

# Jachtbemiddeling Heeresloot: “We schepen aan het buitenland.”

YachtFocus Magazine 95 - september 2012

## De jachtmakelaar in actie

Verliefd op de prachtige locatie en vol verwachting van een nieuwe toekomst in de jachtmakelaardij kocht bootliefhebber Erwin van Schalkwijk begin 2005 een verkoophaven in het Friese dorpje Haskerdijken. Door de centrale ligging aan de Heeresloot, het kanaal dat Heerenveen met Akkrum verbindt, was de naam al snel bedacht. Jachthaven Heeresloot was een feit. Anno 2012 staan Erwin en zijn vrouw Jeannette nog steeds vol passie aan het roer van de haven met als belangrijkste activiteiten de jachtbemiddeling, jachtverhuur en het dealerschap van de Turkse Mini-Trawler. Hun grootste markt? Het buitenland. Erwin: “Bootliefhebbers uit het buitenland worden steeds belangrijker voor de Nederlandse bootverhuur en -verkoop.”



### Selectief

Bij de jachtbemiddeling richt Heeresloot zich voornamelijk op motorboten in de prijsklasse van € 15.000,- tot € 120.000,-. Erwin: “Als jachtmakelaar kies je al snel een specifiek segment. Ik zeg niet dat dit het beste segment in de watersportbranche is, maar het is wel de groep waar ik het meeste mee kan. Veel watersporters willen zeker in deze economische tijd ook met een beperkt budget het water op kunnen. Daarom is het betaalbare prijssegment waarin wij werken ook erg breed. De laatste maanden heb ik zo'n 60 tot 70 gebruikte modellen in bemiddeling. Dat zijn er wel eens iets meer geweest. Die kleine teruggang komt deels door het teruggelopen aanbod. Wie vier jaar geleden een boot heeft gekocht en nu te koop zet, krijgt hier waarschijnlijk minder voor terug dan er bij aankoop begroot is. Daarom kiezen verschillende boot-eigenaren ervoor met de huidige boot door te varen. In de huidige staat of na een refit waarmee ze de eigen boot weer aantrekkelijker maken en ombouwen naar de eigen wensen. Aan de andere kant zijn wij als jachtmakelaar door de huidige ontwikkelingen ook selectiever geworden. Als jachtmakelaar houd ik de markt en de prijsontwikkelingen uiteraard goed in de gaten. Daar ligt een taak voor brancheverenigingen want lang niet alle cijfers zijn bekend,

maar met de informatie die ik momenteel verkrijg, zie ik daar zeker veranderingen in. Op dit moment zijn twee criteria erg van belang: de staat van de boot en de prijs. Dat geldt niet alleen voor de consument, maar ook voor mij als makelaar. Goed onderhouden schepen met een aantrekkelijke prijs doen het in deze tijd goed en dat is dan ook het aanbod dat ik graag aan onze bezoekers presenteer. Ik merk aan mijn klanten dat zij geen tijd en geld hebben voor opknappmodellen. Ze veranderen misschien nog even de vloerbedekking en hangen andere gordijntjes op, maar verder willen ze er als het ware direct mee weg kunnen varen. Doordat wij ook faciliteiten voor onderhoud en service hebben, is deze wens bij kleine mankementen geen probleem. Deze

kunnen wij meestal snel verhelpen. Moet er echter veel aan een schip gebeuren, dan is er een kans dat we een dergelijk schip nu niet in bemiddeling nemen, daar is momenteel te weinig vraag naar. Hetzelfde geldt voor schepen waarbij de eigenaar een onrealistisch hoge verwachting voor de verkoopopbrengst heeft en daar niet vanaf wil wijken. Daarvoor is er in de huidige markt geen plaats. Door deze schepen niet in bemiddeling te nemen, worden teleurstellingen als lange verkoopperiodes voorkomen. Maar nette schepen waarbij de prijs klopt zijn altijd van harte welkom.”

### Duitsers en Tsjechen

Hoewel Nederland nog altijd een watersportland is, merkt ook



# verkopen zo'n 80 procent van de

Jachtbemiddeling Heeresloot dat de vraag voornamelijk in het buitenland aantrekt. Erwin: "Waar we in 2007 nog zo'n 70 procent van het aanbod aan Nederlanders verkochten, durf ik te stellen dat nu ruim 80 procent van de door ons verkochte boten naar het buitenland gaat. Met name Fransen, Duitsers en Tsjechen weten ons te vinden. In Duitsland hebben we goede contacten met een makelaardij in Berlijn. Als de klant dit wil, regelen we hierbij alles tot het transport aan toe. Ook in Tsjechië hebben we contacten. Een reisbureau promoot hier onze jachtverhuur en daarnaast levert dit ook particuliere bootkopers op. De afzetmarkt beperkt zich echter niet tot Europa. Een enkele keer komen er zelfs kopers uit Australië en Zuid-Afrika bij ons. Zo parkeerde een stel uit Zuid-Afrika laatst voor twee weken hun camper op ons terrein. Dat stel vaart graag in Frankrijk, maar koopt de boot liever in Nederland. Ze hebben nu voor de tweede keer een boot bij ons gekocht. De eerste keer hadden ze ons via internet gevonden. We hebben hen correct geholpen, geen gesprekje van een paar minuten, maar zeer intensief. Daardoor kwamen ze bij de zoektocht naar een nieuw exemplaar weer bij ons terug."

De verkoop aan buitenlandse watersporters heeft invloed op het beleid. Erwin: "Door de afstand wordt er veel gebeld en gemaïld. Als iemand uit het buitenland dan de moeite neemt een boot bij jou te bekijken, wil je die natuurlijk niet voor een gesloten deur laten staan. Dan gaan ze naar de bureaus en zie je ze misschien niet meer terug. Daarom hebben we besloten in het hoogseizoen ook op zondag open te zijn. Hiermee zijn we dus zeven dagen per week geopend. Het liefst werken we op afspraak, dat geldt voor alle klanten. Op die manier kunnen we voorkomen dat geïnteresseerde klanten moeten wachten en kunnen we het bezoek ook beter voorbereiden. Vooral in het hoogseizoen is het druk,

dan moet je ook even met de klant in een aparte kamer kunnen zitten. Als we weten dat er een geïnteresseerde komt, houden we zo'n kamer even vrij. Vaak willen buitenlandse watersporters bij oprechte interesse direct een proefvaart maken – ze kunnen immers vaak niet een weekje later terugkomen voor een tweede bezichtiging. Ook daarom is een belletje of mailtje vooraf erg prettig. In de winter hebben we andere openingstijden, maar ook dan gaat de makelaardij nog door. Botenverkoop leeft niet alleen in de zomer. In februari begint de verkoop al en tot een week voor Kerst verkopen wij ook nog boten."

## Natte zomer

Naast de jachtmakelaardij is Erwin in de zomer ook actief met de verhuur van tien motorboten, acht motortjalken en twee motorkruisers. Als verhuurder heeft hij één belangrijke boodschap: beleef Friesland. Erwin: "We verhuren geen luxe modellen. Dus wel een kooktoestel, maar geen TV of douche. Daarbij verhuren we zeker met de motortjalken ook een stukje vrijheid. Door de lage doorganghoogte kun je hiermee dwars door Friesland varen. De combinatie van een zwaar onderwaterschip en een lage opbouw maken de schepen ook erg stabiel." Hoewel Nederland al niet bekend staat als uitermate zonnig land, is deze zomer wel weer erg nat, zo merkt Erwin ook. Erwin: "Meer zon had het huren van een boot zeker aantrekkelijker gemaakt, toch mogen we nog niet klagen. Ondanks de regen komen de huurders glimlachend de boot af en zeggen ze toch nog een erg mooie tijd op het water te hebben gehad."



## Mini Trawler

Sinds anderhalf jaar is de jachtbemiddelaar ook samen met collega-makelaar Edwin Visser Yachting in Enkhuizen de vertegenwoordiger voor de in Turkije gebouwde Mini Trawler voor Nederland én Duitsland. Erwin: "Hoewel de nadruk bij ons op de gebruikte botenmarkt ligt, is er ook ruimte voor nieuwbouw. Twee jaar geleden zijn we gestopt met de verkoop van de motoren zeiljachten van het Poolse merk Haber. Nu ben ik samen met Edwin Visser Yachting importeur van de Mini Trawler, gemaakt door de Turkse werf Tacar Boats Izmir. Ik kende de werf al van de sloepen die zij produceert en wist dat ze mooie, degelijke boten maakt. Toen ik op het internet toevallig de Mini Trawler tegenkwam wist ik direct dat dit model het huidige aanbod op de Nederlandse markt erg goed zou aanvullen. Van de Mini Trawler bestaat nu één model: de Mini Trawler 8.40, een stoer en toch ook charmant schip. De indeling is praktisch en van de buitenkant lijkt de trawler een stuk langer dan de 8.40 meter die ze in werkelijkheid is. Met de vraagprijs van € 79.800,- is het een betaalbaar schip. Alles zit erop en eraan van ankerlier tot zwemplateau, dus je bent als koper in één keer klaar." Of de werf in de toekomst ook andere formaten zal voeren, is nog onduidelijk. Erwin: "Voorlopig blijft het bij de 8.40, een mooi formaat voor zowel de beginnende als ervaren watersporter. Maar wie weet wat de werf Tacar nog in petto heeft."

## Profiel Jachtbemiddeling Heeresloot

Ligging: Tolvepaed 18, Haskerdijken

Gestart: in januari 2005

Aanbod: nieuwe en gebruikte motorjachten in de prijsklasse van circa € 15.000,- tot € 120.000,-.

Telefoon: 0513-0671433

Websites: [www.yachtsale.nl](http://www.yachtsale.nl),  
[www.yachtrental.nl](http://www.yachtrental.nl)  
[www.heeresloot.nl](http://www.heeresloot.nl)