

Combien bien vendre (ou acheter) sa moto sur leboncoin ?

16 juin 2024



Il y a quelques jours [j'ai vendu ma moto](#) sur leboncoin. C'était une Ducati Scrambler Desert Sled et c'était la deuxième fois que je passais par ce site pour vendre une moto à un particulier.

Cet article est un retour d'expérience pour vous partager ma façon de faire pour vendre en seulement quelques jours ! De la rédaction de l'annonce, à la remise des clés, en passant par le paiement, je vais tout vous expliquer.

La plateforme

C'est fini le temps des journaux papier que l'on recevait dans les boîtes aux lettres chaque semaine avec une rubrique de petites annonces. On était limité en nombre de caractères, on ne pouvait pas fournir de photos et c'était **payant** ! La portée de l'annonce était également limitée géographiquement.

Avec internet, on peut :

- vendre plus facilement ;

- vendre gratuitement ;
- mettre des photos ;
- rentrer dans les détails ;
- s'adresser à un public plus large ;
- sécuriser le paiement.

Même si existe plusieurs plateformes, lacentrale.fr par exemple, **[leboncoin](http://leboncoin.fr) reste la référence pour vendre un véhicule.**

Mon premier conseil est donc de **ne pas perdre de temps à mettre votre annonce sur plusieurs sites.** Une personne à la recherche d'une moto ira forcément sur leboncoin car l'offre est la plus large. Eventuellement, vous pouvez en parler en « avant première » sur des forums spécialisés, des groupes Facebook ou sur les réseaux sociaux, mais l'impact sera limité, et vous aurez plus de curieux que de véritables acheteurs.

L'annonce

Caractéristiques

Quand vous mettez en ligne une annonce pour vendre un véhicule, vous êtes guidé puisque vous devez renseigner précisément la marque, le modèle, la cylindrée, la puissance, etc. Prenez bien le soin de **renseigner correctement toutes les informations**, notamment pour les motos qui sont bridables, car la puissance et le type de permis (permis A ou A2) seront des critères de filtre pour les acheteurs.

Egalement, n'oubliez pas renseigner la catégorie Crit'Air, en général Crit'Air 1 pour les motos récentes. Avec les ZFE, avoir un véhicule autorisé est un avantage pour la vente.

J'ai déjà vu des annonces de Ducati Scrambler avec la mention permis A1 (125 cc), boîte automatique et Crit'Air non classé. En tant que vendeur, soyez précis dans les caractéristiques, et en tant qu'acheteur, fuyez les annonces postées par des vendeurs qui sont, soit paresseux, soit ignorants sur leur véhicule !

Détails

Au-delà du titre et des caractéristiques techniques du véhicule, le point le plus important est le corps de l'annonce. Ici, vous pouvez rentrer dans les détails, mais **soyez factuel**. Indiquer si vous êtes le premier propriétaire, ou quel est l'historique du véhicule. Le site officiel [HistoVec](http://HistoVec.com) permet d'ailleurs de fournir un lien à l'acheteur pour vérifier cet historique. Les liens étant bloqués dans les annonces, il

faudra le fournir par un QR Code via la messagerie.



HISTOVEC
Historique du véhicule

[Besoin d'aide](#) [Contactez-nous](#)

[Accueil](#) [Propriétaire](#) [Acheteur](#) [FAQ et Liens utiles](#) [Contact](#)

Accueil



Partagez l'historique de votre véhicule

Jouez la transparence

Vous souhaitez vendre votre véhicule ? Vous avez fait une sélection de véhicules parmi des annonces ? Partagez ou consultez l'historique du véhicule.

Nos garanties



Simple

En 3 étapes seulement :
Identifiez-vous, générez le rapport et partagez-le!



Officiel

Données issues du Système d'immatriculation des véhicules.



Confidentiel

Seul le propriétaire peut partager ses informations.



Gratuit

Un service gratuit pour les propriétaires et les acheteurs.

Propriétaire ou Acheteur ?

Propriétaire, générez le rapport.

Acheteur, demandez-le au vendeur.

Propriétaire

Rassurez vos acheteurs potentiels avec le rapport et obtenez votre certificat de non gage.

Acheteur

Achetez en confiance : demandez le rapport au vendeur.

[Besoin d'aide](#) [Contactez-nous](#)

Le site HistoVec permet de partager l'historique du véhicule à un acheteur

Détaillez l'entretien qui a été réalisé sur les 12 derniers mois et

celui qui devra être fait dans l'année à venir. L'acheteur devra payer son assurance et la carte grise, donc il ne sera pas forcément ravi à payer en plus un entretien quelques semaines après son achat.

Mentionner l'état des consommables (pneus, plaquette de frein, batterie). Précisez également l'équipement optionnel qui a été installé avec la marque et les références. N'essayez pas de faire passer des accessoires chinois type AliExpress pour des pièces de qualité.

Enfin, n'essayez pas de faire de l'humour ou de raconter une histoire. Certes, votre annonce pourra se démarquer et faire le tour d'internet, mais pour autant vous aurez du mal à vendre.

Enfin, la stratégie qui vise à en dire le moins possible pour forcer les acheteurs à vous contacter est risquée. Moi, clairement, si je suis acheteur, je suis contre. **Si une personne n'est pas capable de décrire son véhicule c'est qu'elle n'a pas envie de vendre.** En mettant le plus d'informations possibles, vous allez, certes, perdre des acheteurs potentiels car certains points seront rédhibitoires pour eux, mais, vous ne serez contacté que par ceux réellement intéressés suite à la lecture de l'annonce.

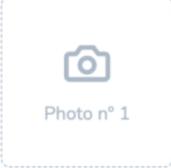
Photos

Un particulier est limité à 3 photos sur leboncoin. Mon conseil est de prendre la moto de chaque côté, soit 2 photos. Pour la 3e photo, il est possible de faire une mosaïque en assemblant plusieurs photos pour faire un focus sur des accessoires, des défauts, le compteur ou les factures.

Dans tous les cas, prenez un maximum de photos, et quand un acheteur vous contactera, vous pourrez lui envoyer les photos supplémentaires. **Inutile de payer pour mettre plus de photos**, un acheteur intéressé vous contactera même s'il ne voit que 3 photos dans l'annonce.

Ajoutez des photos

Faites glisser vos photos pour changer leur ordre.



Souscrire au Pack 17 photos supplémentaires pour : 7,40 € [En savoir plus](#)

[Retour](#) [Continuer](#)

Ajoutez un maximum de photos pour augmenter le nombre de contacts

Il est possible de payer pour mettre en ligne plus de photos

Cela peut paraître évident, mais **la moto doit être propre** et le décor, neutre. J'ai déjà vu des photos de motos avec de la boue, devant des poubelles ou mal cadrées. Prendre des photos à la station de lavage peut être une solution, mais attendez qu'elle soit sèche.

Enfin, les photos doivent être actuelles. Si vous avez des photos prises lors de l'achat de votre moto et que vous la mettez en vente quelques années après, refaite des photos sinon l'état risque de ne plus être le même.

Options

Des options permettent de mettre en avant son annonce sur leboncoin. Je vous déconseille de les prendre à la première mise en ligne.

La mention « urgent » à 5,9 € est clairement à proscrire. Si vous montrez que vous êtes pressés, les acheteurs en profiteront pour vous faire baisser davantage le prix. Cette mention ne sert qu'à appliquer un filtre pour n'afficher que les annonces urgentes.

A 24,9 € pour 7 jours ou 84,9 € pour 30 jours, vous avez également l'option « à la une » qui permet de mettre l'annonce en tête de liste quel que soit le tri appliqué par l'acheteur. Le prix de cette option est élevé. Mon conseil est donc d'essayer de mettre en ligne votre annonce sans cette option. Et si après quelques jours ou une semaine vous n'avez aucune touche, vous pouvez éventuellement prendre l'option

pour 7 jours. Après tout, **si mettre 25 € permet de conclure une vente de plusieurs milliers d'euros, pourquoi pas.** Mais en général, si une moto ne se vend pas, ce n'est pas à cause d'une option, mais bien d'un prix qui est totalement déconnecté du marché.

Prix

Les tarifs appliqués sont ceux en vigueur au jour de l'achat d'une ou des option(s) payante(s) ou d'une offre de crédits par l'Annonceur. LBC FRANCE se réserve la possibilité de modifier ses prix à tout moment.

Options Payantes

Le prix de chaque option payante varie en fonction du type d'option souscrite et de la catégorie de dépôt sélectionnée.

Pour consulter le prix d'une option de mise en avant, veuillez choisir la catégorie dans laquelle vous avez déposé votre annonce :

Catégorie

Motos

Pour les comptes particuliers	Prix TTC
Frais d'insertion	0 €
Modification	4,90 €
Remontée en tête de liste	Prix TTC
Immédiatement en Tête de liste	3,90 €
Chaque jour pendant 7 jours	24,90 €
Chaque semaine pendant 60 jours	24,90 €
Chaque jour pendant 30 jours	84,90 €
À la Une	Prix TTC
Pendant 7 jours	24,90 €
Pendant 30 jours	84,90 €
Autres options	Prix TTC
Logo urgent	5,90 €
Pack photos supplémentaires	7,40 €

Le prix

Quand on veut vendre, en général, **on souhaite aller vite pour tourner la page** et probablement acheter quelque chose d'autre.

Première alerte en tant qu'acheteur, si vous voyez la même annonce remise en ligne depuis des mois, c'est qu'il y a un problème, soit sur le véhicule, soit sur le prix. Bien sûr, pour estimer le prix de vente, il faut prendre en compte :

- le coût en neuf ;
- l'état général ;
- la décote avec l'âge et le kilométrage ;
- mais aussi l'offre, la demande et la période.

La moto est une activité très saisonnière. Vendre à la fin du printemps et au début de l'été est clairement la meilleure période. Quitte à retarder la mise en vente de quelques mois. J'avais acheté cette Desert Sled en mars mais je n'avais vendu mon ancienne Honda qu'en juin afin de ne pas la brader. Dans ce cas figure, cela impose d'avoir le budget pour garder deux motos pendant quelques mois. Attention à ne pas tarder, une fois partis en vacances les gens n'auront plus forcément de budget pour acheter une moto.

Les annonces en ligne correspondent à des véhicules qui ne se vendent pas !

L'estimation du prix de vente est un point délicat, et j'espère vous choquez avec l'affirmation suivante : les annonces en ligne correspondent à des véhicules qui ne se vendent pas ! Tout ce qui est en ligne représente le stock d'invendus. **Il ne faut donc pas s'aligner sur ces prix mais bien être en dessous !** Même si, attention, un prix trop bas peut aussi être le signe d'une arnaque.

Dans mon cas, ma moto avait 5 ans : la décote était autour de 50%, soit 6 000 € sur les 12 000 € facturés en neuf. Elle avait 40 000 kilomètres, mais la moyenne française tourne autour de 4 000 km par an, donc plutôt autour de 20 000 km pour les autres annonces du même âge.

En regardant ce qui était en vente, j'avais vu une moto plus ancienne (de 2017), plus kilométrées (50 000 km) et sans accessoire d'origine. Objectivement, la mienne était supérieure à tous les niveaux. Le prix de cette moto ? 5 800 €. Mon estimation de 6 000 € semblait cohérente. Sauf que si je voulais vendre vite et bien, **je devais me positionner au même prix, tout en en proposant plus.**

J'ai donc mis en ligne l'annonce avant de la retirer car il y avait une erreur : le contrôle technique !



Scrambler Desert Sled remise d'origine pour la vente

Même s'il y a un délai jusqu'en 2025 pour faire le premier contrôle technique d'un deux-roue de plus de 5 ans, **il est obligatoire de fournir un certificat de moins de 6 mois lors de la [revente à un particulier](#) !** J'ai donc décidé de remettre la moto d'origine et d'enlever les pare-mains en acier avec les clignotants. J'ai mis tous les accessoires en vente au détail et j'ai baissé le prix à 5 600 €.

La révision annuelle étant dans moins de 2 mois et le contrôle technique indiquait de changer les plaquettes de frein à l'avant, j'ai accepté une négociation à 5 500 €. Le temps d'un week-end, j'avais donc trouvé le bon acheteur à un prix qui me convenait.

Faute de disponibilité de l'acheteur, la remise des clés ne s'est faite que deux semaines plus tard. J'ai volontairement laissé en ligne l'annonce après la réservation pour « montrer » le bon prix de cette moto. Beaucoup d'annonces de particuliers pour ce même modèle et de la même année étaient entre 7 000 et 8 000 €. La mienne est vendue alors

que les leurs sont toujours en vente plus d'un mois après !

Un professionnel a par exemple mis en ligne une annonce équivalente à 7 980 €. Un particulier s'est même amusé à s'aligner sur ce prix avec une moto plus âgée et plus kilométrée !



Ducati Scrambler Desert Sled

Dardilly • 2019 • 14155 km

7 980 €

29/05/2024 à 17:24

Le prix de vente par un pro n'est pas du tout comparable



Ducati désert sled

Vitré • 2017 • 42000 km

7 800 €

Certains particuliers sont déconnectés de la réalité !

Si on revient quelques années en arrière, lors de la vente de ma CB650F **j'avais également du ajuster légèrement le prix de vente pour provoquer une vente**. Comme évoqué juste avant, j'avais attendu le mois de juin pour la mettre en vente et profiter d'une meilleure période. J'avais mis en ligne une annonce à 4 600 € en espérant en laisser partir à 4 500 € sauf que je n'avais que des propositions à 4 000 €. Lassé de passer du temps à tout expliquer pour finalement ne pas avoir une offre au prix souhaité, j'ai remis l'annonce à 4 200 € et j'ai eu le soir même une demande pour un essai le lendemain qui s'est conclu sur une négociation à 4 100 € dont 100 € d'acompte pour la réservation versé immédiatement.

Une vente, ce n'est pas qu'un prix, c'est aussi du temps à passer et le temps, c'est de l'argent ! Mon conseil serait donc de directement baisser le prix de base de quelques centaines d'euros pour provoquer une vente rapide. Cela vous ferra économiser du temps à répondre à des sollicitations ou à refuser des offres trop basses.

Le paiement

Pour la paiement, c'est sûrement l'étape la plus délicate, tant pour le vendeur que l'acheteur. Certains ne veulent payer qu'en cash, mais la liasse de billets peut être volumineuse et il y a un risque de faux billets. Egalement, qui a une telle somme d'argent disponible ? Car s'il faut retirer spécialement pour la vente, il y a souvent des plafonds quotidiens de retrait qui imposent de collecter la somme sur plusieurs jours.



A 50 € le billet, la liasse est vite épaisse !

A l'époque de la vente de ma CB650F à 4 100 €, j'avais donc demandé 100 € cash pour la réservation et 4 000 €, donc 80 billets de 50 €, lors de la remise des clés. J'avais déposé tous ces billets dans un automate de ma banque pour vérifier leur authenticité.

Mais s'il faut retirer des billets « neufs » pour les donner au vendeur, pourquoi ne pas faire un virement ? Avec les **SEPA instantanés**, c'est désormais très pratique. Là encore il peut y avoir des plafonds quotidiens. Un virement SEPA instantané est souvent limité à 5 000 € par jour par les banques françaises.

Pour la vente de ma Desert Sled qui était à 5 500 €, j'aurais pu proposer un premier virement de 500 € à la réservation et le reste des 5 000 € lors de la remise de clés.

Des banques imposent parfois un délai pour faire un virement sur un

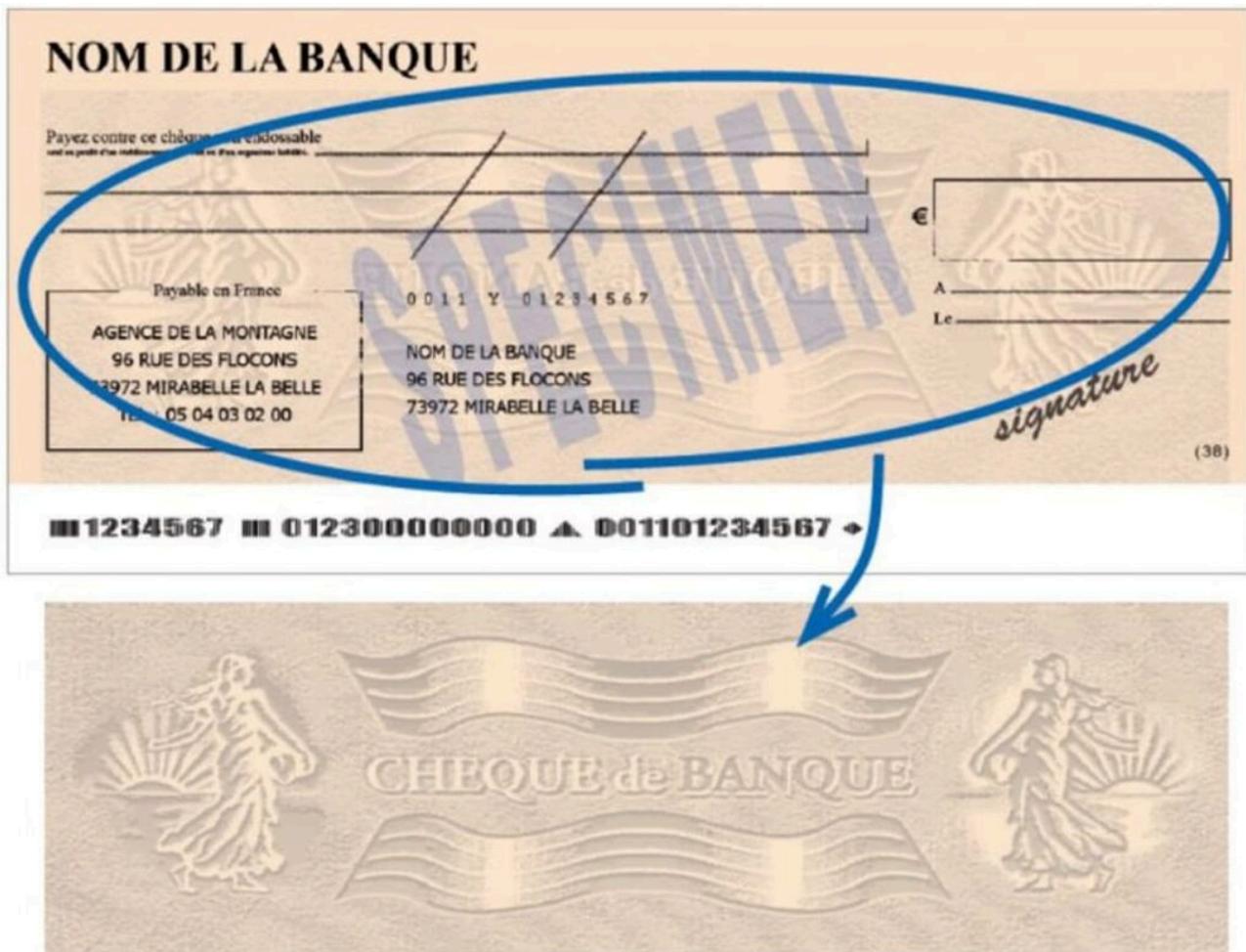
nouveau bénéficiaire. Cela demande donc de l'anticipation.

Le chèque de banque est le plus sujet à l'arnaque

Une autre piste est le **chèque de banque**. C'est à dire que c'est un chèque qui est émis par l'établissement bancaire de l'acheteur au nom du vendeur. J'ai l'impression qu'une majorité de vendeurs exige ce mode de paiement. C'est pourtant pour moi le pire moyen de paiement et le plus sujet à l'arnaque.

Bien sûr, on va vous dire qu'il faut appeler la banque émettrice aux heures d'ouvertures en semaine et ne pas prendre le numéro de téléphone indiqué sur le chèque, mais bien chercher le numéro par soi même. Mais quelle banque a un numéro direct ? Tout passe par des centres d'appels, d'autant plus avec des banques en ligne. Et si vous n'êtes pas client, c'est encore plus difficile de joindre le service concerné.

L'arnaque la plus courante est que le chèque de banque que l'on vous donne a bien été émis par la banque, donc le centre d'appel confirmera son authenticité par téléphone, mais il aura été obtenu par ruse par l'acheteur qui aura mis en ligne une fausse annonce du même montant et qui aura donné votre nom à sa propre victime. C'est assez complexe, je vous invite à lire des articles sur internet pour bien comprendre l'arnaque ([Capital](#), [MAAF](#), [RMC BFM](#)), mais ce qu'il faut retenir c'est qu'il existe des moyens de paiement plus simples, plus sûrs et plus sécurisés !



Chèque de banque. Source : RMC BFM

L'acheteur peut aussi se rétracter et récupérer l'intégralité des fonds

Sur leboncoin est proposé le paiement sécurisé. Le site joue le rôle de tiers de confiance. **C'est l'ancêtre de « Paycar » qui a été racheté par leboncoin en 2019.**

Les étapes sont les suivantes :

1. L'acheteur reçoit un IBAN dédié spécifiquement à cette vente. Il peut alors créditer le montant de l'annonce en une ou plusieurs fois ;
2. Une fois que la totalité des fonds sont versés par l'acheteur, il y a une vérification des identités des deux côtés par la plateforme ;
3. Le vendeur et l'acheteur peuvent alors se rencontrer pour finaliser

la transaction ;

4. L'acheteur débloque alors la totalité ou une partie des fonds en face en face. Cela permet une négociation devant la moto si le vendeur avait caché certains défauts. L'acheteur peut aussi se rétracter et récupérer l'intégralité des fonds

Aujourd'hui **les frais pour ce service sont de 19,99 € facturés à l'acheteur**. Pour la vente de voiture, l'acheteur peut même ajouter une extension de garantie. Ce « pack sérénité » n'est cependant pas proposée pour les motos.

Cette méthode est donc sécurisée pour le vendeur car vous ne donnez ni votre IBAN, ni votre pièce d'identité à l'acheteur. De la même façon, pour l'acheteur, les fonds ne sont pas versés sur le compte du vendeur avant la vente mais uniquement sur un IBAN dédié. La possibilité de se rétracter est offerte à l'acheteur jusqu'au dernier moment.

leboncoin Déposer une annonce

La garantie d'une transaction sécurisée

L'alternative au chèque de banque ! Simple, Flexible & 100% Sécurisé

Gratuit pour le vendeur

Comment ça marche ?

- 🔒 La réservation pour vous assurer de rencontrer des acheteurs sérieux. Plus de faux-bonds, ni de perte de temps
- 🔒 Le Paiement Sécurisé pour vendre en toute sécurité à un acheteur fiable.

Retour

Continuer

L'alternative au chèque de banque

Pourquoi donc s'embêter avec une liasse de billets, un bout de papier ou les plafonds d'un SEPA instantané alors qu'il existe une méthode simple et sécurisée ? Certes, il y a un coût, mais c'est négligeable par rapport au prix d'une transaction réalisée directement avec un professionnel.

« si vous n'êtes pas à l'aise avec leboncoin, pourquoi vous vous êtes inscrit sur cette plateforme ? »

Lors d'un échange avec un acheteur potentiel, il me disait qu'il ne comprenait pas pourquoi je voulais passer avec le paiement sécurisé, qu'il n'était pas « à l'aise » avec leboncoin. Je lui ai demandé « si vous n'êtes pas à l'aise avec leboncoin, pourquoi vous vous êtes inscrit sur cette plateforme ? », il a alors stoppé la discussion en disant que je n'étais pas du tout aimable ! Clairement, je ne regrette rien et je suis sûr qu'il n'aurait jamais acheté ma moto. Et c'est justement l'objet de la dernière partie : comment faire confiance à un vendeur ou un acheteur ?

La confiance

Il faut soigner sa réputation. **Une personne qui vient de s'inscrire sur le site et qui n'a aucun avis doit être un premier signe d'alerte.** Tant côté vendeur qu'acheteur.

Sur leboncoin, j'ai un profil de plus de 10 ans, plus de 100 évaluations « 5 étoiles ». **Mon profil inspire confiance.**

Si vous vous inscrivez sur le site pour la toute première fois afin de vendre un véhicule, il serait préférable de commencer par vendre quelques objets du quotidien pour avoir des évaluations positives et montrer que vous savez conclure des ventes et gérer le paiement entre particuliers.

Cela ne coûte rien de demander des explications

Quand un acheteur vous contacte, allez regarder son profil et ses annonces. Si les dernières évaluations datent de plusieurs années ou s'il indique une localisation et que ses objets sont en vente sont à l'autre bout de la France, cela ne coûte rien de demander des explications. Ça peut être le cas d'un étudiant ou d'une personne qui vient de déménager, donc ce n'est pas forcément une arnaque.

A l'inverse, l'acheteur va vous demander pourquoi vous vendez votre moto. Soyez rassurant, dites la vérité, mais ne racontez pas n'importe quoi. Si vous la vendez car vous n'avez pas le budget pour l'entretien, et pour la Scrambler on comprend facilement pourquoi tout le monde veut la vendre avant les 24 000 km, indiquez factuellement à l'acheteur le coût des entretiens à prévoir sur l'année. **Cacher des informations,**

c'est prendre le risque que l'acheteur se désiste ou négocie davantage.

Il est probable qu'un acheteur vous contacte avec deux comptes différents, ou qu'il demande à un ami de poser les mêmes questions, pour recouper les informations. De mon côté, avant même la mise en vente, j'avais déjà préparé une liste de réponses pour détailler la raison de la vente, les derniers entretiens, les options montées sur la moto et l'état général. Comme l'annonce était très complète, je n'ai pas eu besoin d'éclaircir beaucoup de points, mais cela me permettait d'être très réactif pour répondre à l'acheteur et d'être constant dans mes réponses.

Même pour un acheteur antipathique qui vous proposerait une négociation indécente ou un échange que vous auriez explicitement refusé dans l'annonce, répondez-lui en déclinant la proposition et en lui suggérant de se tourner vers d'autres annonces. La taux et le délai de réponse du vendeur est visible par tout le monde. Un acheteur ne se lancera jamais dans une discussion s'il voit que le vendeur ne répond qu'à 50% des messages avec un délai de plusieurs jours.

La vente

Vous avez un acheteur sur vous pensez sérieux, vous vous êtes mis d'accord sur un mode de paiement, de préférence le paiement sécurisé, vous allez donc pouvoir finaliser la vente avec la remise des clés. Cela peut être chez vous ou à proximité. Avec la nouvelle application [Simplimmat](#), tout est dématérialisé : plus besoin d'imprimante et de document à signer.

Dans l'ordre, les étapes sont le suivantes :

- Montrer le véhicule et tous les documents comme les factures ou le contrôle technique à l'acheteur ;
- Réaliser le paiement ;
- Déclarer la cession sur l'application Simplimmat : le vendeur commence sur son smartphone puis l'acheteur scanne le QR code généré afin de terminer la procédure ;
- Donner la carte grise barrée et horodatée, ainsi que les clés à l'acheteur ;
- Dans un délai d'un mois, l'acheteur devra finaliser la cession pour recevoir sa nouvelle carte grise ;
- Pour le vendeur vous pouvez résilier le contrat d'assurance grâce au certificat de cession, ou le transférer sur une nouvelle moto.

Cet ordre est important, il pourrait y avoir un bug technique dans une

des étapes, ce qui empêcherait de poursuivre la transaction. Il faut donc bien commencer par le paiement, puis la cession, puis la remise des clés.

Check-lists

Pour finir, voici quelques points à garder en tête lors de la vente ou l'achat d'un véhicule entre particuliers. Cela reste mon point de vue, donc soyez libre de les appliquer ou non. Par ailleurs, **il ne s'agit pas d'une check-list technique** pour juger de l'état du véhicule lors de la vente (le contrôle technique est là pour ça), mais d'une liste de points pour vérifier la « confiance » et le « sérieux » d'un vendeur ou d'un acheteur.

Vendeur

- Prendre soin des photos et tester leur rendu sur le web et sur smartphone
- Faire une annonce très complète pour éviter de passer son temps à répondre aux messages
- Détailler les entretiens réalisés et estimer ceux à venir
- Ne sortez pas la messagerie, n'échangez que par écrit, ne donnez par votre téléphone
- Ne pas vendre à un nouveau profil sans évaluation
- Ne pas vendre à un profil qui refuse le paiement sécurisé ou un SEPA instantané
- Ne pas céder à une négociation non motivée
- Ne pas s'engager avec plusieurs acheteurs
- Ne pas prêter la moto sans avoir la certitude de l'identité de l'essayeur
- Répondez rapidement à toutes les questions
- Demander à faire la cession avec Simplimmat
- Faire un contrôle technique si la moto a plus de 5 ans

Acheteur

- Vérifier que le vendeur a fait l'effort de prendre des belles photos
- Vérifier que le vendeur a bien renseigné les caractéristiques techniques (puissance, cylindrée, crit'air, etc.)
- Questionner le vendeur pour tester son niveau d'expression
- Demander le coût estimé des prochains entretiens
- Ne pas acheter à un vendeur qui déclare « ne pas répondre aux messages, mais que par téléphone »
- Ne pas acheter à un vendeur qui met plus d'une journée à répondre aux questions

- Ne pas acheter à un vendeur qui publie une annonce humoristique ou au ton décalé
- Ne pas acheter à un vendeur qui refuse un essai sur route
- Ne pas acheter à un nouveau profil sans évaluation
- Ne pas acheter sans le paiement sécurisé ou un SEPA instantané le jour de la vente
- Demander à récupérer les factures originales
- Demander l'accès au site HistoVec
- Demander le contrôle technique de moins de 6 mois si la moto a plus de 5 ans
- Demander à faire la cession avec Simplimmat