

Yacht*Deals*

Combien de temps pour vendre un bateau en Méditerranée ?

Ce que révèlent 4 587 ventes conclues entre juillet 2024 et juillet 2026

YachtDeals · Rapport marché · Édition juillet 2026

Édito

Quand un propriétaire pense à vendre, il pose toujours la même première question : « Combien vaut mon bateau ? »

C'est la mauvaise première question.

La bonne, celle que vingt ans dans le yachting m'ont appris à poser avant toute autre, c'est : « Combien de temps ? » Parce que le temps décide de tout le reste. Il décide du prix final, de la saison de vente, du nombre de baisses successives, et de ce que le bateau vous coûte pendant qu'il attend.

Or cette donnée n'existe nulle part publiquement. Les sites d'annonces montrent des prix affichés, jamais des prix vendus, et encore moins des délais. Ce rapport comble ce vide : il repose sur l'analyse de 4 587 ventes réellement conclues sur les façades méditerranéennes au cours des vingt-quatre derniers mois, enregistrées par les plateformes professionnelles du courtage. Pas des estimations. Des transactions.

Les chiffres qui suivent ne sont pas toujours confortables. Ils sont en revanche exacts, et c'est ce qui compte quand on prépare une décision patrimoniale.

Bonne lecture,

Florian Arneodo

Fondateur, YachtDeals

La méthode, en deux mots

Ce rapport analyse **4 587 ventes conclues** entre juillet 2024 et juillet 2026 dans **11 pays du bassin méditerranéen** (France, Espagne, Italie, Grèce, Croatie, Turquie, Malte, Monaco, Monténégro, Chypre, Slovénie). Pour la France et l'Espagne, seules les ventes des façades méditerranéennes sont retenues, Corse et Baléares comprises : un bateau vendu à La Rochelle ou à Bilbao n'a rien à dire sur ce marché. Toutes tailles et tous types de bateaux confondus, moteur et voile, enregistrées par les plateformes professionnelles utilisées par les courtiers.

Trois précisions d'honnêteté, parce qu'un chiffre sans son contexte est un mensonge poli :

- Nous utilisons des **médianes**, pas des moyennes : la moitié des ventes se situe en dessous, la moitié au-dessus. C'est la mesure la plus fidèle sur un marché où quelques transactions extrêmes déforment tout.
- Le « prix affiché » de nos sources est le **dernier** prix affiché avant la vente, après d'éventuelles baisses successives. Les écarts de négociation présentés ici sont donc des minimums : l'écart avec le prix de départ initial est plus important, mais il n'est pas mesurable proprement.
- La France méditerranéenne pèse 1 662 ventes dans l'échantillon, dont plus d'un millier sur la Côte d'Azur et le Var. C'est le marché que nous connaissons le mieux, et le mieux représenté ici.

Chapitre 1 : Six mois. C'est la vraie durée d'une vente.

Le délai médian entre la mise en vente et la vente conclue, en Méditerranée, est de **191 jours**.

Plus de six mois. Pas six semaines.

Et cette médiane cache une dispersion que tout vendeur devrait connaître avant de se lancer :

- **26 % des bateaux** seulement se vendent en moins de 90 jours.
- **Un bateau sur quatre** met plus d'un an à trouver son acheteur.

Autrement dit : pour chaque bateau qui part en trois mois, il y en a un autre qui entame sa deuxième année d'annonce. La différence entre les deux ne tient presque jamais au bateau lui-même. Elle tient au prix de départ, à la qualité de présentation, et à la saison de mise en vente. Les trois se décident avant la première annonce.

Note positive pour les propriétaires français : la France se vend plus vite que le reste de la Méditerranée, avec une médiane de **153 jours**.

Chapitre 2 : Plus le bateau est grand, plus le temps s'étire

Taille	Délai médian	Un quart attend plus de
Moins de 8 m	137 jours	292 jours
8 à 10 m	164 jours	334 jours
10 à 12 m	148 jours	317 jours
12 à 15 m	203 jours	365 jours
15 à 18 m	234 jours	426 jours
18 à 24 m	281 jours	540 jours
24 m et plus	314 jours	578 jours

La lecture est sans ambiguïté : au-delà de 12 mètres, la médiane dépasse six mois et demi, et au-delà de 18 mètres, un bateau sur quatre reste **plus de dix-huit mois** en vente.

Ce n'est pas une fatalité, c'est une donnée de marché : le bassin d'acheteurs se réduit à mesure que la taille augmente, et chaque acheteur potentiel compare davantage avant de signer. Pour le propriétaire d'une grande unité, cela signifie une chose très concrète : la vente se prépare comme un projet, avec un calendrier, pas comme une annonce qu'on poste en espérant.

Chapitre 3 : Le paradoxe du presque-neuf

Voici le chiffre le plus contre-intuitif de tout le rapport.

Âge du bateau à la vente	Délai médian	Négociation finale médiane
Moins de 5 ans	223 jours	2,4 %
6 à 10 ans	184 jours	5,1 %
11 à 20 ans	185 jours	6,0 %

Âge du bateau à la vente	Délai médian	Négociation finale médiane
Plus de 20 ans	176 jours	7,6 %

Les bateaux récents, ceux de moins de cinq ans, sont **les plus lents à vendre** : 223 jours de médiane, plus d'un mois de plus qu'un bateau de quinze ans.

L'explication est simple et cruelle : le presque-neuf se bat contre le neuf. Un acheteur qui peut s'offrir un bateau de trois ans peut souvent s'offrir le même neuf, avec la garantie chantier, le financement constructeur et la motorisation dernière génération. Le presque-neuf ne gagne ce duel que sur le prix, et c'est précisément là que beaucoup de propriétaires récents refusent d'entendre le marché : ils raisonnent en pourcentage de leur prix d'achat, l'acheteur raisonne en écart avec le neuf.

En revanche, une fois l'accord trouvé, la négociation finale sur un bateau récent est faible : 2,4 %. Le prix juste se paie, mais il faut l'afficher pour le rencontrer.

À l'autre bout du spectre, les bateaux de plus de vingt ans se vendent dans des délais normaux mais concèdent 7,6 % en négociation finale : l'acheteur d'occasion ancienne négocie toujours, et provisionne les travaux dans son offre.

Chapitre 4 : Ce que coûte l'attente

L'attente n'est pas neutre. Elle se paie deux fois.

Elle se paie d'abord sur le prix. La négociation finale médiane passe de 4,2 % pour les ventes conclues en moins de 90 jours à 6,0 % au-delà de six mois d'exposition. Et rappelons ce que ces chiffres ne montrent pas : ils sont calculés sur le dernier prix affiché. Un bateau resté dix-huit mois en annonce a, dans la plupart des cas, déjà baissé son prix une ou deux fois avant cette négociation finale. L'écart réel avec l'ambition de départ est donc supérieur à ce que la statistique peut capturer.

Elle se paie ensuite en frais fixes. Pendant que le bateau attend, la place de port court, l'assurance court, l'entretien court, et le bateau vieillit d'une saison, ce qui le fait changer de catégorie de comparaison face aux annonces concurrentes. Chaque propriétaire connaît son propre budget annuel de détention ; il suffit de le diviser par deux pour connaître le coût d'un semestre d'attente évitable.

La conclusion opérationnelle tient en une phrase : **le prix de départ juste n'est pas une concession, c'est une stratégie d'économie.** Le vendeur qui affiche juste vend plus vite, négocie moins, et économise des mois de frais fixes. Le vendeur qui « essaie un prix pour voir » finance lui-même son essai.

Chapitre 5 : Le calendrier que le marché impose

Les ventes méditerranéennes se concluent massivement au printemps et en début d'été. Sur nos 24 mois de données, juillet est le mois le plus actif (498 ventes conclues), porté par mars, avril, mai et juin, tous au-dessus de 430. De novembre à février, le marché tombe autour de 300 à 340 ventes par mois, un tiers de moins qu'au printemps.

Croisons ce calendrier avec le délai médian de six mois, et la règle d'or du vendeur méditerranéen s'écrit toute seule :

Un bateau qui veut être vendu au printemps doit être mis en vente à l'automne.

Le propriétaire qui attend avril pour lancer son annonce, « parce que c'est la saison », arrive précisément à contretemps : son bateau sera à maturité de vente en hiver, quand les acheteurs ont déserté. Il traversera alors la saison creuse en affichant des mois d'annonce au compteur, ce qui invite à la négociation, avant de retrouver la lumière au printemps suivant : un an de perdu, et des frais fixes avec.

La mise en vente d'automne, elle, travaille dans le sens du courant : le bateau construit sa visibilité pendant l'hiver, les acheteurs sérieux planifient leur saison, et la transaction se conclut quand le marché est le plus profond.

Chapitre 6 : Ce que ces chiffres changent pour vous

Si vous êtes propriétaire et que la question de vendre vous a déjà traversé l'esprit, même pour dans deux ans, voici les cinq décisions que ces données commandent :

- 1. Comptez en mois, pas en semaines.** Six mois et demi de médiane, un an pour un bateau sur quatre. Toute décision (changement d'unité, succession, arbitrage patrimonial) doit intégrer ce délai dès aujourd'hui.
- 2. Décidez du calendrier à rebours.** Vente souhaitée au printemps = mise en vente à l'automne précédent. C'est la seule fenêtre qui aligne votre délai avec la profondeur du marché.
- 3. Affichez juste dès le départ.** Le « prix pour voir » coûte des mois de frais fixes et finit plus bas que le prix juste initial. Les données le montrent sans appel.
- 4. Si votre bateau est récent, soyez le plus lucide.** C'est la catégorie la plus lente. Votre concurrent n'est pas l'occasion : c'est le neuf. Le positionnement de départ y est encore plus décisif.
- 5. Préparez le dossier avant l'annonce.** Historique d'entretien, factures, éligibilité du pavillon et de la TVA : tout ce qui rassure un acheteur raccourcit le délai. Le temps se gagne avant la mise en vente.

Et votre bateau ?

Ce rapport décrit le marché. Votre bateau, lui, a sa propre réponse : sa taille, son âge, son état, son port et son histoire produisent un délai et une fourchette de prix qui lui sont propres.

C'est un travail d'analyse que nous réalisons pour les propriétaires qui souhaitent y voir clair, sans engagement et en toute confidentialité : une estimation fondée sur les ventes comparables réelles, pas sur les prix affichés.

Demander une estimation confidentielle : vendre-son-yacht-cote-azur.com

+33 6 99 52 46 39 · info@yachtdeals.fr

Sources : analyse YachtDeals des ventes conclues enregistrées par les plateformes professionnelles du courtage, juillet 2024 à juillet 2026, 4 587 transactions, 11 pays du bassin méditerranéen (façades méditerranéennes uniquement pour la France et l'Espagne, Corse et Baléares comprises), toutes tailles et tous types confondus. Les valeurs présentées sont des médianes. Document d'information : ne constitue ni une estimation individuelle ni un conseil d'investissement.

© YachtDeals 2026 · Côte d'Azur · yachtdeals.fr