

# **BYEBYE BAIL**

**GUIDE POUR TRANSFERT DE BAIL**

## Table des matières

GUIDE POUR TRANSFERT DE BAIL .....	3
Ce que nous vous offrons .....	4
Amélioration de votre offre de reprise de bail.....	5
Préparation du véhicule .....	7
Démarches avec votre concessionnaire.....	8
Démarches avec un preneur de bail potentiel .....	9
Ce que vous devez faire lorsque vous concluez un accord .....	10

## GUIDE POUR TRANSFERT DE BAIL

Avant tout, nous désirons vous remercier d'avoir utilisé notre service. Pionniers du concept des transferts de baux au Québec depuis 2003, nous avons aidé plusieurs milliers de clients à se départir de leurs contrats de location. Le vôtre sera le prochain.

Parce qu'il exige beaucoup de temps et nécessite des connaissances spécifiques, se départir d'un bail peut s'avérer une tâche complexe qui risque de vous faire vivre une expérience désolante en plus de vous laisser un goût amer de frustrations. Grâce à nos services, votre démarche sera simplifiée.

Forts des connaissances acquises durant plus de 40 ans dans le domaine de la location et du financement d'automobiles, nous avons créé un guide spécialement destiné à vous aider à travers chacune des étapes reliées à un transfert de bail.

En le consultant soigneusement, vous découvrirez qu'il est possible de transférer votre bail de façon simple et équitable pour les deux parties.

Un merci sincère à toute notre clientèle.

ByeByeBail.ca

Une division du groupe ALBI le Géant

## Ce que nous vous offrons

### **Expertise et visibilité**

Notre expertise en ce domaine vous permettra d'économiser temps et argent. Grâce à notre grande visibilité sur de nombreux engins de recherches sur le Web, votre bail sera accessible chaque mois à des milliers de clients potentiels. Votre véhicule sera affiché sur nos deux sites Web ByeByeBail.ca et ByeByeLease.ca.

### **Modifications de votre annonce**

Si vous souhaitez apporter des modifications à votre annonce, il vous est possible de le faire directement à partir de votre compte à partir de la section Mon compte.

### **Guide pour transfert de bail**

Ce guide mérite d'être consulté pour une réussite facile de votre transfert de bail. Outre des suggestions, des conseils et quelques pièges à éviter, il vous indique tout ce que vous devez faire et la façon de bien le faire pour faciliter la transaction.

## Amélioration de votre offre de reprise de bail

Identifier les forces et faiblesses de votre bail et établir la prime à offrir pour son transfert constituent deux étapes importantes pour éviter que votre contrat de location ne soit moins attirant aux yeux des preneurs potentiels.

Ce qui peut vous sembler une bonne affaire ne représente pas nécessairement une aubaine pour d'autres. Certains souhaitent louer un véhicule pour une période plus courte que la durée conventionnelle d'un bail; pour eux, un bail de 48 mois correspond moins bien à leur besoin alors qu'un bail de 24 ou 36 mois s'avère être l'idéal. D'autres, à la recherche d'une aubaine, préfèrent reprendre le bail d'un locataire ayant versé un acompte initial substantiel, leur permettant ainsi un paiement mensuel beaucoup plus bas que ne l'exige un véhicule identique. D'autres encore, malgré un paiement mensuel plus élevé, sont davantage attirés par la prime offerte par le locataire. La meilleure stratégie pour vous consiste à comparer les mensualités qu'offrent les concessionnaires automobiles pour un véhicule neuf du même modèle, pour ensuite établir le montant d'une prime susceptible d'augmenter l'intérêt à votre bail.

### **Est-ce que votre offre est considérée comme une bonne affaire?**

Si votre véhicule a moins d'un an d'utilisation, vous devez rendre votre bail intéressant pour le preneur potentiel. Comparez le paiement de votre bail avec celui d'un véhicule neuf du même modèle. Si le prix de location du véhicule neuf se rapproche de votre paiement, il vous faudra offrir une prime pour susciter l'intérêt des preneurs potentiels.

### **299\$ paraît mieux que 349\$**

Il est évident que plus l'offre est attirante, plus rapidement vous pourrez vous départir de votre bail. Nous vous conseillons fortement d'offrir une prime représentant un montant forfaitaire ou équivalant à 2, 3 ou 4 mensualités. Par exemple, s'il reste 20 mois avant la fin du bail et que votre paiement mensuel s'élève à 349 \$, deux options s'offrent à vous : vous pourriez soit annoncer votre véhicule à 299 \$ par mois ( $50\$ \times 20 = 1000 \$$ ), ou offrir tout simplement une prime de 1000\$ payable au moment du transfert.

### **Avez-vous déboursé un acompte initial substantiel qui rend votre paiement mensuel intéressant?**

Si tel est le cas, il n'est pas nécessaire d'offrir une prime. Indiquez quel aurait été le paiement mensuel sans acompte dans la case commentaires de votre annonce. Informez-vous auprès de votre concessionnaire pour en connaître le montant.

**Avez-vous parcouru moins de kilomètres que ne le permet votre bail ?**

Si c'est le cas, ceci peut être avantageux pour un nouveau locataire. Cette éventualité pourrait être avantageuse pour un nouveau locataire. Mentionnez-le dans la case commentaires de votre annonce.

**Avez-vous parcouru plus de kilométrage que ne le permet votre bail ?**

En pareil cas, votre bail pourrait n'intéresser que des gens faisant peu de kilométrage. Pour rendre votre offre attrayante à un plus grand nombre, vous pourriez offrir une prime équivalente au surplus de kilométrage utilisé. Ainsi, prenons le cas d'un bail d'une durée de 48 mois incluant 100,000 km (soit 25 000 km/année) et prévoyant 0.10 \$ pour chaque kilomètre excédentaire; si 60 000 km ont été parcourus en 24 mois (10 000 km de plus que la moyenne), il y aurait lieu d'offrir une prime de 1000 \$ (10 000 km x 0.10 \$).

**Avez-vous achetez une garantie prolongée ou autres garanties ?**

Si oui, mentionnez-le dans la case commentaires de votre annonce.

## Préparation du véhicule

Malgré que la responsabilité de s'assurer de la bonne condition du véhicule incombe au preneur de bail qui verra à le faire vérifier par le concessionnaire, nous vous conseillons de faire réparer tous dommages avant son transfert au nouveau locataire.

Considérant que personne ne souhaite louer un véhicule mal entretenu et considérant que la première impression reste toujours la plus importante, vérifiez que votre véhicule soit impeccable au moment de sa visite par un preneur potentiel. Faites-le nettoyer, si nécessaire, dans un centre de lavage professionnel ALBI.

### **Assurez-vous que toutes les inspections périodiques soient à jour.**

Avant de rencontrer un preneur de bail, prévoyez avoir en main tous vos reçus d'entretien, documents et livrets pertinents. Si vous ne les avez pas en votre possession, demandez à votre concessionnaire de vous en remettre une copie. Cette simple précaution, en plus d'être appréciée par le preneur de bail, évitera bien des hésitations et des délais inutiles.

## Démarches avec votre concessionnaire

Première étape... visitez votre concessionnaire:

- Demandez à rencontrer le directeur de location et conservez sa carte d'affaires. Cette personne sera votre contact principal et verra à la préparation de tous les documents requis lors du transfert de bail.
- Confirmez les frais associés au transfert de bail.
- Certains concessionnaires exigent l'inspection du véhicule avant son transfert. Si tel est le cas, prévoyez cette inspection pour éviter un délai dans la transaction.
- Procurez-vous 4 ou 5 formulaires de demande de crédit auprès de votre directeur de location, qui pourront être complétés par les preneurs de bail intéressés. Transmettez leurs coordonnées à votre directeur afin qu'il puisse communiquer avec eux pour initier le processus.

**NOTE:** Nous vous suggérons de compléter la demande de crédit vous-même en compagnie du preneur de bail. Une fois complétée, vous pourrez la télécopier immédiatement à votre directeur de location.

Dans l'éventualité où vous trouviez une personne intéressée à l'achat de votre véhicule plutôt qu'à sa reprise de bail, obtenez le solde actuel de votre location, qui constituera le montant établi pour la vente.

Soyez sans crainte, le concessionnaire fera tout en son pouvoir pour faciliter la vente de votre véhicule et vous n'aurez pas à payer de frais si une vente est conclue. Tous les frais pertinents seront assumés par le nouvel acheteur qui paiera directement le concessionnaire.

### **Copies de votre contrat de location:**

Gardez 4 ou 5 copies de votre bail afin de pouvoir en remettre un exemplaire à chaque preneur de bail sérieux venu visiter votre véhicule.

## Démarches avec un preneur de bail potentiel

Vos coordonnées seront disponibles pour toutes les personnes intéressées par votre bail, lesquelles pourront vous contacter directement.

Vous recevrez les coordonnées des acheteurs intéressés qui ont fait une demande de contact. N'hésitez surtout pas à communiquer avec eux.

Tous les détails de votre bail étant affichés sur notre site, seuls les gens réellement intéressés effectueront une demande. Ce sont des preneurs ciblés et importants pour vous.

Ayez toujours sous la main les documents pertinents afin de pouvoir les soumettre à l'acheteur dès son premier contact téléphonique. Fixez préférentiellement à votre résidence les rendez-vous avec les personnes intéressées.

### **Autres conseils :**

- Informez-vous au préalable des coûts reliés à un transfert de bail, tels les inspections, réparations et les frais du concessionnaire. Vous aurez ainsi l'heure juste quant aux dépenses fixes de ce transfert.
- Établissez la prime maximale que vous pouvez offrir afin de vous départir de votre bail et offrez-la dès le départ pour ne pas risquer de perdre de preneurs potentiels.
- Les frais de dossier reliés à un transfert étant généralement assumés par le locataire (vous), utilisez cet argument comme outil de négociations.

## Ce que vous devez faire lorsque vous concluez un accord

Aussitôt les négociations finalisées avec le preneur de bail, vous devez suivre les étapes suivantes:

1. Obtenez un dépôt égal ou supérieur à une mensualité incluant les taxes.
2. Complétez une demande de crédit et télécopiez-la au directeur de location.
3. Avisez le directeur de location dès que possible.
4. Dès le lendemain, faites un suivi auprès du directeur de location pour vérifier l'approbation de crédit. Une telle réponse nécessite environ 24 heures et, advenant son approbation, le transfert devrait s'effectuer dans les 48 heures.
5. Confirmez, avec le directeur de location et le preneur de bail, la date et l'heure où s'effectuera le transfert.
6. Au moment convenu, présentez-vous chez le concessionnaire avec le preneur de bail pour la signature des documents requis et la remise du véhicule.
7. Assurez-vous qu'une inspection visuelle soit effectuée par le concessionnaire avant le transfert du bail et que la fiche de cette inspection accompagne bien votre dossier.

**Conseil :** Même si un preneur intéressé vous a déjà remis un dépôt, il se peut qu'il change d'idée ou soit refusé au financement. Dans cette éventualité, acceptez de rencontrer toute autre personne intéressée à votre bail et exigez un dépôt, en répétant à nouveau les mêmes étapes. Lorsque le transfert sera définitivement conclu, il vous suffira de remettre aux autres leur dépôt.

Vous voilà maintenant tout à fait prêt!

Nous vous souhaitons la meilleure des chances et vous remercions de votre confiance.

**Note :** Une fois le transfert effectué, veuillez s'il-vous-plaît l'indiquer en vous connectant à votre compte et en cliquant sur le bouton « transféré ».