JAK WYGLĄDA ROZLICZENIE

OBJAŚNIENIE DLA KLIENTA - WARIANT: AUTO ZOSTAJE U KLIENTA - Z PRZYKŁADAMI

Chcemy, żeby rozliczenie było jasne jeszcze przed podpisaniem umowy. Poniżej tłumaczymy, jak ustalamy nasze wynagrodzenie i ile zostaje dla Klienta, wraz z konkretnymi przykładami. Zasada jest prosta i przejrzysta - nie ma tu ukrytych narzutów.

01 ZASADA ROZLICZENIA

Auto sprzedajemy w imieniu Klienta. Z ceny, za którą samochód faktycznie się sprzeda, potrącamy naszą prowizję. Reszta trafia na wskazane konto Klienta - zawsze w ciągu 14 dni roboczych od sprzedaży i otrzymania zapłaty od kupującego, a w każdym przypadku zanim Klient wyda auto kupującemu. Opłatę 790 zł za inspekcję, wniesioną na starcie, odejmujemy od prowizji, gdy dojdzie do sprzedaży - dlatego przelew po sprzedaży jest o 790 zł wyższy, a łącznie Klientowi zostaje dokładnie cena sprzedaży pomniejszona o prowizję. Inspekcja jest wtedy neutralna kosztowo.

> **Cena sprzedaży − prowizja = kwota do wypłaty**
> opłata 790 zł za inspekcję jest odejmowana od prowizji, gdy dojdzie do sprzedaży

02 SKALA PROWIZJI

Prowizja zależy od ceny, za jaką sprzedamy samochód - im wyższa wartość auta, tym niższy procent. Stawkę stosujemy do pełnej ceny sprzedaży.

Cena sprzedaży	Prowizja
do 50 000 zł	**12% (nie mniej niż 5 000 zł)**
od 50 000 do 100 000 zł	**10%**
od 100 000 do 200 000 zł	**8%**
powyżej 200 000 zł	**7%**

Prowizja minimalna wynosi 5 000 zł. Jeżeli procent od ceny wychodzi niżej (przy tańszych autach), obowiązuje kwota minimalna.

03 PRZYKŁADY

Poniżej kilka przykładów. Kolumna „Przelew po sprzedaży” to kwota, którą przelewamy na konto Klienta (prowizja pomniejszona o wpłacone na starcie 790 zł). Kolumna po prawej to kwota do wypłaty, czyli ile łącznie zostaje dla Klienta po uwzględnieniu opłaty za inspekcję. Nie ma kosztów przechowania ani opłat miesięcznych.

Cena sprzedaży	Prowizja	Stawka	Przelew po sprzedaży	Kwota do wypłaty
35 000 zł	5 000 zł	minimum	30 790 zł	**30 000 zł**
45 000 zł	5 400 zł	12%	40 390 zł	**39 600 zł**
60 000 zł	6 000 zł	10%	54 790 zł	**54 000 zł**
80 000 zł	8 000 zł	10%	72 790 zł	**72 000 zł**
150 000 zł	12 000 zł	8%	138 790 zł	**138 000 zł**
250 000 zł	17 500 zł	7%	233 290 zł	**232 500 zł**

04 GDY SPRZEDAMY POWYŻEJ CENY USTALONEJ

Jeśli uda nam się sprzedać samochód drożej niż ustalona cena ofertowa, prowizję liczymy od realnie uzyskanej ceny, a cała pozostała nadwyżka trafia do Klienta - nie do nas.

Mamy wspólny cel. Prowizja to procent od ceny sprzedaży - im drożej sprzedamy auto, tym więcej zyskuje i Klient, i MB Classics. Zależy nam na najwyższej możliwej cenie dokładnie tak samo jak Klientowi, dlatego nie ma tu sprzeczności interesów - walczymy o ten sam wynik.

> **Przykład.** Ustalona cena ofertowa: 60 000 zł.
> • Sprzedaż za 60 000 zł → prowizja 6 000 zł → **do wypłaty 54 000 zł**
> • Sprzedaż za 66 000 zł → prowizja 6 600 zł → **do wypłaty 59 400 zł** (o 5 400 zł więcej)

05 INSPEKCJA I SPRZEDAŻ ZDALNA

Na start lokalny inspektor MB Classics przyjeżdża do Klienta i dokumentuje samochód według naszego standardu: stan, zdjęcia, wideo, zimny start i lista usterek. Na tej podstawie przygotowujemy opis i wycenę - każda informacja w opisie ma swoje źródło. Samochód przez cały czas zostaje u Klienta, niezależnie od tego, gdzie w Polsce się znajduje - nie trzeba go nigdzie przywozić.

Jak prowadzimy sprzedaż? Sprzedaż prowadzimy zdalnie: przygotowanie i publikacja ogłoszeń, prowadzenie rozmów i wszystkich kontaktów z zainteresowanymi, kwalifikacja kupujących oraz negocjacje. Standardowo nie przewidujemy oględzin u Klienta - jeśli są potrzebne, ustalamy je indywidualnie, a czasem przyjeżdżamy razem z kupującym. Dokładny adres auta podajemy wyłącznie zakwalifikowanemu kupującemu. Kupujący płaci wyłącznie przelewem na rachunek firmowy MB Classics, a fakturę wystawiamy my. Najpierw rozliczamy się z Klientem, a dopiero potem Klient wydaje kupującemu samochód wraz z dokumentami i kluczykami - oddaje auto, mając już pieniądze na koncie.

Za inspekcję i sesję pobieramy jednorazowo 790 zł przed inspekcją (kwota zawiera VAT). Raport, zdjęcia i wideo Klient otrzymuje i może z nich korzystać niezależnie od dalszej decyzji. Jeżeli inspekcja nie dojdzie do skutku, opłatę zwracamy. Jeżeli sprzedamy auto, tę kwotę odejmujemy od prowizji - inspekcja jest wtedy neutralna kosztowo. Nie ma opłat miesięcznych ani żadnych innych opłat cyklicznych. Ponieważ auto stoi u Klienta, to Klient dba o jego stan, ubezpieczenie i bezpieczeństwo do dnia sprzedaży.

Przykład: auto sprzedane za 80 000 zł → prowizja 10% = 8 000 zł, od której odejmujemy wpłacone na starcie 790 zł → po sprzedaży przelewamy 72 790 zł. Łącznie Klientowi zostaje 72 000 zł - tyle samo, ile przy samej prowizji.

06 W SKRÓCIE

Płatność następuje tylko wtedy, gdy sprzedamy auto (poza opłatą 790 zł za inspekcję, którą i tak odejmujemy od prowizji, gdy dojdzie do sprzedaży) - prowizja to nasze wynagrodzenie za znalezienie kupującego i przeprowadzenie transakcji. Nie ma opłat miesięcznych. Wszystko widać z góry: ile wynosi prowizja i ile zostaje dla Klienta. Zależy nam na najwyższej cenie, bo nasza prowizja rośnie razem z nią - nasze interesy są zbieżne z interesem Klienta. Wszystkie kwoty i warunki są zapisane w umowie komisu - ten dokument jest tylko jej przystępnym objaśnieniem.