

Comment vendre sa voiture à un particulier

Description

Vendre sa voiture à un particulier n'est pas une transaction à prendre à la légère. En effet, il convient de suivre un certain nombre d'étapes incontournables. La première chose à faire sera d'évaluer la valeur réelle du véhicule afin de définir le prix idéal de vente. Ensuite, il faudra trouver l'acquéreur. Une fois la vente conclue, il restera à rassembler les [documents à fournir et à effectuer les démarches administratives](#) permettant à l'acheteur de [demander sa nouvelle carte grise](#).

[Télécharger le certificat de cession \(Cerfa-15776\)Déclarer ma cession de véhicule en ligne](#)

Comment vendre sa voiture à un particulier soi-même ?

Vendre sa voiture soi-même nécessite de respecter certaines étapes primordiales pour la réussite de la transaction. Certaines conditions relatives au vendeur ou au véhicule doivent également être remplies pour y parvenir.

À noter : il est possible de [vendre une voiture sans carte grise](#) lorsque celle-ci est perdue. Il suffit de présenter un certificat de déclaration de perte.

Les conditions à respecter pour pouvoir vendre son véhicule

Voici les conditions que le vendeur doit respecter pour pouvoir vendre son véhicule :

- Seul le **propriétaire du véhicule** peut le vendre. S'il y a plusieurs [cotitulaires](#), il faut obligatoirement la signature de toutes les personnes mentionnées sur la carte grise.
- En cas de déménagement, **le certificat d'immatriculation doit impérativement être à jour de l'adresse du vendeur**. Il faut donc avoir procédé au [changement d'adresse](#) avant la vente.
- Lorsque la voiture a plus de 4 ans et n'est pas dispensée du [contrôle technique](#), le vendeur doit remettre au nouveau propriétaire la **preuve du passage d'un contrôle technique**. Ce contrôle doit dater de moins de 6 mois (ou de moins de 2 mois s'il y a eu une contre-visite suivie d'un 2nd contrôle avec avis favorable).

- Le vendeur doit enfin **s'assurer que le véhicule ne fait ni l'objet d'un gage, ni l'objet d'une opposition** à la vente.

Attention : si le véhicule est en leasing, il n'est pas possible pour l'utilisateur de le vendre. En effet, c'est l'organisme prêteur qui en est propriétaire et qui est donc seul autorisé à le faire.

Préparer la vente de son véhicule

La vente d'une voiture s'effectue en plusieurs étapes. Pour bien préparer la vente, il faut notamment fixer un prix, rédiger et publier une annonce, et surtout s'assurer de la conformité de certains éléments techniques ou réglementaires.

Le choix du prix

Lorsque l'on décide de céder sa voiture, l'un des éléments à déterminer en premier lieu est sa valeur réelle sur le marché afin de fixer son prix de vente.

Certains vendeurs utilisent des sites internet d'estimation de prix. Ces sites permettent ainsi d'avoir une idée approximative sur la valeur de son véhicule en fonction notamment :

- Du kilométrage ;
- Du modèle et de la marque du véhicule ;
- Du type de carburant ;
- Des options, etc...

À noter : les prix affichés sur les sites d'estimation restent des prix à titre indicatif. Ils permettent au vendeur non professionnel d'avoir une fourchette de prix dans laquelle peut rentrer sa voiture. Il ne s'agit pas d'une valeur exacte.

Le vendeur a également la **possibilité de recourir à l'expertise d'un garagiste**. Celui-ci va déterminer un prix de vente en fonction de l'état d'entretien de la voiture et d'autres critères jugés importants par le professionnel.

Par ailleurs, il est conseillé de **consulter différents sites d'annonces** afin d'ajuster le prix de vente de son véhicule en fonction des prix affichés dans les annonces qui concernent les mêmes types de véhicules.

À noter : il est judicieux de consulter les dates auxquelles les annonces sont postées. Plus la durée de publication de l'annonce est longue, plus il est probable que le prix

affiché ne soit pas captivant pour les potentiels acheteurs. Il faut donc ajuster son prix tout en s'accordant une éventuelle marge de négociation.

Le dépôt de l'annonce

Une fois le prix fixé, il reste encore à trouver l'acquéreur. Pour ce faire, il faut **diffuser l'offre et annoncer la vente** de sa voiture.

Il existe plusieurs types de supports d'annonces :

- **Les sites web d'annonces**: ces sites offrent la possibilité de présenter sa voiture en postant des photos sous tous les angles. Il faut également préciser les principales caractéristiques (marque, options, kilométrage, [date de première mise en circulation](#) etc...). L'avantage de ces sites réside dans la gratuité du service (pour la plupart) et dans la possibilité d'échanger avec les personnes intéressées.
- **Proposition à un dépôt-vente**: cette option offre une vitrine au véhicule et évite au vendeur de rédiger une annonce ou d'assurer des rendez-vous avec les différents acheteurs potentiels. Toutefois, en retour, le dépôt-vente touche une commission sur la vente du véhicule.
- **Utilisation d'affiches** comportant les informations utiles et les coordonnées du vendeur pour faciliter la prise de contact. Les affiches peuvent également comporter une brève description de la voiture, des photos et le prix de vente.

Les points à contrôler avant de vendre sa voiture

Il est important de **respecter l'acquéreur** de son bien et de **réaliser la vente en toute honnêteté**. Les points suivants ne sont pas obligatoires mais restent conseillés.

Tout d'abord, **le véhicule à vendre doit être présenté avec soin**. Il faut alors :

- Veiller à son nettoyage intérieur et extérieur ;
- Vérifier l'état des pneus ;
- S'assurer du bon fonctionnement des équipements.

Ensuite, lorsqu'il y a un souci connu du vendeur, celui-ci doit **être transparent** et donc en informer l'acheteur. Cette précaution permet notamment d'éviter que l'acquéreur ait recours à la garantie légale liée aux vices cachés.

Contrôles techniques avant de vendre son véhicule



1

Nettoyage
intérieur et
extérieur



2

Vérification
de l'état
des pneus



3

Vérification du bon
fonctionnement
des équipements

LegalPlace

Vendre son véhicule : la transaction

Une fois l'étape de préparation terminée, place à la vente !

Le vendeur peut rencontrer plusieurs potentiels acheteurs, comme il peut n'en rencontrer qu'un. Dans tous les cas, il est nécessaire d'**accorder au futur acquéreur un essai routier** lui permettant de s'assurer de la fiabilité des informations qui lui ont été partagées concernant l'état du véhicule.

Le vendeur doit également veiller à privilégier un **moyen de paiement sécurisé**.

L'essai

Que ce soit pour l'achat d'une voiture neuve ou d'occasion, chez un concessionnaire ou un particulier, l'acheteur peut demander à faire un essai de la voiture.

Cet essai a pour principal but de **vérifier les éléments qui ne peuvent pas être décrits dans une annonce**. Il peut s'agir par exemple :

- Du bruit du moteur ;
- Du parallélisme ressenti au volant ;
- De l'état de l'embrayage ;
- De la couleur et de la densité du gaz d'échappement ;
- Des amortisseurs, etc...

Tous **ces éléments sont importants car ils sont déterminants pour la conclusion de la vente**. Autrement dit, ce sont ces éléments qui vont influencer la décision d'achat de l'acquéreur. Également, **l'acheteur peut engager une négociation sur le prix de vente en fonction de ces éléments**.

Attention : lorsqu'une vente a lieu entre particuliers, il vaut mieux que le vendeur soit présent dans la voiture lors de l'essai. Certaines personnes pouvant être mal intentionnées, cette précaution permet d'éviter le vol notamment.

Le paiement

Le but lorsqu'on vend à un particulier, c'est que le règlement se fasse **rapidement et en toute sécurité**. **Cette étape est la plus délicate de la vente**.

Sans exclure les autres moyens de paiement, **le moyen de paiement le plus souvent utilisé est le chèque de banque**. En effet, celui-ci a l'avantage d'être une garantie de paiement pour le vendeur.

D'autres moyens de paiement peuvent toutefois être employés :

- Le **chèque** : ce moyen de paiement est particulièrement apprécié pour les grosses sommes. Toutefois, le chèque classique comporte le risque que le compte en question soit non approvisionné.
- Le paiement en **espèces** : lors d'un paiement en espèces, la transaction peut être finalisée entre les parties dans l'agence bancaire du vendeur ou à n'importe quel distributeur.

Quelles sont les démarches à effectuer une fois la vente réalisée ?

Après la vente d'une voiture, le cédant doit obligatoirement **déclarer cette cession à l'administration**.

Attention : le vendeur doit [télécharger et imprimer le certificat de cession](#) en deux exemplaires. En effet, les parties doivent remplir et signer les deux exemplaires et chacun doit en conserver un.

La déclaration de cession se fait entièrement **en ligne** sur le site de [l'Agence Nationale des Titres Sécurisés](#) (ANTS). Elle doit être faite **dans les 15 jours après la vente**

Pour effectuer la démarche il faut donc se connecter ou créer un compte sur le site de l'[ANTS](#).

Cette démarche est rapide. Les informations à renseigner sont notamment :

- Les identités des parties
- La date et l'heure de la vente
- Le kilométrage de la voiture
- L'adresse de l'acheteur
- Le [code confidentiel de la carte grise](#)

A la fin de la démarche, le cédant obtient un [code de cession](#) qu'il doit transmettre au nouveau propriétaire du véhicule.

À noter : la déclaration de cession peut être effectuée par une tierce personne. Dans ce cas, cette personne se connecte sur son propre compte ANTS et doit indiquer qu'elle fait cette démarche pour autrui en cliquant sur le lien « pour quelqu'un d'autre ».

Quels sont les documents nécessaires pour vendre sa voiture à un particulier ?

Plusieurs documents doivent être remis au nouveau propriétaire une fois la vente réalisée :

- [Le certificat de cession](#) (formulaire Cerfa n°157776*01) dûment rempli et signé
- [Le certificat de situation administrative](#) ou certificat administratif authentique
- Preuve du contrôle technique
- [Carte grise barrée](#) avec l'inscription « Vendu le date/heure » et signature du cédant
- Copie du récépissé de la déclaration d'achat
- [Carnet d'entretien à jour](#)

À noter : vendeur et acheteur peuvent se rendre sur le site [HISTOVEC](#) pour consulter l'historique de toute la vie du véhicule en vente (sinistres, anciens propriétaires, date de première immatriculation etc...). Les documents remis au nouveau propriétaire par

le vendeur représentent une partie des [documents nécessaires pour effectuer sa demande de carte grise](#).

FAQ

Quels documents pour vendre sa voiture à un particulier ?

Lorsque vous vendez votre véhicule à un particulier, vous devez lui remettre les documents suivants : - Le certificat de cession (formulaire Cerfa n°157776*01) dûment rempli et signé - Le certificat de situation administrative ou certificat de non-gage - Preuve du contrôle technique - Carte grise barrée avec l'inscription « Vendu le date/heure » et signature du cédant - Coupon détachable du certificat d'immatriculation (si carte grise sur la base du nouveau modèle) - Copie du récépissé de la déclaration d'achat - Carnet d'entretien à jour

Où envoyer mon certificat de cession ?

Depuis l'entrée en vigueur du Plan Préfectures Nouvelle Génération (PPNG) le 6 novembre 2017, il n'est plus possible d'effectuer la déclaration de cession à la préfecture ou à la sous-préfecture. Le vendeur dispose désormais de 2 options : • Effectuer seul les démarches sur le site de l'ANTS • Recourir aux services d'un prestataire habilité comme LegalPlace

Où trouver le code de cession ?

Le code de cession est transmis au vendeur à l'issue de sa déclaration de cession en ligne sur le site de l'ANTS. Il doit ensuite le communiquer à l'acheteur.

Comment obtenir le code confidentiel pour cession de véhicule ?

Si vous avez perdu votre code confidentiel vous pouvez faire une demande de nouveau code en ligne sur le site de l'ANTS.

Quelle partie de la carte grise conserve le vendeur ?

L'intégralité de la carte grise doit être remise à l'acquéreur. Le vendeur ne garde ni la partie haute, ni le coupon détachable du certificat d'immatriculation.