

8 astuces pour mieux vendre sa voiture

Soumis par PITOIS

22-09-2008

Dernière mise à jour : 17-03-2009

Astuces pour mieux vendre son véhicule, sans faire fuir certains acheteurs potentiels.

Voici 8 astuces pour vous aider à mieux vendre sa voiture, certaines vont vous sembler évidentes mais si vous avez déjà acheté une voiture d'occasion vous vous rendrez compte que la plupart des propriétaires ne respectent pas ses pratiques de base.

1. Dès que vous avez pris la décision de vendre votre véhicule, vous devez vous assurer qu'il peut être vu et essayé quelque soit le jour ou l'heure. Votre auto doit être propre à l'extérieur et à l'intérieur. Pour l'extérieur, lavez la régulièrement, si votre peinture est légèrement abimée utilisez un poliche approprié (il en existe de nombreux pour les raillures, le goudron sur le bas de caisse...) Pour l'intérieur, passer l'aspirateur à fond une première fois puis très régulièrement jusqu'à la vente. Videz les cendriers et les vide poche systématiquement. Nettoyer bien les plastiques, là aussi des poliches existent.

Si vous êtes fumeur, je vous conseille de ne plus fumer dans l'habitacle ou exclusivement fenêtre ouverte. De plus, roulez systématiquement fenêtre ouverte pour éliminer l'odeur du tabac froid que tout non fumeur va déceler immédiatement. Utilisez aussi des parfums d'intérieur. Vous avez tout bien nettoyer et aéré! Regardez le capitonnage du plafond de votre véhicule. Il est noir à cause du tabac ! Nettoyez le. Cela est très fastidieux je vous l'accorde mais il serait dommage de rater une vente pour ce détail.

2. Indiquez sur votre véhicule qu'il est à vendre. Utilisez un AV en lettres majuscules et affichez à côté le prix, le kilométrage et votre numéro de téléphone. N'oubliez pas d'écrire avec de grands caractères pour que les personnes qui vous suivent ou doublent puissent noter facilement ces informations. Votre véhicule peut être vu lorsque vous êtes garé sur un parking, à l'arrêt d'un feu ou stop ... bref n'importe quand, d'où l'intérêt de le maintenir propre pour que le client potentiel pense que vous entretenez bien votre voiture.

3. Passez une petite annonce dans votre journal gratuit local ou sur internet. La plupart des sites de petites annonces en ligne vous offrent gratuitement leur service. C'est le cas de vivastreet. D'autres vous offrent, comme priceminister auto, un site dédié mais payant. Vous pouvez également mettre votre véhicule aux enchères sur eBay (inscription gratuite et rapide) où vous pouvez aussi vendre votre auto par le biais d'une annonce classique (pas d'enchère).

4. Ne nettoyez pas votre moteur, la plupart des acheteurs vont penser que vous camoufflez quelque chose.

5. Affichez toujours un prix légèrement supérieur à ce que vous voulez obtenir de façon à laisser croire au futur acheteur qu'il fait une affaire.

6. N'oubliez de montrer un contrôle technique de moins de 6 mois.

7. Récupérez les documents nécessaires à la vente de votre véhicule auprès de votre préfecture et leur de la transaction n'oubliez pas de déchirer le coin de votre carte grise et y indiquer "vendu en l'état le ...(date)..." suivi de votre signature ainsi que de celle du co-proprétaire si nécessaire.

8. Pour ne pas avoir de mauvaise surprise:

- demandez un chèque de banque à l'acquéreur ou du liquide.
- déposez le plus tôt possible votre certificat de vente auprès de la préfecture pour ne pas voir une contravention arrivée chez vous alors que vous n'êtes pas propriétaire ou plus souvent pour ne pas souffrir d'une arnaque (acheteur essayant de revendre aussitôt le véhicule à votre nom).

Auteur Anonyme

Publié sur Portalaction.com Articles libres à la republication
