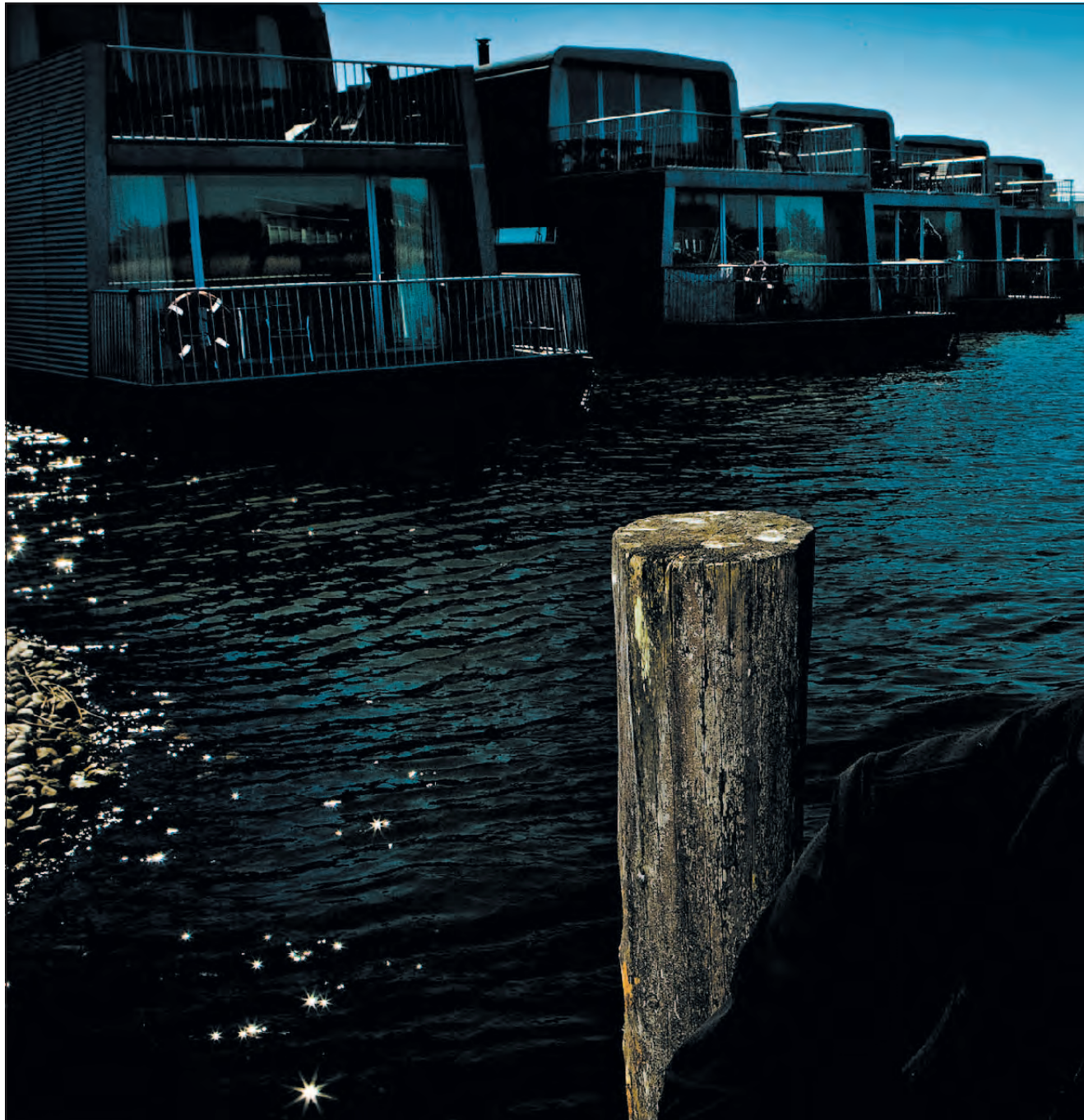


Sejlende husbåde skal kickstarte salg

Mange steder tillades ikke fastliggende husbåde, så Hvide Sande-værft laver nu et skib med lejlighed



AF BJARNE BANG

Et skib med 55 kvadratmeter lejlighed og både overdækket terrasse og soldæk – dét er Hvide Sande Skibs- og Baadebyggeris bud på en husbåd, der kan få gang i det ind til nu noget skuffende salg af flydende boliger, som ellers var spået en rigtig stor fremtid i Danmark.

Det nye bud kan nemlig ligge i de almindelige lystbådehavne uden at komme i karambolage med de love og regler, som mange steder i landet ikke giver mulighed for fastliggende husbåde. I modsætning til de traditionelle moderne husbåde, som hverken har motor eller ror, og der-

for ikke i juridisk forstand er et skib – men med sin placering på vandet heller ikke et hus – opfylder hybriden fra Hvide Sande alle formelle krav til at være registreret som skib. Men altså et skib, hvor man kan bo på nogenlunde den samme plads som i en landfast bolig.

»Vi er klar, når det bliver sensommer og håber at kunne kickstarte salget af flydende boliger med det nye produkt. Selvfølgelig har vi nogle forventninger og forhåbninger om, hvor mange vi kan sælge, men dem holder vi for os selv,« siger salgs- og marketingchef Carl Erik Kristensen, Seasight, der er en del af Kristensen-familiens skibs- og bådebyggeri i Hvide Sande.

Han oplyser dog, at Seasight venter, at der er eksportpotentiale i den sejlende husbåd, som med sin lille dieselmotor med 75 hestekræfter må sejles af personer uden skipper-eksamen.

Det nye produkt er en 15 meter lang og 4,5 meter bred båd med en 55 kvadratmeter lejlighed indeholdende badeværelse, soveværelse, ekstra værelse og kombineret køkken og stue samt et overdækket agterdæk på 10 kvadratmeter foruden 55 kvadratmeter

soldæk på første sal. Prisen er godt 3 mio. kr. mod 2,4 mio. kr. for de traditionelle husbåde med 105 kvadratmeter bolig, men ingen motor osv.

»Vores sejlende husbåde kan sælges enkeltvis, og køberen kan så fortøje den, hvor han har lyst.

På samme måde som med eksempelvis lystfartøjer«

flere andre virksomheder gik i gang med udvikling og produktion af husbåde, da kommunal- og landspolitikere for nogle år siden efterlyste nye muligheder for ud-

nyttelse af mange ofte meget lidt benyttede eller nærmest forladte havne rundt om i landet.

Kostbar udvikling

Carl Erik Kristensen forklarer, at et af problemerne med at få gang i afsætningen af husbådene – ud over de juridiske og bureaukratiske spidsfindigheder – har været, at det har været nødvendigt at gennemføre omfattende projekter. Og dét kræver en kostbar udviklingsindsats, som en mindre virksomhed sjældent har ressourcer til.

»Vores sejlende husbåde kan sælges enkeltvis, og køberen kan så fortøje den, hvor han har lyst. På samme måde som med

Et blad skrevet til vækstiværksættere

IVÆRKSÆTTEREN udkommer 10 gange årligt. Du kan prøve to numre for kr. 49 + moms. Tegn et abonnement på: www.ivaerksaetteren.dk



Maj-nummeret er netop udkommet!



Salgs- og marketingschef Carl Erik Kristensen fotograferet i Tyskerhavnen i Hvide Sande ved plads for husbåde til udlejning: »Nu tror vi på det igen,« siger han om virksomhedens nye sejlede husbåde. Foto: Robert Attermann

Stille vuggende boligmarked

Husbåde repræsenterer frihed, og der er helt klart et segment, som er interesserede i den type vuggende bolig.

Det fastslår seniorforsker ved Institut for Fremtidsforskning Anders Bjerre, som bl.a. har lavet et projekt om fremtidens by og bolig. Men der er problemer og barrierer.

»Der er kunder både nu og i fremtiden. Ingen tvivl om det. Men det er jo en lidt svær én, som det kan være svært at passe ind i samfundet generelt og på de allermest attraktive placeringer. Hvor bor man, hvis man eksempelvis flytter rundt med sin båd – i dag skal vi jo alle sammen have en bopæl i en kommune, hvor vi er registreret, skal betale

skat eller måske have hjælp. Og hvor er det ønskeligt – og lovligt – at folk bor på vandet? Tilladelser til at placere mange husbåde i et bestemt område er mange kommuner nok også lidt forsigtige med. Det er jo vigtigt, om det er pænt. Hvis man investerer i et dyrt virksomhedsdomicil ved vandet, så er man selvfølgelig interesseret i, at udsigten ikke ændrer sig,« siger Anders Bjerre.

Der skal være kontrol

Han påpeger, at for mange lyder det spændende med husbåde i et område. Lidt liv vil man jo også gerne have i havne og andre steder. Men der skal være kontrol med det.

Sådan lidt firkanteret sagt, så vil man »gerne have styr på, hvor pittoresk det skal være,« som seniorforskeren udtrykker det.

Et miljø som Christiania er jo også spændende, men det er ikke alle, der gerne vil have det som nabo. Seasight-modellen med at bygge mere bekvemme lejligheder end der normalt findes på både, der kan sejle, synes Anders Bjerre lyder interessant.

Men er man alle steder interesserede i at have folk boende permanent i en lystbådehavn, spørger han og slår fast, at der generelt på området med husbåde er brug for at få udviklet nogle tilpas smidige regler, der tager hensyn til alle parter. BB



eksempelvis lystfartøjer,« siger salgs- og marketingchefen.

Han betoner også, at der er mulighed for erhvervsmæssig udlejning og for at løfte mosen af investeringen. Derfor er Seasight også klar med en pakkeløsning indeholdende båd, udlejning, opsyn, service osv., og Kristensen har så et håb om, at en del investorer ser mulighederne for at købe den sejlede husbåd til eget brug efter en årrække med udlejning.

I hvert fald skal der noget til, hvis Seasight skal have gang i den del af sin forretning.

Salget af husbåde er slet ikke boomet, sådan som mange ellers forudså for en håndfuld år siden. Ifølge Carl Erik Kristensen skyldes det, at davæ-

rende miljøminister Hans Chr. Schmidt som en af sine sidste embedshandlinger besværliggjorde udvikling af husbådsprojekter udenfor byzone.

»Vi har solgt seks af vores oprindelige husbåde til placering i Hvide Sande og ni til placering i Bork på den anden side af Ringkøbing Fjord. Dertil kommer, at vi har produceret til andre udbydere samt afsat en smule i udlandet. Men undervejs mistede vi mere eller mindre modet og »gik på land« med produktion af elementer til dels byggeri, dels jernindustrien, fordi mulighederne her var meget større. Nu tror vi på det igen,« fastslår Carl Erik Kristensen.

bjarne.bang@borsen.dk

Seasights nye produkt er en 15 meter lang og 4,5 meter bred båd med en 55 kvadratmeter lejlighed indeholdende badeværelse, soveværelse, ekstra værelse og kombineret køkken og stue samt et overdækket agterdæk på 10 kvadratmeter foruden 55 kvadratmeter soldæk på første sal.



NU KAN DU EROBRE EN GOD DEL AF SVERIGE TILBAGE!

Med Tibnor som partner har du adgang til markedets bredeste udbud af stål og metaller. Vi har steel service centre i både København og Göteborg, så uanset hvor i Danmark du befinder dig, får du hurtige og sikre leverancer af specialtilpassede dele. Hvilken del vil du ha'?

www.tibnor.dk

TIBNOR

Marginalerne arbejder for dig