

Les Français et la vente de véhicule d'occasion entre particuliers

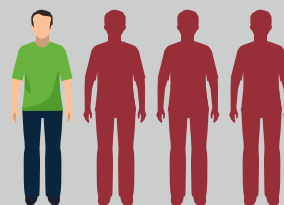
60%

des Français ont déjà vendu leur véhicule à un particulier



Plus d'1/4 des vendeurs

jugent le processus de vente **complexe**



LES ÉTAPES JUGÉES LES PLUS COMPLEXES PAR LES VENDEURS :

LA RELATION DE CONFIANCE entre vendeur et acheteur

33% des acheteurs jugent complexe de **vérifier l'absence de problèmes** relatifs à la sécurité

18% des vendeurs jugent complexe d'**instaurer une relation de confiance** avec l'acheteur

LES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES pour la vente

25% des vendeurs estiment **les démarches à réaliser** en vue de la vente du véhicule compliquées



LE CRITÈRE IMPORTANT POUR LES VENDEURS EN VUE D'UNE VENTE :



51% des vendeurs jugent très important d'utiliser un **moyen de paiement sécurisé**

SÉCURISER LE PAIEMENT



Pour conforter le futur acheteur dans le choix de votre auto, gagner du temps dans les démarches administratives et sécuriser le paiement lors de sa vente, **choisissez le Forfait Transparence* pour le contrôle technique**. Pour en savoir plus, rendez-vous sur dekra-norisko.fr

* Offre valable dans les centres participants. Voir les conditions auprès de votre centre ou sur dekra-norisko.fr.

© Tous droits réservés – DEKRA Automotive SAS 2019

Source : Etude online réalisée par l'institut d'Etudes CSA du 17 au 19 avril 2019, auprès d'un échantillon représentatif de 1010 Français, constitué d'après la méthode des quotas.