

Ad de Haer van De Haer nautique:

YachtFocus Magazine 90 - april 2012

Met de nieuwe rubriek 'De jachtmakelaar in actie' schenken we extra aandacht aan de Nederlandse jachtmakelaardij. Deze maand is het de beurt aan Ad de Haer van De Haer nautique. Sinds 2003 runt hij zijn eigen makelaardij vanuit Zwolle waarbij hij onder meer jachten van het merk Elling verkoopt. We spreken hem over de voor- en nadelen van zijn jachtmakelaardij zonder verkoophaven. En hoe heeft hij de afgelopen jaren ervaren?



Van zeilen naar motorboten

Vanaf zijn vierde is Ad de Haer fanatiek zeiler. Vol enthousiasme nam hij deel aan wedstrijden, steeds op een hoger niveau. Het scheelde dan ook weinig of Ad had samen met zijn broer gestreden op de Olympische Zomerspelen in 1976 in Montréal (Canada). Ad: "De wereldkampioenschappen en Oceaanraces waren prachtig, maar veel verdienen, dat deed ik er niet mee. Er moest brood op de plank komen en zo kwam ik via een uitstapje in de muziekwereld bij een jachtmakelaardij terecht. Daar was voor mij echter geen ruimte bij de zeiljachten en zo startte ik mijn carrière als verkoper van motorboten. Uiteindelijk had ik zo'n tien jaar bij twee verschillende jachtmakelaardijen gewerkt, toen ik besloot voor mezelf te beginnen. Ik schreef mij in bij de Kamer van Koophandel en op de mooie datum 1 februari 2003 (01-02-03) was jachtmakelaardij De Haer nautique een feit."

Op locatie

De Haer nautique heeft een eigen werkwijze waarbij een actieve benadering centraal staat. De Haer nautique werkt zonder verkoophaven, waardoor Ad het werk alleen af kan. Ad: "Potentiële kopers bezoeken de boten op locatie. Voor mij brengt dit het voordeel mee dat ik flexibel ben. Ik heb geen kantoor dat bemand moet zijn en kan dus zelf ook op locatie werken. Voor de bootverkoper is het grote voordeel dat deze ook tijdens de verkoopperiode nog van zijn jacht kan genieten. Ik vind het zonde om zo'n boot in een verkoophaven te leggen. Wanneer de verkoper ziet dat het mooi weer is, wil hij varen. Dan is het vervelend om thuis te wachten, terwijl je met deze opzet alsnog het water op kunt. Doordat de eigenaar de boot blijft gebruiken en onderhouden, verkeert de boot ook in goede staat. Regelmatig heb ik een verkoper aan de lijn met het bericht dat

hij bijvoorbeeld een boegschroef of een accu vervangen heeft en dat is weer een positief punt voor een eventuele koper. Bezichtigingen worden door de verkoper geleid. De koper en verkoper kijken elkaar hierbij in de ogen en dat wekt vertrouwen. Bovendien weet een eigenaar vaak veel meer over het jacht te vertellen dan een makelaar. Hij heeft er immers jarenlang mee gevaren. Een goed voorbeeld hiervan is de Almtrawler 1320 AD die ik in de verkoop had. De koper wilde al jaren een dergelijke boot bevaren. De eigenaar kende het jacht van top tot teen en vertelde vol passie. In een mum van tijd was de koop gesloten. Ik ben zelf wel bij de bezichtiging aanwezig, maar houd mij op de achtergrond. Indien nodig grijp ik even in en vul ik het verhaal van de verkoper aan. Na afloop praat ik met de potentiële koper zodat er naast het emotionele verhaal van de verkoper ook ruimte is voor de zakelijke details. Mocht de koop doorgaan dan zorg ik ervoor dat alles juridisch goed geregeld wordt." Nadeel van het verkopen zonder haven is dat de boten van De Haer nautique uit elkaar liggen. Er is geen haven waarbij alle boten verzameld liggen. Ad: "Bij mij kun je niet op één plaats verschillende boten bekijken. Wanneer een klant daar belangstelling voor heeft kunnen we – als de afstand tussen de boten enigszins meevalt – wel verschillende bezichtigingen op één dag plannen. Dan kan er toch vergeleken worden."

Elling boten

Ad de Haer heeft gekozen voor een persoonlijke en actieve aanpak. Elke boot krijgt aandacht door advertenties in botenbladen, op botensites en op de eigen site. Daarnaast heeft Ad een uitgebreid netwerk waar regelmatig mee gebeld wordt. Met deze aanpak is De Haer nautique een belangrijke speler voor Elling boten geworden. Ad vertelt: "Een belangrijk onderdeel binnen ons bedrijf is de verkoop van gebruikte Elling jachten. Ook andere makelaars bieden dit merk aan, maar de Haer nautique is uitgegroeid de grootste makelaar van gebruikte Elling jachten in

“De prijzen in de botenbranche worden weer stabiel”



Europa. Vele Elling jachten hebben via mijn makelaardij een nieuwe eigenaar gevonden. Ik ken vele Ellingen en hun eigenaren en door mijn goede relatie met de werf heb ik ook zo nu en dan een koper voor nieuwbouw kunnen aanbrengen.”

Moeilijk jaar

Op het moment heeft De Haer nautique ongeveer 55 gebruikte boten in de verkoop. Ad: “Dat is gemiddeld. Natuurlijk had ik er liever 70 gehad en nieuwe opdrachten ontvang ik dan ook graag. Toch merk ik dat booteigenaren de laatste tijd afwachtend waren. Men stelde de verkoop uit, was bang dat het jacht niet of tegen een te lage prijs verkocht zou worden. De consument hoorde slechte berichten via media waardoor er een negatieve spiraal ontstond. De booteigenaar besepte niet dat wanneer hij een ander schip zou kopen, deze ook een stuk goedkoper zal zijn, waardoor het door koper uit-

eindelijk geplande bij te betalen bedrag gelijk was of soms zelfs minder dan gepland. In potentie was de markt dus niet zo slecht en bood zelfs zeer reële kansen. Vaak wordt, overigens, ook vergeten dat een boot een luxe artikel is. Op luxe artikelen wordt nu eenmaal afgeschreven en dat waren we al jaren niet meer gewend. Mede daarom stelden kopers en verkopers hun aankoop- of verkoopplannen uit. Langzaam maar zeker dringt ook dit aspect weer door tot de potentiële verkoper, maar 2011 was voor De Haer nautique een moeilijker jaar. Zowel het aanbod van als de vraag naar mooie goed onderhouden schepen bleef, maar was een stuk minder dan de jaren ervoor. Nu merk ik dat de consument weer vertrouwen krijgt. De eerste maanden van dit jaar heb ik al een prachtig resultaat bereikt!”

Stabilisatie

Ad de Haer kijkt dan ook positief naar de toekomst. Ad: “De markt is weer in

beweging. Naast de Zwitsers, Belgen en Duitsers laten ook de Nederlanders weer van zich horen. Ook treedt er prijsstabilisatie op. Vanaf het invallen van de crisis hebben we te maken gekregen met behoorlijke, doch reële prijsdalingen. De prijzen zijn nu op een realistischer niveau gekomen waardoor er minder tijdens de koop onderhandeld hoeft te worden. Het dieptepunt van “U bent te duur” en daarmee einde gesprek is voorbij en is veranderd naar “Kan er nog over de prijs gesproken worden?”. Een significant verschil, er is weer oprechte belangstelling. Het negativisme met verhalen over Griekenland en enorme werkloosheid in Nederland is afgenomen. De economie stabiliseert en kruipt zelfs weer omhoog. We gaan weer de goede kant op. Met heel hard werken heb ik een goede naam en een prachtig bedrijf opgebouwd.”



Profiel De Haer nautique

Vestiging: Zwolle (geen verkoophaven, verkoop vanuit eigen ligplaats)
Startte makelaardij in: 2003
Aanbod: luxe gebruikte en goed onderhouden motorboten, waaronder Elling. De Haer nautique kent een strenge selectie waardoor alleen de mooiste schepen in opdracht genomen worden.
Lid van: E.M.C.I. en NBMS
Tel: 038-4202375, www.dehaernautique.nl

