

Jak przygotować ofertę auta na transakcję sprzedaży?

data aktualizacji: 2023.08.11

autobaza.pl



Odpowiednie przygotowanie się do sprzedaży samochodu może znacząco wpłynąć na sukces transakcji oraz zapewnić korzystne warunki dla obu stron. Na sukces sprzedażowy składa się wiele elementów, takich jak: odpowiednia perspektywa fotografii, czystość pojazdu, czy niezbędna dokumentacja.

Jakie kroki podjąć do udanej sprzedaży samochodu? Należy zadbać o każdy szczegół, aby już od początku budować zaufanie między sprzedawcą a kupującym. Ekspert autobaza.pl radzą, jak osiągnąć sukces w transakcji i obopólne zadowolenie.

Czy stan pojazdu ma znaczenie?

Kroki przygotowawcze względem oferty rozpoczynają się od dokładnej oceny stanu pojazdu. Przegląd techniczny to nieodzowny element, aby upewnić się, w jakim stanie jest wystawiany samochód. Pozwala ocenić m.in. stan opon, klocków hamulcowych i to, czy pojazd jest w pełni bezpieczny do dalszego użytkowania.

- Nie zawsze auto musi być w pełni sprawne, aby wzbudziło zainteresowanie. Zdarza się, że kupujący decydują się na auta z usterkami przy odpowiednio obniżonej cenie. Są to jednak rzadkie przypadki, a zdecydowanie częściej nabywcy szukają samochodów w dobrym stanie – zarówno technicznym, jak i wizualnym. Dzięki temu nie tracą czasu na jeżdżenie po warsztatach, a mogą od razu cieszyć się z jazdy. Dlatego, z perspektywy sprzedającego, warto zadbać o dobry stan samochodu, zwiększając tym samym atrakcyjność oferty, a o ewentualnych przetarciach, czy mniejszych uszkodzeniach, należy wspomnieć w ogłoszeniu - dodaje Przemysław Gąsiorowski, ekspert autobaza.pl.

Nie zapomnij o opisie!

Opis samochodu powinien być rzetelny i zawierać wszystkie istotne informacje. Na tym etapie niezbędnym wsparciem okazać się może raport historii pojazdu, wyszczególniający wszystkie zdarzenia związane z wystawianym autem. Takim narzędziem dysponuje portal autobaza.pl, gdzie dowiesz się wszystkiego, co chciałbyś wiedzieć o wybranym aucie.

- Sprawdzenie raportu okazuje się najlepszym rozwiązaniem w sytuacji, gdy sam sprzedawca kupował dany samochód już w stanie używanym. Poprzedni właściciel mógł mijać się z prawdą względem np. przebiegu auta. Powielanie błędnych informacji nie jest wskazane, dlatego warto uzupełnić swoją wiedzę przed wystawieniem ogłoszenia i spotkaniem z potencjalnym kupcem - mówi Przemysław Gąsiorowski.

W opisie nie powinno zabraknąć silnych stron pojazdu, ale i wskazania braków lub uszkodzeń. Jeśli w ostatnim czasie samochód przeszedł naprawę lub wymianę części - należy zawrzeć te informacje w treści. Niektóre auta posiadają coś, czego inne nie mają - czasem jest to szyberdach, a innym razem możliwość dostosowania auta do spania w nim. Zakomunikowanie tego może wzbudzić zainteresowanie dodatkowego grona odbiorców.

Treść ogłoszenia powinna być czytelna, dostępna dla każdego potencjalnego kupca oraz spójna ze zdjęciami. Należy pamiętać wówczas o zasadzie: „krótko, ale na temat”, aby uniknąć pisania wypracowania, a jedynie wyszczególnić to, co najważniejsze.

Przyciągnij uwagę estetycznym zdjęciem

Kolejnym etapem jest odpowiednie obfotografowanie auta od środka i na zewnątrz. Warto zadbać o odkurzenie i wymycie pojazdu, co nie zajmie nam dużo czasu, ani nie naruszy znacząco portfela, a może wręcz „podbić” atrakcyjność ogłoszenia. Pomoże to podkreślić atrakcyjność wizualną ogłoszenia i przyciągnąć większą liczbę potencjalnych nabywców.

Przy wykonywaniu fotografii, należy pamiętać o dobrym oświetleniu oraz otoczeniu. Dobrym wyborem jest wyprowadzenie pojazdu w miejsce, gdzie nie będzie on stanowił utrudnienia dla ruchu drogowego, a tło nie będzie odciągało uwagi. Najlepiej zrobić to na zewnątrz w ciągu dnia, gdy sprzyja nam naturalne światło i otoczenie.

Ważne jest uwiecznienie wszystkich istotnych detali i cech pojazdu, aby w ogłoszeniu niczego nie zabrakło. Starannie wykonane zdjęcia z różnych perspektyw pozwolą potencjalnym nabywcom na wstępne zapoznanie się z wyglądem i stanem samochodu.

Ustalanie ceny

W celu określenia adekwatnej do stanu auta wartości, należy przeprowadzić staranną analizę rynku i cen konkurencyjnych ofert. Należy uwzględnić dodatkowe wyposażenie, napęd samochodu, stan techniczny oraz ewentualne poprawki lub unikatowe cechy. Warto zwrócić uwagę na popyt na dany model, sezonowość oraz aktualne trendy rynkowe, aby ustalić atrakcyjną cenę, która przyciągnie zainteresowanych nabywców.

- W celu dokonania wyważonej wyceny warto przejrzeć konkurencyjne ogłoszenia. To świetny wstęp do zapoznania się z tematem i trendami rynkowymi, jednak pomocne również tutaj okażą się rozszerzenia do raportu, jakie oferuje autobaza.pl. Za dodatkową opłatą możemy otrzymać aktualną wycenę pojazdu na podstawie jego historii, popularności modelu oraz aktualnej sytuacji na rynku aut używanych - dodaje Przemysław Gąsiorowski.

Niezbędna dokumentacja

Przed sprzedażą samochodu upewnij się, że posiadasz komplet podstawowych dokumentów:

1. Dowód rejestracyjny,
2. Książka serwisowa,
3. Potwierdzenie aktualnych polis ubezpieczeniowych.

Jak to mówią – pierwsze wrażenie jest najważniejsze, więc powinniśmy podejść do sprzedaży w sposób przemyślany. Kupujący, chcąc uniknąć nieprzemyślanego zakupu, mają wiele pytań, dlatego powinniśmy być przygotowani na każdą ewentualność.. Nawet, jeśli nie jesteśmy pierwszym właścicielem, możemy pozyskać wszystkie informacje o pojeździe dzięki raportom dostępnym m.in. na naszej stronie autobaza.pl. Przedstawiając taki raport potencjalnemu kupcowi, udowadniamy, że nie mamy nic do ukrycia - mówi ekspert autobaza.pl.

Przygotowany na każdą ewentualność!

Kupujący samochód często zadają różnorodne pytania, aby upewnić się, że dokonują właściwej decyzji. O ile kwestie związane z historią pojazdu, liczbą właścicieli, czy aktualnym przeglądem, nie powinny być zaskoczeniem, tak jest kilka dodatkowych tematów, na które warto się przygotować. Oto kilka z nich:

1. Dlaczego sprzedajesz samochód?
2. Czy istnieje możliwość negocjacji ceny?
3. Czy auto jest wolne od długów lub innych zobowiązań finansowych?
4. Czy możemy przeprowadzić niezależny przegląd pojazdu?
5. Jakie są koszty eksploatacji?

Sprzedaż samochodu może być procesem skomplikowanym, ale odpowiednie przygotowanie pozwoli na osiągnięcie sukcesu i zadowolenie obu stron. Szczere i rzetelne odpowiedzi na te pytania pomogą zbudować zaufanie u potencjalnych nabywców i ułatwią proces sprzedaży. Kupujący chcą uniknąć niespodzianek i mieć pewność, co do kondycji samochodu oraz kosztów związanych z jego użytkowaniem.

Oszuści grasują

Ostatnim etapem całego procesu sprzedaży jest finalizacja transakcji. Kupiec zgłosił gotowość zakupu, jednak chce zrobić to na odległość. Wówczas należy zachować czujność i nie zgadzać się na takie rozwiązania.

- Oszustwa na odległość mają wiele odmian. Jedną z nich jest płatność za pośrednictwem paypal oraz przewóz auta do kraju, gdzie – rzekomo – przebywa kupiec. Na spotkanie ze sprzedawcą zostaje wysłana upoważniona przez kupca osoba. Podpisują oni umowę, pieniądze wpływają na konto sprzedawcy, a samochód odjeżdża. Po jakimś czasie pieniądze jednak znikają z konta sprzedawcy, ponieważ transakcja została cofnięta. Forma płatności paypal zezwala na dokonanie zwrotu całkowitej płatności do 180 dni - komentuje ekspert.

Kolejnym motywem jest nie tyle kradzież pojazdu, co wyłudzenie danych wrażliwych, w tym – dostępu do konta bankowego. Jednym ze sposobów jest wysyłanie fałszywego maila na adres sprzedawcy podany w ogłoszeniu. Zwykle zawiera on informację o zawieszeniu ogłoszenia i podanie linku, który po kliknięciu miałby wznowić ofertę. Takie odnośniki umożliwiają oszustom dostęp do wszelkich danych „klikającego”, dlatego warto weryfikować ewentualne błędy bezpośrednio logując się na swój profil na platformie z ogłoszeniem.

Fot. Autoiso Sp. z o.o.

Źródło: <http://www.swiatopon.info/drukujpdf/arttykul/76715>