

MiBroker es:

# Nuestra guía completa para vendedores



# Contenido

<u>¿Por qué Sunshine?</u>	<u>2</u>
<u>El proceso</u>	<u>3</u>
<u>Consejos para que su anuncio se destaque</u>	<u>5</u>
<u>Vamos</u>	<u>7</u>
<u>Anexo, formularios</u>	<u>8</u>

# ¿Por qué Sunshine Cruise Yachts?

Debe tener una relación con su corredor basada en la confianza y la integridad. Prometemos ejemplificar ambos.

Hemos elegido cuidadosamente a nuestro equipo de vendedores de yates profesionales, todos ellos navegantes con áreas de conocimiento únicas. En conjunto, nuestro equipo tiene más de 200 años de experiencia en navegación y ha viajado muchas millas. Venimos de una variedad de orígenes... capitanes profesionales, especialistas en marketing, administración académica, construcción, consultoría de seguridad marítima, finanzas, bienes raíces. Estos son sólo ALGUNOS de los antecedentes únicos de los que cuentan nuestros agentes.

Lo conectaremos con el corredor de listado adecuado para alcanzar sus objetivos. Los corredores de Sunshine Cruising Yachts están convenientemente ubicados en muchas áreas, lo que facilita mostrar su yate a compradores potenciales sin importar la ubicación. Ofrecemos proyecciones virtuales y recorridos inmersivos en 3D para compradores que no pueden viajar.

Estamos educados en las tendencias del marketing y el clima de compra y venta. Utilizando muchas herramientas, proporcionamos una evaluación de mercado en profundidad y gratuita de su yate, asegurando que su embarcación tenga el precio adecuado. Hemos establecido pautas cuidadosas que nuestros corredores siguen para garantizar que su yate esté representado de la mejor manera posible. Tomamos fotografías de calidad profesional, recorridos y videos inmersivos en 3D/VR, y tenemos la reputación de incluir tanta información como podemos en nuestros listados, ¡lo que intriga a los compradores potenciales! Los anuncios perezosos no son lo nuestro.

Llevamos el marketing al siguiente nivel mediante nuestro enfoque simple de satisfacer las demandas de los compradores. Empleamos todas las herramientas que los sitios MLS como YachtBroker.org, YachtR y otros tienen para ofrecer. También tenemos un amplio alcance en las redes sociales, utilizando Facebook, YouTube, Instagram, Snapchat, TikTok y nuestro propio sitio web y otras plataformas para exponer su embarcación a la audiencia más amplia posible. Tenemos relaciones sólidas con sitios FSBO como CatamaranSite, SailboatListings y otros. En una industria donde la mayoría de los compradores examinan los listados en línea y pasan horas al día en las redes sociales, esto es crucial. La mayoría de nuestros listados están disponibles para corretaje conjunto con cualquier casa de corretaje profesional, lo que nos permite trabajar con compradores de todo el mundo.

Ponemos a los compradores en contacto directo con su agente de listado de SCY, en lugar de que llamen a un servicio de contestación o a un centro de llamadas que no esté familiarizado con su yate. Esto aumenta nuestras posibilidades de presentar su yate a compradores potenciales, porque hay muy poca demora entre su llamada y la respuesta a sus preguntas.

# El proceso

Una vez que se firme el acuerdo de listado y se recopilen todos los documentos necesarios, programaremos un tiempo para fotografiar y filmar su yate. Lo mejor es que la embarcación esté en el agua, preparada y libre de objetos personales y desorden durante este proceso. Mejores fotos y videos significan que el yate se venderá más rápido, por lo que solicitamos que no haya nadie en el barco durante el proceso.

Le pediremos una lista exhaustiva y completa de equipos, componentes electrónicos y actualizaciones de su embarcación. Tómese el tiempo para recopilar esto, ya que más información significa que el yate se venderá más rápido. Una vez que creamos el listado, se lo enviaremos para que lo vea. ¡Un listado siempre se puede revisar!

Es importante que podamos acceder a su barco. Se prefieren las cerraduras de combinación y podemos proporcionarle una. Si hay alguna restricción sobre cuándo se puede acceder a un barco, necesitamos saberlo.

Le ofreceremos comentarios basados en nuestros recorridos. Escuche los comentarios con la mente abierta. El objetivo es ayudar a que su yate se venda más rápido y solucionar cualquier problema. Permítanos negociar por usted. Si conoce a un comprador potencial, asegúrese de hablar sobre las experiencias positivas que haya tenido a bordo del yate y NO hable sobre el precio. Si el comprador intenta entablar una conversación con usted sobre el precio del yate, proporciónele nuestra información de contacto y pídale que nos llame. Incluso revelar el motivo por el que vende el yate a un comprador potencial podría tener un impacto negativo en el proceso de negociación.

Déjanos hacer el trabajo por ti. Le presentaremos todas las ofertas iniciales por escrito. Nuevamente, permítanos asesorarle y negociar.

Una vez que se haya aceptado una oferta por escrito, el comprador enviará un depósito reembolsable del 10 % que se mantendrá en nuestra cuenta de depósito en garantía aprobada por el estado y el acuerdo de compra y venta se considerará completamente ejecutado.

¡Preparar su yate para el estudio es de suma importancia! Hemos creado una lista de verificación conveniente para que la utilice en este proceso y estamos aquí para responder cualquier pregunta. Si no puede manejar el yate para la inspección, necesitará un capitán o un representante designado para que lo haga por usted. Tenga en cuenta que el comprador siempre elige al topógrafo.

# El proceso continúa.

Normalmente, entre tres y cinco días después de la encuesta, el comprador recibirá una copia del informe de la encuesta. Es normal que el comprador espere el informe de la encuesta antes de tomar una decisión sobre si sigue adelante con la compra. Si bien un comprador ocasionalmente compartirá el informe con un corredor o vendedor, no es habitual ni obligatorio que lo hagan.

Una vez firmado el formulario de aceptación procedemos al cierre. Si el comprador firma un formulario de rechazo, el acuerdo de compra se rescinde. Si hay una renegociación como parte del proceso, siempre debemos manejarla nosotros. En el caso de que el perito encuentre problemas importantes o de que la embarcación esté valorada por debajo del precio negociado, el comprador podrá solicitar un ajuste del precio. Este puede ser un proceso complicado e incómodo. Déjenos manejarlo. Siempre es mejor asignar una cantidad en dólares a un problema en lugar de ofrecer reparar el yate. Las reparaciones pueden llevar un tiempo valioso y se le debe dar al comprador la oportunidad de elegir su propio taller/contratista de reparación una vez que se complete la venta. Los cierres siempre se realizan de forma remota y los coordinamos nosotros, un corredor del comprador si lo hubiera y una empresa cerradora.

El procedimiento de cierre asegura que no existan gravámenes sobre la embarcación, y el registro y/o documentación completos del comprador con facturas de venta. Se proporcionan garantías de título, formularios de poderes y cualquier otra forma de documentación necesaria para completar la venta. La empresa cerradora le enviará estos documentos con instrucciones MUY ESPECÍFICAS. Asegúrese de seguir estas instrucciones. Normalmente, tendrá que imprimir estos documentos, firmar ante un notario (los notarios están disponibles en todos los bancos y en muchas otras empresas) y enviar estos documentos por correo al día siguiente junto con su documento original de la USCG, título y/o documentación de registro directamente a la empresa de cierre.

Nosotros o el corredor del comprador le enviaremos documentos para que los firme y le solicitaremos su información de cableado. Una vez que todos los trámites estén completamente ejecutados y la compra haya sido financiada en su totalidad por el comprador, recibirá copias de todos los trámites por correo electrónico y sus fondos se le transferirán ese día. Nosotros o el corredor del comprador siempre lo llamaremos para verificar verbalmente la información de la transferencia antes de iniciar la transferencia. aceptación por parte del comprador. Esto se debe a que el comprador generalmente tiene que esperar y leer el informe de la encuesta, discutir los hallazgos y esperar a que se procesen las muestras de aceite. aceptación y luego no completa el trato, el comprador perderá su depósito y se dividirá entre usted y los corredores involucrados en el trato.

Tenga en cuenta que el comprador decide qué empresa de cierre le gustaría utilizar y, a menudo, los prestamistas tendrán empresas preferidas. Nuestro valor predeterminado es ASAP Marine Documentation.

**NOTA: TODOS LOS CIERRES SE REALIZAN DE FORMA REMOTA MEDIANTE FIRMA ELECTRÓNICA Y TRANSFERENCIA BANCARIA. NO ES NECESARIO VENIR A NUESTRA OFICINA NI A NINGÚN LUGAR EN PARTICULAR PARA CERRAR.**

Se trata de "atractivo para el muelle". Cuando te acercas a tu barco, ¿qué es lo primero que te llama la atención? ¿Se ve mejor el barco en popa o en proa? Todas las superficies exteriores deben estar limpias, dando a la embarcación una apariencia "como nueva", incluidas las escotillas, las ventanas y las luces de babor. Recomendamos encarecidamente una encuesta previa a la venta. Esta es una excelente herramienta para comercializar su embarcación y también le notificará sobre cualquier problema importante que deba reparar. Es mejor descubrir que hay un problema antes de la encuesta del comprador para poder mitigarlo adecuadamente.

Si tiene un motor antiguo, muchas horas o un contador de horas que no funciona, considere contratar a un mecánico para que recolecte muestras de aceite.

Los compradores siempre preferirán un barco en el agua. Coloque la embarcación de manera que los compradores potenciales puedan subir fácilmente a bordo. Si tienen que trepar por el barco de un vecino o deslizarse por un pilote, ya están teniendo una mala experiencia y toda su impresión del barco se verá afectada negativamente. En situaciones difíciles, es mejor tener una escalera resistente o escalones para que los compradores puedan subir y bajar de manera segura.

- Cualquier proyecto inacabado debe completarse. Las mesas, los asientos y las tablas del piso deben estar en sus posiciones normales antes de la fotografía. Las superficies del casco y la cubierta deben estar limpias y con un brillo agradable. Esto puede incluir compuestos y/o encerado.
- Limpie y retoque la teca y otras carpinterías de madera según sea necesario. Este puede ser un proyecto que requiere mucha mano de obra y que puede ahuyentar a los compradores potenciales.
- Limpie, pula y dé brillo a montantes, cabrestantes, molinetes, arcos y otras superficies metálicas según sea necesario.
- Se deben limpiar los compartimentos de propano, los lazaretos y otros compartimentos de almacenamiento en cubierta, incluidos los pozos de pesca, los refrigeradores y las máquinas de hielo.
- Verifique el funcionamiento del molinete y revise el estado de su equipo de tierra. La cadena oxidada debe limpiarse o reemplazarse.
- Llene los tanques de agua y asegúrese de que el agua esté libre de óxido, sal y olores cuando salga de los grifos. Trate según sea necesario.
- Inspeccione, limpie y reemplace cualquier línea de muelle desgastada.
- Limpie los cables de alimentación de tierra sucios.
- Los cerramientos y lonas deben estar en buenas condiciones e instalados/disponibles para inspección.
- Los equipos y equipos dañados deben repararse, reemplazarse o retirarse.
- Limpia y arregla los cojines de la cabina, asegurándote de que estén libres de moho.
- Limpie los medidores y los componentes electrónicos de la bitácora.
- Asegúrese de que todos los componentes electrónicos y la instrumentación funcionen, incluidos los pilotos automáticos y el GPS. Esto también puede incluir radios, AIS, radares, detectores de peces, medidores de velocidad del viento y de profundidad.
- Notifique al agente si alguno de los elementos anteriores no funciona.
- Verificar el sistema de dirección y el funcionamiento del timón. Asegúrese de que su aire acondicionado funcione correctamente.

Limpie y reemplace los filtros según sea necesario. Cuando hace calor, un aire acondicionado ineficiente hace que muchos compradores hagan descuentos y se cambien de barco. Queremos que se sientan cómodos y tengan una experiencia positiva.

Aborde los malos olores. Los olores pueden ser un factor decisivo instantáneo. Estos incluyen combustible diesel, olores de cabeza, un tanque de retención, moho, olores de mascotas, humo de cigarrillo y más. Un ambientador neutro mantendrá un buen olor, pero no pretende encubrirlo.

Elimina todo el desorden y el equipo innecesarios. Si no se transmite con la venta, elimínelo.

Cajones vacíos y contenedores de almacenamiento. Deje con el yate cosas que transmitan valor agregado, como kayaks, parrillas, repuestos, herramientas, cartas, guías de crucero, libros instructivos y cualquier otra cosa que el nuevo propietario de un yate tendría que comprar.

Limpie la cocina para incluir el horno, la hornilla, el microondas y el refrigerador. Retire las especias viejas, productos enlatados, licores, platos de papel, vasos, koozies, servilletas, etc. No debe haber productos alimenticios a bordo.

Cabezas limpias. Una cabeza desordenada o sucia es difícil de superar.

Haga camas y cabinas de exhibición para que sean acogedoras y cómodas. Si bien es bueno tener ropa de cama a juego para todas las cabañas, los compradores no pueden saber cuál es cuál al mirar las imágenes. Asegúrese de que las camas no se utilicen para almacenar repuestos y equipos.

- Verifique todas las luces y reemplace las bombillas según sea necesario. Este puede ser el momento perfecto para cambiar a las bombillas LED.
- Asegúrese de que todos los indicadores y alarmas funcionen correctamente.
- La sentina debe estar impecable. Utilice almohadillas absorbentes de aceite debajo de la maquinaria. Limpiar, cebar y pintar los motores y el generador. Verifique que todas las bombas de achique funcionen en modo automático y manual.
- Cambiar filtros de aceite y combustible. NOTA: Cambie el aceite únicamente si tiene la intención de hacer funcionar el barco con regularidad antes de venderlo. Si un comprador toma muestras de aceite, el aceite nuevo no se puede analizar adecuadamente y podría causar un posible diagnóstico erróneo.
- Tener el yate lleno de combustible. Esto disminuye la condensación en los tanques de combustible.
- Reemplace las mangueras y abrazaderas desgastadas. Asegúrese de que las abrazaderas de las mangueras no estén oxidadas y estén dobladas cuando corresponda, como las tomas de mar. Limpiar los coladores de agua cruda.
- Asegúrese de que el prensaestopas y el cojinete del machete funcionen según lo diseñado.

Asegúrese de que todos los disyuntores y GFI funcionen correctamente cuando sus sistemas asociados estén en uso, incluidos los sistemas de energía de costa y de 12/24 voltios.

Limpie la parte inferior. Una parte inferior sucia muestra falta de mantenimiento y los compradores potenciales se preguntarán qué más se ha descuidado. Inspeccione la hélice y reemplace las piezas de zinc sacrificatorias.

Reúna toda la documentación de los sistemas mecánicos y guárdela en una carpeta. Libros de registro, registros de mantenimiento, copias de recibos de reparaciones importantes, lista de todos los repuestos y equipos adicionales, incluidas hélices, ejes, filtros y ubicaciones de repuestos. Todo esto debe estar en la embarcación, organizado y disponible, lo que permite responder las preguntas de los posibles compradores.

Tenga en cuenta qué sistemas han sido decapados, acondicionados para el invierno o desmantelados.

Las flores, la decoración de las mesas, los suelos limpios y los bonitos cuadros en las paredes contribuyen a que su yate esté listo para la exposición. ¡Queremos que los compradores suban a bordo y se queden maravillados!

¡Asegurarse de que todos estos elementos estén completos también ayudará a que el día de la encuesta transcurra sin problemas!

## **¿LISTO PARA IR? ¡ESTO ES LO QUE NECESITAMOS!**

**Acuerdo de cotización firmado.**

**Copias de la documentación de propiedad (título o documentación de la Guardia Costera).**

**Una copia de su póliza de seguro.**

**Si se incluye un bote auxiliar, una copia del título del mismo.**

**Una lista completa de todos los equipos, actualizaciones y modificaciones.**

**Una copia de cualquier encuesta realizada en los últimos cinco años.**

**Un juego de llaves o la combinación de su cerradura.**

**Instrucciones para mostrar el yate si está en una comunidad cerrada o en un muelle cerrado (llaveros, combinación, nombre y número del capitán del muelle, horario de la marina, etc.).**

**Gracias por elegir trabajar con Sunshine Cruising Yachts. Esperamos poder vender su embarcación y ayudarlo a encontrar su próximo destino.**

# International Yacht Brokers Association, Inc.

## ACUERDO DE LISTADO PARA CORRETAJE DE YATES

Propietario:	Teléfono:	Correo Electrónico:
Dirección:		
Nombre del Yate/Buque:	Longitud total:	Fabricante:
Modelo y año:	Nº de identificación de casco (HIN):	Motores:
Bandera:	Nº oficial/título:	Impuesto ( <i>duty</i> ) pagado: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Lugar de registro:	Acreedor prendario:	Impuesto sobre ventas/uso ( <i>sales/use</i> ) pagado: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Propietario en cumplimiento ( <i>good standing</i> ) <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	Jurisdicción del propietario	Banco del propietario:
Aseguradora:	Nº de Póliza	Nombre del Capitán:
Precio de Venta:	Ejecutivo de ventas:	Teléfono del Capitán:

### OTRO YATE REGISTRADO INCLUIDO (si hay más, consulte anexo)

Nombre del otro yate registrado:	Longitud total:	Fabricante:
Modelo y año:	Nº de identificación de casco (HIN):	Motores
Bandera:	Nº oficial/título:	Impuesto ( <i>duty</i> ) pagado: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Lugar de registro:	Acreedor prendario	Impuesto sobre ventas/uso ( <i>sales/use</i> ) pagado: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No

1. **Acuerdo.** En este día \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de 20\_\_\_\_, el Propietario otorga a \_\_\_\_\_ (la "Agencia de Corredores"), el derecho y la autoridad exclusiva para gestionar la venta del Yate descrito anteriormente en los términos establecidos en el presente Acuerdo de Listado (el "Acuerdo"). La Empresa de Corretaje presentará todas las ofertas al Propietario. El Propietario venderá el Yate a un cliente que esté listo, dispuesto y sea capaz de comprar al Precio de Venta o a cualquier otro precio que el Propietario acuerde. Las palabras en mayúsculas en el presente Acuerdo se refieren a los términos correspondientes en la tabla anterior, salvo que se definan de otra manera en el presente. El "Yate" también incluye todos los aparatos, maquinaria, equipo, mobiliario,

Iniciales del Propietario: \_\_\_\_\_

Iniciales del Corredor: \_\_\_\_\_

combustible, consumibles y todas las embarcaciones auxiliares (*tenders*) registradas o no registradas, juguetes, artículos y accesorios a bordo del Yate en la fecha del presente Acuerdo, y/o incluidos en la especificación del listado del Yate, excepto los artículos detallados a continuación en la Lista de Exclusiones, los cuales no están incluidos en la venta.

2. **Autorización.** La Empresa de Corretaje está autorizada a distribuir información que describa al Yate y a anunciar y comercializar el Yate en cualquier medio y de cualquier manera que considere apropiado, incluyendo los servicios de acuerdo múltiple de venta.

3. **Cooperación.** El Propietario deberá (a) suministrar los datos sobre el Yate que razonablemente solicite la Empresa de Corretaje, (b) informar a la Empresa de Corretaje sobre los cambios en la ubicación, el precio o las especificaciones del Yate, (c) retirar todas las pertenencias personales y los artículos detallados en la Lista de Exclusiones antes de la transferencia de la propiedad del Yate (el "Cierre"), (d) hacer que el Yate esté razonablemente disponible para demostraciones, (e) referir todas las consultas u ofertas recibidas de otros corredores o partes interesadas en comprar el Yate a la Empresa de Corretaje y (f) celebrar un Contrato de Compraventa ("PSA") cuando la Empresa de Corretaje encuentre un comprador de acuerdo con los términos del presente Acuerdo o en cualquier otro término aceptable para el Propietario.

4. **Representaciones.** El Propietario manifiesta y garantiza: (a) **[DEBE SELECCIONAR UNO]**  que el Yate no ha sufrido daños sustanciales desde que el Propietario lo compró ni tiene conocimiento de ningún daño al Yate antes de que fuera de su propiedad o  que el Yate sufrió daños sustanciales descritos en el anexo adjunto que la Empresa de Corretaje está autorizada a divulgar a los posibles compradores, quienes pueden confiar en las declaraciones establecidas en el presente documento al tomar una decisión de compra, (b) el Propietario transferirá el Yate al comprador libre de todas las deudas, reclamaciones, gravámenes, impuestos, derechos de aduana, derechos de licencia y gravámenes de cualquier tipo, (c) el Propietario está legalmente facultado para vender el Yate, y (d) el Propietario proporcionará a la Empresa de Corretaje copias de los registros de propiedad y registro del Yate (incluyendo Otros Yates Registrados) dentro de los cinco (5) días siguientes a la fecha de celebración del presente Acuerdo.

5. **Comisión.** Ante la venta, alquiler (*charter*) por un periodo superior a 180 días, el intercambio o la permuta del Yate, el Propietario pagará a la Empresa de Corretaje una comisión del diez (10%) por ciento del (i) precio bruto de venta del Yate, (ii) el importe total de los pagos al Propietario en virtud del alquiler, o (iii) el valor del Yate asignado por las Partes (o en su defecto, el Precio de Venta) en cualquier intercambio o permuta (la "Comisión"). El Propietario deberá pagar la Comisión inmediatamente después del Cierre o de la celebración del contrato de alquiler, según sea el caso. Para efectos del presente documento, la venta o el intercambio de la mayoría de las acciones, participaciones sociales o de las participaciones de una entidad que tenga la titularidad del Yate, se considerará una "venta" del Yate. La Empresa de Corretaje puede trabajar con otros corredores para vender el Yate. Toda otra empresa de corretaje cooperando o empresa de corretaje subcontratada ("Subcorretaje") que participe en la venta recibirá sus honorarios o cuotas de parte de la Empresa de Corretaje. En el caso que el Propietario transfiera la propiedad del Yate a una entidad que sea en su mayoría de propiedad del Propietario, esta transferencia no se considerará una "venta".

6. **Depositos.** La Empresa de Corretaje podrá pagarse a sí misma la Comisión u otros importes que se le adeuden con cualquier depósito que tenga del Corretaje. El Propietario por medio del presente documento (a) cede a la Empresa de Corretaje el derecho al pago de la Comisión del depósito, sin importar quién sea el titular de dicho depósito y (b) ordena al titular del depósito que lo pague a la Empresa de Corretaje de conformidad con los términos del presente.

7. **Custodia.** La Empresa de Corretaje no asume ni se le delega el cuidado, la custodia o el control del Yate. El hecho de que la Empresa de Corretaje haya procurado un espacio de atraque y amarre para el Yate con el fin de ponerlo a disposición de los posibles compradores para su inspección, no se considerará como una aceptación del cuidado, la custodia o el control. El cuidado, la custodia y el control del Yate permanecen en todo momento con el Propietario, y el Propietario es el único responsable de la seguridad y la protección del Yate en cualquier lugar en el que se encuentre amarrado o almacenado el Yate con el propósito de estar disponible para la inspección de los posibles compradores. La Empresa de Corretaje no se considerará responsable de la seguridad o protección del Yate durante la vigencia del presente Acuerdo y no será responsable de ningún daño o pérdida al Yate.

8. **Exhibición y seguros.** La Empresa de Corretaje y subcorretaje y sus respectivos corredores, ejecutivos de ventas, empleados y agentes pueden abordar y mostrar el Yate. El Propietario mantendrá el Yate totalmente asegurado (incluyendo la cobertura de responsabilidad personal, robo, incendio, daños físicos, y para fines de inspección, prueba y peritaje/estudio marítimo). Se le proporcionará prueba del seguro del Propietario a la Empresa de Corretaje, en caso que lo solicite. El Propietario deberá avisar (a) a la Empresa de Corretaje antes de cualquier cancelación o cambio en la cobertura y (b) a su compañía aseguradora del hecho de haber celebrado el presente Acuerdo.

9. **Plazo.** La duración del presente Acuerdo es de un año a partir de la fecha en que el Propietario firme el mismo (el "Plazo"). El Plazo se renovará automáticamente por periodos sucesivos de un año (cada uno de ellos un "Plazo de Renovación") en las mismas condiciones. Durante cualquier Plazo de Renovación, cualquiera de las partes podrá terminar el presente Acuerdo mediante notificación por escrito

Iniciales del Propietario: \_\_\_\_\_

Iniciales del Corredor: \_\_\_\_\_

con 30 días de antelación. Además, cualquiera de las partes podrá rescindir el presente Acuerdo en caso de que la otra parte incumpla materialmente el mismo y no lo subsane en un plazo de 30 días a partir de la notificación por escrito de lo mismo. Ante la celebración de un PSA, el presente Acuerdo se extenderá automáticamente hasta que se venda el Yate o se cancele el PSA de acuerdo con sus términos.

10. **Otras situaciones.** El Propietario deberá pagar la Comisión a la Empresa de Corretaje si dentro de los 6 meses siguientes a la terminación del presente Acuerdo el Propietario alquila, dona (y el donatario no paga la Comisión) o de otra manera transfiere el Yate a cualquier persona o entidad a la cual la Empresa de Corretaje o subcorretaje, mostró físicamente el Yate durante el Plazo de este Acuerdo. Ante solicitud por escrito del Propietario o del nuevo corredor del Propietario, la Empresa de Corretaje proporcionará dentro de los 5 días hábiles siguientes de dicha solicitud una lista completa de las personas a las que se les mostró físicamente el Yate durante el Plazo de este Acuerdo, y la falta de la entrega de la lista se considerará como renuncia de la Empresa de Corretaje a reclamar la Comisión por la venta del Yate a cualquier persona que debería haber sido incluida en dicha lista. El Propietario también será responsable de la Comisión si (a) el Propietario incumple con un contrato de compraventa firmado, (b) el Propietario acuerda con el comprador cancelar un PSA firmado, (c) el Propietario dona el Yate durante el Plazo y el donatario no ha pagado la Comisión a la Empresa de Corretaje, (d) la Empresa de Corretaje presenta una oferta de buena fe al Precio de Venta o por encima del mismo y el Propietario no acepta la oferta, siempre y cuando dicha oferta no contenga otras contingencias que las contenidas en el contrato de compraventa de yates de la IYBA vigente, o (e) el titular de una hipoteca o derecho de garantía sobre el yate toma posesión del Yate cuando éste está sujeto a un PSA y dicho titular directa o indirectamente vende el Yate al comprador nombrado en el PSA. En caso de que se deba pagar una Comisión en virtud de este párrafo, la Comisión se calculará con base al 10% del Precio de Venta.

11. **Incumplimiento del comprador.** En el caso que el Propietario celebre un PSA y retenga indemnización por daños en virtud del mismo, éstos se aplicarán en primer lugar al pago de cualquier costo o gasto no pagado que el comprador o la Empresa de Corretaje hayan incurrido contra el Yate. El resto se dividirá a partes iguales entre el Propietario y la Empresa de Corretaje, con la salvedad de que la parte de la Empresa de Corretaje no superará el importe de la Comisión.

12. **Atraque.** Si la Empresa de Corretaje va a proporcionar el atraque, las condiciones serán en virtud de un acuerdo separado. El Propietario es exclusivamente responsable de todos los costos de atraque, combustible, provisiones, seguros y demás costos relacionados con el Yate.

13. **Mantenimiento y transporte.** Si el Propietario hace arreglos con cualquier miembro del personal de la Empresa de Corretaje o con un proveedor externo para reparar daños menores, lavar/encerar el exterior del Yate, o para limpiar el interior del mismo (colectivamente "Mantenimiento") o para mover el Yate ("Transporte"), tales arreglos no se considerarán de la Empresa de Corretaje. La Empresa de Corretaje no será responsable de los daños resultantes de dicho Mantenimiento o Transporte, incluyendo, sin limitación alguna, daños al Yate y lesiones personales, y queda liberada de los mismos. La Empresa de Corretaje no realizará ninguna reparación o mantenimiento del Yate, salvo que la Empresa de Corretaje lo acuerde específicamente por escrito. Cualquier trabajo de reparación que deba ser realizado por, o en nombre alguien que no sea la Empresa de Corretaje, deberá llevarse a cabo fuera de las instalaciones de la misma.

14. **Agencia.** El Propietario reconoce y acepta que la Empresa de Corretaje podrá actuar como agente de ambas partes en una transacción de compraventa, si el comprador no está representado por su propia agencia de corredores, es decir, representando tanto al Propietario como al comprador. La Empresa de Corretaje puede divulgar a ambas partes hechos conocidos por la misma que afecten sustancialmente el valor o la deseabilidad del Yate; siempre y cuando la Empresa de Corretaje no revele, sin el consentimiento del Propietario, que el Propietario está dispuesto a vender el Yate por una cantidad menor al Precio de Venta, o sin el consentimiento del comprador, divulgar que el comprador está dispuesto a pagar un precio mayor al precio ofrecido. La Empresa de Corretaje podrá tener, gestionar y obtener ventas de otros yates. Los posibles compradores pueden adquirir yates o embarcaciones iguales o similares al Yate a través de la Empresa de Corretaje. El Propietario está de acuerdo en que la Empresa de Corretaje represente a los vendedores y compradores de dichos otros yates antes, durante y después de este Acuerdo.

15. **Responsabilidad.** El Propietario deberá indemnizar, eximir de responsabilidad y liberar a la Empresa de Corretaje y cualquier subcorredor y a sus respectivos corredores, ejecutivos de ventas, empleados y agentes (cada uno de ellos una "Parte Exonerada") de toda reclamación, pérdida, daño, perjuicio, responsabilidad, honorarios de abogados y costos (en todos los niveles previos a juicio, de juicio y de apelación) y otros gastos (cada uno de ellos un "Reclamo"), incluyendo, sin limitación alguna, cualquier Reclamo del Propietario o de cualquier otra persona o entidad, que una Parte Exonerada pueda incurrir debido a, o que surja de, (a) la negligencia, representaciones, tergiversaciones, acciones o inacciones del Propietario, (b) los materiales publicitarios proporcionados a la Empresa de Corretaje por el Propietario que estén sujetos a restricciones de derechos de autor o de marca registrada, y (c) la exhibición, inspección, prueba de funcionamiento u otro funcionamiento del Yate, salvo que surja de la negligencia o acto intencional de una Parte

Iniciales del Propietario: \_\_\_\_\_

Iniciales del Corredor: \_\_\_\_\_

Exonerada. La responsabilidad de la Empresa de Corretaje ante el Propietario con respecto a cualquier Reclamo que surja por cualquier causa se limita al 10% del Precio de Venta, o a la Comisión pagadera en cualquier transacción de la que surja el Reclamo, lo que sea menor. En el caso que un Reclamo resulte de un acto negligente o intencional de una Parte Exonerada con respecto a una exhibición, inspección, prueba u otro funcionamiento del Yate, dicha limitación no aplicará. Las disposiciones de este párrafo subsistirán a la terminación del presente Acuerdo.

16. **Disposiciones Varias.** El presente Acuerdo constituye el **acuerdo total** entre las Partes en relación con la materia del presente y **reemplaza** todos los acuerdos, declaraciones, comunicaciones y entendimientos anteriores o contemporáneos, ya sean escritos u orales, expresos o implícitos, en relación con el mismo. Si cualquier término, condición o disposición del presente Acuerdo se considera nulo o inválido por cualquier motivo, se interpretará para lograr la intención de las partes del presente Acuerdo en la medida de lo posible, en lugar de evitarlo. En cualquier caso, todos los demás términos, condiciones y disposiciones del presente Acuerdo se considerarán válidos y aplicables. No existen otras obligaciones, responsabilidades o garantías, implícitas o de otro tipo, excepto las establecidas en el presente documento. El presente Acuerdo es vinculante para todas partes, sus sucesores, representantes personales y cesionarios. Los encabezados de los párrafos son informativos y se incluyen sólo para efectos de referencia. El presente Acuerdo no podrá ser modificado o cambiado sin un instrumento escrito y firmado por cada una de las partes a este Acuerdo. Las notificaciones y entregas realizadas por o al abogado que represente a cualquiera de las partes serán válidas como si fueran entregadas o realizadas por o a esa parte. Todas las notificaciones deben hacerse por escrito y pueden realizarse mediante entrega personal, mensajería nocturna, fax, correo electrónico u otros medios electrónicos, y serán efectivas en el momento de la entrega, conservando la prueba de entrega de la misma. Ni el presente Acuerdo ni ningún derecho, interés u obligación en virtud del mismo podrá cederse por el Propietario, en virtud de ley o de otra manera sin el consentimiento previo por escrito del Corredor y cualquier intento de hacerlo será nulo. Ninguna de las partes puede renunciar a ninguna reclamación o derecho que surja del presente Acuerdo, en su totalidad o en parte, a menos que se realice por escrito, y ninguna renuncia procederá, salvo en el caso específico para el que se haya hecho. En caso de cualquier conflicto entre las partes que surja del objeto del presente Acuerdo, la parte que prevalezca en el juicio tendrá derecho a recuperar los gastos razonables, los honorarios de los abogados y los costos de todos los procesos previos al juicio, del juicio y de la apelación. Ninguna de las partes será responsable de los retrasos o incumplimientos derivados de un evento de Fuerza Mayor. Para efectos del presente documento, un evento de "**Fuerza Mayor**" incluye, sin limitación alguna, casos fortuitos, actos de terrorismo, huelgas, cierres patronales, disturbios, actos de guerra, incendios, fallos en las líneas de comunicación, virus informáticos, fallos de alimentación, accidentes, tormentas tropicales, huracanes, terremotos, plagas, pandemias, epidemias, brotes de enfermedades infecciosas, u otras catástrofes naturales de cualquier tipo (sin limitación), cuarentenas, restricciones de viaje, ya sean declaradas por las autoridades gubernamentales o por una organización no gubernamental, interrupciones del transporte regular, desobediencia civil, piratería y hostilidades de cualquier tipo (sin limitación) que afecten al cumplimiento puntual por cualquiera de las partes de sus obligaciones en el presente documento. El presente Acuerdo puede ser firmado en cualquier cantidad de ejemplares idénticas, cada uno de los cuales será un original (incluyendo las firmas entregadas por fax o correo electrónico) con el mismo efecto que si las firmas estuvieran en el mismo instrumento. Todas las disposiciones del presente Acuerdo seguirán vigentes después del vencimiento/terminación del mismo, de conformidad con sus términos y condiciones. El presente Acuerdo se firma tanto en inglés como en castellano, siendo ambas versiones obligatorias para las partes, quedando entendido, sin embargo, que en caso de duda con respecto a la interpretación y entendimiento de este Acuerdo, el texto en inglés prevalecerá en todo caso.

17. **Ley Aplicable y Resolución de Controversias. Seleccione (a) o (b). Si no se selecciona ninguna, procederá (a).** Las partes resolverán cualquier conflicto que surja del presente Acuerdo mediante: (a)  arbitraje vinculante conforme a las reglas del Consejo Internacional de Arbitraje de Yates (*International Yacht Arbitration Council*) ("**IYAC**") en vigencia cuando se inicie el arbitraje en Fort Lauderdale , Londres , o Mónaco  (si no se selecciona ninguna, Fort Lauderdale), o (b)  arbitraje vinculante en Londres, Inglaterra, conforme a las reglas de la Asociación de Árbitros Marítimos de Londres (*London Maritime Arbitrators Association*) ("**LMAA**"). **Si se selecciona (a):** el presente Acuerdo se regirá e interpretará de conformidad con la legislación de Florida  o la legislación inglesa  (si no se selecciona ninguna, Florida), independientemente de los principios de conflicto de leyes adoptados por dicha jurisdicción. **Si se selecciona (b)** (i) el presente Acuerdo se regirá e interpretará de conformidad con la legislación inglesa, independientemente de sus principios de conflicto de leyes, (ii) las partes acuerdan irrevocablemente que cualquier conflicto que surja de o en relación con el presente Acuerdo se someterá a arbitraje en Londres de conformidad con la Ley de Arbitraje de 1996 o cualquier modificación legal o nueva promulgación de la misma, salvo en la medida necesaria para dar efecto a las disposiciones de este párrafo, (iii) el arbitraje se llevará a cabo de conformidad con las normas de la LMAA vigentes en el momento de iniciar el arbitraje, (iv) si el importe de la controversia (incluidas las reconvenções) es inferior a 100,000 dólares estadounidenses, se aplicará su procedimiento de escasa cuantía (*Small Claims Procedure*), mientras que si es superior o igual a 100,000 dólares estadounidenses e inferior a 400,000 dólares estadounidenses, se aplicará su procedimiento de demandas intermedias (*Intermediate Claims Procedure*). **Cualquiera que sea la opción**

Iniciales del Propietario: \_\_\_\_\_

Iniciales del Corredor: \_\_\_\_\_

***elegida:*** las partes se someten irrevocablemente a la jurisdicción exclusiva de dicho foro arbitral, renuncian a cualquier objeción que puedan tener ahora o en el futuro sobre el lugar o la conveniencia del foro, acuerdan que todas las reclamaciones relacionadas con el procedimiento se decidirán únicamente en dicho foro arbitral y, además, no presentarán ninguna reclamación relacionada con el presente Acuerdo en ningún otro tribunal o foro arbitral. El fallo sobre el laudo dictado por el árbitro puede ser presentada como sentencia definitiva en cualquier tribunal competente. ***Las partes, después haber tenido la oportunidad de recibir asesoría legal, renuncian a un juicio con jurado para las reclamaciones que surjan en virtud del presente Acuerdo.***

**EL PROPIETARIO:**

\_\_\_\_\_  
Por: \_\_\_\_\_  
Cargo: \_\_\_\_\_  
Fecha: \_\_\_\_\_

**LA EMPRESA DE CORRETAJE:**

\_\_\_\_\_  
Por: \_\_\_\_\_  
Cargo: \_\_\_\_\_  
Fecha: \_\_\_\_\_

**GARANTÍA:** En el caso que el Propietario sea una persona moral, sus obligaciones están garantizadas a partir de la fecha indicada en el proemio por el mandante de la empresa cuyo nombre y firma aparecen a continuación, en consideración a dicho mandante del beneficio que está obteniendo del presente Acuerdo.

Firma del mandante: \_\_\_\_\_

Nombre impreso: \_\_\_\_\_

**INSTRUCCIONES PARA DEMONSTRACION:**

**LISTA DE EXCLUSIONES:**

Iniciales del Propietario: \_\_\_\_\_

Iniciales del Corredor: \_\_\_\_\_