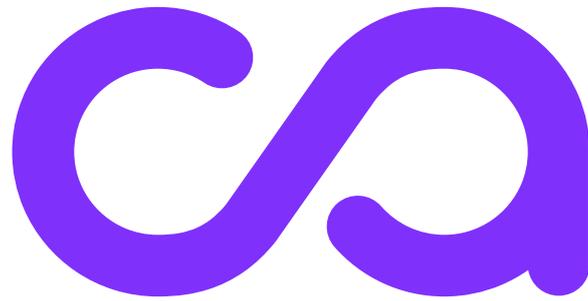


**Une vraie
bonne vente
c'est garanti
sans prise de
tête.**



**CHANGER DE VOITURE
Comment vendre sa voiture rapidement
et au meilleur prix ?**



Chez Carventura,
le client est au coeur de nos priorités.

Depuis 2017, nous mettons en place un service simple, humain & sécurisant pour les particuliers qui veulent changer de voiture.

Carventura c'est plus d'une vingtaine de salariés qui placent le client au coeur de leur métier. Dans cette logique nous avons lancé le premier service de coaching auto en France.

**Infos, conseils, coaching,... Avec nous,
prenez en main la seconde main.**

Pour tous ceux qui souhaitent changer de voiture, Carventura offre un accompagnement personnalisé. Le coaching personnalisé c'est avant tout un expert dédié à votre projet de vente, d'achat ou tout simplement un projet de changement de véhicule.

En bref, Carventura vous accompagne dans votre projet auto et sait s'adapter à vos changements de vie. Envie d'entrer en contact avec un conseiller ? Nous vous répondons avec le sourire au 09 72 50 10 50 ou par mail à contact@carventura.com

Un changement dans sa vie s'accompagne souvent d'un projet auto.

A peine la majorité passée, on a des envies de liberté. La voiture est parfaite pour cela et on vit alors nos premières aventures en tant qu'automobiliste. Mais rapidement, on est un peu à l'étroit dans notre petite citadine. On cherche à mettre plus de valises dans le coffre pour partir en vacances, à privilégier une voiture qui consomme moins... La compacte vient remplacer notre fidèle citadine. Puis, quelques années après, la famille s'agrandit et on se met en quête d'un véhicule qui pourra accueillir toute la tribu...

C'est tous ces moments de vie qui font que l'on a besoin de changer de voiture. Un changement cela passe bien entendu par un nouvel achat, mais aussi par la revente de notre ancienne voiture. Souvent, la revente peut paraître longue et chronophage. Mais ça, c'était avant Carventura. Grâce à nos conseils, devenez non pas des as du volant, mais des as de la revente en ligne !

Que retrouverez-vous dans ce guide ?

PAGE

La cote, le prix de sa voiture

4

L'annonce idéale pour vendre

7

La vente & le paiement

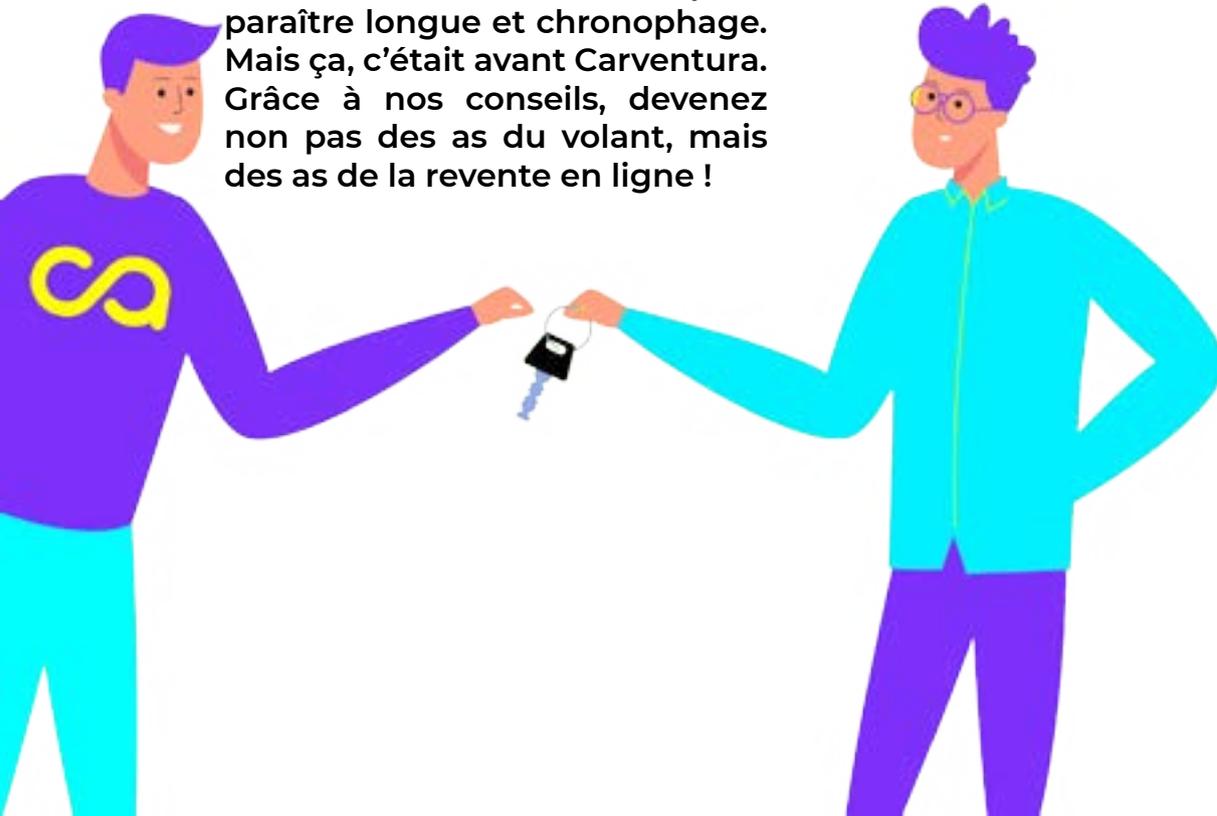
10

Les démarches liées à la vente

13

Le Coach Auto

15



Trouvez le bon prix, vendez facilement votre voiture.

Pour financer sa nouvelle voiture, il faut bien souvent se séparer de l'ancienne... Vendre son véhicule d'occasion c'est une affaire de temps mais aussi, et surtout, une affaire d'argent. Bien souvent, on doit **faire un choix entre une reprise chez un professionnel, ou bien une revente auprès d'un particulier**. Selon votre train de vie, la décision peut vous sembler évidente. Mais est-ce vraiment le plus judicieux ? Dans ce guide, on vous livre de précieux conseils pour obtenir le meilleur prix à la revente et faire les meilleurs choix selon vos besoins.



Le bon prix pour... Se séparer rapidement de son occasion grâce à la **reprise.**

La reprise est proposée par de nombreux concessionnaires tels que jevendsmavoiture.com et Aramis Auto. À la fois simple et comprenant des services de qualité (inspection du véhicule, essai routier et devis), vous pourrez vendre votre voiture rapidement et sans souci. Cependant, il faut garder en tête que les prix de reprise sont

souvent plus bas que vous ne l'imaginiez. Ne vous en faites pas, vous ne vous faites pas avoir : il s'agit d'un risque pris par le professionnel en rachetant votre véhicule. L'auto que vous laissez chez le concessionnaire peut être immobilisée plusieurs semaines dans son stock. Cela justifie son prix d'achat plus bas qu'une vente à un particulier...

Obtenir le meilleur prix grâce à **la revente à un particulier.**

Si, au contraire, vous souhaitez vendre votre véhicule au meilleur prix, il est préférable de passer par les sites d'annonces entre particuliers. Parmi les nombreux sites, vous pourrez retrouver Le Bon Coin ou encore La Centrale qui proposent des offres alléchantes et qui paraissent lucratives. Néanmoins, rappelez-vous que le marché est concurrentiel. Vous risquez de voir votre annonce se perdre au milieu de celles de vos voisins (qui ont aussi une Clio, 308, etc.) et ainsi mettre quelques semaines à vendre votre voiture.

Assurez-vous aussi de bien évaluer votre véhicule : si vous le vendez vite, vous l'aurez sûrement sous-estimé. Au contraire, si aucun acheteur ne vous contacte, vous l'aurez sans aucun doute surestimé. Enfin, si vous cotez parfaitement votre automobile, préparez-vous à la négociation ! Il est de coutume dans la vente entre particuliers de négocier au moment de l'achat comme par exemple une jante rayée, une couleur un peu différente de l'annonce ou pire, de la mauvaise foi de l'acheteur.

Les différents types de cotation pour la revente aux particuliers.

	Méthodologie	Prix
La cote Argus	Le montant est calculé à partir du prix de vente neuf auquel il faut supprimer les critères de dépréciations tels que le kilométrage, les options, la motorisation, la date de première d'immatriculation, etc.	7,99€
La cote La Centrale	Le prix de votre véhicule dépend des annonces similaires publiées sur son site web uniquement. Attention donc aux véhicules invendus suite à une surestimation... qui peuvent fausser les prix du marché.	Gratuit
La cote Carventura	Carventura est à mi-chemin entre les deux autres. La valeur de revente de votre véhicule est estimée selon... - le marché (nombre d'annonces sur le web, intérêt porté par les acheteurs, etc.) ; - de la valeur résiduelle du véhicule (caractéristiques, date de mise en circulation, etc.).	Gratuit

La cote peut être revue manuellement avec l'aide de nos coachs en cas de besoin !

Alors, que choisir pour la vente ? **Reprise, vente directe entre particuliers ou via un intermédiaire ?**

	Reprise	Vente entre particuliers	Carventura
Meilleur Prix de vente	- Prix généralement fixé sur la valeur résiduelle	+ Prix marché	+ Prix de vente entre particuliers et reprise possible, s'adapte au projet du client
Rapidité de vente	+ +/- 5 jours	- Plusieurs semaines (pour un prix correct)	+ 18 jours en moyenne
Prix ferme	- Une fois chez le concessionnaire, le prix de reprise est généralement plus bas que l'estimation en ligne.	- Coutume de la négociation sur le capot par les acheteurs	+ Oui, le vendeur fixe avec son coach le prix de vente avant la remise des clés

Bon à savoir

Carventura vous propose une estimation gratuite de votre véhicule comprenant l'accompagnement lors de la vente. C'est-à-dire que vous n'avez rien à faire jusqu'à la remise des clés à votre acheteur.

L'annonce idéale pour taper dans l'oeil des acheteurs.

Pour vendre votre voiture facilement, il faudra prendre en compte les attentes des potentiels acheteurs. Eux ne connaissent pas encore votre voiture, il est donc important de rédiger une annonce détaillée pour rassurer les acheteurs.

Avant toute chose...

La première étape avant de rédiger votre annonce, est le nettoyage de votre véhicule. L'acheteur potentiel a besoin de voir un véhicule propre autant à l'extérieur qu'à l'intérieur pour s'y projeter un minimum. Un véhicule sale donnera une impression de négligence ce qui n'est pas très rassurant avant un tel achat. Aérer son véhicule, passer un coup d'aspirateur, secouer les tapis... C'est rassurer l'acheteur et être sûr de lui donner envie !

Une annonce détaillée, claire & transparente

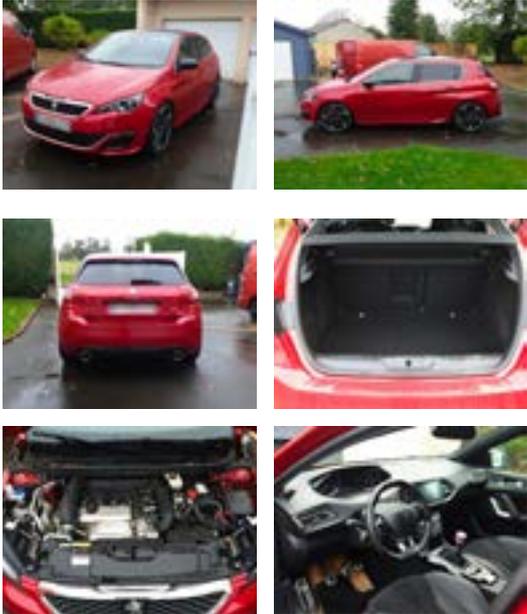
Une annonce détaillée passe par des **photos de qualité** ! N'hésitez pas à prendre votre véhicule sous toutes les coutures, intérieur et extérieur, tout est important. Si votre véhicule comporte quelques défauts, il est important de les inclure à l'annonce et de les photographier.

La **transparence** est un facteur clé, afin de rassurer les potentiels acheteurs. Il vous faudra aussi inclure à l'annonce tous les équipements dont votre véhicule dispose, tout est important. Ces éléments sont

d'autant plus importants qu'il vous permettront entre autres d'éviter les appels intempestifs ou négociations sur le capot.

Pour prouver que votre véhicule est fiable, il vous aussi faudra **mentionner son historique**. Que ce soit la date d'achat, le kilométrage, ou encore les dernières réparations effectuées, ce sont des détails qui rassureront à coup sûr les potentiels acheteurs et qui vous assure une vente efficace.

Le récap' :
l'annonce idéale pour taper dans l'oeil des acheteurs.

	Informations	Exemple
Titre de l'annonce	Nom du véhicule + principaux éléments	Peugeot 308 1.6 THP 270 GTI BY-PEUGEOT-SPORT START-STOP - Essence de 2017
Photos	<p>Minimum 15 photos standardisées. Plus il y a de photos mieux c'est ! Intérieur/ Extérieur, il faut montrer le véritable état de votre véhicule.</p>	
Description	<p>Finition, puissance du moteur, carburant, Kilométrage Équipement du véhicule (radio, bluetooth, GPS, revêtements intérieur etc...) État du véhicule, présentation des potentiels défauts</p>	<p>270, Essence, GTI, 32800 km Accès et démarrage mains libres, aide au stationnement, Bluetooth, USB etc... Bon état, Petits impacts de graviers sur le capot, Extension de garantie cessible jusqu'au 31/01/22 ou 50.000km</p>
Historique	Date d'achat, dernières réparations ou encore dernier contrôle technique !	Véhicule de décembre 2017, dernier contrôle technique effectué le xx/xx/2020, documents d'entretien fourni, suivi régulier chez le concessionnaire etc.

> Voir une vraie bonne annonce

Bon plan

Lorsque l'on souhaite revendre son véhicule, une bonne idée est de publier l'offre sur les sites d'annonces en ligne : Le Bon Coin, ParuVendu, Facebook, etc. Cela maximise grandement vos chances de revente, mais la démarche est gourmande en temps et en énergie. Alors, comment faire ? Passez par Carventura ! Avec nous, votre annonce est diffusée automatiquement sur toutes les plateformes les plus populaires, gratuitement.

Et en plus, bonne nouvelle, on gère toute la relation avec les acheteurs potentiels, de A à Z. De quoi vous libérer l'esprit et revendre votre voiture en toute sérénité !



Le jour de la vente, faire le tour du véhicule avec l'acheteur.

Lorsque l'acheteur se déplace pour récupérer votre véhicule, il est important de faire un tour de la voiture avant de procéder à la remise des clés.

Cela permettra de confirmer l'état du véhicule ainsi que de rassurer l'acheteur en lui montrant que vous prenez le temps de lui présenter votre auto. Vous effectuerez ainsi une vente en parfaite transparence tout en répondant aux dernières questions de l'acheteur. Et, si besoin, vous pouvez lui donner des conseils de conduite et des informations sur la voiture qu'il est sur le point d'acquérir.

1

Le tour du véhicule

Le tour du véhicule est toujours un moment à privilégier avec l'acheteur, vous pouvez vérifier :

les portes, les entourages de vitres, le bas de caisse, les pare-chocs, le pare-brise, le plancher de l'habitacle, le coffre, les pneus, etc.

2

Le contrôle des équipements

Vous pouvez aussi contrôler les équipements avec l'acheteur afin d'éviter toute mauvaise surprise après son achat, n'hésitez pas à regarder :

les feux, les clignotants, les essuie-glaces, le GPS, le chauffage, l'autoradio, etc.

3

L'essai sur route avec le vendeur

Essayer le véhicule avec le vendeur permettra à l'acheteur de se familiariser avec le véhicule. A ce moment là, vous pourrez même lui donner quelques conseils de conduite.

Le jour de la vente, s'assurer d'être bien payé.

Après avoir rédigé votre annonce, répondu aux différentes questions des potentiels acheteurs, et fait le tour du véhicule avec l'acheteur final, vous concluez la vente ! Vous y êtes presque, il ne reste plus qu'à passer au paiement !

Le paiement : la négociation sur le capot

Bien entendu, il faudra s'attendre à la classique négociation sur le capot. Si vous avez bien suivi nos conseils concernant l'annonce et le prix, cela devrait bien se passer. Par contre, un acheteur pourra vous faire remarquer certains points de vigilance : défauts non-visibles sur l'annonce, niveau d'essence dans le véhicule, toutes les excuses seront bonnes pour tenter une négociation !

Ce sera alors à vous de jouer des coudes pour ne pas baisser votre prix ou bien le baisser au prix qui vous semble juste compte tenu de l'état du véhicule.



Le paiement : quelle est la meilleure option ?

Il vous faudra être méfiant quant au moyen de paiement utilisé par l'acheteur de votre voiture. Notamment aux **chèques de banque ou bien aux règlements en espèces...** Pour exemple, les faux chèques de banque représentent 46% des fraudes au paiement lors d'une vente (+20% entre 2019 et 2020). En d'autres termes il s'agit d'un moyen de paiement risqué ! Si malgré tout ça vous souhaitez effectuer le paiement par chèque, il faudra prévoir un déplacement avec l'acheteur jusqu'à votre banque pour certifier le chèque et s'assurer qu'il ne s'agisse pas

d'un chèque en bois. Une étape de plus pour vous comme pour l'acheteur, mais surtout des contraintes horaires puisque la vente devra s'effectuer aux horaires d'ouverture de votre banque.

Vous optez plutôt pour un virement bancaire ?

Malheureusement, même par virement, l'arnaque est possible. En effet, si l'acheteur effectue le virement devant vous, les fonds n'arriveront pas directement sur votre compte. L'acheteur pourra alors annuler son virement une fois bien installé dans votre voiture...

Attention à la fraude au paiement...

46%
de fraude
aux chèques
de banque

9%
des fraudes
sont faites
par virement
bancaire

1000€ max. pour un paiement en espèces



Rassurez-vous, des options simples & fiables existent.

Notez qu'il est important de trouver un intermédiaire sécurisé pour gérer la transaction. Vous pouvez, par exemple, consulter votre banque et prendre conseil auprès de votre conseiller ou bien utiliser un des nombreux acteurs du paiement en ligne. Chez Carventura, nous vous proposons **un compte de paiement instantané dédié à la vente de voiture**. Chaque utilisateur dispose d'un IBAN personnel pour effectuer un virement entre son compte courant vers son compte Carventura. Le compte est personnel et 100% sécurisé : seul le détenteur du compte peut effectuer une transaction vers un autre compte Carventura ou bien vers son propre compte courant.

Démarches administratives, pour se quitter l'esprit serein.

Vendre sa voiture c'est aussi savoir gérer la partie administrative. Que ce soit avant, pendant ou après la vente vous devrez vous occuper de toute la paperasse liée au transfert de propriété. Pas de panique, Carventura vous fait le récapitulatif des démarches administratives à faire pour une vente en toute tranquillité.

Avant & pendant la vente...

1 - Le certificat de cession

Lorsque l'on vend ou achète un véhicule, il est important d'avoir un exemplaire du certificat de cession. Cela permet à l'administration de savoir qui est le nouveau propriétaire du véhicule (notamment en cas d'amende). Il est désormais obligatoire de faire ses démarches sur le [site de l'ANTS](#). Vous recevrez un code de cession qu'il faudra alors remettre à l'acheteur pour que la vente soit conforme et validée par l'administration.

👉 **Certificat de cession en 2 exemplaires**

👉 **Code de cession à remettre à l'acheteur (disponible sur l'ANTS)**

2 - Le certificat de non-gage

Ce document est aussi nécessaire. Sans lui, le véhicule ne peut être cédé à une autre

personne. Pour cela, direction SIV.INTERIEUR.GOUV.FR. En 5 minutes vous obtenez le précieux document qui sera à remettre à l'acheteur.

👉 **Certificat de non gage à fournir à l'acheteur**

3 - Les documents du véhicule

Vous devez remettre à l'acheteur du véhicule tous les documents en votre possession relatifs au véhicule :

👉 **Carte grise** (barrée et signée avec la mention « vendu le xx/xx/xxxx »)

👉 Procès-verbal des derniers **contrôles techniques** (dont le dernier devra être inférieur à 6 mois sauf si votre véhicule a moins de 4 ans)

👉 Si possible, les **documents relatifs à l'entretien du véhicule** (factures, etc.)

Et après la vente ?

Après la vente, il vous restera une dernière démarche à effectuer : celle de votre **assurance auto**. Il vous faudra alors prévenir votre assureur de la vente de votre voiture pour résilier le contrat. Pour cela rien de plus simple : envoyez une lettre recommandée à votre assureur.

Nom Prénom
Adresse
Code Postal/Ville
Téléphone

Assureur
Adresse
Code Postal/Ville
Fait le [DATE], à [VILLE]

Objet : Résiliation du contrat d'assurance auto
n°[NUMERO CONTRAT], suite à la vente du véhicule
Lettre recommandée avec accusé de réception

Madame, Monsieur,

Titulaire d'un contrat d'assurance auto dans votre organisme (contrat n°[NUMERO CONTRAT]), je vous informe, par la présente, de la vente du véhicule [MARQUE] [MODELE] assuré par ce contrat et dont le numéro d'immatriculation est [IMMATRICULATION].

Je souhaite donc que mon contrat n°[NUMERO CONTRAT] soit résilié après le préavis légal de 10 jours. Je souhaite également le remboursement de la cotisation déjà versée pour la période ultérieure à cette date.

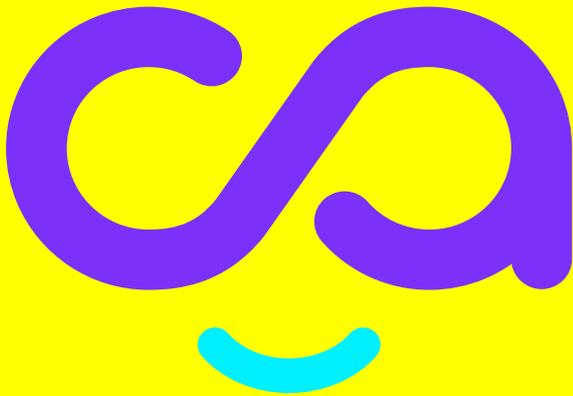
Vous trouverez, en pièce jointe, les pièces justifiant de la vente de mon véhicule.

Dans l'attente d'un retour, je vous prie d'agréer,

Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

[SIGNATURE]

👉 Vous pouvez aussi en profiter pour faire un transfert de contrat lié à la nouvelle voiture (d'occasion ?) que vous venez d'acheter.



On ne rate jamais une occasion de vous accompagner.

Vous souhaitez vendre pour acheter une nouvelle voiture ? Carventura vous accompagne dans votre projet auto.

Nos coachs sont là pour vous accompagner tout au long de la vente et, si vous le souhaitez, pour la recherche de votre nouvelle occasion.

Un coach personnel pour une vente qui ne capote pas.

Profitez d'une estimation du meilleur prix de vente pour votre voiture et des conseils de l'un de nos coachs. Votre coach personnel s'occupera de préparer la vente avec notamment la prise de photos, la rédaction & la diffusion de votre annonce après contrôle de l'état du véhicule.

Par la suite, votre coach s'occupera de vérifier le sérieux de chacun des acheteurs potentiels pour ne vous présenter que ceux qui sont vraiment intéressés par votre voiture. Le jour J, vous n'aurez plus qu'à déclencher le paiement avec l'acheteur grâce à la solution sécurisée de Carventura. Vous êtes ainsi assuré d'être payé et la remise des clés peut alors avoir lieu en toute sérénité.

Votre occasion ne trouve toujours pas d'acheteur ?

Et oui, malgré toute notre bonne volonté, cela peut parfois arriver. Mais, on ne se décourage pas et on vous trouve des solutions : diffusion de l'annonce sur de nouveaux sites ou encore en vous offrant la possibilité de revendre votre voiture à un professionnel partenaire, au bon prix.

Infos, conseils, coaching,... Avec nous, prenez en main la seconde main.

En parallèle, si vous souhaitez acheter, votre coach vous aide à trouver une voiture qui correspond à vos besoins. Ici, nous ne sommes pas propriétaires des occasions mises en vente. En d'autres termes, votre coach cherche pour vous la parfaite occasion !

CARVENTURA.COM/VENDRE

**Cote gratuite,
accompagnement compris**

N'attendez plus pour profiter dès maintenant d'un coaching personnalisé sur votre projet automobile.

