

# Vendez votre voiture au meilleur prix : le plan d'action complet

---

## Dossier administratif : soyez irréprochable

- Carte grise originale à votre nom
- Certificat de contrôle technique datant de moins de 6 mois
- Certificat de situation administrative (non-gage) daté de moins de 15 jours
- Carnet d'entretien complet et factures des réparations récentes
- Code de cession (obtenu sur le site de l'ANTS)

## Révision mécanique : rassurez l'acheteur

- Vérification des niveaux (huile, liquide de refroidissement, lave-glace)
- Contrôle de l'état et de la pression des pneus (y compris la roue de secours)
- Test de l'éclairage complet (phares, clignotants, feux stop)
- Vérification de l'état des balais d'essuie-glace
- Nettoyage du compartiment moteur (sans excès d'eau)

## Préparation esthétique : l'effet coup de cœur

- Lavage extérieur complet avec lustrage de la carrosserie
- Aspiration approfondie de l'habitacle et du coffre
- Nettoyage des vitres intérieures et extérieures
- Désodorisation de l'habitacle et retrait de tous les effets personnels
- Traitement des plastiques intérieurs pour une finition soignée

## Annonce et photos : captez l'attention

- Réalisez les photos en extérieur, par temps clair, sans reflets gênants
- Capturez les angles clés : 3/4 avant, 3/4 arrière, profil, tableau de bord et sièges
- Fixez votre prix en consultant la cote argus gratuite et en ajustant selon l'état réel
- Rédigez une description honnête incluant les points forts et les frais récents
- Soyez réactif aux messages et préparez un historique limpide pour les visites