

TRANSFERTS DE FINANCEMENT

LE PROCESSUS & LA LISTE-GUIDE Pour l'Acheteur et le Vendeur

Note: Veuillez imprimer et lire attentivement ce guide chaque fois que vous prenez un rendez-vous pour voir un véhicule potentiel afin d'avoir en mains toutes les informations et questions dans le but de procéder au Transfert de Financement.

Pour davantage d'informations sur la reprise d'un contrat de financement; allez à la page « Processus d'Achat ».

Chaque véhicule de la galerie d'inventaire de FinanceBusters a une page d'annonce détaillée qui décrit explicitement tous les paramètres et options du véhicule et du contrat de financement rattaché ainsi que les coordonnées du Vendeur. L'Acheteur devrait suivre les étapes de cette Liste-guide et le Vendeur devrait se préparer à y participer.

Ajoutez un crochet lorsque l'étape est terminée	✓
Imprimez une copie de la page détaillée de l'annonce qui vous intéresse	
Prenez rendez-vous avec le Vendeur pour voir le véhicule	
Avertissez par téléphone si vous devez annuler ou reporter le rendez-vous	
Après un examen visuel du véhicule; exigez un essai routier	
Passez en revue l'historique d'entretien et service (si disponible)	
Exigez une copie du contrat de financement pour confirmer les détails de l'annonce	

Si le véhicule répond à vos attentes ou les surpasse et vous désirez passer à la prochaine étape du processus; vous n'avez qu'à suivre les étapes suivantes:

Ajoutez un crochet lorsque l'étape est terminée	✓
Le Vendeur aura un document d'application au crédit de la société de financement	
Remplissez soigneusement l'application au crédit et signez aux endroits appropriés	
Soumettez l'application au crédit à la société de financement ou au concessionnaire	
Le contrat original fournira au concessionnaire les coordonnées du Vendeur	

La transaction de TDF dépend entièrement de l'approbation au crédit de l'Acheteur à la société de financement. Le Vendeur et l'Acheteur doivent savoir que le transfert n'aura pas lieu sans l'approbation au crédit.

Le transfert de Financement, « L'Offre d'Achat », devrait être faite si le Vendeur et l'Acheteur sont prêts à s'accorder sur le contrat (toujours sujet à l'approbation au crédit). La Liste-guide suivante souligne les étapes de pré-livraison recommandées par FinanceBusters qui sont des composants essentiels de « L'Offre d'Achat ». Il est recommandé que vous utilisiez la Liste-guide suivante de FinanceBusters pour « L'Offre d'Achat » ou une copie raisonnablement semblable.

Ajoutez un crochet lorsque l'étape est terminée	✓
Le document d'application au crédit a été remis à la société de financement	
Une inspection du véhicule par le concessionnaire d'origine est à prévoir	
Le véhicule passe l'inspection chez le concessionnaire d'origine	
Le client a été approuvé au crédit par la société de financement	
Une date de livraison du véhicule et fermeture/signatures des documents et contrats a été fixée	
Le Vendeur et l'Acheteur se rendent au Bureau local des licences (SAAQ au Qc.) pour le transfert de propriété	
La taxe provinciale sur les ventes (si applicable) est payée au bureau local des licences par le Vendeur	

LIVRAISON ET FERMETURE DU CONTRAT

FinanceBusters recommande que vous preniez des arrangements avec la personne contact au concessionnaire pour exécuter et remplir les documents de transfert de propriété. Suite à la complétion du transfert de propriété des enregistrements et la taxe provinciale des ventes payée au Bureau local des licences par le Vendeur; l'Acheteur et le Vendeur peuvent ensuite se rencontrer au concessionnaire pour signer les documents. Le concessionnaire soumettra ensuite la demande de transfert du contrat de financement à la société de financement de la part du Vendeur et de l'Acheteur. Veuillez vous assurer que tous les composants financiers exigibles du contrat ont été rencontrés avant de signer (exécution du transfert) les contrats de transfert de financement (et/ou avant de prendre physiquement possession du véhicule). Assurez-vous que l'Acheteur et le Vendeur soient présents au moment de fermeture du contrat (sauf pour un transfert interprovincial). Pour l'Incitatif Monétaire (ou Dépôt demandé), assurez-vous que les composants financiers de la transaction ont été rencontrés (chèque certifié, transfert bancaire ou comptant).

RÉSUMÉ

- ✓ Sélection du Véhicule
- ✓ Inspection du véhicule et Test routier
- ✓ Offre d'Achat
- ✓ Application au crédit: Soumission et Approbation
- ✓ Inspection du véhicule réussie
- ✓ Composants Financiers (Frais de transfert, Incitatif, etc.)
- ✓ Enregistrement du véhicule/propriété transférée – Taxe provinciale aux ventes payée (au Bureau local des licences) par le Vendeur
- ✓ Fermeture du contrat de Transfert de Financement
- ✓ Livraison du véhicule