

KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

JAK ZARABIAĆ NA KUPNIE I SPRZEDAŻY UŻYWANYCH MASZYN BUDOWLANÝCH

Jak weryfikować stan techniczny, historię pracy,
koszty transportu i potencjał odsprzedaży



JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Wybierz maszyny, które naprawdę da się odsprzedać.....	9
Rozdział 2 - Policz transakcję przed złożeniem oferty	13
Rozdział 3 - Gdzie szukać maszyn i jak odróżniać okazje od problemów.....	17
Rozdział 4 - Zweryfikuj tożsamość maszyny i historię jej pracy.....	20
Rozdział 5 - Przeprowadź oględziny według stałej procedury	23
Rozdział 6 - Oceń silnik i układ chłodzenia	27
Rozdział 7 - Sprawdź hydraulikę pod obciążeniem.....	31
Rozdział 8 - Oceń układ jezdny, napęd i podwozie	34
Rozdział 9 - Oceń konstrukcję, luzy i elementy robocze	38
Rozdział 10 - Sprawdź instalację elektryczną, elektronikę i systemy sterowania.....	42
Rozdział 11 - Zamień usterki i niepewność na realistyczny koszt	46
Rozdział 12 - Zaplanuj transport, załadunek i miejsce postoju	49
Rozdział 13 - Wybierz naprawy, które naprawdę zwiększają wartość.....	53
Rozdział 14 - Przygotuj maszynę do sprzedaży bez maskowania jej historii.....	56

Rozdział 15 - Ustal cenę na podstawie rynku i stanu konkretnej maszyny.....	59
Rozdział 16 - Zbuduj ogłoszenie, które odpowiada na pytania profesjonalnego kupującego	62
Rozdział 17 - Prowadź oględziny kupującego i negocjuj bez oddawania marży	66
Rozdział 18 - Sfinalizuj sprzedaż i przekaz maszynę bez chaosu	69
Rozdział 19 - Skaluj flipping maszyn bez utraty kontroli nad kapitałem	72
Rozdział 20 - Zbuduj własny system kupna, ulepszania i sprzedaży	75

INTRO

Flipping używanych maszyn budowlanych wygląda na pierwszy rzut oka jak większa wersja handlu samochodami albo elektronarzędziami. W praktyce jest to zupełnie inny biznes, ponieważ pojedyncza pomyłka może pochłoniąć znaczną część kapitału, a koszt przemieszczenia maszyny potrafi zmienić pozornie atrakcyjny zakup w słabą transakcję. Koparka, ładowarka, minikoparka, walec czy ładowarka teleskopowa nie są tylko przedmiotami, które trzeba tanio kupić i drożej sprzedać. Są narzędziami pracy, których wartość zależy od techniki, historii eksploatacji, konfiguracji, osprzętu, lokalizacji, dostępności części i tego, jak łatwo kolejny właściciel będzie mógł wykorzystać je do zarabiania.

Najważniejsza zasada tego rynku jest prosta: zysk powstaje przede wszystkim podczas zakupu, a nie podczas sprzedaży. Dobra cena wejścia daje przestrzeń na transport, diagnostykę, serwis, przygotowanie wizualne, nieprzewidziane problemy i negocjacje z kolejnym kupującym. Jeżeli kupisz maszynę za kwotę bliską jej realistycznej wartości detalicznej, nawet bardzo dobre przygotowanie może nie stworzyć wystarczającego marginesu. Dlatego profesjonalny flipper nie zaczyna od pytania, za ile uda się sprzedać maszynę, lecz od pytania, ile maksymalnie może za nią zapłacić przy konserwatywnych założeniach.

W maszynach budowlanych niska cena bardzo często ma konkretną przyczynę. Może nią być pilna potrzeba gotówki, zakończenie projektu, wymiana floty, słaba prezentacja ogłoszenia albo brak zainteresowania w danym regionie. Może jednak chodzić również o zużyty układ hydrauliczny, problemy z napędem, kosztowny osprzęt wymagający

wymiany, luzy konstrukcyjne, zaniedbaną obsługę, awarię elektroniki albo usterkę, której sprzedający jeszcze nie zdiagnozował. Zadaniem kupującego nie jest zakładać najgorszy scenariusz, lecz zidentyfikować możliwie dużo ryzyk przed ustaleniem ceny.

Ta książka nie opiera się na założeniu, że każdą tanią maszynę trzeba naprawić i przywrócić do idealnego stanu. W wielu dobrych transakcjach większą wartość tworzą znacznie prostsze działania: dokładna weryfikacja stanu, uporządkowanie dokumentacji, podstawowy serwis wykonany przez odpowiednią osobę, prawidłowe czyszczenie, zdobycie informacji o konfiguracji, skompletowanie osprzętu i przygotowanie uczciwego ogłoszenia. Kupujący często płaci więcej nie dlatego, że maszyna wygląda jak nowa, ale dlatego, że ograniczono jego niepewność. Im łatwiej ocenić, co dokładnie jest sprzedawane i czego można się po maszynie spodziewać, tym łatwiejsza staje się rozmowa o cenie.

Stan licznika motogodzin również nie powinien być traktowany jako pojedyncza odpowiedź na pytanie o zużycie. Dwie maszyny pokazujące podobną liczbę godzin mogą mieć zupełnie różną kondycję zależnie od rodzaju pracy, operatorów, obciążenia, środowiska, częstotliwości obsługi i jakości wcześniejszych napraw. Maszyna pracująca długo, ale regularnie serwisowana i poprawnie obsługiwana, może być atrakcyjniejsza od pozornie mniej używanego egzemplarza z niejasną historią. Licznik jest więc jednym z elementów układanki, a nie substytutem oględzin i weryfikacji dokumentów.

Historia pracy ma znaczenie również dlatego, że maszyny zużywają się w różny sposób. Koparka używana przez lata do ciężkiej pracy w kamienistym terenie może mieć inne punkty

ryzyka niż podobny model zajmujący się lekkimi wykopami. Ładowarka pracująca w zapyłonym środowisku powinna wzbudzić inne pytania niż maszyna obsługująca plac magazynowy. Nie chodzi o to, aby odrzucać maszyny po ciężkiej eksploatacji, lecz aby cena uwzględniała rzeczywisty sposób, w jaki wcześniejsza praca wpłynęła na podzespoły.

W tym biznesie trzeba nauczyć się oddzielać rzeczy, które możesz bezpiecznie ocenić jako właściciel lub handlarz, od czynności wymagających wiedzy technicznej, wyposażenia i kwalifikacji. Możesz sprawdzać kompletność maszyny, dokumentować wycieki, obserwować rozruch, słuchać nietypowych dźwięków, oglądać stan przewodów, sworzni, opon lub podwozia, porównywać numery identyfikacyjne i analizować dokumentację. Nie powinienes jednak improwizować przy układach pod wysokim ciśnieniem, podniesionych elementach roboczych, instalacjach elektrycznych dużej mocy ani skomplikowanych naprawach mechanicznych. Jeżeli prawidłowa diagnoza wymaga specjalistycznego sprzętu albo doświadczenia, koszt fachowej inspekcji należy traktować jako element procesu inwestycyjnego, a nie niepotrzebny wydatek.

Transport zasługuje na równie dużą uwagę jak sama cena zakupu. Maszyna stojąca daleko od twojego rynku może wyglądać na okazję, dopóki nie ustalisz, w jaki sposób zostanie załadowana, przewieziona i rozładowana. Znaczenie mają wymiary, masa, sprawność maszyny, możliwość samodzielnego wjazdu na środek transportu, dostęp do placu oraz ewentualne wymagania organizacyjne dotyczące przewozu. Zanim zobaczysz fizycznie maszynę, powinienes już rozumieć przynajmniej podstawowy scenariusz jej przemieszczenia.

To właśnie dlatego kalkulacja flipa musi obejmować więcej niż dwie liczby: cenę zakupu i oczekiwaną cenę sprzedaży. Potrzebujesz miejsca na transport, oględziny, diagnostykę, części, serwis, czyszczenie, przechowywanie, przygotowanie ogłoszenia i koszty wynikające z dłuższego niż planowany czasu sprzedaży. Potrzebujesz też rezerwy na rzeczy, których nie udało się zauważyć podczas pierwszej inspekcji. Jeżeli transakcja jest atrakcyjna tylko wtedy, gdy wszystko pójdzie idealnie, najczęściej nie jest wystarczająco bezpieczna.

Równie istotna jest płynność rynku. Nie każda maszyna, która ma wysoką wartość katalogową lub była kiedyś droga, będzie łatwa do odsprzedaży. Popularny model o szerokim zastosowaniu, dostępnych częściach i konfiguracji zrozumiałej dla wielu klientów może być lepszym towarem niż rzadka specjalistyczna maszyna oferowana z ogromnym rabatem. Flipper powinien więc patrzeć nie tylko na potencjalną marżę, ale również na prawdopodobną grupę odbiorców, łatwość finansowania zakupu przez klienta, sezonowość pracy i logistykę odbioru.

Dobre przygotowanie maszyny do sprzedaży nie oznacza maskowania jej historii. Wycieków nie powinno się myć po to, aby kupujący ich nie zauważył, kontrolek nie należy ukrywać, a zużycia nie wolno przedstawiać jako nieistotnego tylko dlatego, że maszyna nadal pracuje. Znacznie lepszą strategią jest wiedzieć, co sprzedajesz, jasno opisać znane problemy i odpowiednio ustawić cenę. Uczciwa prezentacja nie tylko ogranicza konflikty, ale także pozwala budować reputację, która przy kolejnych transakcjach może mieć większą wartość niż jednorazowa dodatkowa marża.

Nie każdą usterkę warto usuwać przed sprzedażą. Czasami naprawa jest konieczna, ponieważ bez niej nie da się

wiarygodnie przetestować maszyny albo jej stan dramatycznie ogranicza liczbę potencjalnych kupujących. Innym razem koszt kompleksowej naprawy przewyższa wzrost wartości, jaki można dzięki niej osiągnąć. Umiejętność rozróżnienia napraw zwiększających wartość od napraw pochłaniających marżę jest jednym z najważniejszych elementów profesjonalnego flippingu.

W kolejnych etapach będziemy patrzeć na maszynę jednocześnie oczami mechanika, handlarza i przyszłego użytkownika, ale bez udawania specjalisty tam, gdzie potrzebna jest fachowa diagnoza. Nauczysz się budować własny proces selekcji ofert, analizować historię pracy, przeprowadzać uporządkowane oględziny, rozpoznawać sygnały ostrzegawcze i uwzględniać logistykę jeszcze przed negocjacją ceny. Omówimy również silniki, chłodzenie, hydraulikę, układ jezdy, konstrukcję, elementy robocze, elektronikę, osprzęt oraz typowe konsekwencje intensywnej eksploatacji. Celem nie jest uczynienie z Ciebie mechanika, lecz stworzenie systemu, który pomoże Ci wiedzieć, kiedy możesz podjąć decyzję samodzielnie, a kiedy trzeba sprowadzić specjalistę.

Zajmiemy się także stroną handlową, która w przypadku maszyn jest równie ważna jak technika. Dobre zdjęcia, czytelny opis wyposażenia, filmy pokazujące pracę, potwierdzona historia obsługi i możliwość sensownej prezentacji maszyny mogą znacząco ułatwić sprzedaż. Nauczysz się myśleć o cenie ofertowej jako o części strategii, a nie przypadkowej liczbie skopiowanej z podobnych ogłoszeń. Przejdziemy od poszukiwania okazji aż do momentu przekazania maszyny kolejnemu właścicielowi.

Nie znajdziesz tutaj obietnic łatwego zysku ani uniwersalnej marży, którą można stosować do każdego

zakupu. Rynek maszyn jest zbyt zróżnicowany, a rzeczywisty wynik zależy od konkretnego egzemplarza, lokalizacji, czasu sprzedaży, wiedzy kupującego i jakości procesu. Znajdziesz za to sposób myślenia, który pomaga eliminować słabe transakcje przed wydaniem pieniędzy. W flippingu maszyn budowlanych bardzo często najlepszą decyzją nie jest kupić taniej, lecz w ogóle nie kupować.

Profesjonalne podejście zaczyna się więc od cierpliwości. Nie potrzebujesz największej koparki, najbardziej efektywnej ładowarki ani najbardziej spektakularnej różnicy między ceną zakupu a ceną z ogłoszeń. Potrzebujesz maszyny, której stan potrafisz wystarczająco dobrze zrozumieć, której ryzyko mieści się w twoim budżecie i dla której istnieje realistyczny rynek odsprzedaży. Jeżeli nauczysz się konsekwentnie łączyć te trzy elementy, flipping maszyn budowlanych przestaje być polowaniem na przypadkowe okazje i zaczyna przypominać kontrolowany biznes.

Rozdział 1 - Wybierz maszyny, które naprawdę da się odsprzedać

Pierwszym zadaniem nie jest znalezienie najtańszej maszyny, lecz określenie, jakiego typu sprzęt chcesz kupować. Rynek maszyn budowlanych obejmuje urządzenia o bardzo różnej wartości, zastosowaniu, kosztach transportu i płynności sprzedaży. Minikoparka, koparko-ładowarka, ładowarka kołowa, walec czy podnośnik mogą wyglądać podobnie pod względem potencjalnej marży, ale wymagają zupełnie innego klienta i sposobu weryfikacji. Na początku znacznie bezpieczniej specjalizować się w kilku segmentach niż próbować kupować wszystko, co wydaje się przecenione.

Najłatwiejsze do odsprzedaży są zazwyczaj maszyny, których zastosowanie jest szerokie i zrozumiałe dla wielu potencjalnych nabywców. Mała firma budowlana, wykonawca robót ziemnych, firma instalacyjna, gospodarstwo lub przedsiębiorca wynajmujący sprzęt mogą szukać podobnej minikoparki, podczas gdy wyspecjalizowana maszyna może interesować tylko niewielką grupę klientów. Im węższy rynek, tym większe znaczenie ma właściwa cena zakupu. Duża nominalna marża nie pomaga, jeśli przez wiele miesięcy nie pojawia się realny kupujący.

Zanim zaczniesz analizować konkretne ogłoszenia, obserwuj przez pewien czas jeden wybrany segment. Sprawdzaj, jakie modele pojawiają się często, które egzemplarze szybko znikają z ofert i jakie cechy powtarzają się w maszynach oferowanych drożej. Nie zakładaj, że cena ogłoszeniowa oznacza cenę transakcyjną. Twoim celem jest zbudowanie orientacji, przy jakim poziomie cenowym

maszyna wygląda na atrakcyjną dla rynku, a nie nauczenie się średniej z przypadkowych ogłoszeń.

Ważna jest również dostępność części i serwisu. Maszyna może być technicznie interesująca, ale jeśli potencjalny klient obawia się trudności z częściami, elektroniką lub specjalistyczną diagnostyką, będzie wymagał większego rabatu. Popularność konkretnego modelu często zwiększa płynność nie dlatego, że jest on zawsze lepszy, lecz dlatego, że kupujący zna jego mocne i słabe strony. Łatwiejszy dostęp do części używanych, zamienników i osób znających dany sprzęt może mieć bezpośrednie przełożenie na wartość odsprzedaży.

Konfiguracja potrafi być równie ważna jak marka i model. Dwie maszyny z tego samego roku mogą mieć różną wartość ze względu na typ kabiny, rodzaj podwozia, instalacje hydrauliczne, szybkozłaczce, wyposażenie robocze, opony, gąsienice albo dodatkowy osprzęt. Niektóre elementy rozszerzają zakres zastosowania i zwiększają liczbę potencjalnych klientów. Inne są wartościowe tylko dla określonego użytkownika i nie powinny automatycznie zwiększać twojej maksymalnej ceny zakupu.

Trzeba również myśleć o wielkości i mobilności sprzętu. Mniejszą maszynę zwykle łatwiej obejrzeć, przewieźć, przechować i zaprezentować kolejnym zainteresowanym. Wraz ze wzrostem masy rośnie znaczenie odpowiedniego transportu, miejsca rozładunku i przestrzeni potrzebnej do bezpiecznego testowania. Nawet jeśli większa maszyna daje możliwość uzyskania większego zysku nominalnego, może jednocześnie wymagać znacznie większego kapitału i generować wyższy koszt każdej pomyłki.

Płynność powinna być oceniana lokalnie, a nie wyłącznie na podstawie całego rynku. Sprzęt popularny w jednym