mfind

Wszystko, co musisz wiedzieć
o sprzedaży samochodu

Przewodnik
sprzedającego samochód

www.mfind.pl

Spis treści

Kiedy najkorzystniej sprzedać samochód? 4
Jak przygotować auto do sprzedaży? 5
Za ile sprzedać samochód? 6
Gdzie sprzedać samochód? 8
Jak negocjować z kupującym? 11
Umowa kupna- sprzedaży 13
Podatek od czynności cywilnoprawnych 14
Co z polisą OC? 14
Co z polisą AC? 15
Informacja do Wydziału Komunikacji 16
Odwiedź Akademię mfind! 17
Umowa sprzedaży samochodu 18
Wypowiedzenie umowy ubezpieczenia
OC posiadaczy pojazdów mechanicznych 20
Zawiadomienie o zbyciu pojadu 21
Wniosek o wyrejestrowanie pojazdu 22

Mówi się, że właściciel samochodu cieszy się dwa razy. Po raz pierwszy, gdy go kupuje, a drugi, gdy dobrze sprzedaje.

I w tym właśnie chcemy Ci pomóc.

Kiedy najkorzystniej sprzedać samochód?

Najlepiej sprzedać samochód po **5, maksymalnie 7 latach.** Za takie auto dostaniesz jeszcze dobrą cenę. Według statystyk, spadek ceny jest dla siedmiolatków największy. Wtedy kończą się nawet najdłuższe gwarancje (takie mają niektóre koreańskie auta).

A gdy sprzedajesz samochód, którego nie byłeś pierwszym właścicielem?
Mówi się, że **5 lat to maksimum jazdy jednym autem.** Policz, ile dokładasz na naprawy i części, ile pali Twój samochód. Nie sentymenty i przyzwyczajenie, a prosta kalkulacja powinny pomóc Ci zdecydować.
Na powodzenie sprzedaży ma też wpływ pora roku. Najwięcej aut sprzedaje się na początku jesieni, **tuż po wakacjach.** Kończy się wtedy sezon wyjazdów. Dużo osób chce pozbyć się swojego starego auta i kupić nowe, jeszcze przed nadejściem zimy.

Jak przygotować auto do sprzedaży?

Sprawdź stan techniczny

PROSTE NAPRAWY: Może się okazać, że od ostatniego serwisu niektóre części zdążyły się już zużyć. Takie usterki nie pozostają bez wpływu na cenę samochodu na rynku wtórnym. A przecież chcesz na samochodzie zyskać jak najwięcej! Jeśli koszty naprawy nie będą zbyt wysokie, zainwestuj – to się zwróci!

Zadbaj o wygląd

POLEROWANIE: Z biegiem lat karoseria traci dawny blask. Jednak łatwo możesz go przywrócić dzięki polerowaniu. W przypadku kilkuletnich aut wystarczy pasta lekkościerna lub mleczko, miękka szmatka oraz wolny czas. Przed polerowaniem umyj i wysusz nadwozie. Jeśli lakier wymaga większego nakładu pracy, skorzystaj z usług lakiernika. Koszt profesjonalnego polerowania nadwozia wynosi około 200-300 zł.

CZYSZCZENIE KÓŁ: Efekt lśniącego nadwozia dopełnisz, gdy wyczyścisz koła. W przypadku felg nie ma dużej filozofii - myjesz je podobnie jak karoserię. Opony wymagają jednak innego podejścia. Zastosuj specjalne preparaty w sprayu, dzięki nim opony w kilka minut nabiorą głębokiego, czarnego koloru.

SPRZĄTANIE WNĘTRZA: Odkurz tapicerkę i wyczyść deskę rozdzielczą. Z plamami na fotelach może być już trudniej, ale spróbuj! Wykorzystaj najpierw pianki, a jeśli one nie pomogą, kup benzynę ekstrakcyjną. Usuniesz nią skutecznie wszelkie tłuste plamy, np. ze smarów. Nawet z jasnych tkanin. Wypróbuj benzynę na małym niewidocznym fragmencie tapicerki. Nie używaj jej na klejone miejsca, bo benzyna rozpuszcza klej. Gdy ona nie pomoże, skorzystaj z usług profesjonalisty.
Dywaniki dokładnie odkurz, to najczęściej wystarcza. Jeśli nie, użyj pianki lub benzyny. Tylko wyjmij je z auta. Jeśli dotkniesz benzyną plastikowych lub gumowych części mogą stracic elastyczność i się odbarwić.
UWAGA! Pojemnik z benzyną zakręcaj od razu. Pracuj w rękawiczkach i staraj się nie wdychać oparów w nadmiarze. Benzyna ulatnia się po kilku minutach.

MYCIE SILNIKA: Są dwie szkoły. Z jednej strony czysty silnik i inne podzespoły "cieszą oko". Auto wygląda jakby przed chwilą wyjechało z fabryki. Jednak niektórych kupujących może to zniechęcić. Nabiorą podejrzeń, że umyłeś silnik, bo chcesz ukryć wycieki oleju lub innych płynów. Radzimy więc – daj sobie z tym spokój!

Możesz skorzystać z profesjonalnej myjni, jeśli szkoda Ci czasu lub nie masz warunków. Myjnie często mają w swojej ofercie usługę „Przygotowanie auta do sprzedaży". To coś dla Ciebie! Koszty ustalane są indywidualnie, jednak najczęściej zaczynają się od około 50 zł.

Za ile sprzedać samochód?

Ustal cenę samochodu. Ułatwią Ci to **ogłoszenia sprzedaży aut o zbliżonych parametrach** do Twojego. Możesz też skorzystać z serwisów specjalizujących się w wycenie samochodów online.
Zbyt niska kwota może wzbudzić podejrzenia potencjalnych kupujących, zaś wysoka najpewniej „odstraszy" chętnych. Pamiętaj jednak, że kwota, którą zażądasz jest tylko ceną wyjściową. Kupujący z pewnością będzie chciał nabyć auto możliwie jak najtaniej. Tylko od Ciebie zależy, jak bardzo odejdziesz od pierwotnej ceny.

Co musisz wziąć pod uwagę przy ustalaniu wartości auta?

Spadek wartości auta: Po pierwszym roku auto traci na wartości 25%, po drugim – 20%. W kolejnych latach spadek jest 10-procentowy.

Wartość wyposażenia dodatkowego. Masz ABS, ESP, poduszki powietrzne, klimatyzację. To powinno teoretycznie podnieść cenę. Niestety nie w starszych niż siedmioletnie autach! Bo im starszy samochód, tym wartość wyposażenia niższa. To elementy, które teraz właśnie zaczną się psuć i kupujący wezmą to pod uwagę.

Czy jest nowszy, udoskonalony model Twojego samochodu? Producenci co kilka lat wprowadzają poprawki. Zmiany techniczne, wprowadzenie nowego modelu i face-lifting rzutują na spadek cen modelu poprzedniego. Weź to pod uwagę.

Wartość sentymentalna: Tym autem jechałeś na pierwsze wspólne wakacje z żoną? Cóż, wartość sentymentalna też ma znaczenie. Bądź realistą, ale sam znasz swój samochód najlepiej i wiesz, że nigdy nie sprawiał Ci kłopotów. Z kwoty, którą zaproponujesz, musisz być zadowolony.

Oto prosty wzór: Uśredniona cena z pierwszych trzech pozycji z ogłoszeń sprzedaży samochodów o podobnych parametrach i wyposażeniu plus 10-15 procent.
ZOSTAW SOBIE MARGINES DO NEGOCJACJI.

Gdzie sprzedać samochód?

Sprzedaż z pośrednikiem

Możesz sprzedać auto samodzielnie lub z pomocą pośrednika, czyli komisu samochodowego. Jeśli zdecydujesz się na drugą opcję, zwróć szczególną uwagę na konstrukcję umowy komisowej. Nigdy nie zawieraj umów ustnych! Dokument ten powinien zawierać takie informacje, jak:

- minimalna kwota, za jaką można sprzedać samochód,
- termin, w jakim komis przekaże pieniądze właścicielowi pojazdu,
- zapis o odpowiedzialności pośrednika za szkody powstałe w czasie np. jazdy próbnej.
- To ważne, gdyż podczas pobytu samochodu w komisie nie obowiązuje ubezpieczenie Auto Casco.

Pobierz wzór umowy komisowej

Sprzedaż bez pośrednika

Jeśli nie chcesz korzystać z usług pośrednika, masz kilka kanałów sprzedaży.

INTERNET

Najpopularniejszym z nich są obecnie internetowe serwisy ogłoszeniowe. Ich największą zaletą jest zasięg, a także możliwość zamieszczenia dokładnych zdjęć i rozbudowanego opisu pojazdu. Bądź szczery i nie zatajaj informacji o ewentualnych wadach. Kupujący z pewnością to docenią, wzbudzisz i zwiększysz szansę na dobicie targu. Dobrym pomysłem jest również umieszczenie ogłoszenia na portalach społecznościowych i forach tematycznych skupiających miłośników danej marki lub modelu.
A jak masz profil na Facebooku, zamieść informację u siebie – może znajomy znajomego kupi samochód szybko?

Zdjęcia: W ogłoszeniu internetowym najważniejsze są zdjęcia. Zrób je w wysokiej jakości. Zajrzyj najpierw do pism motoryzacyjnych, podpatrz kompozycję kadru. Zdjęcie nie musi być jak z salonu, ale dbałość o takie szczegóły bardzo Ci się opłaci. Pamiętaj, by fotografować umyte i przygotowane do sprzedaży auto!
Zadbaj też o dobrą scenerię. Zabałaganione podwórko lub widok na warsztat samochodowy lub zagracony garaż nie zrobią wrażenia na kupujących.

Zdjęcia zrób w słoneczny dzień. W słońcu dobrze

wyjdą zdjęcia z zewnątrz. By sfotografować auto w środku, wybierz jasne, ale nieco zacienione miejsce. Umiejętnie używaj lampy błyskowej, jej światło może się nienaturalnie odbijać lub sprawi, że kolory staną się nienaturalne.

Sfotografuj rysy, drobne wgniecenia – nie ukrywaj ich.

Tekst ogłoszenia: napisz szczerze! W krótkich zdaniach zawrzyj wszystkie ważne informacje. Co Ty byś chciał wiedzieć na miejscu kupującego? Napisz to! A jeśli masz poczucie humoru, dodaj coś, co pozwoli wyróżnić Twoje ogłoszenie. Osobista refleksja o tym, jak Ci się jeździło, będzie miłą wskazówką dla kupującego, że nie handlujesz autami i nie natknie się np. na zespawany z trzech rozbitych aut model z Niemiec.

GIEŁDA SAMOCHODOWA

Poza internetem dobrym miejscem sprzedaży są ciągle giełdy samochodowe. Choć lata świetności mają za sobą, to niemal w każdy weekend zjawia się tam wielu chętnych do nabycia pojazdu. Musisz tylko pamiętać, by pojawić się na giełdzie w godzinach porannych (najczęściej około 7 rano). Wtedy panuje tam największy ruch, a tym samym są największe szanse na sprzedaż.

OGŁOSZENIE W PRASIE

Ostatnim sposobem na znalezienie kupca jest ogłoszenie w prasie, najlepiej lokalnej. Pomimo gwałtownego rozwoju internetu, gazety wciąż cieszą się uznaniem dużej grupy czytelników, a także stanowią cenne źródło ofert dla kupujących samochód.

Możesz umieścić ogłoszenia w kilku miejscach, ale w pierwszej kolejności wykorzystaj bezpłatne możliwości!

Pobierz wzór umowy sprzedaży

Jak negocjować z kupującym?

PROSTA ZASTADA WIN-WIN:
Najskuteczniejsze negocjacje to takie, w których obie strony zyskują – win-win. Przyjmij tę zasadę i nastaw się, że sprzedasz dobrze samochód, ale nie bądź w rozmowach sztywny, nie kieruj się emocjami i „jak nie chce, to niech nie kupuje, znajdzie się inny", bo w ten sposób możesz długo szukać.

MAKSYMALNE USTĘPSTWA:
Przygotuj się na to, że musisz iść na jakieś ustępstwa. Zastanów się, na jakie maksymalnie, zanim z kimkolwiek zaczniesz rozmawiać! Takich decyzji nigdy nie podejmuj w trakcie rozmowy z potencjalnym kupcem.

Dobre pomysły na szybką i skuteczną sprzedaż

Jeśli kupujący przyjechał z innego miasta, zacznij od zaproponowania mu szklanki wody lub herbaty. Pewnie się spieszy, ale miłe przywitanie i gościnność przyczynią się do lepszej atmosfery rozmów. Poza tym zadziała tzw. **reguła wzajemności** – za okazaną gościnność, kupujący w jakiś sposób będzie chciał się odwdzięczyć, będzie bardziej skłonny kupić samochód!

Bądź miły i uprzejmy, nawet gdy kupujący jest nastawiony dość agresywnie i z góry zakłada, że chcesz go oszukać. Nie daj się wyprowadzić z równowagi. To się opłaci, bo druga strona szybko zmieni ton, a ponieważ Ty pokażesz, że „dasz się lubić", zadziała też **zasada „sympatii"**.

Schlebianie i wychodzenie naprzeciw partnerowi w negocjacjach działa na Twoją korzyść!

Zaproponuj kupującemu jazdę próbną. Nie bój się tego. Na miejscu kupującego też chciałbyś się przejechać. Możesz sam prowadzić, jeśli masz obawy, że coś może się stać. Koniecznie jednak pokaż, że nie masz nic do ukrycia. Zrobisz jeszcze lepsze wrażenie, gdy zgodzisz się na wizytę w warsztacie, by sprawdzić, czy z autem jest wszystko ok. To koronne dowody Twojej uczciwości, a dodatkowo zaangażujesz kupującego na tyle, że trudniej mu będzie odmówić! **Zadziała zasada zaangażowania.**

Kupujący ma szansę ocenić pracę auta pod warunkiem, że go nie zagadasz i pozwolisz mu wsłuchać się w pracę silnika. Skoro już zgodziłeś się na jazdę, to nie utrudniaj!

Jeśli nie wszystko działa jak powinno, auto ma poważne usterki w układzie jezdnym, lepiej od razu zweryfikuj cenę!

Pamiętaj! Jazdy próbnej obawia się też kupujący. W jej trakcie zawsze może się coś wydarzyć. Jeśli dojdzie do kolizji, szkody w innych autach zostaną pokryte z Twojego OC. Może się jednak w takiej sytuacji domagać od sprawcy zwrotu kosztów z tytułu utraty zniżek.

Przed wpuszczeniem kupującego za kierownicę, sprawdź, czy ma ważne prawo jazdy! Zrób zdjęcie jego dokumentu i ustal zasady jazdy próbnej. Możesz sporządzić oświadczenie, w którym zapiszesz, że za szkody w razie kolizji, poniesie odpowiedzialność.

Jazda próbna nie ma prawa się odbyć, gdy sprzedajesz wyrejestrowany pojazd bez ważnego OC.

Umowa kupna-sprzedaży

Gdy już znalazłeś chętnego na pojazd, a uzgodniona cena Cię satysfakcjonuje, przystępujesz do podpisania umowy kupna-sprzedaży. Pamiętaj, zarówno kupujący, jak i sprzedający, muszą otrzymać po jednej kopii dokumentu.

Co powinna zawierać umowa kupna-sprzedaży?

Poza danymi sprzedającego i kupującego oraz auta, na umowie warto zawrzeć także:

- datę i godzinę jej podpisania. Jeśli nowy właściciel w drodze powrotnej popełni wykroczenie zarejestrowane przez fotoradar, wówczas służby prześlą mandat do sprzedającego. W takiej sytuacji od konieczności zapłaty może Cię uratować właśnie zapis z godziną transakcji. Potwierdzi on, że w chwili popełnienia wykroczenia auto miało już nowego właściciela. W przypadku szkody nie będzie wątpliwości, że uczestniczył w niej już nowy właściciel.
- informacje dotyczące ewentualnych wad pojazdu. W przyszłości może to Cię uchronić przed roszczeniami ze strony kupującego z tytułu zatajonych usterek. Warto wymienić wszystkie wady nawet w przypadku, gdy na umowie znajdzie się punkt „kupujący oświadcza, że stan techniczny samochodu jest mu znany i nie będzie z tego tytułu występował z żadnymi roszczeniami". Taki zapis w żaden sposób nie zwalnia sprzedającego z odpowiedzialności za ukrywanie rzeczywistego stanu technicznego samochodu. Po raz kolejny powtarzamy - szczerość popłaca.

Podatek od czynności cywilnoprawnych

Częstą praktyką jest stosowanie zapisu mówiącego o tym, że to kupujący obciążony jest podatkiem od czynności cywilnoprawnych w wysokości 2% wartości auta. Jednak nie jest to jedyne możliwe rozwiązanie. Zgodnie z przepisami mogą to być zarówno obie strony umowy lub tylko jedna z nich - kupujący lub sprzedający. Zależy to wyłącznie od konstrukcji umowy kupna-sprzedaży.

WYJĄTEK: jeśli sprzedałeś auto drożej niż je kupiłeś, a obie transakcje dzieli mniej niż 6 miesięcy, masz obowiązek uiszczenia podatku. Wynosi on 18% dochodu (czyli różnicy pomiędzy kwotami zapisanymi w umowach) i należy go uwzględnić podczas składania rocznej deklaracji podatkowej.

Co z polisą OC?

Musisz o sprzedaży auta powiadomić towarzystwo ubezpieczeniowe, w którym wykupiona była polisa. Zrób to jeszcze tego samego dnia, choć zgodnie z przepisami masz na to 14 dni.

W zawiadomieniu do ubezpieczyciela o zbyciu pojazdu muszą znaleźć się dane nowego właściciela (w tym numer PESEL). Jeśli miałeś tylko OC, wówczas nie masz możliwości odzyskania części składki, bo zgodnie z przepisami ubezpieczenie to przechodzi automatycznie na nowego właściciela.

Jednak przed podpisaniem umowy możesz umówić się z Kupującym, by ten po zakupie auta zrzekł się Twojej polisy OC i wykupił nową. W takim przypadku warto dodać odpowiedni zapis na umowie kupna-sprzedaży, który zobowiązuje Kupującego do rezygnacji z dotychczasowego ubezpieczenia OC. Gdy umowa zostanie wypowiedziana, ubezpieczyciel ma 14 dni na wypłatę należnej Ci części składki. Dzięki takiemu działaniu możesz odzyskać nadpłaconą składkę. Co ważne, zwrot składki nie jest naliczany od daty zbycia auta, lecz od daty wypowiedzenia umowy przez nowego właściciela.

Jeżeli jednak kupujący będzie chciał kontynuować zawartą przez Ciebie umowę, nadpłaconą składkę możesz odzyskać podnosząc odpowiednio cenę samochodu.

Gdy polisa została zakupiona na raty, a termin kolejnej wpłaty wypada już po dacie sprzedaży auta, wówczas ubezpieczyciel może zwrócić się do Ciebie o zapłatę należności. To kolejny argument za tym, by nie zwlekać z poinformowaniem ubezpieczyciela o zbyciu pojazdu.

Co z polisą AC?

W przypadku AC umowa wygasa wraz z datą sprzedaży auta i nie przechodzi na nowego właściciela. Po tym, jak powiadomisz ubezpieczyciela o zbyciu pojazdu, zwróci on pieniądze za niewykorzystany okres ochronny AC. Dotyczy to również innych ubezpieczeń dobrowolnych.

Informacja do Wydziału Komunikacji

Jako sprzedający masz obowiązek powiadomić ten organ o zbyciu pojazdu w czasie 30 dni od daty transakcji. Jednak jeśli tego nie zrobisz... nic Ci nie grozi. Po prostu brakuje przepisów wykonawczych regulujących kary za niedopełnienie tego obowiązku. Nie oznacza to jednak, że powinieneś to zlekceważyć.

Problemy mogą się pojawić w momencie, gdy sprzedane przez Ciebie auto zostanie wykorzystane do popełnienia przestępstwa lub wykroczenia uwiecznionego przez fotoradar. Wówczas to Ty będziesz figurował w dokumentach jako właściciel pojazdu, a pierwsze podejrzenia będą skierowane w Twoją stronę. Choć dysponując umową kupna-sprzedaży łatwo udowodnisz swoją niewinność, to jednak prościej jest uniknąć tych nieprzyjemności - zgłaszając sprzedaż w wydziale komunikacji.

Pewnie szukasz nowego auta dla siebie? Pamiętaj, żeby w budżecie na samochód i jego eksploatację zaplanować też koszty ubezpieczenia. Jeśli już masz coś na oku, skalkuluj OC i AC. OC musisz mieć najtańsze, ale to AC chroni Twoje interesy i warto, by było adekwatne do Twoich nowych potrzeb.

PORÓWNYWARKA OC/AC MFIND.PL

Odwiedź Akademię mfind!

Zaglądaj do nas po porady i ciekawostki! A jeśli chcesz, byśmy wyjaśnili Ci dodatkowe kwestie związane z ubezpieczeniami, napisz na kontakt@mfind.pl:

Czytaj też:

Marki samochodów z najtańszym i najdroższym OC

Prowokowana stłuczka? Nie daj się wyłudzaczom!

Porównanie cen OC w 2017 r. Gdzie kupisz najtańszą polisę?

Jak zarejestrować i ubezpieczyć samochód sprowadzony z zagranicy?

Jakie są kary za niepłacenie OC?

.....

miejscowość i data

Umowa sprzedaży samochodu

Sprzedający:

Imię .....
Nazwisko .....
Seria i numer dowodu osobistego .....
Wydany przez .....
Adres zamieszkania .....
PESEL .....
NIP .....

Kupujący:

Imię .....
Nazwisko .....
Seria i numer dowodu osobistego .....
Wydany przez .....
Adres zamieszkania .....
PESEL .....
NIP .....

Pkt. 1

Przedmiotem umowy jest sprzedaż pojazdu:
marka/model .....

rok produkcji ..... nr silnika .....
nr nadwozia ..... nr rejestracyjny .....
kolor ..... przebieg .....
Dodatkowe uwagi .....
.....

mfind Dokument przygotowany przez porównywarkę OC/AC mfind.pl

Pkt. 2

Sprzedający oświadcza, że pojazd będący przedmiotem umowy stanowi jego własność, jest wolny od wad prawnych oraz praw osób trzecich, że nie stanowi on również przedmiotu zabezpieczenia.

Pkt. 3

Strony ustaliły wartość przedmiotu umowy na kwotę:
……..... (słownie: ……
……..)

Pkt. 4

Sprzedający przenosi na rzecz Kupującego własność pojazdu określonego w punkcie 1 niniejszej umowy za kwotę określoną w punkcie 3 niniejszej umowy, której otrzymanie Sprzedający kwituje. Kupujący kwituje jednocześnie odbiór w/w pojazdu.

Pkt. 5

Kupujący oświadcza, że stan techniczny pojazdu jest mu znany.

Pkt. 6

Strony ustaliły, że wszelkiego rodzaju koszty transakcji wynikające z realizacji ustaleń niniejszej umowy oraz koszty opłaty skarbowej obciążają …….....
.....

Pkt. 7

Kupujący zobowiązuje się do wypowiedzenia polisy OC nr …….....
w terminie ……. dni od daty podpisania niniejszej umowy.

Pkt. 8

W sprawach nieuregulowanych w niniejszej umowie zastosowanie mają obowiązujące w tym zakresie przepisy kodeksu cywilnego.

Pkt. 9

Niniejszą umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

(podpis Kupującego) (podpis Sprzedającego)

mfind Dokument przygotowany przez porównywarkę OC/AC mfind.pl

……..... …….

nazwa zakładu ubezpieczeń) miejscowość i data

Wypowiedzenie umowy ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych

…….. ……..

imię i nazwisko ubezpieczonego numer rejestracyjny i marka pojazdu

…….. ……..

adres numer polisy

ZAZNACZ I UZUPEŁNIJ TYLKO JEDNO Z OŚWIADCZEŃ ☑

Oświadczam, że wypowiadam umowę ubezpieczenia z ostatnim dniem okresu, na jaki została zawarta. (żeby moja polisa nie przedłużyła się na kolejny okres ubezpieczenia – podstawa prawna: art. 28 ustawy*)

Oświadczam, że wypowiadam z dniem ……, umowę ubezpieczenia w firmie …….. ponieważ zawarłem/-am na okres od dnia ……. do dnia ……. ubezpieczenie na mój pojazd w firmie ……
W przypadku gdy przysługuje mi zwrot składki, proszę o przekazanie jej na następujący nr rachunku ……...
(jeśli mam podwójne ubezpieczenie OC – podstawa prawna art. 28a ustawy*, dotyczy tylko umowy wznowionej z mocy ustawy).

Oświadczam, że wypowiadam umowę ubezpieczenia z dniem ……..
(jeśli kupiłem/-am samochód z ubezpieczeniem – podstawa prawna: art. 31 ustawy*, umowę wypowiedzieć może jedynie nabywca pojazdu)

……..

podpis Klienta

* Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych

…….....

właściwy wydział komunikacji

…….

miejscowość i data

…….

imię i nazwisko właściciela

…….

imię i nazwisko współwłaściciela

…….

…….

adres właściciela

…….

…….

adres współwłaściciela

…….

…….

PESEL/REGON*/data urodzenia właściciela**

…….

…….

PESEL/REGON*/data urodzenia współwłaściciela**

Zawiadomienie o zbyciu pojazdu

Na podstawie § 13 ust. 2 rozporządzenia Ministra Infrastruktury z dnia 22 lipca 2002 r. w sprawie rejestracji i oznaczania pojazdów (tekst jednolity: Dz. U. z 2007 r. Nr 186, poz. 1322 z późn. zm.) zawiadamiam o zbyciu pojazdu:

1. Rodzaj pojazdu ……
2. Marka, typ, model ……
3. Numer rejestracyjny ……
4. Dane nabywcy (imię, nazwisko, PESEL, adres) ……

……

……

……

Do zawiadomienia załączam dokument przenoszący prawo własności pojazdu:

…… z dnia ……

……

(np. umowa sprzedaży, umowa darowizny, faktura itp.)

…….....

podpis właściciela

…….

podpis współwłaściciela

*Numer REGON podaje się, gdy właścicielem pojazdu jest przedsiębiorca.
**Datę urodzenia wpisują tylko cudzoziemcy, którzy nie mają ustalonego nr PESEL.

mfind Dokument przygotowany przez porównywarkę OC/AC mfind.pl

……

miejscowość i data

……..

imię i nazwisko właściciela

……..

……..

adres właściciela

……..

PESEL/REGON*/data urodzenia właściciela**

……..

nazwa organu rejestrującego

……..

……..

miejscowość

Wniosek o wyrejestrowanie pojazdu

Wnoszę o wyrejestrowanie następującego pojazdu:

1. Rodzaj pojazdu i przeznaczenie …….
2. Marka, typ, model ……..……..
3. Rok produkcji ……...
4. Numer identyfikacyjny VIN / nr nadwozia (podwozia) ……...
5. Numer silnika ……...
6. Dotychczasowy numer rejestracyjny ……
7. Numer karty pojazdu ……

Do wniosku załączam następujące dokumenty:

1. ……....
2. ……....
3. ……....
4. ……....
5. ……
6. ……

Wnoszę o wydanie tablic rejestracyjnych indywidualnych

o następującym wyróżniku pojazdu …….. ***

……

podpis właściciela

* Numer REGON podaje się, gdy właścicielem pojazdu jest przedsiębiorca.
** Datę urodzenia wpisują tylko cudzoziemcy, którzy nie mają ustalonego numeru PESEL.
*** Wypełnia właściciel, jeżeli wnosi o wydanie tablic indywidualnych zamiast tablic zwyczajnych.

mfind Dokument przygotowany przez porównywarkę OC/AC mfind.pl