

DEMANDER UNE **EXPERTISE**



EMA
Entre Marchands Auto



A découvrir dans ce document

- 1.** Pourquoi demander une expertise P.1
- 2.** Quand vous êtes acheteur P. 2
- 3.** Quand vous êtes vendeur P. 4

Pourquoi demander une expertise

L'expertise permet de limiter les mauvaises nouvelles lors de l'achat.

Que vous soyez acheteur ou vendeur, l'expertise permet de sécuriser vos transactions. Fini les mauvaises surprises lors de la réception du véhicule.

Et pour le vendeur, vous vous assurez que les problèmes causés durant le transport, ne peuvent pas vous retomber dessus, en jouant la carte de la transparence et de l'honnêteté.

Nous vous proposons de faire des expertises des annonces de véhicules qui vous intéressent.

Comment se passe l'expertise ?

Les experts se déplacent sur toute la France directement dans votre concession.

Les expertises proposées sont complètes, avec une inspection de 200 points de contrôle.

Les inspections se feront sur les points suivants :

- Compartiment moteur
- Essais statique (et routier en option)
- Contrôle des documents administratifs et historique d'entretien
- Etat intérieur et extérieur

Quand vous êtes **acheteur** chez EMA

L'expertise vous rassure, vous en tant qu'acheteur. C'est un tiers de confiance qui vérifie à votre place, l'état du véhicule et vous envoie un rapport détaillé.

Plus de stress lors de la transaction et fini les mauvaises surprises à la réception du véhicule.

1. Réserver le véhicule

Pour envoyer un expert, nous vous demandons de réserver le véhicule.

Ainsi, vous devez :

- Verser un acompte de 1.500€
- Régler l'expertise à 139€ HT
- Régler les frais de dossier du véhicule

2. Le véhicule est réservé, que se passe-t-il ensuite ?

Une fois réception du paiement, nous commandons l'expertise.

Un expert se déplace chez le vendeur dans les jours suivant.

Vous serez informé de la date de l'expertise par mail.

Et vous recevrez le rapport d'expertise une fois établi.

3. Où trouver l'expertise ?

Une fois l'expertise terminée, vous la recevrez par mail.

Elle sera aussi disponible sur la page "Mes Achats".

4. Que faire après avoir reçu l'expertise

Une fois que vous avez reçu l'expertise, vous pouvez accepter, refuser, ou négocier le prix d'achat.

1) Si vous acceptez :

- Vous choisissez le transport
- Vous réglez par virement le montant restant à payer directement sur le RIB du vendeur

2) Si vous refusez :

- Vous êtes remboursé uniquement de l'acompte de 1.500€

3) Si vous négociez :

- Et que le vendeur accepte, alors on rejoint l'étape (1)
- Si le vendeur refuse la négociation, on vous rembourse l'acompte de 1.500€ et 50% des frais de dossier.
- Si une contre-offre est faite par le vendeur mais que vous la refusez, on vous rembourse uniquement l'acompte de 1.500€.

5. Avantage lors de la transaction

En réservant le véhicule et en faisant appel à une expertise, vous bénéficiez de frais de dossier réduit !

Ils passent de 0.75% à **0.6%**.

⚠ L'expertise est un document confidentiel qui ne doit pas être partagé

Quand vous êtes vendeur chez EMA

L'expertise rassure l'acheteur lors de la vente et vous permet de vendre plus rapidement et sereinement un véhicule.

Des ventes plus transparentes !

1. Réservation du véhicule

Lorsqu'un acheteur fait une demande d'expertise, vous êtes alerté par mail.

Si vous la validez, vous vous engagez à réserver le véhicule au professionnel qui en a fait la demande.

- Vous vous engagez à réserver le véhicule et à ne pas le vendre ailleurs sur toute la durée de l'expertise.
- Le garage acheteur verse un acompte pour réserver ce véhicule.

2. Le véhicule est réservé, que se passe-t-il ensuite ?

Une fois le virement de l'acheteur réceptionné, nous commandons l'expertise. Vous recevrez par mail, la date du passage de l'expert.

3. Que faire après avoir fait l'expertise

Une fois que l'acheteur a reçu l'expertise, il peut accepter, refuser, soit négocier votre prix de vente

1) *Si l'acheteur achète au prix :*

- il vous règlera par virement **directement sur votre RIB** (sans passer par le compte séquestre), le restant dû à payer.

2) *Si l'acheteur refuse d'acheter :*

- Vous gagnez **50% des frais de dossier** déjà payé par l'acheteur
- Vous pouvez aussi racheter l'expertise pour 70€HT

3) *Si l'acheteur négocie :*

- Et que vous acceptez la proposition, alors on rejoint l'étape (1)
- Si vous refusez la négociation, vous devez payer 50% des frais de dossier
- Si vous faites une contre-offre, et que l'acheteur accepte alors on rejoint l'étape (1), sinon vous devez payer 25% des frais de dossier.

4. Avantages lors de la transaction

En réservant le véhicule à un potentiel acheteur, et en acceptant l'expertise, vous bénéficiez de commission réduite !

- Votre commission de vente passe de 0.75% à **0.6%**
- **ET**
- Vous recevez les fonds directement sur votre compte bancaire, dès que le rapport a été validé par l'acheteur !