



Acheter votre nouveau bateau avec GAELNAUTISME :

Depuis plus de vingt ans à vos côtés, notre ligne de conduite est claire, simple et rassurante.

Notre mandat :

Nous sommes mandatés par le propriétaire (ou par le locataire d'un contrat de Location avec Option d'Achat - LOA) pour vendre le bateau : diffuser les annonces de vente, organiser les visites, rédiger les documents de ventes, gérer les formalités administratives de mutation de propriété.

La plupart des bateaux que nous avons en vente nous sont confiés par des particuliers.

Dans certains cas, les propriétaires sont des professionnels qui font appel à nos services : constructeurs, concessionnaires, sociétés de location, établissements financiers ...

Nous avons donc un mandat qui définit la relation contractuelle entre le mandataire (GAELNAUTISME) et le mandant (propriétaire du bateau ou locataire via un contrat LOA).

Notre catalogue de bateaux en vente :

Nous avons un « portefeuille » d'environ 50 bateaux en vente. Les bateaux que nous présentons sont sur les façades Manche / Atlantique, ou sur le littoral Méditerranéen, et quelques bateaux sont en voyage ou à l'étranger.

L'un de nos bateaux vous intéresse ?

Dès qu'un bateau en vente a retenu votre attention, nous vous communiquons un dossier d'information : identification précise du bateau, historique, inventaire, description, photos.

Nous établissons une évaluation technique et objective du bateau que nous vous proposons.

Ici pas d'excès dans la valorisation de l'état des bateaux et nous nous efforçons de vous donner une description qui correspond à la réalité afin d'éviter les déceptions après les visites.

Avant de proposer le bateau à la vente, nous effectuons une visite avec le propriétaire. A l'occasion de cette visite approfondie, nous récoltons l'ensemble des informations dont nous aurons besoin pour constituer le dossier du bateau. Nous effectuons également un contrôle visuel des principaux éléments structurels du bateau, bref, nous essayons d'en savoir le plus possible afin de pouvoir communiquer aux acheteurs potentiels une information claire, précise, objective, loyale et transparente.

Dans certains cas, il nous est impossible de visiter le bateau avant la mise en vente : c'est le cas pour les bateaux qui sont en voyage ou trop éloignés de nos agences. Après une longue conversation en directe avec le propriétaire qui à cette occasion nous expose son voilier, nous décidons de présenter le bateau. C'est donc la description du propriétaire et les éléments d'informations qu'il pourra nous fournir qui nous permettent d'estimer le prix de vente et de constituer le dossier technique et commercial du bateau.

Il est temps de visiter votre futur bateau :

Nous organisons les visites des bateaux de telle sorte que l'acheteur puisse prendre le temps nécessaire à l'inspection du bateau.

Nous avons constaté que les acheteurs préfèrent effectuer la première visite sans la présence du propriétaire à bord. Il est plus facile pour un acheteur de donner son opinion réelle sur le bateau à un intermédiaire qu'à son propriétaire et il également plus facile d'entamer une discussion sur le prix ou les conditions de vente.

Un essai en mer ?

- Essai en mer avant la signature du compromis :

Dans certains cas, l'acheteur peut demander à faire un essai en mer avant la signature d'un compromis.

Généralement, nous apportons une réponse positive mais nous demandons à l'acheteur qu'il y ait au préalable un accord verbal sur le prix de vente et les conditions d'achat. Il est en effet inutile de faire un essai en mer si la proposition de prix n'est pas acceptée par le vendeur.

- Essai en mer au moment de l'expertise :

L'expert maritime missionné par l'acheteur peut demander à faire un essai en mer au moment de l'expertise, avant ou après la sortie d'eau.

Ces essais nécessitent une prise en charge, par l'acheteur, des frais occasionnés (manœuvres de grues, présence d'un équipage pour les grandes unités).

- Essai en mer au moment de la livraison du bateau :

La livraison du bateau au nouveau propriétaire se déroule en 2 temps : d'abord une mise en main « technique », au ponton, avec la découverte des différents systèmes et leurs fonctionnements (batteries, pompes, moteurs, chauffage, électronique ...) et, si le nouveau propriétaire le souhaite, un essai en mer qui permet de découvrir toutes les particularités du bateau. La mise en main peut être effectuée avec l'ancien propriétaire.

Vous voulez faire une offre d'achat ?

Nous donnons à l'acheteur des conseils pour l'aider à formuler une offre réaliste qui soit acceptable par le propriétaire et nous engageons une négociation constructive pour ménager les intérêts du propriétaire et de l'acheteur.

A l'issue de la visite du bateau, l'acheteur peut accepter d'acheter le bateau aux conditions prévues au mandat de vente, et dans ce cas nous signons directement un compromis de vente avec versement d'un acompte de 6 % du prix de vente.

Si l'acheteur souhaite proposer un prix en dessous du prix fixé au mandat, nous lui demandons de formuler son offre par écrit et nous la soumettons au propriétaire, qui peut l'accepter ou la refuser.

Lorsqu'un acheteur potentiel formule une offre de prix en dessous du prix fixé, le propriétaire peut refuser car il juge que le prix proposé n'est pas suffisant. Il est toujours difficile pour le propriétaire d'accepter le prix net qui lui revient car, la plupart du temps, il est beaucoup plus bas que le prix qu'il a lui-même payé : décote naturelle, commission du vendeur, frais engagés pour la remise en état de certains équipements.

Votre décision est prise, c'est le temps du compromis :

Si la proposition formulée par l'acheteur est acceptée par le propriétaire, nous rédigeons un compromis :

- Compromis de vente d'un bateau de plaisance :
si le bateau appartient en propre au propriétaire (acte de francisation).
- Compromis de cession d'un bateau de plaisance sous contrat LOA :
si le bateau appartient à un établissement bancaire.

Dans tous les cas, le compromis détermine :

- Identification du ou des acheteurs.
- Identification du ou des vendeurs (ou des locataires LOA si le bateau appartient à un établissement bancaire).
- Description du bateau et inventaire détaillé.
- Prix de vente convenu.
- Montant de l'acompte versé (6 % du prix de vente) sur le compte bancaire de la société GAELNAUTISME (compte bancaire spécifique dédié au versement des acomptes clients).
- Délai de réalisation de la vente (généralement 30 jours entre la signature du compromis et la vente définitive).
- Les conditions suspensives éventuelles (exemple : accord de financement si l'acheteur a recours à un financement bancaire, crédit classique ou reprise de leasing).
- La condition suspensive de l'expertise du bateau.

- Les conditions particulières éventuelles (exemple : travaux que le propriétaire s'engage à faire réaliser avant la livraison).

Expertise du bateau :

Nous recommandons vivement une expertise avant achat.

Dans le cadre d'une vente de bateau d'occasion soit en directe entre particulier, soit par l'intermédiaire d'une société de courtage, il n'existe pas de garanties pour l'acheteur.

Il est donc très important que l'acheteur soit informé par un expert indépendant de l'état

réel du bateau qu'il achète.

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 manutentions et de remise à l'eau.

Nous demandons à l'acheteur de missionner son expert maritime dès la signature du compromis. Généralement l'expert intervient la semaine qui suit et le rapport définitif est remis à l'acheteur 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, le vendeur et l'acheteur pourront réclamer l'arbitrage de GAELNAUTISME ou de l'expert maritime mandaté par l'acheteur.

Toutefois, l'acheteur est informé au moment de la signature du compromis que le bateau qu'il achète 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 qu'il a accepté.

Vente définitive, livraison :

La vente définitive peut intervenir dès que les conditions suspensives sont levées : rapport d'expertise ne signalant pas de défauts pouvant justifier l'annulation de la vente et accord de financement si le compromis prévoit cette condition.

GAELNAUTISME garantit une transaction sécurisée au vendeur et à l'acheteur. La livraison effective du bateau et la remise des clés pourront se faire dès lors que la totalité de la somme qui est due au vendeur est payée soit par virement bancaire crédité sur son compte, soit par chèque de banque au nom du vendeur.

Nous vérifions également que le bateau n'est pas inscrit au registre des hypothèques maritimes : si le vendeur avait recouru à un financement en crédit au moment de l'achat du bateau et que ce crédit est toujours en cours, il est possible que la banque ait pris une garantie sur le bateau et que celui-ci soit hypothéqué. Concrètement, cela signifie que la mutation de propriété ne peut pas se réaliser tant que la banque n'aura pas levé l'hypothèque.

Paielements :

Nous sommes très attentifs et rigoureux sur les paiements : le vendeur doit être payé en totalité au moment de la livraison du bateau.

Nous acceptons les chèques de banque (origine France) ou le virement bancaire. Nous n'acceptons pas les règlements par chèque de banque si l'acheteur est étranger et nous n'acceptons pas non plus les copies d'ordre de virement pour preuve de paiement. Quand le paiement se fait par virement bancaire, le virement doit être crédité sur le compte du vendeur, et validé par sa banque.

Transfert de propriété :

Nous nous chargeons de la totalité des formalités administratives de mutation de propriété :

Nous pouvons préparer le dossier complet que l'acheteur pour transmettre sur le nouveau site du service public (<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F33838>).

Généralement, nous recevons le nouvel Acte de Francisation au nom du nouveau propriétaire dans les 15 jours qui suivent la livraison effective du bateau.

Si le bateau est vendu en France et conserve le pavillon Français, les formalités administratives sont simples : nous envoyons l'acte de francisation et les actes de ventes aux douanes et aux affaires maritimes qui enregistrent le changement de propriétaire ou de locataire.

L'acheteur peut également demander à changer le nom du bateau.

Formalités administratives pour la vente d'un bateau dans l'Union Européenne :

Lorsque le bateau est vendu dans un pays membre de l'Union Européenne, nous effectuons une radiation du pavillon Français afin que l'acheteur puisse ensuite immatriculer le bateau dans son pays. Nous fournissons également à l'acheteur les documents prouvant que la TVA a bien été payée en France.

Formalités administratives pour la vente d'un bateau en dehors de l'UE :

Lorsque le bateau est vendu en dehors de l'Union Européenne, nous devons utiliser les services d'un transitaire en douanes qui effectue la déclaration d'exportation auprès du bureau des Douanes où le bateau se trouve physiquement. Généralement, le transitaire se charge également de la radiation du pavillon Français.

Nous restons à vos côtés :

De la 1^{ère} visite jusqu'à la mise en main de votre bateau, et parfois bien après, nous pouvons vous proposer tous les services liés à l'acquisition de votre bateau :

- Place de port : en attendant que vous ayez pu obtenir votre place par vos propres moyens nous pouvons vous proposer des places de port.

- Transport : si vous naviguez en Manche/Atlantique, et que vous trouvez votre bateau avec GAELNAUTISME sur la côte Méditerranéenne (ou l'inverse) :

- nous pouvons vous trouver un transporteur par convoie exceptionnel.
- Nous pouvons aussi organiser le convoyage de votre nouveau bateau avec un convoyeur professionnel.

- Formation et mise en main technique : si vous éprouvez le besoin de vous former sur le plan technique ou maritime aux spécificités de votre nouveau bateau (manœuvres, électricité, mécanique, entretien ...), nous vous proposons une offre avec un convoyeur professionnel.

- Pour la préparation de votre bateau, nous vous proposons notre carnet d'adresse et pouvons vous proposer une offre de suivi de chantier avec préparation, retro-planning, avancement, suivi des couts.