om verkopen, dan baseert een derde deel van de respondenten zich op wat men zelf betaald heeft, een niet zo handige keuze zoals u nu kunt lezen.

## De juiste prijs

Voorheen werd een gebruikte boot elk jaar ouder maar gek genoeg toch duurder. In 2007 kwam de omslag en vanaf dat moment tot nu doken de prijzen omlaag met 30% tot 40%. Op een boot moet u als eigenaar gewoon afschrijven hebben we met z'n allen met veel pijn geleerd. We zijn min of meer terug naar het prijsniveau van na de eeuwwisseling, een decennium geleden. Aan de globale prijsdalingen van boten is nu een eind gekomen maar de noodzaak blijft om jaarlijks iets van de waarde af te schrijven - in ruil voor uw vaargenot. Hoewel de prijsdaling op de gebruikte botenmarkt dus uitbodent, blijft het een kopersmarkt. De koper bepaalt wat een boot waard is. Adverteerders met een hogere vraagprijs dan die van aanbieders van identieke modellen is zinloos: er is geen schaarste in deze transparante, internetgeoriënteerde, wereldwijde markt. Er komt niemand op uw duurste boot uit de reeks af en dan wordt er ook niemand verliefd op uw dierbare bezit waaraan u zoveel - onverkoopbare - vakantieherinneringen hebt. Wees realistisch. YachtFocus verwacht dat de prijzen niet meer omhoog gaan, dus als u als verkoper wacht op betere tijden kan het lang duren, terwijl u wel elk jaar onderhoud en liggeld betaalt.

## Jachtmakelaars verkopen

Niet te hoog beginnen met vragen en niet te ver zakken als het langer duurt, dat is wat u in gedachten dient te houden. Onzinbiedingen kunt u meteen naast u neerleggen. We zijn een volk van handelslui en in een kopersmarkt kijkt iedereen hoe ver hij of zij kan gaan. Rustig blijven is het advies. Als u koper bent, dan raden we af om te laag te bie-

den als u de boot écht wilt hebben: de kans is groot dat de verkoper niet meer zaken met u wil doen. YachtFocus vindt dat de jachtmakelaar een onvervangbare rol vervult in dit onderhandelingsproces. Sowieso weet de professionele jachtmakelaar door continu onderzoek heel goed wat de werkelijke waarde van een boot is.

Ondertussen loopt de handel gewoon door in de jachtmakelaardij. Een gebruikte boot is snel verkoopbaar, mits de prijs scherp is. In aantallen gebruikte boten loopt de markt niet terug, wel in omzet bij de jachtmakelaars. Een enkele makelaar ziet wellicht minder transacties maar bedacht moet worden dat meer eigenaren op internet zelf aan de slag gaan en dat in enkele jaren tijd ook meer makelaars zich gevestigd hebben. Dat maakt de spoeling dunner. Uit het onderzoek in de Waterkampioen blijkt dat eenderde van de verkopers een makelaar in de arm neemt. In reactie moeten jachtmakelaars dringend verder professionaliseren en we weten dat momenteel de twee brancheorganisaties voor jachtmakelaars, te weten de NBMS en de HISWA met haar HISWA Makelaars grote slagen maken.

Jachtmakelaars zijn afhankelijk van courtage en dat is in de regel een percentage van de verkoopprijs. Dalen de prijzen over de hele linie met een derde deel, dan moet de broekriem hard worden aangetrokken. Voeg daarbij een verregend vaarseizoen in 2011 en het persbericht van de HISWA Makelaars rechtsonder op deze pagina is verklaard. Gelukkig horen we dat in januari en februari van dit jaar weer bijzonder goed verkocht wordt, ongetwijfeld mede door de relatief milde winter.

### **Doe-het-zelven (in de verkoop)**

Zelf uw boot adverteren is prima mogelijk, bijvoorbeeld op onze eigen botensite YachtFocus.com waarbij u meteen ook in dit blad staat. Adverteren is echter iets anders dan verkopen. Daar komt méér bij kijken. De hulp van een onafhankelijke derde invoeren – de jachtmakelaar – is zeer nuttig bij dit lijstje onderwerpen dat nog niet eens volledig is:

- De juiste vraagprijs natuurlijk maar ook de vooraf bepaalde onderhandelingsruimte.
- De aankleding van de boot, of liever gezegd uitkleding: haal privé spullen en dozen met reserveonderdelen van boord. Kleine dingen repareren en houdt de boot schoon en opgeruimd.
- Vragen per e-mail beantwoorden en daarbij focussen op bezoek aan boord.
- Telefoontjes op rare tijden. Tientallen bezoeken aan boord, soms eindigend met onwelgevallig commentaar op uw boot.
- Goed reageren op biedingen en het slim voeren van de onderhandelingen.
- Organiseren van de aankoopkeuring, een zeer gevoelig onderwerp waar u echt verstand van moet hebben, zeker als het aankomt op discussie over ontdekte gebreken.

- Het papierwerk en betalingsverkeer. Ook hier moet u echt voorzichtig mee omgaan en verstand van hebben.

Wist u dat professionele jachtmakelaars en brancheorganisaties elkaar en de leden informeren over fraudepogingen? Die komen steeds vaker voor en als onwetende particuliere verkoper kunt u voor zeer onaangename verrassingen komen te staan. Als particuliere verkoper beschikt u nooit over de kennis en kunde om als jachtmakelaar te opereren. Het begrip “doe-het-zelf-makelaar” dat we laatst tegenkwamen is dan ook onzinnig. Dat komt hooguit neer op het adverteren van uw boot – wat u nu juist zelf goed kunt. Op uw specifieke situatie gericht adviseren kan alleen de persoon van de jachtmakelaar. U vindt de adressen bij de kaart voorin dit blad of in de index achterin.

### **Jachtmakelaars zien omzet in 2011 verder dalen**

De jachtmakelaars aangesloten bij HISWA Vereniging, brancheorganisatie van de watersportindustrie, constateren een omzetkrimp van 4% over het jaar 2011 ten opzichte van 2010. Het jaar 2011 toonde een sterk wisselend beeld. De eerste twee kwartalen waren nog hoopgevend, maar de resultaten van de laatste twee kwartalen waren teleurstellend. De gemiddelde verkoopprijs van een zeiljacht in het laatste kwartaal van 2011 bedroeg 92.000 euro. Een motorjacht werd gemiddeld voor 77.000 euro verkocht.

“We zien dat de omzet in het zeiljachtensegment in het vierde kwartaal van 2011 met 28% is teruggelopen ten opzichte van vorig jaar. Voor motorboten is de omzet met 46% in deze periode gedaald maar over het gehele jaar gezien valt de schade gelukkig mee. We moeten wel alles uit de kast trekken om in 2012 de resultaten te verbeteren”, zegt Mattijs van Baalen, voorzitter van de bedrijfsgroep HISWA Makelaars. De gebruikte botenmarkt is in deze economische omstandigheden een kopersmarkt. Om een verkoop tot stand te brengen is een goede prijsstelling van groot belang. “Kennis van de nu sterk bewegende markt is daarbij een voorwaarde. HISWA Makelaars kunnen verkopers daarbij goed adviseren”, besluit Van Baalen.

HISWA Makelaars zijn aangesloten bij HISWA Vereniging en hanteren verplicht de HISWA Algemene Voorwaarden Bemiddeling Vaartuigen. Die zijn overeengekomen met ANWB en Consumentenbond en kennen een onafhankelijke geschillenregeling. HISWA Makelaars staan voor zorgeloos varen. Het complete aanbod van gebruikte jachten van de HISWA Makelaars is te vinden op [www.hiswamakelaar.nl](http://www.hiswamakelaar.nl).

*Bron: Persbericht HISWA Makelaars*