


## Lista de verificación: Vender motocicleta usada

¿A qué debo prestar atención si quieres vender una motocicleta usada?

### CHECKLISTE

Gebrauchtes Motorrad verkaufen

- Motorrad aufbereiten
- Anzeige erstellen
- Probefahrt
- Kaufvertrag



Diese Liste  
als PDF  
downloaden  
- hier klicken -

### ¿Venta privada o pago en el distribuidor?

#### Venta privada

- ✓ **precio de venta más alto posible**
- ✗ La bicicleta debe estar técnicamente bien
- ✗ Los daños deben repararse
- ✗ Las piezas de desgaste deben estar bien
- ✗ Motocicleta debe estar limpia
- ✗ Se debe crear una pantalla de ventas
- ✗ Las fechas de la prueba de conducción son necesarias
- ✗ molestas negociaciones de precios
- ✗ sólo en primavera buenos precios posibles
- ✗ El contrato de compra debe redactarse
- ✗ **Esfuerzo de venta muy alto**

#### Preparación de la motocicleta antes de la compra

- Compruebe o compruebe la máquina en el distribuidor
- si TÜV está pendiente, vamos a unirse a
- Compruebe el aceite, el nivel del agua, la presión de los neumáticos
- Comprobación de las eléctricas y la iluminación
- Limpie y engrase la cadena
- Lavado, limpieza, colocación -> sin lavado de gatos, pero a la derecha

#### Prueba de manejo y pago

- ✚ antes de la prueba de manejo: tener un documento de identidad dado, comprobar su permiso de conducir
- ✚ Anote la dirección y el número de teléfono del prospecto
- ✚ Entregue la carta del vehículo solo después del pago completo
- ✚ permitir una conducción de prueba extensa
- ✚ Obligación legal: abordar abiertamente los defectos de la motocicleta, no ocultar nada
- ✚ No acepte cheques
- ✚ ninguna venta sin un contrato de compra!
- ✚ Usar el acuerdo de compra estándar (descargue el contrato de compra de muestra de ADAC aquí)
- ✚ Fijar el tiempo de entrega del vehículo y la transferencia de seguro en el contrato de compra

#### Venta en el distribuidor

- ✗ **bajo precio de venta**
- ✓ margen de maniobra adicional para negociar
- ✓ No es necesario comprobar / preparar la bicicleta
- ✓ Sin negociaciones de precios molestas
- ✓ sin pruebas de conducción, sin fechas
- ✓ El gasto de la venta es significativamente menor
- ✓ **El momento de la venta no importa**

#### Precios

- ✚ Compruebe los intercambios de segunda mano según el mismo modelo en la región
- ✚ precio más alto da margen de maniobra en negociaciones de precios
- ✚ bajo precio aumenta el número de interesados

#### Crear un anuncio de ventas

- ✚ Crear fotos significativas desde diferentes perspectivas
- ✚ estos incluyen vista lateral, vista delantera y trasera, cabina, tanque, motor, escape
- ✚ Daños que no ocultar y también fotografiar
- ✚ prestar atención a la buena exposición y nitidez, tomar prestada la cámara del vecino para la necesidad
- ✚ asegurar un fondo tranquilo en todas las fotos
- ✚ Fotos de las últimas vacaciones alpinas con montaña en el fondo no interesan a nadie!
- ✚ en la descripción del anuncio dar demasiado en lugar de muy poca información
- ✚ Por favor mencione: número de propietarios anteriores, condición, posibles daños, BJ, kilometraje