

za 04 feb 2012, 16:00

## Tips bij het kopen van een Boot

**Jan Meertens schaamt zich. Hij heeft de nachtmerrie van iedere toekomstige bootbezitter meegemaakt en is niet trots op zijn ervaring. Terwijl het ijs op de sloten ligt maken duizenden Nederlanders momenteel plannen een boot aan te schaffen voor het nieuwe seizoen. Tijd om je strategie te bepalen. En te leren van watersporters zoals Jan.**



Foto: Eigen beeld

„Jan“, hij wil zijn echte naam niet kwijt, kocht in 2008 van een Nederlander een stalen, 25-jaar oude tweemaster. Hij betaalde er veertigduizend Euro voor. Het schip lag in Turkije. Jan, die al sinds zijn jeugd zeilt, reisde ernaartoe en kocht het schip zonder dat het uit het water was gehaald en hij dus het onderwaterschip had gezien. Ook liet hij er geen technisch expert bij komen, het schip zag er immers prima uit.

### Rare plekken

Een geslaagde zeilvakantie in Turkije volgde. Vervolgens ging het schip voor routineonderhoud de kant op. Er zaten een flink aantal rare plekken op de romp, zo constateerde Jan tot zijn schrik. „We peuterden er wat aan en toen bleken er enorme roestplekken in de romp te zitten. De randen van het houten dek lekten, waardoor er water naar binnen stroomde. Dat ging weer tussen het staal en het schuim zitten dat van binnenuit op de romp was gespoten.“

Jan had aanvankelijk nog het idee dat de mankementen nog relatief snel te repareren waren. Totdat iemand zei: „Je bent er regelrecht ingeluisd!“ Hij vertelt dat hij alle problemen had kunnen vermijden als hij een technisch expert had ingeschakeld die de boot had nagelopen. „Dit is een enorme les voor me geworden. Er zijn vele mensen zoals ik, maar weinig durven hun verhaal te doen omdat ze zich schamen.“

### Verliefd

Advocaat Frits Hommersom uit Utrecht is niet verbaasd. Hij heeft zich gespecialiseerd in geschillen bij transacties rondom plezierjachten en heeft sinds het jaar 2000 meer dan honderd van soortgelijke gevallen onder handen gehad. Hoewel hij wel constateert dat er vaker een technisch expert wordt ingeschakeld dan vroeger, blijft hij zich verbazen hoe vanzelfsprekend velen vertrouwen op hun eigen technische kennis.

„Verliefd worden op een schip is als verliefd worden op een vrouw. Je merkt niet op dat ze een gat in de hand heeft, dat ze een ochtendhumeur heeft en dat ze ontzettend kan zeuren. En ik heb het over serieuze professionals die er net zo goed intrappen, van chirurgen via geslaagde ondernemers tot aan advocaten toe. Ze vertrouwen allemaal op hun eigen technische kunde of de blauwe ogen van de verkoper. En zo komen ze op de koffie.“

### Kat in de zak

Het kopen van een boot moet niet al te emotioneel en impulsief gebeuren, zo is de volkswijsheid onder watersporters. Doe je dat toch dan kom je slechts met een kat in de zak thuis. „Impulsaankopen!? Maar dat is juist prima!“, reageert Matthijs van Baalen van De Valk Jachtmakelaars uit Loosdrecht.

„Varen gaat om de beleving, het is iets emotioneels. Het mag best beginnen met een impuls, maar daarna moet het gezond verstand niet worden uitgeschakeld. Bij boten van boven de vijftigduizend Euro maak ik trouwens praktisch nooit mee dat er in een bevestiging gehandeld wordt. Er volgt bijna altijd een aankoopkeuring.“

## **Schip van je dromen**

Het voornaamste is in ieder geval dat je lol begint te krijgen in de zoektocht naar het schip van je dromen. Maak roefvaarten, vergelijk prijzen, voer verkoopgesprekken, bezoek beurzen, struin het internet af, doe kennis op van het voor jou fascinerende scheepstype. Kortom, zorg ervoor dat je niet alleen plezier beleeft aan het varen met je droomschip, maar ook aan het vinden ervan.

## **Anno 2012 – Een Kopersmarkt**

Als potentiële koper zit je goed in Nederland. Er worden momenteel veel meer boten aangeboden dan verkocht. Je gaat eerst zelf op bijvoorbeeld [botentekoop.nl](http://botentekoop.nl) zoeken naar een geschikt schip. Dan zoek je contact met de koper, via de makelaar die hij heeft ingeschakeld, of direct.

Contact met een makelaar kost jou als toekomstige koper niets, een makelaar wordt betaald door de verkopende partij. Waar jij als koper echter wel op let, is dat er bij de geldtransactie geen situatie ontstaat waarbij de andere partij op een gegeven moment over zowel de boot als het geld beschikt.

Dat kan door erop aan te dringen dat de geldtransactie plaatsvindt via een zogenoemde 'derde geldenrekening'. Hierbij dient een derde partij – bijvoorbeeld een makelaar, notaris of een advocaat – als doorgeefluik. Pas als de boot is overhandigd krijgt de verkoper zijn geld. Maar nog belangrijker dan dat is dat je er altijd een technisch expert naar laat kijken. Ongeacht hoe verliefd je op een schip geworden bent.