

Transactions d'Achat



Le PROCESSUS et LISTE DE CONTRÔLE Pour les Acheteurs et les Vendeurs

Note de Liste de contrôle : imprimez S'il vous plaît et lisez soigneusement le guide chaque fois vous prenez un rendez-vous pour voir le véhicule potentiel pour avoir toutes les informations pour faire votre meilleure affaire et prévenir n'importe quelles problèmes peut survenir dans l'avenir.

Pour plus d'informations (détaillées) en fait de reprendre une finance contrat; allez au "Processus d'Achat" webpage.

Chaque véhicule dans la galerie de FinanceBusters inventorie a une Page de Détails complète qu'explicitement montres tous les paramètres et les caractéristiques du véhicule et le contrat attaché au véhicule. Le nom du Vendeur et les informations de contact sont aussi clairement représentés sur cette page. L'Acheteur devrait y suivre les pas sur cette liste de contrôle et le Vendeur devrait être disposé à participer dans tous les pas énumérés.

Négociations d'Affaire

(Souvenez-vous s'il vous plaît que cette transaction est une vente privée entre le Vendeur et l'Acheteur; même si une nouvelle concessionnaire est impliquée comme un représentant du Vendeur, les mêmes négociations d'affaire deviendront applicables)

- L'acheteur et le Vendeur négocient toutes les conditions de l'affaire
- La différence entre le paiement dû de contrat et le prix de vente final est clairement identifié
- Le vendeur doit bien entendu payer la différence entre le paiement dû et prix de vente
- Les responsabilités de certificat de sécurité de Véhicule (DOT) et l'épreuve d'émission sont déterminées
- Le vendeur fournit le paquet d'information de n'importe quel véhicule utilisé de province "la vente privée"
- L'acheteur et le Vendeur préparent le contrat de vente qui contient tous Les articles négociés

Processus de Pré-livraison

- L'inspection de véhicule est arrangée et exécutée par facilité de service accréditée
- La sécurité, (l'émission) et autre document pour le transfert de véhicule sont cueillis par le Vendeur
- La date de livraison est arrangée pour l'échange de véhicule et Paiement
- L'acheteur fournit la traite bancaire / le mandat pour le prix de vente (d'avant impôts) – le paiement fait au concessionnaire
- Le vendeur fournit la traite bancaire / le mandat de la différence entre le prêt de paiement dû et le prix de vente

- ** L'acheteur et le Vendeur reçoivent un reçu de paiement pour tout le montant de la concessionnaire (égale au paiement dû)
- L'acheteur et le Vendeur procéderont au bureau local de licence pour transférer la propriété à l'Acheteur
- La taxe de vente de province (si applicable) est payée au bureau de licence de véhicule

La livraison et la Fermeture de l'Affaire

** L'Acheteur a un cheque payable au vendeur et la Compagnie de Finance pour le prix de vente (en excluant des taxes). L'Acheteur et Le vendeur vont à la concessionnaire de vente originale ou à un agent autorisé de la compagnie de finance pour payer le contrat de finance existant. S'il y a un déficit entre le prix de vente final et le paiement dû, Le vendeur paiera le déficit en ce temps-là. Tous les fonds doit être certifié (ou une traite bancaire).

L'Acheteur et le Vendeur reçoivent un reçu (la preuve de paiement dû) de la concessionnaire ou de l'agent de compagnie de finance qui clairement démontre que le contrat de finance a été déboursé; ce reçu agit comme une libération de droit de rétention jusqu'à le PPSA a été déchargée.