

N.B. Het kan zijn dat elementen ontbreken aan deze printversie.

Het drijvende vakantiehuis heeft zijn beste tijd gehad

Botenmakelaar Nederland doet steeds minder aan watersport, de liefhebbers vergrijzen. De steigers van de tweedehandsbotenhandel liggen vol. Nieuwe kopers komen uit Oost-Europa.

✍ Milo van Bokkum ⌚ 22 maart 2019 ⌚ Leestijd 4 minuten



Drukte bij de Oranjesluizen voor Sail Amsterdam 2015, het nautische evenement dat eens in de vijf jaar plaatsvindt.

Robin van Lonkhuijsen/ANP 📷

Sjoerd Kampen wéét: op elk van zijn bootjes past een eigenaar. Zijn website met tweedehandsboten is als „een rijpvat”, vertelt hij. De ene staat er twee maanden op, de ander twee jaar. Sommigen zelfs vier jaar. Maar een advertentie offline halen - dat is zelden nodig.

Een Bulgaar die voor het eerst het water op wil, kan zó vallen voor die ene motorkruiser die al jaren te koop staat. En dan is de deal snel gesloten.

Op de bescheiden verkoopsteiger van zijn bootmakelaardij Goliath in Sneek wijst Kampen naar zeilboten links en rechts, schreeuwend tegen de wind in: „Deze heb ik voor 6.500 euro verkocht aan een Schot. Deze voor 1.000 euro aan een Rus. Deze voor 2.000 euro aan een Belg. Die aan een Duitser. En deze aan een Pool.”

500.000 recreatieboten telt Nederland naar schatting, vooral in de waterrijke noordelijke en westelijke provincies. Het is een vloot van overwegend zeilboten, ‘motorkruisers’, sloepen en surfplanken die de afgelopen decennia is opgebouwd - vooral dankzij de babyboomers. Maar nu die generatie ouder begint te worden, gaan de boten voor een groot deel in de verkoop. Soms tegen dumprijzen, steeds vaker met buitenlanders als nieuwe eigenaar.



Dit jaar vinden ze een caravan leuk, het volgende jaar willen ze met het vliegtuig naar Gran Canaria

Nanne Piter Lenes – Yachtcharter Sneek

Nog niet zo heel lang geleden was dat volledig anders. Na de Tweede Wereldoorlog kochten duizenden Nederlanders een recreatieboot. De economie draaide goed, de koopkracht steeg en - essentieel - vliegtuigen waren nog niet breed betaalbaar. Een ‘drijvend vakantiehuis’ werd een populaire aankoop. Met duizenden tegelijk rolden ze de werven af, om veelal in en rondom het IJsselmeer te eindigen. Langs waterkanten bouwden ondernemers en overheid een uitgebreide infrastructuur van jachthavens en aanlegplaatsen. Fiets op de boot en varen maar, vele zomers achter elkaar.

„Een halve eeuw lang had je ongelooflijk veel merknamen”, vertelt Kampen. Compromiszeilboten van Zaadnoorddijk. Kleine jachten van Hooveld. Motorkruisers van Cascaruda. Stuk voor stuk bedrijven die ofwel niet meer bestaan, ofwel alleen nog in veel kleinere aantallen produceren. Vaak bovendien in het luxesegment, en met het buitenland als bestemming.

Want nadat de werven de Nederlandse markt hadden volgestopt met recreatieboten, ging die vanzelf op slot. Een boot is een duurzaam product - ze kan zo decennia meegaan. Voeg er de groeiende groep babyboomers aan toe die ermee uitscheidt en je snapt waarom Nederland met een ‘botenoverschot’ zit.



Lees ook over de vergrijzing in de zeilsport:

Zeilen in het zwembad om jongeren te trekken

Topboten voor bodemprijzen

In de sector zelf is dat niks nieuws. Botenbeurs Hiswa in de RAI kromp sinds het begin van deze eeuw flink, en noteerde ook bij de editie van begin maart weer een nieuw dieptepunt in bezoekers: 35.000, tegenover 72.000 in 2002. De plattegrond vertelt je precies hoe het er met de sector voor staat: weinig zeilbotenbouwers, weinig motorkruiserbouwers, vooral sloepen en speedboten.

Waterrecreatie Advies, een onafhankelijk bureau dat al sinds 1998 onderzoek doet naar de sector, schatte in 2014 het aantal in Nederland verkochte nieuwe zeiljachten op niet meer dan honderd per jaar. Dat is inclusief import.

Bij Kampen op de steiger in Sneek wordt duidelijk hoe dat zit. Je vindt er topboten voor bodemprijzen. Neem de groene Trintella, uit 1974. Ooit de luxetrots van de Hiswa, ging voor 150.000 gulden de deur uit. En nog steeds prima zeewaardig. „Maar je raakt hem aan de straatstenen niet kwijt”, zegt Kampen.

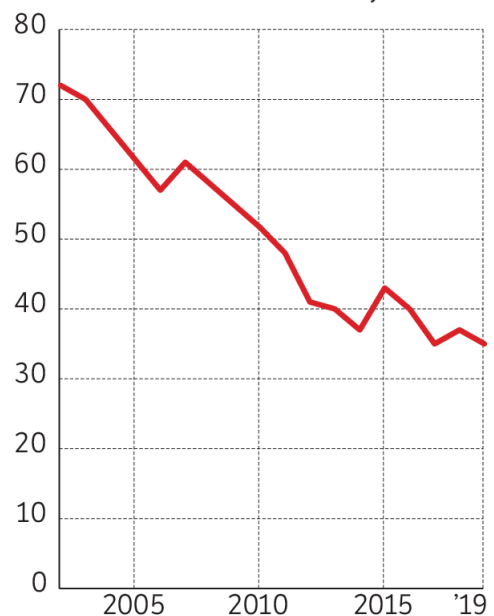
Daarbij speelt ook mee dat er tot op heden - behalve bij het (kite)surfen - nooit écht een nieuwe generatie watersporters is opgestaan. In 1993 was 28 procent van de passanten en ligplaatshouders rond het IJsselmeer jonger dan 40, in 2013 was dat nog 7 procent. Jongeren en jonge gezinnen houden vaak wel van varen, maar boten kopen ze minder snel dan hun ouders. Ze hebben het druk, beide partners werken en ze gaan er korter op uit, naar veel verschillende bestemmingen.

„Dit jaar vinden ze een caravan leuk, het volgende jaar willen ze met het vliegtuig naar Gran Canaria”, vertelt Nanne Piter Lenes van Yachtcharter Sneek. Zijn bedrijf is gevestigd op hetzelfde terrein als Sjoerd Kampen. Hij verhuurt boten: zijn klanten zijn vaak gezinnen en jongeren die een weekendje op pad willen.

Kopen jongeren zélf niet als de prijzen zo historisch laag liggen? Sjoerd Kampen: „Het is goedkoop, maar ze vinden het vaak ook een gedoe. Je moet een verzekering afsluiten, een ligplek regelen.” En vaak heeft deze groep het financieel al lastig genoeg met bijvoorbeeld het regelen van een hypotheek. Nanne

VERKOOP NIEUWE BOTEN

Aantal bezoekers Hiswa RAI, x 1.000



NRC 230319 / RL

Hoeveel nieuwe boten worden er in Nederland jaarlijks aangeschaft?

Waterrecreatie Advies becijferde in 2016 in samenspraak met branchevereniging Hiswa dat het er zo'n 1.200 per jaar moeten zijn.

Het gaat om ongeveer 500 sloepen,

100 zeilboten en 600 motorboten, zowel van Nederlandse als buitenlandse makelij. Nederlandse werven die boten maken, exporteren vaak ook naar het buitenland. Een bekend voorbeeld is Linssen Yachts uit Limburg, waar jaarlijks zo'n honderd boten van de helling rollen.

Piter Lenes: „Bij huren heb je geen kosten in de winter.”

Sloopinfrastructuur

De angst in de watersportsector is de laatste jaren dat er een overschot aan ongebruikte boten in Nederland zal ontstaan. Babyboomers verkopen als ze ouder worden hun zeilboot, gaan dan nog wel eens voor een tijdje over op een motorboot, maar op een gegeven moment is het klaar. Als de kinderen vervolgens ook niks met het schip doen en er geen nieuwe koper wordt gevonden, begint het vaartuig te verloederen in een jachthaven - vaak vergezeld door een kwijnende marktplaatsadvertentie.

Met de sloepen gaat het in Nederland redelijk goed: hier kan makkelijk één dag mee gevaren worden. Er wordt ook steeds meer werk gemaakt van een aaneengesloten routenet voor sloepen. Dit type boot vormt inmiddels de grootste sectie op de Hiswa.

Dat zou zomaar met duizenden schepen kunnen gebeuren de komende decennia, becijferde Waterrecreatie Advies in 2016. Anders dan bijvoorbeeld met auto's is er nauwelijks een sloopinfrastructuur voor boten in Nederland. „Het probleem neemt langzaam toe”, zegt Reinier Steensma van het adviesbureau. En dat terwijl boten niet makkelijk zijn om goed te slopen. „Er zit hout in, staal en vaak ook polyester. Het kost geld om dat allemaal uit elkaar te halen en goed te recyclen.”

Er zijn ook lichtpunten. Voorlopig vinden veel van de betere tweedehandsschepen vaak vrij snel een nieuwe eigenaar in het buitenland. Verkocht Sjoerd Kampen vijf jaar geleden nog honderd boten per jaar, vooral aan Nederlanders, nu zijn het er tot zijn verrassing ruim tweehonderd en gaat de helft naar buitenlanders. In landen als Bulgarije, Polen en Rusland begint watersport net een beetje bereikbaar te worden voor de nieuwe middenklasse, mede dankzij nieuwe infrastructuur. En met lage prijzen weten ze de tweedehandsboten in Nederland goed te vinden.

Laatst nog, een Russische vrouw die een zeilboot kocht. Kampen: „Het is niet alsof ze dan met koffers met geld aankomt. Een gewone Russin. Ze maakte een paar proefvaarten, wist waar ze op moest letten en na 2,5 dag hebben we getekend.”

Vaart ze de boot daarna naar Rusland? „Nee hoor, die laat ze gewoon in Friesland liggen.”