

# Comment vendre votre voiture sur notre marché ?

## **1. Présenter vos documents.**

A prévoir le jour de votre visite :

- Le certificat d'immatriculation du véhicule,
- Votre carte d'identité,
- La facture d'achat du véhicule si votre voiture n'est encore immatriculée à votre nom,
- Une procuration de vente si vous vendez pour le compte d'une autre personne.

Il est également utile d'emporter le certificat de conformité du véhicule, ainsi que la carte verte d'assurance automobile.

## **2. Compléter le contrat de location d'emplacement mis à votre disposition à l'entrée.**

Vous pouvez dès à présent télécharger le contrat de location sur notre site Internet.

## **3. Remettre le contrat complété ainsi que vos documents.**

Après vérification, vous recevez une affiche de couleur qui reprend les caractéristiques principales de votre voiture. 45 minutes après votre passage à l'entrée, vous pouvez récupérer vos documents au bureau.

## **4. Payer une participation forfaitaire.**

Une somme de 35 € vous sera demandée pour l'occupation de la place. Vous pouvez bénéficier d'une remise de 5 € en imprimant votre bon de réduction sur notre site Internet et en nous le remettant complété au moment du paiement. Une fois l'entrée payée, vous obtenez un libre accès au parking ainsi qu'à tous nos services, et ce jusque 14h00.

Grâce à la carte de fidélité obtenue lors de votre première visite, si votre véhicule avait du mal à se vendre après deux passages payants, nous vous offririons gratuitement :

- une troisième entrée sur notre parking de vente,
- une Annonce Autos sur notre site web.

## **5. Choisir un emplacement de vente et rencontrer les acheteurs.**

Sur le parking de vente, le choix de l'emplacement est libre. Veillez à ne pas arriver trop tard dans la matinée car le choix serait réduit. Plus vous rencontrerez d'acheteurs, plus vous aurez de chances de vendre votre voiture; prévoyez donc de rester plusieurs heures sur notre marché. Lisez nos conseils pour augmenter vos chances de vendre votre véhicule.

## **6. Concrétiser la vente au bureau.**

Après vos négociations, nous vous proposons de concrétiser la vente dans notre bureau spécialement adapté. Si nécessaire, vous serez encadré par notre personnel pour effectuer les différentes étapes de la vente de votre voiture d'occasion :

- compléter un contrat de vente en double exemplaire,
- faire vérifier le contrat de vente par notre personnel,
- définir les modalités de la vente (acompte, passage du contrôle technique, livraison, etc),
- faire vérifier et recompter l'argent liquide par notre personnel,
- échanger les copies des pièces d'identité,
- définir les documents à céder au moment de la vente

## Quelques conseils pour vous donner toutes les chances de vendre votre voiture d'occasion au meilleur prix :

- Avant de vendre votre véhicule sur notre marché, lavez l'extérieur votre voiture, nettoyez l'intérieur : plancher, tapis de sol, sièges, coffre...
  - Faites une vérification des consommables de votre voiture : huile, liquide lave-glace, liquide de batterie...
  - Si nécessaire, faites un entretien léger de votre voiture avant la vente : liquide de refroidissement, huile, filtre à air, plaquettes de frein, courroie, joints d'étanchéité...
  - Videz votre voiture (coffre, boîte à gants, rangements) des objets inutiles et laissez les objets utiles que vous cédez à l'acheteur (triangle, grattoir à glace, bac de coffre...)
  - Emportez les accessoires supplémentaires que vous pourriez céder ou vendre à l'acheteur de votre voiture : pneus, jantes, enjoliveurs, barres de toit, coffre de toit, porte vélo, attache remorque...
  - Prévoyez que les essais de véhicules sont fréquents sur notre marché de voitures d'occasion et que vous devez pouvoir rentrer chez vous si l'acheteur prend livraison de la voiture pendant la semaine : ne venez pas au bord de la panne sèche (même si des stations services sont disponibles à proximité de notre marché), cela peut être mal vu par vos acheteurs potentiels.
- Et surtout, gardez à l'esprit que vous vendez votre voiture sur un marché, ce qui implique de négocier avec vos acheteurs potentiels. Avant la vente, préparez-vous à pouvoir mettre en avant dans la discussion les avantages et points forts de votre véhicule : les options présentes, le niveau de consommation, les entretiens précédents, le niveau de sécurité, l'aspect pratique, sportif ou confortable du véhicule... Pour mettre toutes les chances de votre côté, imaginez-vous vendeur de voitures le temps d'une matinée.

Nous vous souhaitons une excellente vente,  
n'hésitez pas à nous contacter pour toutes questions.



**Automarket Bierset**  
LEMDEF srl  
TVA 0429.142.450

+ 32 475 58 97 97  
+ 32 475 85 01 57

[www.automarket-bierset.com](http://www.automarket-bierset.com)