

COMMENT BIEN VENDRE

...SA MOTO D'OCCASION

1

République Française
Communauté européenne
Certificat d'immatriculation
04AG64757
PREFECTURE DU VAL-D'OISE
N° Immatriculation 85/001/TERMS/DOPEL/C141
Date de certificat 03/06/2004
Date de l'immatriculation 17/12/1990
(C.1) M.
(C.4a) EST LE PROPRIETAIRE DU VEHICULE
(C.4.1) 1
563
(D.1)
(D.2) 782282
(D.3) 780
(F.1)
(F.2) 1940
(G)
(G.1) 156
(J) (J.1) VP
(K)
(J.3) CI
(P.1)
(P.2)
(P.3) ES (P.6) 9
(O)
(S.1)
(S.2)
(U.1) 85
(U.2) 3975 (V.7)
(V.9)
(Y.1) 131,00
(Y.2) 06/09/2001
(Y.3) 131,00
(X.1) VISITE AVANT LE 14/05/2006 A
(SAUF REAL SPEC)
Pour le Préfet
Le Directeur
MORINE THORY 7
Certificat d'immatriculation COUPON DETACHABLE
03/06/2004 04AG-64757

2



HONDA 600 HORNET, noir, 19/09/04, 3 900 km, état neuf, passage de roue, pot Devil, nombreuses options, bloc disque. Prix : 6 000 €.
Tél. : 03 22 39 93 20 ou 06 25 86 20 62 (80)
e-mail : pierreetkatia@hotmail.fr

2^{EME} CONSEIL

Passer l'annonce :

Dans notre journal avec une belle photo, puis éventuellement dans d'autres supports (MOTO 2, Moto Journal) et sur le net (www.moto-station.com) par exemple. Parlez-en également à votre entourage : grâce au bouche à oreille, l'acheteur est parfois vite trouvé. N'oubliez pas les affichettes dans les bars à motards, les motos-écoles, les concessions etc... Pendant la période de vente soyez disponible le plus souvent possible pour vos éventuels clients.

3^{EME} CONSEIL

Prendre rendez-vous :

Intéressé par la moto, un acheteur vient la voir. Soyez arrangeant quant au lieu de rendez-vous. Evitez votre domicile ; choisissez un lieu public : devant une concession, un garage, une station service. Faites-vous accompagner.

1^{ER} CONSEIL

Etablir le prix de vente :

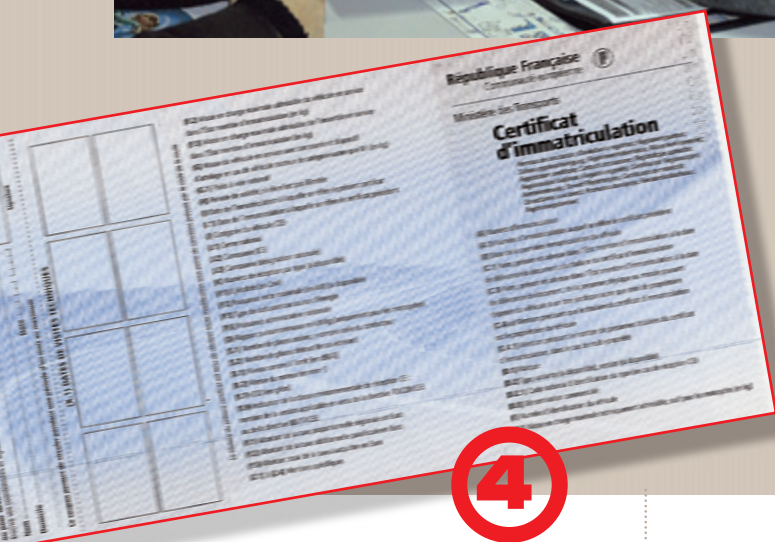
Consulter la cote de votre moto dans la cote de votre moto dans motos et comparez dans les PA ou sur Internet les prix des machines équivalentes. N'oubliez pas de dévaloriser la cote selon le kilométrage et l'état général de la moto ou de la valoriser si vous avez des accessoires complémentaires, peu de kilomètres et un état neuf. Toutefois, comparez les promotions des constructeurs sur le neuf, si votre moto est récente. Parfois voir souvent les constructeurs, proposent < des remises importantes sur les véhicules neufs afin de déstocker ou de faire la place au nouveau modèle. Ces promos font chuter la valeur de votre moto. Si votre modèle de moto est rare et demandé, vous pouvez surévaluer le prix. Sinon ne soyez pas trop gourmand et alignez-vous sur le prix du marché.

L'achat d'une moto d'occasion entraîne parfois la revente de votre ancienne machine et souvent par vos propres moyens. Pour réaliser votre vente le plus rapidement possible, suivez les conseils de **TOM**.

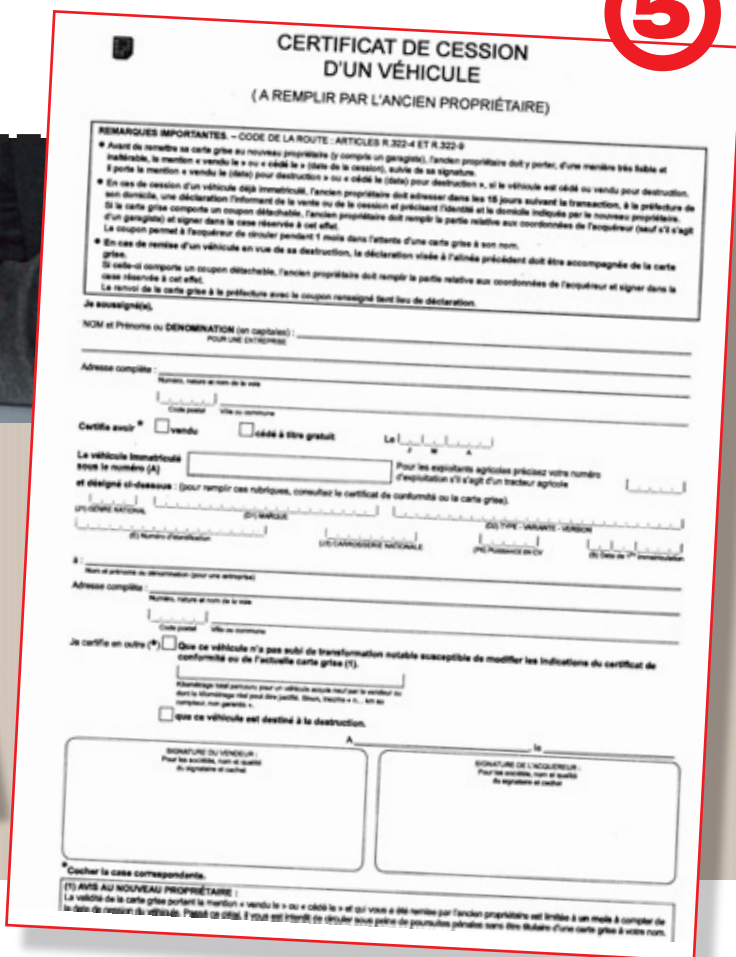
Les conseils de



5



4



4^{ÈME} CONSEIL

Préparer au mieux la moto et ses papiers :

La moto doit être rutilante et conforme à la photo et à sa description. Ne négligez aucun détail afin d'éblouir le client. Les chromes doivent briller, les jantes également. Le moteur, les échappements etc. tous les éléments de carrosserie doivent briller. Un lustrage avec des produits spécifiques à la moto (genre GS 27) redonne l'éclat du neuf à votre machine. Pour preuve de sérieux, préparer tous les papiers du véhicule et le carnet d'entretien et manuel d'utilisation. Prévoyez également les factures d'entretien et d'achat d'accessoires, le cas échéant.

5^{ÈME} CONSEIL

Présenter la moto au client :

Le client intéressé est au rendez-vous. Entamer le dialogue en parlant de la marque, du modèle, de ses avantages, du plaisir que vous avez pris avec elle. Donnez les raisons objectives de la vente : achat d'une neuve, mutation professionnelle, achat d'une plus grosse cylindrée etc... Démarrer le moteur sur la béquille centrale et faites fonctionner les vitesses. Si l'acheteur veut l'essayer, proposez-lui de l'emmener en passager dans un premier temps. S'il souhaite conduire, vérifiez préalablement que votre contrat d'assurance le permet et prenez toutes les garanties minimales face à un inconnu.

6^{ÈME} CONSEIL

Déclarer la vente :

Si la vente se réalise, réclamez un chèque de banque ou des espèces. Évitez les paiements échelonnés ou les chèques à remettre plus tard. Soyez prudent. Enfin, déclarez auprès de la préfecture et de votre assurance la vente en leur envoyant une copie du certificat de cession.