

Vendre une voiture

Vente à un particulier

Lorsqu'on change de voiture, on peut soit échanger son ancien véhicule, soit le vendre à un particulier. Conclure rapidement une vente avec un particulier suppose que vous entreprenez cette vente de manière professionnelle et intéressez le plus grand nombre possible d'acheteurs potentiels (cf. check-list page 24).

Echanger sa voiture contre une voiture neuve ou une autre occasion constitue la solution la plus simple. Cette démarche est cependant financièrement moins rentable qu'une vente à un particulier. Pour des raisons de charges administratives (préparation du véhicule, salaires, marges), les garages ne paieront que la valeur d'échange, c'est-à-dire prendront le véhicule en guise d'acompte pour la nouvelle voiture. Pour la variante «échange», l'investissement en temps est très faible. Le prix pouvant être obtenu est cependant également moins élevé que lors d'une vente à un particulier.

La vente en ligne offre une possibilité aisée de céder son véhicule à des particuliers. En mettant sa voiture en vente sur Internet, on trouve théoriquement un acheteur dans les minutes qui suivent. Il va de soi que les acquéreurs potentiels ne vous contacteront que si le véhicule est présenté de manière optimale sur Internet. Cela implique des données concrètes sur les véhicules et de très bonnes photos. La mise en ligne proprement dite de la voiture ne devrait pas être trop compliquée grâce à la saisie du numéro d'homologation (position 24 du permis de circulation). Grâce à ce numéro, les données spécifiques au constructeur sont automatiquement reprises et il suffit de procéder à l'adaptation de l'équipement, des kilomètres parcourus et des options.

Les plateformes Internet www.autoscout.ch et www.ricardo.ch offrent une structure à la fois bonne et simple pour la saisie. Il faut cependant toujours veiller auparavant aux coûts occasionnés par la vente sur Internet.

Préparation du véhicule

Afin de vendre avec succès un véhicule, il est important d'effectuer certains travaux préliminaires, tels que le nettoyage intérieur et extérieur, la préexpertise et la préparation des papiers du véhicule complets. Pour le nettoyage, il est important que le véhicule ait un aspect soigné. Un lavage intensif du véhicule et un nettoyage intérieur (aspirateur, nettoyage des vitres, poussière) permettent d'effacer les salissures causées par l'usage.

En cas de changement de propriétaire, il est recommandé de faire expertiser le véhicule, dans la mesure où le dernier contrôle remonte à plus d'un an et la première mise en circulation à plus de dix ans. La plus-value ainsi obtenue se répercute positivement sur le prix de vente et les jours d'immobilisation.

Outre la préparation, le nettoyage et la pré-expertise, il est recommandé de contrôler si les papiers du véhicule sont complets. Les documents suivants en font partie:

- Permis de circulation y compris pages annexes pour les éventuels équipements supplémentaires
- Fiche d'entretien du service antipollution (sans EOBD)
- Carnet d'entretien
- Instructions de service
- Codes de la radio et des clefs

Lors de la détermination du prix de vente, fixez-vous préalablement un prix plancher. Car pour la vente comme pour l'achat, négocier est chose courante.



Conseils du TCS

Un test occasion TCS permet de gagner la confiance de l'acheteur et donc de vendre plus rapidement et plus aisément le véhicule.

Le moment idéal pour vendre votre voiture

De nombreux automobilistes se sont déjà posé cette question : est-il intéressant de faire réparer ou dois-je plutôt remplacer ma voiture ? Tout d'abord, il n'y a pas de moment idéal pour vendre une voiture au sens général.

L'augmentation des pannes et des réparations selon l'âge du véhicule ainsi que la décote au fil des années ont une influence sur la date de vente. Si l'on analyse la fréquence des pannes en fonction de l'âge du véhicule, on constate que la fréquence des pannes d'un véhicule tout juste sorti de la période de garantie (généralement 3 ans) est de 4,4%. Ce taux double après 17 ans, à environ 8,9%. Les frais de réparation s'élèvent avec l'augmentation du nombre de pannes. La décote qui varie au fil des ans est à considérer en parallèle. L'amortissement pour trois catégories de prix différentes sur une période de dix ans est représenté sur le graphique Valeur résiduelle du véhicule. Même si ces chiffres ne sont qu'indicatifs, il est clair qu'après environ trois ans, les véhicules perdent la moitié de leur valeur, alors que la décote n'est que d'environ 30%

au cours des sept années qui suivent. La valeur résiduelle est également influencée par les fluctuations monétaires, par exemple si l'importateur a réduit le prix d'une voiture neuve en raison d'un franc suisse élevé ou si les modèles de véhicules suivants ont été agrémentés par des équipements supplémentaires inclus dans le prix d'achat.

Le moment le plus économique pour changer de véhicule se trouve juste avant que des réparations sans fin ne surviennent. Pour être plus précis, le changement de véhicule devient nécessaire lorsque les frais de réparation et les temps de trajets prévus sont supérieurs à la décote sur la même période pour l'achat d'un nouveau véhicule.

S'il manque le capital nécessaire à un nouvel achat, il est recommandé de changer au plus tôt tant que le prix de l'échange reste raisonnable. Mais cela n'est pas plus rentable en termes de coûts d'exploitation. En règle générale, le moins cher reste de rouler avec le véhicule disponible.

Valeur résiduelle du véhicule

