

Guide pour bien vendre sa voiture d'occasion

AUTO

SCOUT 24

www.autoscout24.fr



Sommaire

Vous avez décidé de vendre ! 2

Bien choisir son moment
Vendre au juste prix

Pour bien préparer votre véhicule 3

Conseils pour donner
toutes ses chances à votre véhicule

Pour bien préparer votre annonce 4

Carte grise, carnet d'entretien & factures
Contrôle technique

Le rendez-vous avec l'acheteur 5-6

Précautions à prendre
Formalités

Vous avez décidé de vendre.

La bonne moyenne de revente se situe entre 4 à 6 ans. Le plus fort de la décote est révolu alors que la voiture garde toute sa séduction. Ces véhicules sont très recherchés, surtout si leur kilométrage est inférieur à la loi de roulage (10/15 000 km par an).

Le seul bémol est qu'au-delà des 100 000 km, les grosses dépenses se profilent à l'horizon (embrayage, cardans, roulements, climatisation, etc). Le prix de revente devra en tenir compte.

L'opportunité des saisons, le printemps fait vendre

Mars, juin et octobre sont statistiquement les mois les plus fructueux pour la vente.

Surtout vendez au juste prix

Votre vieille automobile vous a rendu de fiers services et vous avez bien du mal à vous en séparer. Pourtant, une bonne transaction se réalise au bon prix. Ni trop haut, ni trop bas ! Le prix idéal de vente s'apprécie sur la moyenne des transactions réalisées sur votre modèle, compte tenu de son kilométrage et de ses options...

N'hésitez pas, pour établir votre prix de vente à consulter plusieurs cotes.

Faites une recherche sur

www.autoscout24.fr.

Insérez vos critères de marque, modèle, kilométrage et année dans le moteur de recherche pour visualiser les prix du marché et calculer le juste prix. Le site met également à votre disposition un service de côte gratuite dans la section "services --> services".



Préparez votre véhicule

La propreté rassure

Une voiture sale n'incite pas à l'achat. Au contraire, l'intéressé tentera d'en déprécier le prix. Utilisez les services d'un professionnel du nettoyage. Au final, ils font des miracles et vous vous y retrouverez sur le prix de vente.

Doit-on laver son moteur ?

Deux écoles s'affrontent. D'aucuns pensent que seuls les passionnés de mécanique apprécieront le geste... Un bon père de famille reconnaîtra les mérites d'un vendeur soigneux de son véhicule du toit jusque sous le capot.

Au contraire, le mécanicien jugera d'un mauvais œil ce bloc moteur étincelant où les défauts n'apparaîtront pas.

Par principe, contentez-vous d'ôter les feuilles mortes amassées près du bocal de lave-glace. Vérifiez les niveaux et graissez les bornes de la batterie. Equipé d'un filtre à air neuf, de bougies propres et d'une batterie en état, votre véhicule sera fin prêt pour la vente.

Donnez toutes ses chances à votre véhicule

- ✓ Soignez la présentation avec un nettoyage intérieur/extérieur approfondi.
- ✓ Passez un coup de polish sur la carrosserie, les plus petites rayures disparaîtront (prévoir 2 h).
- ✓ Passez au rénovateur de plastiques les boucliers avant et arrière ainsi que sur les plastiques intérieurs.
- ✓ Nettoyez l'intérieur des vitres (produit vitres) et les éventuelles traces sur le pavillon à l'eau savonneuse (une brosse à dents est très pratique pour cela).
- ✓ Remplacez les baguettes latérales ou enjoliveurs manquants, les tapis de sol élimés ou les rétroviseurs ou antennes cassés.
- ✓ Remplacez un pare-brise fêlé.
- ✓ Vérifiez la pression des pneus.

Préparez la belle pour sa dernière sortie

Au risque de surprendre, rappelons que l'automobile comprend une part d'irrationnel et déclenche les passions.

La grande majorité des gens considère l'automobile comme un outil parmi d'autres. Si vous en faites partie, il y a de fortes chances pour que vous ne songiez pas à remplacer un enjoliveur manquant. Attendez-vous néanmoins à devoir accéder à la demande de la part d'acheteurs tatillons, montrez-vous conciliant, vous avez tout à y gagner.

Faut-il remplacer un rétroviseur passager ?

Il est fait obligation dans le Code de la Route de disposer d'un rétroviseur intérieur et d'un rétroviseur côté conducteur. Celui côté passager reste donc une commodité plus qu'une obligation, exception faite des breaks, des véhicules commerciaux ou qui tractent une caravane. En théorie donc, le contrôle technique reste valable quand bien même votre véhicule ne dispose que d'un seul rétroviseur extérieur (sauf si le moignon est jugé comme un angle agressif pour les piétons). De surcroît, nombre de conducteurs disent ne se servir que du rétroviseur droit... Dans les faits, vous aurez tout intérêt à le remplacer sinon vous serez contraint de revoir votre prix à la baisse.

Faut-il retirer les housses de siège ?

Si les sièges sont recouverts de housses, nettoyez-les ! Hors d'usage, ôtez-les mais conservez-les dans le coffre.

Vous démontrerez ainsi à votre acheteur combien vous avez été soigneux. Si vous décidez de les laisser en place, faites en sorte qu'elles soient aisément retirables à la demande de l'acheteur.

A cartoon character with large black-rimmed glasses, a wide smile, and a yellow jacket over a dark shirt and blue pants. He is pointing towards the text on the right.

Pour bien préparer votre annonce.

Munissez-vous des papiers du véhicule pour préparer votre annonce.

Donnez une description précise du véhicule. Sur le site AutoScout24, vous pouvez saisir toutes les caractéristiques du véhicule tels que :

- ✓ La marque.
- ✓ Le modèle.
- ✓ Le prix.
- ✓ Le kilométrage.
- ✓ La couleur.
- ✓ Le carburant.
- ✓ La puissance.

Sur AutoScout24, le dépôt d'annonce est 100% gratuit pour les particuliers.

Augmentez vos chances de vente

Cochez tous les équipements de votre véhicule. Déclinez toutes informations complémentaires dans la zone prévue à cet effet. Ajoutez des mots clés dans la partie « autres informations » : garantie, possibilité de financement, véhicule non fumeur, etc.

Prenez des photos

Présentez votre annonce avec des photos de bonne qualité. Une annonce avec photos est en moyenne 4 fois plus consultée. Le véhicule doit remplir tout le cadre. Au mieux, prenez la photo à hauteur des yeux, de face et légèrement de biais, sous plusieurs angles ainsi qu'à l'intérieur.

« Gaston y'a le téléphone qui son ! et y'a jamais person »

Que ce soit par e-mail ou téléphone, surveillez vos boîtes aux lettres et répondez immédiatement aux appels. Vous risquez de perdre un client potentiel en laissant traîner. Et surtout, en répondant, vous établissez une relation et pouvez rassurer votre interlocuteur.

Anticipez la vente

En cas d'acheteur potentiel, munissez-vous :

- D'une photocopie de votre pièce d'identité.
- De la carte grise.
- Du contrôle technique daté de moins de six mois : si le véhicule a plus de 4 ans (2 feuillets).
- Du certificat de cession modèle CERFA N° 13754*01 en trois exemplaires.
- Du certificat de situation (ou non-gage) de moins d'un mois.

Documents annexes :

- Demandez à votre assureur, si vous êtes couvert en cas du prêt de votre véhicule pour un essai.
- Le livret d'entretien.
- Les factures du véhicule.



Rendez-vous avec l'acheteur

Laissez l'acheteur potentiel examiner le véhicule autant qu'il le souhaite. Répondez à ses questions. Plus vous créez un climat de confiance, plus vous aurez de chances de conclure la vente.

Obligations du vendeur

Le vendeur a une obligation de conseil, vous devez donner toutes les informations nécessaires même celles qui fâchent (accident, freins défectueux...), mais aussi une obligation de délivrance et de garantie des vices cachés, c'est-à-dire des défauts graves non apparents mais existants au moment de la vente.

Si le vendeur est un professionnel

Le vendeur professionnel a une obligation d'information et de conseil plus stricte que le vendeur particulier. Il peut établir un bon de commande sur lequel est mentionné le mois et l'année de la première mise en circulation et le kilométrage total ou celui inscrit au compteur avec la mention "non garanti".

Le vendeur professionnel est redevable d'une garantie légale de conformité de 2 ans qui couvre notamment les défauts de la voiture mais aussi les pannes ou les sous-performances. En cas de vice caché le vendeur professionnel est présumé de mauvaise foi (les tribunaux considérant qu'il ne pouvait pas ignorer les défauts du véhicule).

La plupart des vendeurs professionnels proposent également une garantie commerciale contractuelle.

En cas de vente, vous devez remettre à l'acquéreur :

- Votre carte grise

S'il s'agit de l'ancien modèle, remettez-lui votre carte grise revêtue par vos soins de la mention « vendu le » ou « cédé le », suivi de la date de vente et de votre signature. Le coin supérieur droit de la carte aura été préalablement découpé, lorsqu'elle comporte l'indication du coin à découper. Ne jamais barrer ou couper votre carte grise avant d'être en possession d'un chèque de banque.

Pour les nouveaux modèles de carte grise, vous remettez la partie revêtue des mêmes mentions que pour l'ancien modèle. Le coupon détachable sera complété par les coordonnées du nouveau propriétaire (et signé par le vendeur), lequel pourra ainsi circuler durant 1 mois, jusqu'à réception de sa nouvelle carte grise.

- Un certificat de cession du véhicule rempli.
- Un certificat de situation administrative de moins d'un mois (vous pouvez en effectuer la demande en ligne sur le site du Ministère de l'Intérieur).
- Si le véhicule a plus de 4 ans, la preuve du contrôle technique datant de moins de 6 mois ou de moins de 2 mois si une contre-visite a été prescrite.

Prenez des précautions pour l'essai du véhicule

Il est tout à fait légitime que l'acheteur potentiel veuille tester le véhicule. Ne refusez pas mais soyez prudent. Soyez assuré pour l'essai. Ne prêtez les clés qu'une fois installé à l'intérieur du véhicule. Faites couper le contact et reprenez les clés avant de descendre du véhicule.

Avant toute chose, assurez-vous de l'identité de l'acheteur.

Transaction financière

AutoScout24 vous conseille d'exiger de la part de l'acheteur un chèque de banque.

Prenez rendez-vous avec votre acheteur aux heures ouvrables de votre banque. Vous remettrez ainsi directement le chèque au guichet. Si vous ne pouvez pas vous rendre à votre agence avec l'acheteur, assurez-vous par téléphone et auprès de l'émettrice du chèque de banque qu'elle a bien émis le chèque apporté par l'acheteur.

Déclarez la vente de votre véhicule à votre assureur

Vous cessez d'être assuré à minuit le jour de la vente. Vous devez obligatoirement déclarer la vente et résilier votre contrat auprès de votre assureur par lettre recommandée. Si vous achetez un autre véhicule, votre assureur reportera l'assurance sur ce nouveau véhicule.

Déclarez la vente de votre véhicule à la préfecture dans les 15 jours

Selon la loi, il est obligatoire d'avertir les pouvoirs publics de la vente de son véhicule. Vous disposez de 15 jours pour envoyer l'exemplaire du certificat de cession à la préfecture du lieu d'immatriculation du véhicule sous peine de sanctions.