

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

La nouvelle fonction de négociation offre aux acheteurs et aux vendeurs de l'ADESA Europe davantage d'occasions de conclure des transactions. ADESA Europe facilite encore plus la tâche des clients en permettant aux acheteurs et aux vendeurs de négocier le prix final d'un véhicule après la fin de l'enchère. C'est une occasion supplémentaire de finaliser la vente et de s'assurer que les deux parties sont satisfaites du résultat.

Le 24 février 2023 - Chez ADESA Europe, tout tourne autour de la satisfaction du client. C'est pourquoi la société de vente aux enchères en ligne de voitures a introduit un nouveau moyen pour les acheteurs et les vendeurs de conclure des accords mutuellement avantageux : la fonction de négociation. Cela ouvre plus de possibilités aux acheteurs qui ont peut-être légèrement sous-enchéri et donne plus d'options aux vendeurs. Cela signifie qu'ils peuvent écouler leur stock rapidement sans avoir à organiser plusieurs ventes aux enchères.

Contrairement à ce qui se passait auparavant, lorsque les vendeurs n'avaient que la possibilité d'accepter ou de refuser l'offre la plus élevée de leur vente aux enchères, ils peuvent désormais faire une contre-offre qui reflète mieux la valeur du véhicule. Décider du montant de l'enchère pour un véhicule est une tâche difficile : vous ne voulez pas surenchérir et payer plus que nécessaire", explique Johan Meyssen, PDG d'ADESA Europe. Mais vous ne voulez pas non plus faire de la sous-enchère et manquer la voiture. En négociant, les acheteurs ont la possibilité d'augmenter leurs offres et d'acheter des voitures qu'ils n'auraient pas pu acquérir autrement. Cela offre une bien meilleure chance non seulement de remporter l'enchère, mais aussi d'obtenir la voiture.

Lorsqu'un vendeur fait une contre-offre, les deux parties ont 24 heures pour parvenir à un nouvel accord en échangeant des contre-offres. Pendant cette période, des offres illimitées peuvent être échangées. Si aucun accord n'est trouvé, la vente est arrêtée ; si un nouveau prix peut être convenu, les deux parties repartent avec le sourire.

La négociation peut se faire n'importe où via notre plateforme mobile adesa.eu. Cette fonction est rapide et facile, et n'est qu'une des façons dont nous rendons l'achat et la vente de voitures en ligne aussi faciles que possible.

Apprenez-en davantage sur la nouvelle fonction de négociation numérique pour les clients d'ADESA Europe [dans cette vidéo](#).

À propos de ADESA Europe

ADESA Europe NV, basée en Belgique, est une unité commerciale de KAR Global (NYSE : KAR), fournisseur mondial de solutions technologiques et de remarketing de véhicules. De par ses activités de vente en Belgique, en France, en Allemagne, en Italie, aux Pays-Bas en Espagne et au Royaume-Uni, ADESA Europe relie de manière transparente les équipementiers, les propriétaires de flottes, les grossistes et les concessionnaires aux acheteurs dans plus de 50 pays d'Europe grâce à son marché robuste de vente en gros de véhicules en ligne, www.adesa.eu.

À propos de KAR

KAR Auction Services, Inc. Faisant affaire sous la raison sociale de KAR Global (NYSE : KAR), la plateforme propose des solutions de remarketing innovantes et technologiques aux vendeurs et acheteurs de l'industrie mondiale des véhicules d'occasion en gros. La plateforme unique de KAR Global prend en charge la voiture entière, le financement, la logistique et d'autres services auxiliaires et connexes. Nos marchés physiques, en ligne et mobiles intégrés réduisent les risques, améliorent la transparence et rationalisent les transactions pour nos clients dans environ 75 pays. KAR Global, dont le siège social est situé à Carmel, dans l'Indiana, aux États-Unis, compte des employés aux États-Unis, au

Canada, au Mexique, en Uruguay, en Europe et aux Philippines. Pour plus d'informations et les dernières nouvelles de KAR Global, rendez-vous sur <http://www.karglobal.com> et suivez-nous sur Twitter [@KARspeaks](https://twitter.com/KARspeaks).