

Jachtfinanciering stelt hoge eisen

Als u op de Hiswa te water het jacht van uw dromen hebt gezien, weet dan dat financiering onverminderd mogelijk is. Alleen wel tegen scherpere voorwaarden dan voor de crisis en vooral voor schippers met een vast inkomen. Door Vincent Strik

De zeer welgestelde watersporter heeft het moeilijk. Werd anderhalf jaar geleden nog de rode loper voor hem uitgelegd als hij een nieuw megajacht wilde financieren, nu willen sommige banken 'die meneer niet eens ontvangen'. Remco Immink beweegt zich beroepsmatig in kringen van de welgestelden en wil met dit voorbeeld onderstrepen dat de markt voor financiering van grote jachten door een moeilijke periode gaat. Immink is een van de oprichters van Ciris Capital, een onderneming die maatwerkfinanciering van dure jachten begeleidt.

Volgens Immink lag de markt van luxe-jachten tussen september 2008 en april 2009 volledig stil. 'Ik ken iemand die tot drie keer toe een miljoen van zijn vraagprijs heeft afgedaan en er kwam niet één reactie. Hij had daar nog wel even mee kunnen doorgaan, maar als er geen markt is, heeft dat geen zin.' Sinds enkele maanden is er echter weer enige beweging in het 'middensegment', dat wil zeggen jachten van minder dan 30 meter, en komen er ook positievere geluiden uit de Verenigde Staten en de chartermarkt. Maar in het topsegment blijft het akelig rustig. De boatshow van Cannes, die volgende week begint, en die van Monaco later deze maand, moeten een indicatie geven of die windstille nog lang aanhoudt. Immink durft geen voorspelling te doen. De Hiswa te water, die tot en met dit weekend in IJmuiden wordt gehouden, is voor hem geen goede maatstaf, hoewel er ook jachten liggen die en-

kele miljoenen euro's moeten kosten.

In tegenstelling tot het topsegment, is de gangbare markt nooit stil gevallen. Christophe Vermeulen van De Valk Finance & Insurance, gelieerd aan De Valk Yachtbrokers, ziet wel dat de markt is teruggelopen en dat de consumenten nog steeds afwachting zijn. Zij hebben immers een deel van hun vermogen verloren, hun baan is minder vanzelfsprekend geworden, of de vooruitzichten van hun bedrijf zijn minder florissant.

Tammo Oosterhof, directeur van het Kenniscentrum Watersport van de Friesland Bank, is duidelijk optimistischer. Hij ziet de laatste twee maanden zelfs weer een terugkeer naar normale niveaus. Volgens hem is vooral de markt voor gangbare zeiljachten — de Bavaria's en de Beneteau's — fors onderuit gegaan, maar is er met stalen motorboten niet veel aan de hand geweest. Die worden vooral gekocht door 50- of 60-plussers, en liefst nieuw. Toen de onzekerheid over de pensioenen hoog opliep, was er sprake van een dip. Maar nu de aandelenmarkten weer opveren, keert het vertrouwen terug. Zeiljachten worden vooral gekocht door tweeverdienende dertigers en veertigers, die met hoge lasten zitten en met meer onzekerheden kampen. Zeiljachten zijn volgens Oosterhof met gemiddeld 10% dan ook sterker in prijs gezakt dan motorjachten,

Zeiljachten zijn gemiddeld 10% in prijs gedaald, motorjachten slechts 5%



ILLUSTRATIE: R. VENKE VAN GEERIK

waarvan de prijs met 5% is gedaald. Tijdens het dieptepunt van de dip waren deze dalingen sterker, vooral omdat werven en dealers hun voorraden nieuwe schepen met fikse kortingen verkochten en daarmee de markt van gebruikte schepen drukten. Werven en dealers zijn nu voorzichtig en mijden voorraadvorming.

Minderspelers

De superrijken mogen moeite hebben om hun nieuwe luxe-jacht te financieren, dat betekent niet dat ook de financieringsmarkt voor gangbare jachten op slot zit. Wel is het aantal aanbieders op de Nederlandse markt flink teruggelopen, net als op de internationale markt. Volgens Immink van Ciris was er twee jaar geleden nog sprake van nieuwe toetreders op de internationale financieringsmarkt. Kopers konden kiezen uit wel twaalf serieuze aanbieders. Nu is nog maar een enkele bank werkelijk actief op het terrein van jachtfinanciering. In Nederland heeft ING zijn jachtfinancieringsloket gesloten, is Avéro Achmea ermee gestopt en heeft Fortis een radiostilte ingesteld. Dat betekent dat alleen Friesland Bank overblijft als aanbieder van jachtfinancieringen.

Oosterhof van Friesland Bank nuanceert de conclusie dat 'zijn' club de enige overgebleven aanbieder is. Op lokaal niveau — zeker in watersportrijke gebieden — zijn ook de andere banken volgens hem nog steeds actief, maar hij beaamt dat Friesland Bank de enige landelijk opererende aanbieder is met een eigen specialistisch kenniscentrum, bemand door uitsluitend watersporters. Volgens Oosterhof is jachtfinanciering een nichemarkt. Als banken moeten rationaliseren, standaardiseren of samengevoegd moeten worden en de systemen moeten worden aangepast, blijkt een nicheactiviteit moeilijk in te voegen. Het besluit om die markt dan maar te laten schieten, is dan snel genomen. 'Wij zijn maar een relatief kleine bank en voor ons is een niche sneller interessant dan voor een grootbank. Het gaat niet om zulke grote bedragen.'

Financiering

De aankoop van een nieuw jacht kan uiteraard betaald worden uit eigen middelen. Volgens Immink zijn bijna alle transacties die nog plaatsvinden in zijn segment cashdeals, waarbij eventueel later kan worden gedacht aan een herfinanciering.

Jachthypotheek

Friesland Bank is de dominante aanbieder van jachthypotheken. De bank stelt daarbij de volgende voorwaarden:

- 1 Het te financieren bedrag moet minimaal € 50.000 zijn.
- 2 Er kan maximaal voor 75% van de waarde van het schip worden gefinancierd. Dat was voor de crisis nog 100%.
- 3 De maximale looptijd is teruggebracht van 20 naar 15 jaar voor gewone jachten en van 15 naar 10 jaar voor open boten, zoals de populaire sloepen.
- 4 Maximaal 50% van de waarde van het schip kan aflossingsvrij worden gefinancierd.
- 5 Voor een hypotheek van vijf jaar vast draagt het tarief 5,75% en voor een tienjaar vaste periode 6,3%. Beide liggen ongeveer 1%-punt boven de vanaf-tarieven voor een woninghypotheek
- 6 Het variabele tarief is op dit moment 5,45%, tegen 3,85% voor een woninghypotheek. Het verschil met het vijfjaarstarief is dus maar gering. Friesland Bank houdt dat verschil opzettelijk klein, om klanten te stimuleren voor een vaste looptijd te kiezen.

ring. Maar ook in het gangbare segment speelt cash een belangrijke rol. Het geld kan komen van spaartegoeden, uit de effectenportefeuille, een tophypotheek of een lening van het eigen bedrijf. Die laatste drie bronnen zullen in ieder geval tijdelijk wat zijn opgedroogd. De cash kan ook komen uit de verkoop van de huidige boot. Dan moet soms wel een flink lagere prijs worden geaccepteerd dan men eerder in gedachten had, zeker als het een superjacht betreft. Immink ziet nog steeds dat verkopers daar moeite mee hebben, hoewel een lagere verkoopopbrengst op zich weinig uitmaakt als ook het nieuwe jacht in gelijke mate in prijs is gedaald.

Voor het nieuwe jacht kan ook een financiering worden gezocht in de vorm van een scheepshypotheek. Ook dan zal men eigen geld moeten meebrengen, tenminste 25% (zie kader). Ciris van Immink en De Valk Finance & Insurance van

Vermeulen zijn enkele van de bedrijven die bemiddelen bij de aanvraag van een scheepshypotheek. Men kan ook rechtstreeks bij het Kenniscentrum Watersport van Oosterhof aankloppen, die dan voor de afhandeling doorverwijst naar een van de Friesland Bank-kantoren.

Immink richt zich op schepen van € 150.000 tot € 50 mln, waarbij de nadruk ligt op de prijsklasse van € 0,5 mln tot € 6 mln. Vermeulen zit daaronder en is vooral actief in het gangbare segment van € 75.000 tot enkele tonnen, hoewel ook hij dure jachten niet uitsluit. De gemiddelde hypotheek bij Friesland Bank bedraagt € 130.000. Omdat de financiering gemiddeld 51% bedraagt van de waarde van een schip — dat was voor de crisis nog circa 66% — betekent dit dat de gemiddelde waarde van een gefinancierd jacht bij Friesland Bank circa € 260.000 bedraagt.

Ondernemers

Als het om een jachthypotheek gaat is degene met een vaste baan in het voordeel ten opzichte van een ondernemer. Het is net als bij een woninghypotheek, een vast dienstverband is geld waard. Zodra de conjunctuur even tegenzit, worden ondernemers en zelfstandigen met terughoudendheid bekeken als zij om een krediet komen. Iemand met een vast dienstverband, een goed inkomen of pensioen en niet te hoge vaste lasten kan nog steeds snel een financiering krijgen, als het tenminste gaat om een courant jacht.

Dat het snel kan gaan beamen zowel Vermeulen van De Valk als Oosterhof van Friesland Bank. Beiden geven ook aan dat een kredietaanvraag van een ondernemer meervoeten in de aarde heeft. Zij sluiten hierbij aan bij de bevindingen van Immink van Ciris, die vanwege het marktsegment waarin hij zich begeeft vrijwel uitsluitend te maken heeft met (ex-)ondernemers. Het volstaat niet meer om met jaarcijfers te komen, de gegevens moeten echt up-to-date zijn en moeten duidelijk aantonen dat de ondernemer aan zijn verplichtingen kan blijven voldoen. Volgens Oosterhof wordt 40% van de kredietaanvragen afgewezen. Daar zitten mensen met een vast inkomen bij die hun leenmogelijkheden te hoog inschatten, maar vooral ondernemers die in de ogen van strenge bankiers hun verwachtingen onvoldoende kunnen onderbouwen.

Voor Immink en zijn mededirecteur is het moeras waarin ondernemers dreigen vast te lopen bij een kredietaanvraag, reden geweest om hun dienstverlening uit te breiden. Ze begeleiden nu bij de aanvraag van een zakelijk krediet. Onder de naam Credion helpen ze mkb-ondernemers een panklaar voorstel te formuleren dat aan alle strenge eisen voldoet. Ze nemen een deel van de soms frustrerende onderhandelingen over. Hun ervaring bij de financiering van dure jachten kunnen ze zo alsnog ten gelde maken.