



Segelbåtarna blir allt färre – rusning till semester i Sverige

Trots den stora osäkerhet som coronakrisen skapar är utsikterna på båtmarknaden ovanligt goda. Det beror på att ingen vet när det återigen blir möjligt att köpa en charterresa till Medelhavet eller ens en flygbiljett till Paris. Därför blir det rusning till semesteraktiviteter i Sverige. Sommarstugor kommer att få en skjuts, medlemskap i golfklubbar likaså och båtmarknaden kommer att gynnas.

Text: Peter Malmqvist

JAG HAR FÖLJT båtmarknaden ur ett ekonomiskt perspektiv under drygt 30 år. De senaste tio åren är det Blocket.se som är min huvudsakliga informationskälla, men det finns även ett flertal professionella båtmäklare med bra sajter.

Marknaden kan delas upp i bobåtar och weekendbåtar. Bobåtarna konkurrerar med sommarstugor, vilket i Stockholms län innebär ett pris på minst 500 000 kronor. Där har jag satt min gräns neråt. Under denna prisnivå är det dessutom svårt att prata om en marknad. Segelbåtarna blir relativt gamla

och då får motorbyten, nya segel och andra större förändringar stort genomslag i priset. Motorbåtarna i de lägre prissegmenten blir mer renodlade dagtursbåtar.

MITT PRISSPANN var motorbåtmarknaden länge ungefär 2,5 gånger större än segelbåtmarknaden. Under de senaste två åren av stark försäljning har emellertid motorbåtmarknaden dragit ifrån. Idag finns 1 440 motorbåtar på Blocket (cirka 10 procent nya båtar), vilket är en uppgång med 50 procent på två år. Segelbåtarna har halverats till 260. Segelbåtarnas nedgång

beror delvis på att nyförsäljningen är låg, men också på att större begagnade segelbåtar exporteras.

De svenska mässorna dominerar också helt av motorbåtar, främst i storleken under 9 meter. Det beror även på att nya segelbåtar är en beställningsvara, medan motorbåtar är en lagervara, även större båtar. Motorbåtarnas köpprocess är därför väsentligt enklare och mängden utbudna modeller på mässorna stort.

Nya segelbåtar kräver dessutom mycket kapital, bland annat för att de är större och avsedda

att bo i. På Blocket är 87 procent av segelbåtarna minst 10 meter, medan motsvarande storlek för motorbåtarna utgör 33 procent. En het inkörsport för motorbåtarna är dagsturs-/weekendbåtar i storleken 6–8 meter. Hälften av alla saluförda motorbåtar i mitt prisspann finns här. För en förstagångsköpare blir dessa hanterbara i storlek, samtidigt som priserna för en relativt ny båt kring 6–7 meter ligger kring 500 000–700 000 kronor. Den som vill köpa betala det dubbla, men då kan en familj samsas nästan en vecka.

Marknadsdominanten bland



i båda fallen med en hög, men ganska vanlig utrustningsnivå.

För den som vill ha motsvarande båtar begagnade gäller modellerna Linjett 33 eller Linjett 35, samt och HR 34 alternativt den nyare HR 342. De är populära som begagnade. För en 20–25 år gammal Linjett ligger priserna kring 700 000–900 000 kronor, medan 10–15 år gamla modeller ligger kring 1–1,4 Mkr. Hallberg-Rassy ligger något högre, särskilt för nyare båtar. På Blocket har Hallberg Rassy 20 båtar, medan Linjett inte har fler än sju.

Här finns också de stora Kontinentaleuropeiska varven. De utvecklades väldigt starkt under förra högkonjunkturen, fram till 2008. Prisbilderna är svårare att få grepp om, dels för att modellerna byts oftare, dels för att det finns betydande utrustningsskillnader mellan tillverkarna.

Ett av de största varven är franska Jeanneau/Beneteau, som har 38 båtar på Blocket. En ny Beneteau på knappt 11 meter kostar ungefär 1,8 Mkr, relativt välutrustad. Det är ungefär hälften mot en skandinavisk motsvarighet.

bobara motorbåtar är Nimbus med 84 båtar på Blocket, merparten bobåtar, varav ett femtontal är nya. Näst största märke är Aquador med 55 båtar, följt av Princess med 42 båtar, följt av Fairline med 41, de två sistnämnda har betydligt större modeller än Nimbus. Följaktligen är prislappen högre. Svenska Delta kommer därefter med 28 båtar, följt av finska Targa med 23 och och slutligen det relativt nya märket Axopar med 21 båtar.

MOTORBÅTARNAS STORA DOMINANS är ändå överraskande med tanke på den mycket starka miljötrenden i övrigt haft de senaste åren. Det borde ha gynnat segelbåtarna. Dessutom är merparten av de mindre motorbåtarna utrustade med extremt stöldbärliga utombordsmotorer, vilket ger 2–3 gånger högre försäkringspremier än exempelvis en begagnad 10-meters segelbåt i samma prisklass.

Segelbåtarnas låga volymer beror delvis på priset. Tar vi två framträdande skandinaviska segelbåtsalternativ, Linjett 34 och Hallberg-Rassy 340, ligger Linjett på cirka 2,5 Mkr, medan HR ligger på ungefär 3,4 Mkr,

ANDRA STORA VOLYMTILLVERKARE är Bavaria med 23 båtar, samt Dufour med 15 båtar och Hanse med 13 båtar. Vidgar vi och tar med även andra skandinaviska tillverkare har Arcona tre båtar, X-yacht fyra, Najad åtta och Sweden Yacht nio utbudna båtar på Blocket. Minskningen under två år är mycket tydlig.

Vad blir slutsatsen? Det börjar bli brist på segelbåtar och eftersom nyförsäljningen är ganska låg, med höga prislappar, kommer nog segelbåtarna att utvecklas till en nischprodukt för den erfarna båt köparen. Möjligen kommer det att bli vanligare med större renoveringar av gamla skandinaviska tillverkade segelbåtar.

Motorbåtarnas inkörsport kommer även framöver att vara båtar mellan 6–8 meter avsedda för dagsturer eller weekendutflykter. Enkelhet, överkomligt pris, stort utbud och många begagnade båtar är fördelarna. För den som vill uppgradera till en bobåt kommer motorbåtar kring 10 meter att vara det naturliga nästa steget. På Blocket är redan idag den marknaden ungefär dubbelt så stor som hela segelbåtsmarknaden. ☺



Princess V42.

Het marknad för begagnat

MARKNADEN FÖR BEGAGNADE båtar är het. Rätt båt med rätt varumärke är som alltid enklast att sälja. Räntorna för båt lån ligger på 1,95 % i kampanjer medan normalräntan är 2,95–3,95 %. Båtliv har frågat två ledande båt-mäklare hur de ser på marknaden. Båtmäklarna kan lämna finansiering via finansbolag.

KNAPE MARIN

BO KNAPE

Knappe Marin mäklar begagnade segel- och motorbåtar.

Hur har försäljningen varit i vår?

– Vi har sålt bra och vi söker fler objekt. Den svenska kronkursen gör att en del utländska kunder köper båt i Sverige.

Har priserna vänt upp igen?

– Ja, de har vänt upp något.

Har ni brist på båtar?

– Ja, för tillfället har vi sålt så bra att det är brist. Vi sålde 150 båtar förra året och är redan uppe i 45 båtar i år.

Vilka båtar säljs enklast?

– Märkesbåtar från svenska och utländska tillverkare och naturligtvis välskötta och bra hanterade båtar.



Bo Knappe.

En välskött båt som i vissa fall är uppgraderad med till exempel ny motor, däck och segel, där kan man få tillbaka en del av pengarna för utrustningen med upp till kanske 50% om det är nygjort.

SEACASTLE AB

FREDRIK SJÖBORG

Seacastle AB är specialiserade på försäljning av motorbåtar 25–40 fot.

Hur ser marknaden ut idag?

– Vi ser en väldig brist på begagnade båtar. Det som kommer ut på marknaden säljs relativt smidigt jämfört med för två år sedan. Det började bli bättre när den svenska valutan sjönk.

Har priserna bottnat?

– Ja, och det har nog varit så ett par år. Det beror på att efter lågkonjunkturen drog många båt tillverkare igång produktionen på allvar 2014 och sedan kom nyheterna. Nu ska de båtar omsättas.

Är det viktigt med bra varumärke?

– Ja, det är viktigt med ett stabilt märke som levererar vad det står för.



Fredrik Sjöborg.

Men vi är i en nischbransch där det kommer fantastiska produkter även från mindre tillverkare.

Vilka motorbåtar är mest lättsålda?

– Mer bovänliga båtar med övernattningsmöjligheter och kabinbåtar. Efterfrågan på hardtopbåtar är lite lägre i år.