

# “Een jachtmakelaar die in deze tijd achterover leunt valt om”



**Overwijk**  
Jachtbemiddeling



Elke maand schenkt de redactie van YachtFocus Magazine in de rubriek Jachtmakelaar in actie extra aandacht aan de jachtmakelaardij. Deze maand spreken we Homme Overwijk van Overwijk Jachtbemiddeling. Deze HISWA gecertificeerde jachtmakelaar uit Hemrik timmert nu zeven jaar aan de weg en niet zonder succes. In 2012 verkocht Overwijk 75 procent van zijn bootaanbod. Hoe hij deze prestatie heeft kunnen leveren? Overwijk is daar open in. Ook geeft hij aan hoe hij als Friese jachtmakelaar zelfs in Australië en Nieuw-Zeeland bekendheid wierf.

Wie Homme Overwijk spreekt, denkt al snel: deze man bruist van energie. En dat is nu juist zijn grote kracht, zo ondervindt de jachtmakelaar. Homme: “Ik heb plezier in mijn vak en dat breng ik ook graag over.” Voor de oorsprong van zijn eenmanszaak gaan we terug naar 2005. De ouders van Homme Overwijk hadden in 2002 een Pikmeer 950 gekocht en wilden hun Hoekstrakruiser daarom graag verkopen. Ze brachten de boot onder bij een jachtmakelaar, maar drie jaar later was de boot nog niet verkocht. Zoon Homme greep in en vroeg in 2005 aan de betreffende jachtmakelaar of hij de boot mocht verkopen. Op woensdagochtend schoot hij een reeks mooie foto's en zette diezelfde dag

een website, geheel gericht op de boot, en een advertentie op verschillende botensites online. Twee uur later meldde de eerste geïnteresseerde zich en de volgende dag was de boot verkocht. Homme Overwijk had de smaak te pakken en besloot zelf een jachtmakelaardij op te zetten. Hij benaderde zes booteigenaren wier boot te koop stond en vijf hiervan stemden toe. In 2006 is Overwijk Friese Boten Jachtbemiddeling een feit. Overwijk: “En zo veranderde ik in korte tijd van specialist bij het Ministerie van Landbouw zonder enige ambities in de watersportbranche in een zelfstandig jachtmakelaar. Een verrassende wending, ook al heb ik altijd een handelsgeest gehad en zat de liefde voor boten er al van

jongs af aan in. Maar als ik erop terugkijk, had ik geen betere keuze kunnen maken.”

## Actueel en betrokken

Volledigheid, vriendelijkheid en vertrouwen zijn de pijlers van Overwijk Jachtbemiddeling. Homme Overwijk noemt het zijn 3 V's. Overwijk: “Als jachtmakelaar moet je met passie en enthousiasme je werk doen. De gouden tijd waarin men vanuit de luie stoel boten kon verkopen, is voorbij. Ik heb deze tijd niet meegemaakt en dat zorgt ervoor dat ik er vanaf het begin af aan bovenop heb gezeten. En dat is maar goed ook want wie nu achteroverleunt valt om. Er is veel concurrentie en daarom is het belangrijk om gedreven, proactief en onderscheidend te zijn. Uiteindelijk is dat de enige methode die zijn vruchten afwerpt. Elke boot die ik in bemiddeling neem, heb ik zelf geïnspecteerd. Ik wil alles van de boot weten, maak een proefvaart met de eigenaar en trek altijd even het luik open om te zien of de boot echt goed onderhouden is. Alleen als ik zelf enthousiast over een schip ben, voeg ik deze toe aan onze portefeuille. Dat is een voorwaarde om de boot te kunnen verkopen. Immers: als ik niet enthousiast bent, kan ik dit enthousiasme ook niet overbrengen bij een geïnteresseerde. Natuurlijk let ik daarbij wel op smaakverschillen, maar de

kwaliteit van de boot moet goed zijn. Ook ben ik altijd direct eerlijk over de vraagprijs; dat is naast het onderhoud een doorslaggevend aspect. Deze moet niet aan de hoge kant liggen. Door de transparantie op internet is het vergelijken



van soortgelijke boten eenvoudig geworden. Ik zeg daarom altijd tegen mijn opdrachtgevers dat er van de honderd boten is een bepaald segment maximaal tien worden verkocht. Dit zijn de tien goedkoopste. Van die tien moet de boot van mijn opdrachtgever de mooiste en de beste zijn. Dan is succes vrijwel verzekerd. Op die manier heb ik afgelopen jaar drie op de vier boten uit het aanbod van mijn jachtmakelaardij kunnen verkopen.”

**“Ik moet zelf enthousiast over het te bemiddelen schip zijn”**

### Social media

“Goede foto’s en actuele en eerlijke informatie over de boot zijn nu belangrijker dan ooit,” aldus Overwijk. “Ik werk zonder verkooperven zodanig de booteigenaar gedurende de verkoopperiode kan doorvaren en zelf de boot goed kan blijven onderhouden. Hierdoor zijn magazines en vooral ook internet voor mij extra belangrijke media. Dat is waar potentiële kopers ons aanbod op het spoor komen. Onze site is in 2012 vernieuwd. Hierop zijn de bootfoto’s een nog belangrijker

rol gaan spelen. Deze kunnen beeldvullend bekeken worden en bevatten geen potten, pannen, tuinsets of vouwfietsen. Alles is opgeruimd en juist dit soort details zijn belangrijk om de belangstellende verliefd te laten worden op de boot. Ook versturen we nieuwsbrieven en ben ik actief op social media. Als je je bedenkt dat inmiddels zeker twee op de drie internetgebruikers een Facebook-account heeft, kun je er eigenlijk niet omheen. Ik ben een relatief jonge jachtmakelaar en op dit gebied haal ik daar zeker mijn voordeel uit. Via Facebook en Twitter verspreid ik het laatste nieuws over de jachtmakelaardij en veranderingen in het bootaanbod. Op onze Facebook-pagina staat zelfs meer informatie over de boten dan op onze eigen site. Ik vind dat deze pagina geen slap aftreksel van de site moet zijn, maar juist een meerwaarde moet creëren. Op mijn Facebook-pagina kan de eigenaar van het schip ook zelf extra informatie toevoegen en kunnen geïnteresseerden een reactie achterlaten. Uiteindelijk verdien ik mijn brood niet direct via social media, maar het helpt wel bij de betrokkenheid bij de jachtmakelaardij. Dat het werkt blijkt wel uit de reacties. Laatst had ik zelfs contact met een inwoner uit Estland die via Facebook een Super van Craft uit ons aanbod ontdekte. Binnenkort komt hij langs om de boot te bekijken.”

### Friesland versus Australië

Hoewel het overgrote deel van zijn aanbod in Friesland ligt, is Homme Overwijk nationaal en zelfs internationaal georiënteerd. De woorden ‘Friese Boten’ zijn inmiddels uit de naam van de jachtmakelaardij gehaald, waardoor Homme onder de naam Overwijk Jachtbemiddeling verder gaat. Overwijk: “In het begin heb ik bewust de term Friese gebruikt, omdat dit op wonderlijke wijze botenliefhebbers aantrekt. Inmiddels is de naam Overwijk Jachtbemiddeling zo bekend, dat deze toevoeging niet meer nodig is. Door een samenwerking met Martin Dijkhuizen kan naast de noordelijke regio ook het westen van het land bediend worden. Met behulp van een website in meerdere talen en samenwerkingen met internationaal opererende sites proberen we zoveel mogelijk buitenlandse kopers te trekken. In 2009 hadden we zelfs een advertentiecampagne in Australië. Een Australische echtpaar wees mij erop dat er in Australië en Nieuw-Zeeland veel geïnteresseerde bootliefhebbers zijn. Zo werd de jachtmakelaardij als Overwijk Yachtbrokerage bekend aan

de andere kant van de aarde.” Ondanks de bredere aanpak hebben verreweg de meeste schepen in het aanbod van Overwijk Jachtbemiddeling een ligplaats in Friesland. Overwijk: “Dit is om praktische redenen. Ik wil elk schip zelf zien en zorg dat ik aanwezig ben bij bezichtigingen en keuringen en dan is een afstand van meer dan 50 kilometer te groot. Omdat er booteigenaren uit andere regio’s zijn die bij de verkoop van hun boot toch het liefst door mij geholpen worden, heb ik een afspraak met een haven in Heerenveen om de boot daar gedurende de verkoopperiode onder te brengen. Op die manier is het toch mogelijk dat ik ook boten buiten de regio in bemiddeling neem.”

**“Sommige boten heb ik inmiddels al drie maal verkocht”**

Dat Overwijks actieve aanpak aanslaat, ziet hij terug in de betrokkenheid van zijn klanten. Overwijk: “Diverse klanten en boten zijn meerdere keren bij mij teruggekomen. Sommige boten heb ik inmiddels al drie maal verkocht. Niet omdat deze van slechte kwaliteit zijn, maar doordat de eigenaren er na een paar jaar uitgegroeid zijn: ze willen een groter schip en komen voor de verkoop van de huidige boot weer bij mij. Ook de klantenreacties in het gastenboek op de site zijn veelal positief en enthousiasmerend. Daar ben ik uiteraard trots op, want uiteindelijk is er geen betere reclame dan een tevreden klant.”

### Profiel Overwijk Jachtbemiddeling

Kantoor: Compagnonsfeart 40, Hemrik  
 Gestart in: 2006  
 Aanbod: Een gevarieerd aanbod goed onderhouden motorboten en enkele tjalken tot circa € 400.000,-  
 Telefoon: 0858-773864

Website: [www.overwijkjachtbemiddeling.nl](http://www.overwijkjachtbemiddeling.nl)

Social media:  
 Twitter.com/Homme\_Overwijk  
 Facebook.com/OverwijkJachtbemiddeling

