

Vous envisagez de faire l'acquisition d'un bateau de plaisance en utilisant les services de notre société.

Ce guide a été rédigé à votre intention afin de répondre à l'ensemble des questions que vous vous posez au moment de décider de l'achat d'un bateau jusqu'à la conclusion définitive de la transaction.

1 Boat Partners, premier réseau de mandataires en recherche de bateaux

1.1 Pourquoi choisir Boat Partners ?

1.2 Quelques chiffres

1.3 Valeurs

2 L'achat d'un bateau de plaisance avec Boat Partners

2.1 Identifier les bateaux qui correspondent à vos critères

2.2 Visite des bateaux

2.3 Offre d'achat

2.4 Compromis

2.5 Expertise du bateau

3 Un exemple de transaction

3.1 La demande initiale

3.2 Visites effectuées

3.3 Négociation

3.4 Rapport financier final pour le client

1 Boat Partners, premier réseau de mandataires en recherche de bateaux

1.1 Pourquoi choisir Boat Partners ?

Acheter un bateau est une décision importante dans l'existence, qui peut s'avérer compliquée pour de multiples raisons :

- ✓ Il existe de multiples sources d'annonces entre les bateaux proposés par les professionnels et les particuliers.
- ✓ La plupart du temps le type de bateau que vous cherchez ne sera pas disponible à proximité.
- ✓ Vous ne pouvez pas visiter des bateaux en grand nombre et situés sur des zones de navigation qui peuvent être toutes différentes.
- ✓ Le caractère affectif lié à l'achat d'un bateau peut aliéner votre objectivité pour la détection d'anomalies et la négociation du bateau (achat coup de cœur).
- ✓ Les vendeurs professionnels comme particuliers peuvent tenter de dissimuler les défauts de l'unité proposée.

Lorsque vous confiez à Boat Partners le mandat de recherche de votre futur bateau vous facilitez et sécurisez votre opération :

- ✓ Vous définissez les critères de votre projet de navigation : le type de bateau, la taille, la zone de navigation, le budget et les éventuelles options souhaitées.
- ✓ Notre équipe lance alors les recherches parmi les milliers d'annonces disponibles et établit une première sélection d'offres correspondant à vos critères.
- ✓ Nous vous établissons un premier rapport sous forme de liste avec nos appréciations pour chaque unité, et une fiche pour chaque bateau proposé.
- ✓ Vous déterminez quels bateaux vous souhaitez que nous visitons pour votre compte.
- ✓ Nous entrons en négociation avec le vendeur pour votre compte pour l'unité que vous aurez choisie.
- ✓ Une fois la négociation validée, vous pouvez choisir, si vous le souhaitez, de visiter le bateau sélectionné avec notre accompagnement, puis signez le compromis.
- ✓ Pour tout achat, il convient de sécuriser votre acquisition par une expertise, effectuée par un expert maritime, au cours de laquelle seront analysés en profondeur les caractéristiques foncières du bateau (détection d'osmose, analyse d'huiles, etc..) et un essai en mer.
- ✓ Sous réserve que l'expertise ne révèle pas d'anomalies, la vente se conclut entre vous et le vendeur du bateau au prix négocié. Lorsque l'expertise révèle des anomalies certains frais peuvent être pris en charge par le vendeur ou défalqués du montant de la vente.

1.2 Quelques chiffres

Le marché de l'occasion est particulièrement dynamique, en France on recense sur 2021 17879 mutations d'unités de plus de 8 mètres, c'est une augmentation de 48% par rapport à 2020 et plus du double de 2019. Comparativement, le nombre d'immatriculations de bateaux neufs reste stable aux environs de 2000 unités de plus de 8 mètres. Cette dynamique du marché de l'occasion est due en grande partie à des délais de fabrication d'unités neuves qui peuvent atteindre jusqu'à 3 ans dans certains cas.

La conséquence de cette dynamique de marché induit tout naturellement un délai de vente des unités d'occasion réduit et un marché où l'offre n'est plus aussi pléthorique qu'elle l'a été par le passé. Pour cette raison, les acheteurs doivent se décider rapidement, et faire appel à Boat Partners vous fait gagner un temps précieux par notre capacité de réactivité inégalée sur le marché.

1.3 Valeurs

Nous avons d'abord le souci du travail bien fait et le sens du service. Les transactions doivent se dérouler dans un climat de confiance réciproque, respectueux de vos intérêts.

Nous ne sommes affiliés à aucun broker, aucun constructeur, aucun marchand de bateaux quel qu'il soit, notre mission est totalement dédiée au service de l'acheteur qui nous mandate, en totale intégrité.

En résumé, nous voulons que nos clients puissent dire de nous que nous sommes efficaces, professionnels, transparents, disponibles, réactifs ... et nous mettons tous les moyens en œuvre pour y arriver !

2 L'achat d'un bateau de plaisance avec Boat Partners

2.1 Identifier les bateaux qui correspondent à vos critères

Notre équipe sélectionne gratuitement les offres du marché correspondantes à vos critères de recherche.

Notre équipe se rapproche ensuite de chaque annonceur avec une liste précise de questions préalables qualifiantes pour déterminer si le bateau correspond bien à nos critères qualitatifs, nous constituons un dossier avec le maximum de renseignement qu'il est possible d'obtenir de la part du vendeur, notamment sur l'historique du bateau, son entretien, et les éventuelles réparations effectuées, ainsi que les améliorations apportées.

Chaque bateau est ainsi catalogué sur une fiche individuelle la plus complète possible. Parallèlement, une analyse du marché d'unités équivalentes est effectuée pour vous communiquer la fourchette de prix des annonces similaires, et notre vision du prix demandé et du prix auquel nous estimons la transaction acceptable pour l'unité concernée.

Nous établissons ainsi une liste d'unités qui vous est soumise pour appréciation. A partir de cette liste vous pouvez nous missionner pour visiter une ou plusieurs unités.

2.2 Visite des bateaux

Chaque visite commandée est ensuite effectuée par un de nos agents selon un processus méthodique d'analyse mis au point avec des experts maritimes reconnus et donne lieu à un rapport de visite incluant :

- ✓ De nombreuses photos, y compris points nécessitant réparation si nécessaire,
- ✓ Une vidéo de la visite,
- ✓ Un rapport détaillé des tests et contrôles effectués lors de la visite,
- ✓ Une note de synthèse d'appréciation globale de l'unité,
- ✓ La confirmation de la valeur conseillée pour l'acquisition.
- ✓ La fourniture des factures de réparation et d'entretien que nous aurons pu obtenir.

2.3 Offre d'achat

Pour le bateau de votre choix final, après accord avec vous sur le prix que nous allons négocier nous entrons alors en discussion avec le vendeur à l'aide de tous les éléments à notre disposition, pour optimiser le coût d'acquisition de cette unité.

2.4 Compromis

Lorsque la négociation aboutit par un accord, nous vous assistons dans la phase de signature du compromis notamment sur les aspects juridiques et les clauses suspensives. Si vous vous déplacez pour signer le compromis, vous pourrez également effectuer une visite au cours de laquelle nous vous assisterons bien entendu.

2.5 Expertise du bateau

C'est une étape très importante du processus d'achat : dans le cadre d'une vente de bateau d'occasion par l'intermédiaire d'une société de courtage, il n'existe pas de garanties pour l'acheteur. Il est donc très important vous soyez informé par un expert indépendant de l'état réel du bateau que vous achetez.

C'est l'acheteur qui choisit, missionne et paye l'expert maritime. Si le bateau est à flot, c'est également l'acheteur qui règle les frais de manutention et de remise à l'eau. Généralement l'expert intervient la semaine qui suit et le rapport définitif vous est remis dans les 10 jours qui suivent l'expertise.

La vente peut-elle être remise en cause par l'expertise ?

Oui, la transaction ne pourra être définitive qu'à condition que l'expertise du navire ne décèle pas de défauts pouvant justifier l'annulation de la vente ou de vice caché rendant le bateau impropre à la navigation ou de nature à compromettre la jouissance du bateau sans remise en état de celui-ci.

Dans l'hypothèse où l'expertise du bateau démontrerait un ou des défauts pouvant justifier l'annulation de la vente :

- Le compromis est considéré comme nul et l'acompte intégralement remboursé à l'acheteur, sans délai.
- Les frais d'expertise, de manutentions, de montages ou de démontages éventuels restent à la charge de l'acheteur.

Dans l'hypothèse où l'expertise démontre que le bateau ou certains équipements livrés avec le bateau sont défectueux ou ne sont pas en état de fonctionner normalement, vous pourrez réclamer l'arbitrage de l'expert maritime avec l'assistance de Boat Partners.

Toutefois, vous êtes informé au moment de la signature du compromis que le bateau acheté est un bateau d'occasion et que les éventuels défauts mineurs inhérents à la nature même d'un bateau d'occasion qui pourraient être révélés par l'expertise et qui ne remettent pas en cause la capacité du bateau à naviguer normalement et en sécurité, ne pourront pas justifier l'annulation de la vente ou la diminution du prix de vente convenu sur le compromis et que vous avez accepté.

Une fois cette étape passée, la transaction peut se conclure et vous pourrez profiter de votre nouveau bateau sereinement !

3 Un exemple de transaction

Le client souhaitait acquérir une unité avec les caractéristiques suivantes :

- ✓ Catamaran voilier
- ✓ De 12 à 14 m
- ✓ Zone de navigation : Espagne coté méditerranéenne
- ✓ Budget maxi 500.000 €

Nous avons établi une liste de 7 bateaux correspondants aux critères du client, sur cette liste le client nous a missionnés pour visiter 2 bateaux :

- ✓ Fountaine Pajot Lucia 40 confort de 2019 à 495.000€ basé à Barcelone
- ✓ Bali 4.0 de 2017 à 419.000€ basé à Empuriabrava

Les visites ont été effectuées le même jour pour minimiser les frais et les rapports ont été établis et transmis au client. Le choix du client s'est porté sur le Fountaine Pajot dont l'état était de loin le plus avantageux.

Le client nous a demandé d'entrer en négociation avec le vendeur et nous avons pu ré-évaluer le prix demandé à 450.000 €, ce tarif a été accepté par le vendeur. Après compromis et expertise qui a confirmé la bonne santé du navire, la transaction a pu se réaliser.

Rapport financier final :

- Prix de vente du bateau : 495.000 €
- Prix négocié : 450.000 €
- Frais de visite : 432 € incluant frais kilométriques
- Commission Boat Partners : 6% de 450.000€ = 27.000 €

Economie directe réalisée par notre client sur la transaction : 17.568 €

Ce calcul ne tient pas compte de l'économie complémentaire pour les frais qu'aurait eu le client s'il avait effectué les visites par ses propres moyens.

Rapport de visite du Fountaine Pajot :

<https://www.boat.partners/boat/07eLJQwQ5wPjEW8/show?lang=fr>