

A black car is shown from a low-angle, rear-quarter perspective, driving on a winding asphalt road. The road curves to the left and is flanked by green grassy hills under a bright, slightly cloudy sky. The car's side mirror and rear wheel are visible. The overall scene conveys a sense of motion and a scenic drive.

Auto
Scout24

Guide de vente d'un véhicule

www.autoscout24.ch

Comment préparer votre voiture pour la vente?

Le bon moment

Demandez-vous quand la demande pour votre véhicule pourrait être la plus forte. Certaines voitures sont plus faciles ou plus difficiles à vendre selon la saison. Les cabriolets par exemple se vendent comme des petits pains au printemps, tandis que les SUV et les «occasions d'hiver» bon marché sont privilégiés en automne.

Etat

En cas de changement de détenteur, les voitures de tourisme dont le contrôle technique remonte à plus d'un an et celles dont la première mise en circulation dépasse les dix ans doivent être contrôlées une nouvelle fois. En vendant votre véhicule peu de temps après le contrôle technique («après contrôle technique»), vous obtiendrez un meilleur prix.

Aspect visuel

Nettoyez et polissez soigneusement la voiture avant de la présenter à un acheteur potentiel.

Smart Repair

Vous pouvez faire réparer les dommages minimes (peinture abîmée, petites bosses, dommages sur les tissus) ou opter pour une préparation professionnelle (appelée Smart Repair) pour obtenir un prix bien plus élevé. Demandez un devis à votre garagiste.

Rédiger l'annonce optimale

Bild

Complétez votre annonce avec plusieurs photos originales. Les statistiques d'AutoScout24 montrent clairement que les annonces avec photos sont beaucoup plus consultées que les annonces sans photo.

Description

Décrivez votre véhicule de la manière la plus précise et la plus complète possible. Le permis de circulation peut être utile pour la saisie de l'annonce.

Vérité

La description de votre véhicule doit correspondre à la réalité. Par conséquent, utilisez des formulations précises et évitez les louanges inconsidérées. Les indications telles que l'année de construction, le kilométrage et le contrôle technique effectué récemment passent pour des «garanties de qualité tacites». Par contre, les qualificatifs comme «état neuf», «état irréprochable», «roule bien» et autres sont sans engagement. Veillez également à respecter nos règles d'insertion.

«TopListing»

Pour mettre en avant votre annonce et augmenter sa visibilité, vous pouvez choisir l'option supplémentaire «TopListing». Avec le TopListing, votre annonce apparaît en tête des résultats de recherche avant les autres offres.

Garantie

Si votre voiture est en très bon état, vous pouvez la faire assurer avec Quality1. Votre voiture sera signalée par le sceau correspondant dans la liste des résultats et sur l'annonce. Cela suscite la confiance et se traduit souvent par des prix de vente plus élevés.

Préparation à l'argumentaire de vente

Convenir d'un rendez-vous

Prévoyez suffisamment de temps pour la visite et l'essai sur route.

Identité du vendeur

Demandez à voir le permis de conduire et la pièce d'identité du vendeur.

Documents

Préparez tous les documents importants qui pourraient intéresser un acheteur potentiel: permis de circulation, carnet d'entretien, compte-rendu du dernier contrôle technique, carnet antipollution et manuel d'utilisation. Les justificatifs concernant les équipements supplémentaires, les travaux d'entretien et les réparations sont également précieux.

Arguments de vente

Pensez à tous les arguments en faveur de votre véhicule: design intemporel, pièces remplacées, équipements supplémentaires – tout élément qui vous vient à l'esprit. Evoquez aussi les points faibles du véhicule.

Domages dus aux accidents/défauts

En règle générale, vous devez endosser la responsabilité de toutes les qualités que vous attribuez au véhicule. Vous devez donc informer l'acheteur des dommages ou défauts du véhicule lors du premier contact. Vous n'êtes pas tenu de mentionner toutes les éraflures ou réparations «cosmétiques», mais vous devez évoquer les dommages dus à des accidents passés, car ne pas le faire peut constituer une «tromperie délibérée». Dans ce cas, l'acheteur peut résilier le contrat ou réduire le prix d'achat; en cas d'accident, vous pouvez même être contraint de verser des dommages et intérêts. Si vous n'êtes pas le premier propriétaire du véhicule ou si vous n'êtes pas certain, ne faites aucune déclaration relative à l'absence d'accidents. Si vous cochez la garantie «sans accident» dans un contrat de vente, vous prenez ainsi la responsabilité des dommages dus aux accidents des propriétaires précédents et devrez éventuellement en assumer les conséquences.

Limite absolue

Pour la négociation du prix, déterminez jusqu'à quel point vous voulez et pouvez baisser le prix.

Essai sur route

Accompagnez l'acheteur pour l'essai. Vous pourrez ainsi commenter les bruits de la voiture. Attention: si le véhicule est désimmatriculé, vous ne pouvez faire l'essai sur route qu'avec une plaque journalière. Vous devez vous la procurer à temps au service des automobiles en présentant un certificat d'assurance.

Comment régler les formalités?

Contrat

Même si un contrat peut être conclu oralement, un contrat écrit est préférable dans tous les cas pour exclure tout désaccord et litige ultérieur. Indiquez toutes les informations nécessaires dans le contrat de vente: nom et adresse, numéro de pièce d'identité. Le cas échéant, faites signer un reçu pour la remise des documents et des clés. Vous trouverez un modèle de contrat de vente en annexe.

Responsabilité

Vous devez exclure toute garantie concernant les défauts matériels (exception: Quality1). Aucune garantie à proprement parler n'est ainsi accordée. L'obligation de déclaration des dommages dus aux accidents précédents et la responsabilité quant aux dommages dissimulés et aux qualités attribuées s'appliquent cependant.

Paielement

Le plus sûr est le versement en espèces à la remise du véhicule.

Plaques

Bien évidemment, l'acheteur ne peut repartir avec la voiture que si le véhicule est muni des plaques adéquates. Convenez avec le vendeur de la procédure de remise (annulation du permis de circulation, plaques d'immatriculation, transfert du véhicule). Pensez aux points suivants:

- Le permis de circulation peut être annulé uniquement par le service des automobiles de l'immatriculation concernée. En général, c'est le vendeur qui s'en charge. Mais cette démarche peut aussi être réalisée par l'acheteur ou par voie postale.
- Les véhicules dont le permis de circulation est annulé ont le droit de circuler uniquement le jour de l'annulation jusqu'à minuit.
- Les plaques d'immatriculation correspondantes peuvent être conservées pendant deux semaines après l'annulation du permis de circulation.

Bonne chance pour la vente de votre voiture!

Boîte de contact:

AutoScout24
Industriestrasse 45
CH-3175 Flamatt
Téléphone +41 (0)31 744 21 31
Fax +41 (0)31 744 21 22
www.autoscout24.ch
info@autoscout24.ch