

“De eerste indruk is van groot belang”



SMITS JACHTMAKELAARDIJ
FULL-SERVICE YACHTING



Het is nog maar een jaar geleden dat René Smits van zijn hobby zijn werk heeft kunnen maken. Op 3 april 2012 is zijn jachtmakelaardij officieel gestart en sindsdien bewerkt hij actief de markt voor motorjachten. Zonder verkooperven, maar met een uitgebreide website, advertenties, via social media en sinds kort zelfs met een eigen app.

Het was een flinke ommezwaai, van succesvol financieel adviseur naar jachtmakelaar. René: “Ik wilde deze banenswitch maken en wist dat dit nog voor mijn vijftigste moest gebeuren. Daarna zou het alleen maar lastiger worden. Daarom ben ik de EMCI-opleiding tot internationaal jachtmakelaar gaan volgen en inmiddels ben ik een jaar actief. Zonder spijt! Als fervent watersporter kan ik in dit vak mijn ei kwijt. Het varen op een motorboot is mijn grootste passie en daardoor kan ik de klant op de juiste punten wijzen: wat is aantrekkelijk aan een motorjacht en wat minder? Waar zitten de aandachtspunten? Dat verschilt per boot, want elk jacht of sloep is anders. Voor dergelijke adviezen heb je uitgebreide kennis nodig. Daarbij is het belangrijk dat je als jachtmakelaar goed kunt luisteren en de wensen van de klant inventariseert en vertaalt. Vervolgens moet je de gewenste

boot aan de klant weten te koppelen. Het is een vak apart, maar het is mij op het lijf geschreven.”

Actieve houding

René Smits betrad de botenmarkt in een economisch moeilijke periode. “Daarmee stond ik direct op scherp,” vertelt René. “Een actieve houding als jachtmakelaar is zeker in deze tijd ontzettend belangrijk. Naast de persoonlijke aandacht voor zowel de booteigenaar als de koper probeer ik ook innovatief zijn, zodat ik mij kan onderscheiden van de doorsnee jachtmakelaar. Ligt de droomboot van de klant niet bij mij in bemiddeling, dan struin ik internet af op zoek naar een jacht dat wel aan het wensenpatroon voldoet. Ook op beurzen ben ik actief. Bij de landelijke beurzen heb ik een beurswand op de stand van Yacht-Focus en op de regionale beurzen sta ik als jachtmakelaar met een aantal boten



“Onderscheiden van de doorsnee jachtmakelaar”

uit mijn bestand. Met name deze regionale beurzen zijn de ideale plaatsen waar



“Een rijtje gelijke stootwillen doet al wonderen”

funest voor de verkoop. De eerste indruk is van groot belang. Is mijn eerste indruk niet goed, dan is het voor de mogelijke koper waarschijnlijk niet anders. Het gaat daarbij niet altijd om ingrijpende veranderingen. Lelijke plekken in het teakhout kunnen met schuren en lakken al snel verholpen worden. En een bijeengeraapt groepje stootwillen vervangen door een rijtje in dezelfde maat en kleur doet voor het aanzicht ook al wonderen. Natuurlijk zijn er ook watersporters die op zoek zijn naar een klusboot, maar dan moet de prijs daar ook naar zijn. En uiteindelijk merk ik toch dat de booteigenaar van nu dikwijls geen zin heeft om te klussen. Die wil dat de boot zeker voor de eerste jaren in orde is. Hij wil aan boord stappen en niets anders dan genieten.”

Tussenstap

Een ander advies dat René de booteigenaar meegeeft is de verkoop met een tussenstap. René: “Meldt zich geen koper, dan kan dit in sommige gevallen een verstandige optie zijn. Hierbij ruilt de verkoper zijn eigen jacht in tegen betaling voor een andere motorboot die hij vervolgens weer verkoopt. Dit is voor de meeste booteigenaren niet de eerste manier waaraan hij zou denken, maar het is bijzonder effectief. Natuurlijk is het wel belangrijk dat de nieuwe boot goed onderhouden blijft. Als er dan een bezichtiging gepland wordt, ben je goed voorbereid. De charme van de boot en ik doen de rest.”

Op www.smitsjachtmakelaardij.nl kunt u de deelname van René Smits aan het RTL-4 programma ‘LifestyleXperience Plus’ terugkijken.

Smits Jachtmakelaardij

Ligging kantoor: Donjon 5, Berkel en Rodenrijs
 Gestart in: 2012
 Aanbod: circa 70 gebruikte motorboten en sloepen met een vraagprijs vanaf € 25.000,-
 Telefoon: 010-5118000/ 06-22239207
 Website: www.smitsjachtmakelaardij.nl

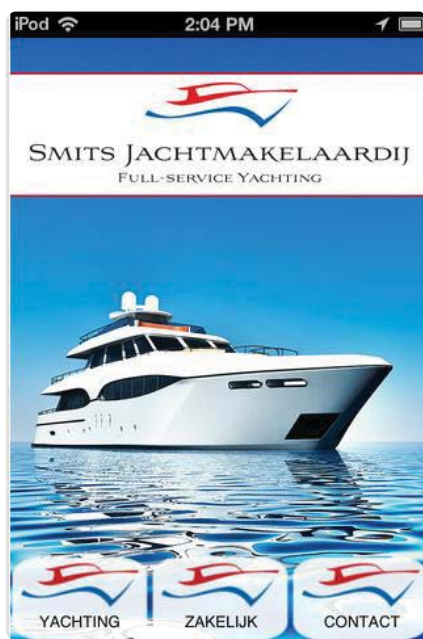


ik de kans krijg serieuze kopers en booteigenaren te ontmoeten en daadwerkelijk in contact te komen. Juist op een beurs kan ik duidelijk de meerwaarde van Smits Jachtmakelaardij tonen, zowel voor diegene die op zoek is naar een jacht als voor de eigenaren van de boten die ik in bemiddeling heb. Een mooi voorbeeld voltrok zich half april op Het Waterevent in Blokzijl. Eén van mijn klanten bezocht dit event en zag daar een mooie opvolger voor zijn huidige boot. Probleem was dat de huidige boot dus nog te koop stond en de koper liever geen twee boten in zijn bezit had. Ik ben met de andere jachtmakelaar gaan praten en wat bleek: hij kende iemand die juist op zoek was naar een type boot zoals die van mijn klant. Beide deals zijn inmiddels naar volle tevredenheid afgerond. Allemaal gelukkige partijen waarbij mijn klant zijn volgende droomboot vond én zijn huidige boot meteen had verkocht.”

Up-to-date

Doordat Smits Jachtmakelaardij zonder verkoophaven werkt is René met name online vol energie aan de slag gegaan. René: “Naast de advertenties in bladen heb ik ook veel advertenties op internet. Op wereldwijde vraag- en aanbodsites, maar ook op mijn eigen website. Hierbij hecht ik zelf veel waarde aan snelheid. De boten die bij mij in bemiddeling komen staan veelal dezelfde dag nog op diverse sites. Mijn informatie is dus altijd betrouwbaar: ik heb zelf alle touwtjes in handen. Tot slot werk ik veel met QR-codes en heb ik als één van de weinige jachtmakelaars ook een app laten ontwikkelen. Via

mijn app voor de iPad, iPhone en andere smartphones ben ik snel bereikbaar en is de klant altijd up-to-date.”



Verkoopstijling

Als jachtmakelaar geeft René zijn klanten graag tips mee die de verkoop bevorderen. René: “In de huizenmarkt is de verkoopstijling al een belangrijk onderdeel van de verkoop. Verouderde woningen en huizen met een zeer persoonlijke inrichting worden omgevoerd tot mooie, leefbare woningen. Bij een boot is dit een lastiger verhaal. Door de beperkte ruimte is een verschuiving in de indeling bijvoorbeeld moeilijk en vaak ook kostbaar. Maar dat betekent niet dat een boot er niet verzorgd uit kan zien. Een rommelige boot is