

Rédaction d'une méfiez-vous de vous-même !

La lecture d'une petite annonce peut déclencher une certaine méfiance quant à l'état réel de l'auto ou au profil du vendeur, tout honnête qu'il soit : mots de trop, fautes d'orthographe, infos qui se retournent contre vous... Voici le mode d'emploi d'Auto Plus pour éveiller l'intérêt, pas les soupçons.

Urgent

Egal vendeur sous pression

Quelle que soit la cause (déménagement, double emploi, divorce, décès), si se séparer de son véhicule dans l'urgence est inévitable, mieux vaut éviter de le dire dans l'annonce.

■ Ce que peut penser l'acheteur

- 1 Génial. Le vendeur est pressé, je vais "l'essorer".
- 2 Louche. Et si c'était une auto à problèmes ou pire, volée...

Moteur neuf

Pas bon si c'est très tôt

Info très appréciée si elle concerne une voiture âgée et fort kilométrée. Elle l'est beaucoup moins si le kilométrage est faible et l'auto récente. Vous aurez tout le temps d'en parler une fois le client sur place.

■ Ce que peut penser l'acheteur

- 1 Un moteur changé si tôt... ça sent la voiture "du lundi". Elle risque d'accumuler les pannes, c'est une mauvaise série.
- 2 Le proprio a été négligeant ou brutal avec la mécanique (révisions oubliées, manque d'huile moteur, sollicitations à froid ou sur-régimes...).

CT à faire

Ça inquiète

C'est de la responsabilité du vendeur de faire le contrôle technique (CT) et de le présenter à l'acheteur. Une visite obligatoire tous les deux ans pour les véhicules de plus de 4 ans et un rapport qui doit dater de moins de 6 mois au moment de la transaction. Mais pour éviter d'en refaire un si l'annonce s'éternise, le vendeur dit qu'il sera fait au moment de la vente.

■ Ce que peut penser l'acheteur

Il y a sans doute des trucs à revoir sur la voiture et le vendeur ne veut pas qu'ils apparaissent au risque de faire copoter la transaction. Le jour de la vente, je vais découvrir des défauts pouvant engendrer des frais supplémentaires.

Urgent, vend Volkswagen Golf 6 TDI 2.0 140 ch, Confortline, gris métal, 5 portes, janvier 2011, 48 000 km. Première main.

Moteur neuf (3 000 km), disques et plaquettes AV changé. Clim auto, ABS, ESP, TO, DA, VE, FC. Très bon état. **Le CT** sera fait au moment de **la vente**. Prix : 12 000 € (argus 13 800 €) **à débattre**.

Tél : 06 01 02 03 04 (**répondeur**). A voir le soir ou le WE. **Rigolos s'abstenir**.



CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

Utiliser des mots ou des formules qui desservent votre annonce.

Rigolos s'abstenir

Ou comment agresser même les vrais acheteurs

Afin d'éviter les pertes de temps inutiles et de limiter au maximum les appels de curieux, la mention "pas sérieux s'abstenir" est recommandée. Mais évitez d'en rajouter style "essayers du dimanche", "marchands de tapis", etc. Pour vendre, il faut faire venir l'acheteur à vous, pas le décourager.

■ Ce que peut penser l'acheteur

Ça refroidit ! En particulier celui qui souhaite acquérir sa première auto sans idée précise du modèle. Il n'exclut pas d'en voir plusieurs avant de faire son choix. A la lecture d'une telle annonce il se sentira visé et n'osera pas appeler.

Répondeur

Super, l'accueil !

Etre disponible à tout moment est signe d'ouverture pour l'acheteur. En revanche, le prévenir que l'appel passe par une messagerie est des plus démotivant.

■ Ce que peut penser l'acheteur

- 1 Que vous "filtrez" les appels pour savoir qui est au bout du fil, au risque de ne jamais être recontacté.
- 2 Pas vraiment pressé de vendre, et que vous ne serez pas ouvert à la négo.

La vente...

... et autres "fôtes" !

Une annonce bourrée de fautes ou d'accords oubliés, ça fait mauvais effet. Ça décrédibilise le vendeur, et par ricochet ce qu'il vend. Avant de la publier, faites-la relire et corriger.

■ Ce que peut penser l'acheteur

L'auto est-elle aussi malmenée que la langue française ? Un mauvais traitement par omission ou méconnaissance est à craindre...

A débattre

Le mauvais signal prix

Il est indispensable. Mais il est préférable de rester sobre.

■ Ce que peut penser l'acheteur

- 1 Prix à débattre, prix sous argus, deux effets... : l'acheteur vous considère aux abois ou bien il va se méfier. Tente-t-il de se défaire au plus vite d'une auto à problèmes, ou pire, volée ?
- 2 Prix ferme : là, c'est l'inverse. Ou vous passez pour un peu trop sûr de vous et vous fermez la porte à toute négo.