

# QUELQUES CONSEILS POUR BIEN VENDRE SA VOITURE

Vous venez de prendre aujourd'hui votre GRANDE décision : vous allez changer de voiture ! Il s'agit donc pour vous à la fois de vendre votre voiture actuelle et de trouver la nouvelle voiture.

## **Pour cela, vous avez fait l'excellent choix de passer par AUTO FOUND !**

Nous allons vous aider, dans une première étape, à **vendre au mieux**, c'est-à-dire **au plus juste de sa valeur sur le marché**, votre ancienne voiture.

### **1 – Tout d'abord, EVALUEZ le prix de votre véhicule.**

Il vous a rendu service pendant des années, vous y êtes attaché.

Néanmoins, ne SURESTIMEZ PAS sa valeur !

Consultez la cote Argus pour avoir une approximation de sa valeur sur le marché. Faites une estimation plus précise en tenant compte des options et ... du kilométrage

Regardez également sur notre site le prix de véhicules identiques aux vôtres.

Enfin, pensez que si vous placez « la barre trop haut », vous mettrez plus de temps à vendre : personne ne vous appellera !

### **2 – Effectuez une RÉVISION.**

Votre véhicule a moins de 4 ans, il n'est pas encore soumis au Contrôle Technique (voir ci-dessous). Néanmoins, vous devez vous assurer qu'il est en bon état, notamment pour ce qui concerne les organes de sécurité : freins, pneus, amortisseurs, rotules de direction, cardans, etc ... Passez par un professionnel peut être plus sûr !

### **3 - Votre véhicule a plus de 4 ans ? Pensez au CONTROLE TECHNIQUE !**

L'acheteur vous le demandera et **il doit avoir été effectué dans les 6 mois précédant le jour de la vente.**

Tous les véhicules particuliers et utilitaires légers **de plus de 4 ans** doivent passer le contrôle technique. Le premier contrôle doit être effectué dans les 6 mois précédant le quatrième anniversaire de la date de première mise en circulation du véhicule. Ensuite, il doit être effectué tous les 2 ans (la date du prochain contrôle est inscrite sur votre carte grise). En outre, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1999, les véhicules utilitaires légers de plus de quatre ans sont soumis à une visite complémentaire, le contrôle anti-pollution, qui doit avoir lieu entre le 10<sup>ème</sup> et le 12<sup>ème</sup> mois suivant chaque visite initiale du contrôle technique.

A partir du 1er janvier 2008, **le contrôle technique passe de 125 à 116 points**. Mais **par contre il devient plus sévère** et dès 2008, HUIT nouveaux points sont apparus, qui seront soumis à contre-visite.

**Si votre véhicule a passé avec succès le contrôle technique** : il ne nécessite aucune réparation obligatoire et il n'est donc pas soumis à une contre-visite.

**Votre véhicule nécessite des réparations** : Vous disposez de deux mois au plus pour accomplir les réparations obligatoires, conformément aux points relevés lors de la visite initiale, et **ensuite vous vous représentez dans le centre agréé de votre choix pour une contre-visite.**

VOUS DEVREZ FOURNIR AU VENDEUR :

- l'ORIGINAL du certificat de passage au Contrôle Technique,
- le PROCES VERBAL où sont notés les points de contrôle soumis à contre-visite ou non ; en cas de contre-visite, donnez également le procès-verbal initial),
- la carte grise comportant le timbre de contrôle,
- la vignette CT doit se trouver sur le côté droit de votre pare-brise.

### **4 - Avant de recevoir des acheteurs potentiels, procédez à quelques vérifications :**

#### **A - Les accessoires :**

Faites le tour de votre véhicule et vérifiez bien qu'il ne manque rien, que rien n'est abîmé. Des rayures ou des chocs seront mal vus par votre acheteur potentiel.

Faites le tour des casses, S'il vous manque des pièces ou même si celles-ci sont abîmées, vous gagnerez sûrement à les changer, vous même (faites le tour des casses) ou votre garagiste.

#### **B - L'intérieur :**

- SI VOUS FUMEZ, achetez une bombe anti-odeur, videz et lavez soigneusement le cendrier.
- NETTOYEZ les VITRES INTERIEURES au lave-vitre.

- Passez soigneusement L'ASPIRATEUR, sans oublier le dessous des sièges, le coffre, les tapis de sol (et en dessous de ceux-ci).
- RETIREZ les HOUSSES de siège : elles ont rempli leur mission (protéger les sièges) mais ne seront peut-être pas au goût de l'acheteur potentiel.
- Il existe des produits rénovateurs, qui redonneront une seconde jeunesse aux parties en plastique.

#### **C - La carrosserie :**

Procédez à un bon lavage de votre voiture . Si vous passez au centre de lavage automatique, au préalable, passez un coup de karcher (en commençant par nettoyer par le haut de la voiture) pour enlever les grains de sable afin qu'ils ne rayent pas la peinture lors du lavage aux rouleaux ! Puis faites un cycle complet : lavage eau chaude – lavage eau chaude avec shampoing – rinçage eau froide – rinçage à la cire.

Il existe des produits spéciaux qui vous permettront de compléter le nettoyage des jantes. Servez-vous par ailleurs d'un produit anti-goudron pour les bas de caisse.

#### **D – Le carnet d'entretien :**

Il est important de pouvoir prouver à l'acheteur que vous avez régulièrement procédé à l'entretien de votre véhicule. Pensez donc à vérifier que le Carnet se trouve dans la boîte à gants, et pourra vous permettre de faire la preuve des différentes interventions et remplacements de pièces que vous avez effectués.

L'ACHETEUR pourra vous demander également les FACTURES

#### **E – Vérifiez que vous avez bien TOUTES LES CLEFS !**

#### **F – Si vous avez gardé la NOTICE DU CONSTRUCTEUR, tant mieux :**

Ce n'est pas obligatoire de la fournir, mais ce sera un plus pour l'acheteur, qui doit pouvoir faire fonctionner les différents équipements de votre voiture.

### **5 - PRÉPAREZ les DOCUMENTS ADMINISTRATIFS que vous DEVREZ FOURNIR l'acheteur :**

#### **A – Le certificat de cession d'un véhicule**

Il s'agit d'une liasse de 3 exemplaires, destinés respectivement à l'Acquéreur, à la Préfecture, et au Vendeur.

**Vous pouvez le télécharger en cliquant sur le lien ci dessous :**

[http://www2.equipement.gouv.fr/formulaires/fic\\_pdf/cerce.pdf](http://www2.equipement.gouv.fr/formulaires/fic_pdf/cerce.pdf)

#### **B – Le certificat d'immatriculation**

Pour être plus précis, il s'agit du document CERFA N° 10672\*03 « DEMANDE DE CERTIFICAT D'IMMATRICULATION D'UN VÉHICULE ».

**Vous pouvez le télécharger en cliquant sur le lien ci dessous :**

[http://www2.equipement.gouv.fr/formulaires/fic\\_pdf/10672.pdf](http://www2.equipement.gouv.fr/formulaires/fic_pdf/10672.pdf)

#### **B – Le certificat de situation administrative (ou « certificat de non-gage »)**

Vous pourrez **le commander gratuitement** en cliquant sur le lien ci-dessous :

[http://www.interieur.gouv.fr/sections/a\\_votre\\_service/vos\\_demarches/vehicules/telecartegrise\\_particuliers](http://www.interieur.gouv.fr/sections/a_votre_service/vos_demarches/vehicules/telecartegrise_particuliers)

Il est valable un mois et indique que votre véhicule ne fait l'objet d'aucune opposition judiciaire, du Trésor Public ou d'un huissier.

### **6- Maintenant, vous ALLEZ SAISIR SUR NOTRE SITE les caractéristiques de votre véhicule et le prix que vous en demandez.**

Notre système de multi-diffusion, à particuliers ET à professionnels, vous garantit de toucher un MAXIMUM de personnes.

**AU MOMENT DE LA VENTE, N'OUBLIEZ PAS DE DONNER LA CARTE GRISE QUI DOIT ÊTRE BARRÉE, le coin supérieur droit coupé, et doit porter la mention « *vendue le ...* » avec votre signature. Le rajout de l'heure de la vente est toujours préférable (le nouveau propriétaire peut se faire « flasher » en sortant de chez vous).**

#### **APRES LA VENTE**

- 1 – Supprimez votre annonce SUR LE SITE AUTO FOUND.** Cela vous évitera d'être dérangé par des appels téléphoniques devenus inutiles !
- 2 –Déclarez la vente de votre véhicule à la Préfecture** (celle qui avait émis la carte grise) en envoyant un exemplaire du Certificat de Cession,  dans les 15 jours qui suivent la transaction.
- 3 –Prévenez votre assureur de la vente de votre voiture.**

**ET ... REVENEZ VITE SUR LE SITE AUTO FOUND**

**POUR TROUVER VOTRE NOUVELLE VOITURE !**