

COMMUNIQUE DE PRESSE



La start-up Boat Partners innove en proposant un service d’accompagnement inédit pour les acheteurs de bateaux d’occasion. Au travers du réseau européen d’agents qu’elle monte, la société est en mesure de proposer un service performant de recherche, de sélection et d’analyse des unités disponibles avec rapidité et qualité.

Les acheteurs sont soumis à une difficulté dans leur recherche, les bateaux qui peuvent leur convenir peuvent être situés dans différentes zones de navigation éloignées alors que, dans un marché tendu, la rapidité de décision est un critère de réussite. En constituant un réseau d’agents de proximité et en proposant un service de visite incluant plus de 150 points de contrôle, Boat Partners change la donne, en apportant aux acheteurs un service de qualité depuis la sélection des annonces jusqu’à la négociation finale.

Septembre 2022 – Totalement dédiée au service de l’acheteur, sans aucune affiliation à quelque vendeur que ce soit, la société Boat Partners va effectuer pour le compte de ses clients des recherches d’unités disponibles correspondant à leurs critères de recherche. Sur la demande de ses clients, la société effectuera des missions de visite des unités que ceux-ci auront sélectionnées, et établira un rapport détaillé en retour de mission avec moult photographies y compris en visite virtuelle 360° ainsi qu’une vidéo pour chaque bateau visité. Le rapport de visite constitue une analyse détaillée et objective du bateau sélectionné et permet au client, lorsqu’il le souhaite, d’établir une offre qui sera ensuite négociée par la société Boat Partners avec le vendeur correspondant. Cet élément est fondamental pour les acheteurs, car non seulement le rapport aura mis en évidence tous les points de dépréciation possibles sur l’unité, mais également, la négociation sera sortie du contexte affectif que peut avoir un acheteur en direct sur un « coup de coeur » éventuel. Lorsqu’une offre est retenue, Boat Partners accompagne son client jusqu’à la signature du contrat de vente.

Dans la pratique, l’acheteur qui souhaite confier à la Société Boat Partners une mission de recherche pour son compte signe un mandat de recherche qui peut être de type simple ou exclusif. Dans le cas d’un modèle simple, le client peut continuer ses recherches par ses propres moyens, il paye seulement des frais de dossier de 350€ HT (420€ TTC). Dans le cadre d’un mandat exclusif, les frais de dossiers sont offerts. Chaque visite et son rapport est facturée 180€ HT (216€ TTC) incluant les frais de déplacement jusqu’à 50 km du point de départ de l’agent Boat Partners en charge du dossier. Actuellement, toute la côte Atlantique depuis le Pays Basque jusque Sud Bretagne, la Côte Méditerranéenne Française et Catalane en Espagne sont couvertes par des agents de proximité sans frais de déplacement pour les clients. La société recrute des agents pour couvrir toutes les côtes européennes dans les prochains mois. Lorsqu’une affaire est conclue, le client s’acquittera d’une commission de 5% HT du montant de la vente dans le cas d’un mandat simple et de 4% HT dans le cas d’un mandat exclusif. Dans la grande majorité des cas, cette commission sera couverte par les économies réalisées lors de la phase de négociation avec le vendeur.

Pour obtenir plus d'informations, Philippe Tintignac, co-fondateur de la société Boat Partners, se tient à votre disposition pour répondre à vos questions, et vous proposer une présentation des outils mis à disposition des clients Boat Partners pour la sélection et l'accès aux informations des bateaux.

Un guide de l'acheteur présentant en détail la prestation proposée est disponible en téléchargement sur notre site Web à cette adresse : <https://www.boat.partners/storage/pages/advantages/buyers-guide-fr.pdf> . Les acheteurs internationaux sont également les bienvenus avec un version anglaise du site Internet. Chaque rapport est généré en français ou en anglais selon le choix du client.

Contact

Philippe Tintignac philippe@boat.partners

+ 33 603 12 69 43 / +33 189 16 33 77