

# De boot verkopen in 2014

Het zijn interessante tijden voor wie zijn of haar gebruikte boot wil verkopen. Denkt u nu meteen aan het woord 'crisis' dan moeten we u teleurstellen, dat speelt geen rol in dit artikel. We leven in een tijdperk van economische stagnatie en dat went. Tweedehands boten zijn aanzienlijk goedkoper dan vóór 2008. Pijnlijk voor wie speculeerde op waardebehoud of zelfs de waardevermeerdering waar we voorheen op konden rekenen, maar dat leed is nu wel verwerkt of op z'n minst bekend. Dit artikel gaat over andere invloeden op de botenmarkt en over kansen waar we bootverkopers graag over informeren. Zowel de particuliere verkoper als de jachtmakelaar die namens een eigenaar bemiddelt, krijgt er mee te maken.

## De boot

Er is een scheidslijn in de prijsontwikkeling tussen boten en jachten die vóór de crisis zijn geleverd en die nu nieuw in de vaart komen. Een tiental Nederlandse jachtbouwers in het middensegment (10 tot 24 meter) floreert. Dit zijn werven die innoveren op zowel marketing- als technisch- en vormgevingsgebied. Echter, bij de meeste werven lopen er minder boten van stapel dan voorheen. Er ontstaat schaarste aan jachten van recente bouwjaar, de meest gewilde categorie in de tweedehandsmarkt. Wie nu een nieuwbouwjacht koopt van een werf in dit tijdschrift of op YachtFocus.com,

zal slechts geringe waardevermindering ondervinden. Boten van vóór 2008 daarentegen zijn er in overvloed, deze zijn niet zelden in enkele jaren tijd met circa 40% in waarde gedaald. De daling is groter in geval van tijdgebonden vormgeving, gebrekkig onderhoud, onderhoudsgevoelige bouwmaterialen en beperkt comfort. De daling valt mee voor luxe, grotere jachten van polyester of van goed geconserveerd staal. Hoe dan ook, een boot is een investering in het plezier van varen en bezitten, geen belegging.

## Het aanbod

Er zijn niet méér gebruikte boten te koop



dan vroeger. Velen houden hem aan tot de crisis over waait en de prijzen weer stijgen. YachtFocus adviseert daar niet op te rekenen: de economische stagnatie lijkt nogal hardnekkig aan te houden, schaarste valt niet te voorzien. Volgens cijfers van de HISWA, waar men gedegen onderzoek doet, is een groot en groeiend deel van de eigenaren de 60 gepasseerd. U mag aannemen dat hun boten binnen nu en enkele jaren op de markt komen. Het gaat om vele tienduizenden jachten in het midden- en het hogere prijssegment die een weg naar de koper moeten vinden. Nog een reden waardoor straks meer boten op de markt komen, is de afnemende belangstelling voor de watersport, althans voor het klassieke reizen met het eigen kajuitjacht. Sluispassages en overnachtingen zijn in het afgelopen decennium met tientallen procenten gedaald. Zelfs op prachtige vaardagen liggen havens vol met 'dood' kapitaal, kennelijk heeft de moderne watersporter ook andere hobby's. Dan komt een moment dat ook die eigenaar besluit om zijn boot op de markt te brengen.

## De vraag

De binnenlandse vraag blijft achter. Als jongeren al willen varen, dan is hun arbeidsverband flexibel en dus onzeker, krijgen ze geen bootlening en is het beetje eigen geld nodig voor het huis. Hoewel minder Nederlanders een boot wensen te bezitten, willen ze best een stukje varen in de zon. Van klussen aan de eigen boot naar beleven en genieten is een ontwikkeling. Dat schept ruimte voor 'pooling', gezamenlijk bezit van een boot (of meerdere boten), of deze nu nieuw is of gebruikt. Wellicht is zoiets grootschalig levensvatbaar te maken. Een bedrijf dat gebruikte boten massaal opkoopt en onderhoudt en ze via een verhuurconstructie aan een grote, wisselende groep gebruikers beschikbaar stelt. De participant in zo'n 'wel de voordelen maar niet de nadelen-programma' doet het ene weekend met zijn deeltijdsloep een rondje Loosdrecht en het volgende weekend in zijn deeltijdzeiljacht een trip naar Vlieland. Je hoort ook geluiden dat de vraag kan groeien door een sloopregeling voor wrakken, maar dat verband ziet YachtFocus niet. Wat de vraag echt op pijl houdt, dat zijn kopers uit het buitenland waar de



De verkoophaven van Schepenkring Lelystad.

economie beter draait en de watersport in de lift zit, met nog weinig bootaanbod in het thuisland. Buitenlanders - geholpen door het internet, de Europese eenheidsmunt en de uniforme regelgeving - kopen maar wat graag hun boot in Nederland. Dat compenseert de weggevallen binnenlandse vraag. Het zijn niet meer alleen Duitsers, maar bijvoorbeeld ook Fransen, Polen en Russen die ons land ontdekken hebben. Onze boten zijn goedkoper en prima onderhouden en dat trekt de buitenlandse kopers.

## De aanbieder

U kunt uw boot verkopen aan een bedrijf of aan de volgende watersporter. In het laatste geval kunt u doe-het-zelven of de jachtmakelaar inschakelen. Uw boot verkopen aan een bedrijf lukt bijna uitsluitend in ruil voor aanschaf van een nieuw exemplaar. Enig begrip dat u niet de hoofdprijs krijgt van de werf is op z'n plaats, ondanks uw afname van een nieuwe boot, want u scheept hem op met voorraadrisico en garantieplicht. Handelsondernemingen in tweedehands boten zijn er nauwelijks. De waarde is moeilijk te schatten (denk aan de vele merken, modellen en uitvoeringen, grote verschillen in gebruiksomstandigheden en onbekende schade- en onderhoudsgeschiedenis), waarmee het risico groot is. Daarbij zijn boten relatief incurant maar leggen ze wel een groot kapitaalbeslag. Ten derde is de handelaar als bedrijf garantieplichtig, terwijl zijn - soms 20 jaar oude - handelswaar bomvol spullen zit die kapot kunnen gaan. De garantie omzeilend, zijn er wel particuliere

opkopers die op persoonlijke titel doorverkopen via jachtmakelaars. Particuliere verkopers zijn niet garantieplichtig. Sommige jachtmakelaars kunnen u met hen in contact brengen als u haast hebt met de verkoop. Jachtmakelaars en jachtbemiddelaars zijn er volop, over Nederland verspreid maar liefst zo'n 300. Beide benamingen zijn inwisselbaar, vroeger was alleen de makelaar gecertificeerd of bevestigd. Hun functie is onmisbaar, zij houden de markt op gang. Zij zijn bij uitstek in staat om over de werkelijke waarde van uw schip te adviseren. Ze worden niet gehinderd door sentimentele overwegingen waar de potentiële koper ook geen boodschap aan heeft. Zij handelen bezichtigingen af en vrijwaren u van negatieve commentaren en onzinbiedingen. Een bod wordt professioneel behandeld. Een boot bij een makelaar is bijna per definitie scherp geprijsd om de doorloop-snelheid te bevorderen en dus komen daar meer geïnteresseerden op af. Verkopers én kopers zijn gebaat bij de professional als tussenpersoon. Zeker anno 2014, met zoveel buitenlandse kopers met eigen zeden en gewoontes en met vragen over bijvoorbeeld het schrappen van de teboekstelling, het eigendomsbewijs, de BTW, de keuring, de export en het transport, ligt het inschakelen van de makelaar voor de hand. Ze weten ook beter hoe en waar ze uw boot moeten adverteren. Zelfs al bent u overtuigd zelf uw eigen boot te willen verkopen, leg uw wensen dan alsnog vooraf voor aan een jachtmakelaar.

## De aanpak

Vrijwel alle jachtmakelaars van naam adverteren op YachtFocus.com en in dit tijdschrift. Is een bedrijf aangesloten bij de HISWA of NJI, dan is dat een pré, want de leden van deze brancheverenigingen zetten hun boten op de site van de eigen brancheorganisatie. Deze boten staan ook meteen op YachtFocus.com. Via een HISWA- of NJI-lid bereikt u een extra grote doelgroep en bovendien hebben ze hun voorwaarden netjes voor elkaar. Als u zelfstandig uw eigen boot verkoopt bent u even welkom bij YachtFocus. Zeer eenvoudig plaatst u uw advertentie in dit blad en meteen ook een maand later in De Waterkampioen, plus 4 maanden online op YachtFocus.com en op ANWBwatersport.nl. Het advertentiebedrag van een paar tientjes lijkt hoog maar bedenk dat de gecombineerde oplage van de bladen zijns gelijke niet kent en dat de sites elke maand honderdduizenden bezoekers trekken. Of u zelf zo goed en snel verkoopt als de professionele jachtmakelaar is niet gegarandeerd, maar de doelgroep bereikt u zeker.

## Conclusie

Wie erover denkt te verkopen kan dat beter meteen doen. Aanbod en vraag verschuiven maar houden elkaar komende jaren waarschijnlijk goed in evenwicht, zolang buitenlanders de markt blijven afstruinen. Schakel altijd een jachtmakelaar in. Verkoopt u toch zelf, doe dat dan via YachtFocus Magazine en YachtFocus.com voor het beste resultaat.

