


Lista di controllo: Vendere moto usate

A cosa dovrei prestare attenzione se vuoi vendere una moto usata?

CHECKLISTE

Gebrauchtes Motorrad verkaufen

- Motorrad aufbereiten
- Anzeige erstellen
- Probefahrt
- Kaufvertrag



**Diese Liste
als PDF
downloaden**
- hier klicken -

Vendita privata o pagamento presso il rivenditore?

Vendita privata

- ✓ **prezzo di vendita più elevato possibile**
- ✗ La bici deve essere tecnicamente bella
- ✗ I danni devono essere riparati
- ✗ Le parti di usura dovrebbero andare bene
- ✗ La moto deve essere pulita dai fulmini
- ✗ La visualizzazione delle vendite deve essere creata
- ✗ Le date del test drive sono necessarie
- ✗ fastidiosi negoziati sui prezzi
- ✗ solo in primavera buoni prezzi possibili
- ✗ Il contratto di acquisto deve essere redatto
- ✗ **Sforzo di vendita molto alto**

Preparazione della moto prima dell'acquisto

- Controllare o controllare la macchina presso il rivenditore
- se TÜV è in sospeso, uniamoci
- Controllare l'olio, il livello dell'acqua, la pressione degli pneumatici
- Controllo dell'elettricità e dell'illuminazione
- Pulire e ingrassare la catena
- Lavaggio, pulizia, posa -> nessun lavaggio per gatti, ma giusto

Test drive e checkout

- ✚ prima del test drive: avere una carta d'identità, controllare la patente di guida
- ✚ Annotare l'indirizzo e il numero di telefono del prospect
- ✚ Consegnare la lettera del veicolo solo dopo il pagamento completo
- ✚ consentire un'ampia unità di test
- ✚ Obbligo legale: affrontare apertamente i difetti della moto, non nascondere nulla
- ✚ Non accettare assegni
- ✚ nessuna vendita senza contratto di acquisto!
- ✚ Utilizzare il contratto di acquisto standard (scaricare qui il contratto di acquisto di esempio ADAC)
- ✚ Fissare il tempo di consegna del veicolo e il trasferimento assicurativo nel contratto di acquisto

Vendita presso il rivenditore

- ✗ **basso prezzo di vendita**
- ✓ ulteriore margine di manovra per negoziare
- ✓ Il controllo/preparazione della bici non è necessario
- ✓ Nessuna fastidiosa trattativa sui prezzi
- ✓ nessuna guida di prova, nessuna data
- ✓ La spesa per la vendita è notevolmente inferiore
- ✓ **La tempistica della vendita non ha importanza**

Prezzi

- ✚ Controlla gli scambi di seconda mano secondo lo stesso modello nella regione
- ✚ prezzo più alto dà spazio di manovra nelle trattative sui prezzi
- ✚ basso prezzo aumenta il numero di parti interessate

Creare un annuncio di vendita

- ✚ Creare foto significative da diverse prospettive
- ✚ questi includono vista laterale, vista anteriore e posteriore, pozzetto, serbatoio, motore, scarico
- ✚ Danni da non nascondere e anche da fotografare
- ✚ prestare attenzione alla buona esposizione e nitidezza, prendere in prestito la fotocamera del vicino per la necessità
- ✚ garantire uno sfondo calmo in tutte le foto
- ✚ Le foto dell'ultima vacanza alpina con la montagna sullo sfondo non interessano nessuno!
- ✚ nella descrizione dell'annuncio dare troppo piuttosto che troppo poche informazioni
- ✚ Si prega di menzionare: numero di proprietari precedenti, condizioni, possibili danni, BJ, chilometraggio