

Comment nous vendons votre bateau

Vendre un bateau aujourd'hui, c'est être choisi parmi beaucoup d'autres.

Les bateaux à vendre sont nombreux, les acheteurs prennent leur temps, et ils choisissent le moins cher des bons bateaux. Depuis 30 ans, nous vendons des bateaux en Guadeloupe, en Martinique et dans toute la Caraïbe — environ trente par an. Voici, étape par étape, ce que nous faisons pour que le vôtre soit le prochain vendu.

1 Le bon prix, dès le départ

Avant toute mise en vente, nous étudions le marché de votre modèle : les bateaux comparables à vendre aujourd'hui, et ceux vendus ces 24 derniers mois, avec leur prix de vente réel. Vous recevez par écrit un prix recommandé et ses raisons.

Un bateau bien placé dès le premier mois se vend ; un bateau trop cher sert de repère aux autres.

2 Un mandat simple, sur une page

Trois formules, du plus souple au plus engagé : sans exclusivité, semi-exclusif, exclusif. Le mandat se signe en ligne, en quelques minutes. Pas de clause cachée : vous savez ce que nous faisons et ce que cela coûte — **6 à 10 % HT du prix de vente**, selon le bateau.

3 Votre bateau en ligne sous 14 jours, partout où sont les acheteurs

- Un **reportage photo et vidéo**, quel que soit le mandat, et une fiche complète en français et en anglais sur caraibe-yachts.com.
- **Les grands portails internationaux**, selon le bateau : YachtWorld, boats.com, The Yacht Market, Annonces du Bateau, YouBoat, Boatshop24 (.com et .co.uk), Boats and Outboards, Boot24, Botentekoop, BotenBank, YachtFocus, Cosas de Barcos et TopBarcos.
- **Notre lettre d'information**, envoyée à notre fichier de plus de 3 500 clients.
- Notre page Facebook et les groupes de plaisanciers ; l'affiche en vitrine à notre bureau du Marin.

4 Chaque demande est suivie

Toutes les demandes arrivent dans notre système, quel que soit le portail. Le broker en charge répond vite, qualifie l'acheteur et organise les visites. **Vous êtes prévenu de chaque demande sérieuse.**

5 Des rapports réguliers, signés Jean Paul

Combien d'acheteurs ont consulté votre annonce, l'ont sauvegardée, nous ont écrit ; ce qui a changé sur le marché de votre modèle ; et notre recommandation, sans détour. **Vous décidez**, par écrit, quand vous le souhaitez.

Exemple réel (bateau anonymisé) — un voilier de 13 m de 2006, en vente depuis juin : **3 demandes en 4 mois**. Le propriétaire suit notre recommandation et baisse son prix de 16 %. Dans les 16 jours qui suivent : **6 demandes**, consultations de l'annonce **+84 %**, et 3 acheteurs la sauvegardent, contre aucun avant. **Au bon prix, les acheteurs se manifestent.**

6**De l'offre à l'acte de vente, nous gérons tout**

1. **La promesse de vente** : l'acheteur s'engage par écrit avant tout déplacement.
2. **Le dépôt de l'acheteur** (5 à 10 % du prix) est versé sur notre compte transaction et séquestré.
3. **L'expertise et l'essai en mer**, puis l'acceptation du bateau.
4. **Les actes de vente** : nous les préparons, vérifions l'absence d'hypothèque, et assurons la mutation pour les navires sous pavillon français.
5. **Le paiement** vous est versé, généralement directement sur votre compte.

Toutes les signatures se font en ligne : vous pouvez vendre sans vous déplacer.

Nos contrats peuvent paraître longs et un peu compliqués ; nous vous prions de nous en excuser. Ils doivent respecter la réglementation, notamment européenne, et prévenir les litiges.

Ce que nous vous demandons

Un prix réaliste, des informations exactes (TVA, papiers, entretien) et un bateau prêt à être visité. Le reste, c'est notre métier.