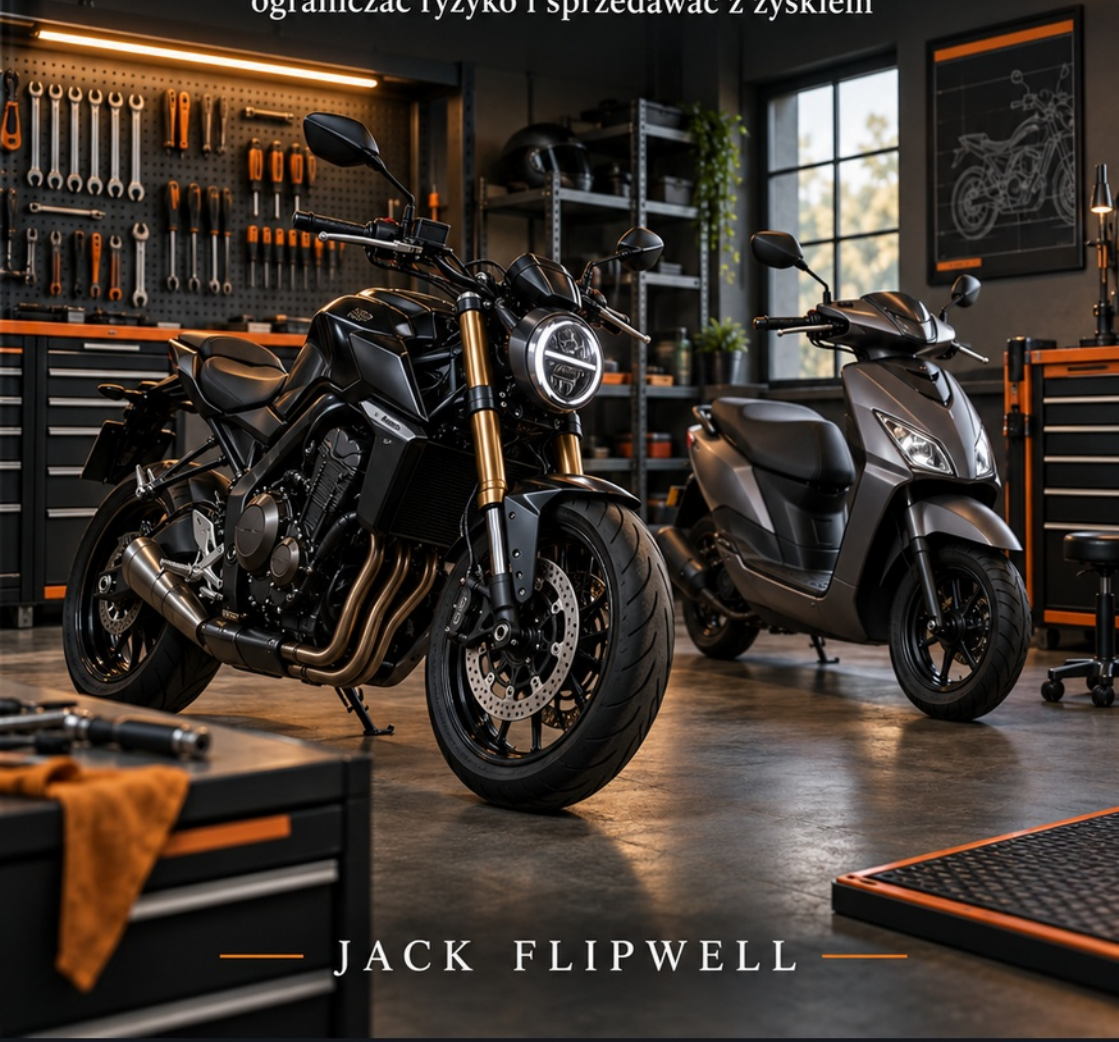


— KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ. —

Jak zarabiać na kupnie, naprawie i sprzedaży motocykli oraz skuterów

Jak oceniać stan techniczny, szacować koszty napraw,
ograniczać ryzyko i sprzedawać z zyskiem



— JACK FLIPWELL —

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Wybierz rynek, na którym naprawdę możesz zarabiać	20
Rozdział 2 - Jak wyszukiwać oferty i odrzucać złe okazje jeszcze przed oględzinami	29
Rozdział 3 - Oględziny motocykla krok po kroku	43
Rozdział 4 - Dokumenty, historia i ryzyko prawne	58
Rozdział 5 - Silnik, sprzęgło i skrzynia biegów - jak ocenić najdroższe ryzyka	73
Rozdział 6 - Układ paliwowy, chłodzenie i elektryka - usterki, które łatwo źle wycenić	87
Rozdział 7 - Hamulce, koła, opony i zawieszenie - elementy, których nie wolno niedoszacować	106
Rozdział 8 - Ślady wypadków, rama, plastiki i modyfikacje - jak odróżnić kosmetykę od dużego ryzyka	119
Rozdział 9 - Jak szacować koszty napraw i budować realistyczny budżet projektu	132
Rozdział 10 - Negocjacje i zakup - jak kupować bez presji i emocji	145
Rozdział 11 - Po zakupie - kontrola bazowa i plan doprowadzenia motocykla do sprzedaży	156
Rozdział 12 - Co naprawiać samemu, a co zlecać - kompetencje, narzędzia i odpowiedzialność	167
Rozdział 13 - Kosmetyka i przygotowanie motocykla - jak dodawać wartość bez przeinwestowania	181

Rozdział 14 - Zdjęcia i ogłoszenie - jak pokazać wartość bez ukrywania wad.....	191
Rozdział 15 - Wycena końcowa - jak ustalić cenę, która chroni marżę i nie blokuje sprzedaży	204
Rozdział 16 - Kontakt z kupującymi, oględziny i jazda próbna - jak przeprowadzić bezpieczną sprzedaż	215
Rozdział 17 - Jak policzyć prawdziwy wynik projektu i wyciągać wnioski z każdej transakcji.....	228
Rozdział 18 - Jak zbudować powtarzalny system i skalować flipping motocykli oraz skuterów	239
Rozdział 19 - Strategie zaawansowane - gdzie szukać większej przewagi bez zwiększania ryzyka w ciemno.....	252
Rozdział 20 - Od pierwszego zakupu do powtarzalnego biznesu - kompletny system działania	265

INTRO

Motocykl lub skuter może być bardzo dobrym przedmiotem do odsprzedaży, ale jest też kategorią, w której kilka minut nieuwagi podczas zakupu może zamienić pozorną okazję w kosztowny problem. W przeciwieństwie do wielu prostszych produktów pojazd łączy mechanikę, elektrykę, elementy eksploatacyjne, dokumentację, bezpieczeństwo, wygląd i historię użytkowania. Każdy z tych obszarów może mieć wpływ na cenę zakupu, rzeczywisty koszt doprowadzenia maszyny do właściwego stanu i późniejszą łatwość sprzedaży.

W flippingu motocykli nie chodzi więc o znalezienie najtańszego ogłoszenia. Chodzi o znalezienie różnicy pomiędzy tym, jak rynek wycenia dany egzemplarz dzisiaj, a tym, ile może być wart po wykonaniu rozsądnych, policzalnych i bezpiecznych działań. Czasem wartość powstaje dzięki naprawie. Czasem dzięki serwisowi, dokładnemu czyszczeniu, prawidłowej diagnostyce, uzupełnieniu dokumentacji lub usunięciu prostych zaniedbań. A czasem najlepszą decyzją jest pozostawienie pojazdu tam, gdzie stoi, ponieważ ryzyko jest większe niż potencjalna marża.

Ta książka ma nauczyć właśnie takiego podejścia. Nie zakładamy, że każda maszyna jest okazją ani że każdą usterkę warto naprawiać. Nie zakładamy również, że kupujący zaakceptuje dowolną cenę tylko dlatego, że pojazd wygląda lepiej niż w dniu zakupu. Flipping jest procesem inwestycyjnym. Najpierw analizujesz. Później kupujesz. Następnie dodajesz wartość. Na końcu sprzedajesz. Odwrócenie tej kolejności zwykle kosztuje pieniądze.

Marża powstaje przy zakupie

Najważniejsza zasada tej działalności jest prosta: zysk zazwyczaj zabezpiecza się w momencie zakupu, a nie podczas wystawiania ogłoszenia. Jeżeli kupisz motocykl zbyt drogo, późniejsza polerka, wymiana oleju czy dobre zdjęcia mogą nie wystarczyć, aby stworzyć sensowną przestrzeń na marżę. Jeżeli natomiast prawidłowo rozpoznasz pojazd niedoszacowany przez rynek, możesz rozpocząć projekt z przewagą.

Założmy, że analizujesz konkretny model i na podstawie aktualnych porównywalnych ofert dochodzisz do wniosku, że po doprowadzeniu do odpowiedniego stanu powinien mieścić się w określonym przedziale rynkowym. Od oczekiwanej realistycznej ceny sprzedaży musisz odjąć nie tylko cenę zakupu, lecz także wszystkie koszty potrzebne do realizacji projektu. Dopiero to, co zostanie, jest potencjalną marżą.

Podstawowy model można zapisać następująco: Potencjalny wynik = realistyczna cena sprzedaży - cena zakupu - naprawy - części - materiały - transport - opłaty - inne koszty projektu. Do tego warto dodać rezerwę na niespodzianki. W używanym motocyklu nawet dokładne oględziny nie pozwalają przewidzieć wszystkiego. Możesz odkryć zapieczone elementy, zużyte łożysko, uszkodzony gwint, problem z ładowaniem albo część, której wymiana wymaga większej ilości pracy niż zakładałeś. Im starsza, bardziej zaniedbana lub mocniej zmodyfikowana maszyna, tym większego marginesu bezpieczeństwa powinieneś wymagać przed zakupem.

Nie potrzebujesz jednej uniwersalnej wartości procentowej. Ryzyko projektu powinno wynikać z konkretnej maszyny, twoich umiejętności, dostępności części, kosztów

zlecenia specjalistycznych prac i realnej sytuacji na rynku. Projekt prostego skutera użytkowego może wymagać innego bufora niż projekt motocykla sportowego po kilku właścicielach i z niejasną historią napraw.

Cena ogłoszenia nie jest wartością rynkową

Jednym z najczęstszych błędów początkujących jest porównywanie zakupu wyłącznie z najwyższymi cenami widocznymi w serwisach ogłoszeniowych. To, że ktoś wystawił motocykl za określoną kwotę, nie oznacza, że za tyle go sprzeda. Ogłoszenia pokazują oczekiwania sprzedawców. Twoim zadaniem jest oszacowanie ceny, którą realnie może zaakceptować kupujący dla pojazdu o podobnym roczniku, przebiegu, wyposażeniu, historii i stanie.

Porównuj egzemplarze możliwie podobne. Ten sam model z inną wersją silnikową, innym rocznikiem, ABS-em, kuframi, wyposażeniem turystycznym albo istotnie innym przebiegiem może należeć do innego segmentu cenowego. Jeszcze większym błędem jest porównywanie motocykla bez dokumentowanej historii z zadbanym egzemplarzem od właściciela, który posiada faktury, dwa kluczyki i komplet dokumentów.

Rynek motocykli jest także sezonowy. Popyt na określone typy maszyn może zmieniać się w ciągu roku, a wpływ na atrakcyjność oferty mają pogoda, lokalizacja, dostępność podobnych pojazdów i aktualna sytuacja ekonomiczna. Nie będziemy więc używać sztywnych reguł w rodzaju "zawsze kupuj zimą i sprzedawaj wiosną". Będziemy analizować aktualny rynek i korzystać z sezonowości wtedy, gdy rzeczywiście działa na naszą korzyść.

Najlepszy flip nie zawsze wymaga dużej naprawy

Słowo "naprawa" może sugerować rozbieranie silnika, wymianę sprzęgła albo odbudowę motocykla po poważnej awarii. W praktyce wiele dobrych projektów wygląda zupełnie inaczej. Pojazd może być technicznie rozsądny, ale zaniedbany wizualnie, nieprzygotowany do sprzedaży, źle sfotografowany i wystawiony przez właściciela, który po prostu chce szybko odzyskać miejsce w garażu.

W takim przypadku przewaga może wynikać z prawidłowej oceny maszyny. Dokładne mycie, usunięcie bezpiecznych do usunięcia zabrudzeń, poprawa drobnych elementów kosmetycznych, podstawowy serwis wykonany zgodnie z odpowiednią procedurą, uporządkowanie dokumentacji i stworzenie profesjonalnego ogłoszenia mogą znacząco zmienić sposób, w jaki rynek postrzega pojazd. Nie oznacza to ukrywania wad. Przeciwnie, dobrze przygotowany flip powinien być łatwiejszy do uczciwej oceny przez następnego właściciela.

Duże projekty mechaniczne mogą dawać większą różnicę pomiędzy ceną zakupu a sprzedaży, ale jednocześnie zwiększają ryzyko. Potrzebujesz większej wiedzy, większego kapitału, większej liczby narzędzi i większej tolerancji na niespodzianki. Jeśli jedna nieplanowana naprawa jest w stanie zniszczyć ekonomię całego projektu, cena zakupu powinna to odzwierciedlać.

Nie kupujesz motocykla. Kupujesz zestaw ryzyk

Przy każdym pojeździe powinieneś patrzeć na kilka niezależnych warstw. Pierwszą jest identyfikacja maszyny i dokumentacja. Drugą jest stan mechaniczny. Trzecią układ elektryczny. Czwartą podwozie i elementy wpływające na

prorowadzenie. Piątą ślady wypadków, przewróceń, prowizorycznych napraw lub zaniedbań. Szóstą dostępność części i przewidywalność kosztów. Siódmą popyt na dany model.

Pojedyncza wada nie musi dyskwalifikować zakupu. Problem zaczyna się wtedy, kiedy kilka niewiadomych kumuluje się w jednym egzemplarzu. Motocykl, który nie uruchamia się, ma niejasną historię, ślady ingerencji w instalację elektryczną i brak części plastików, nie jest po prostu "tanim motocyklem do zrobienia". Jest pakietem niewiadomych, z których każda może generować osobny koszt.

Dlatego dobra oferta nie zawsze jest ofertą najtańszą. Czasami warto zapłacić więcej za pojazd, którego stan można znacznie dokładniej ocenić. Przewidywalność ma wartość finansową. Jeśli wiesz, co trzeba zrobić, możesz policzyć projekt. Jeśli nie wiesz nawet, gdzie zaczyna się problem, możesz jedynie zgadywać.

Motocykl, który nie odpala, jest innym produktem

Informacja "nie odpala" powinna natychmiast zmieniać sposób analizy. Przyczyną może być coś stosunkowo prostego, ale może być też problem wymagający kosztownej diagnostyki lub naprawy. Dopóki nie ustalisz przyczyny, nie masz podstaw, aby wyceniać projekt tak, jakby problem był niewielki.

Nie należy przyjmować wyjaśnienia sprzedającego jako diagnozy. Zdanie "to pewnie tylko akumulator" nie oznacza, że rzeczywiście chodzi o akumulator. Podobnie "wystarczy wyczyścić gaźniki" może być trafnym przypuszczeniem, ale może również przykrywać dodatkowe problemy. Z punktu widzenia flippera liczą się fakty, które można zweryfikować,

oraz ryzyko tych rzeczy, których przed zakupem zweryfikować się nie da.

Jeżeli nie posiadasz kwalifikacji lub doświadczenia potrzebnego do wykonania określonych pomiarów, diagnostyki albo napraw, właściwą decyzją jest skorzystanie z pomocy odpowiedniego specjalisty. Koszt profesjonalnej inspekcji może być znacznie niższy niż koszt błędnie kupionego pojazdu. Szczególnie przy maszynach droższych, nietypowych lub technicznie skomplikowanych rozsądna ekspertyza może być elementem procesu inwestycyjnego, a nie zbędnym wydatkiem.

Bezpieczeństwo jest ważniejsze niż marża

Motocykl jest pojazdem, w którym stan techniczny ma bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo człowieka. Dlatego w tej kategorii nie ma miejsca na prowizoryczne naprawy wykonywane wyłącznie po to, aby motocykl dotrwał do sprzedaży. Elementy układu hamulcowego, kierowniczego, zawieszenia, kół, opon, konstrukcji i innych systemów krytycznych muszą być traktowane ze szczególną ostrożnością.

Jeśli dana czynność wymaga kwalifikacji, specjalistycznych narzędzi, dokładnych procedur, wartości momentów dokręcania, pomiarów albo wiedzy diagnostycznej, korzystaj z dokumentacji serwisowej odpowiedniej dla konkretnego modelu i w razie potrzeby z usług kompetentnego warsztatu. Ta książka pomoże ci oceniać ekonomię takich prac, rozpoznawać sygnały ostrzegawcze i podejmować lepsze decyzje zakupowe. Nie zastępuje jednak instrukcji serwisowej ani profesjonalnych kwalifikacji mechanicznych.

Ta sama zasada dotyczy jazdy próbnej. Nie podejmuj ryzyka tylko dlatego, że chcesz sprawdzić pojazd przed zakupem. Jeżeli stan motocykla budzi wątpliwości, opony są niebezpieczne, hamulce nie działają prawidłowo, pojazd jest uszkodzony albo nie spełniasz wymogów potrzebnych do legalnego i bezpiecznego przejazdu, nie traktuj jazdy jako obowiązkowego elementu oględzin. Są sytuacje, w których właściwą decyzją jest transport motocykla i dalsza diagnostyka w bezpiecznych warunkach.

Dokumenty są częścią produktu

Wartość używanego motocykla nie kończy się na jego mechanice. Dokumentacja wpływa na możliwość legalnej transakcji, zaufanie kupującego i późniejszą łatwość odsprzedaży. Dane pojazdu i dokumentów powinny być ze sobą zgodne, a wszelkie niejasności należy wyjaśnić przed przekazaniem pieniędzy.

Zakres wymaganych formalności, podatków, rejestracji, ubezpieczeń, badań, obowiązków przedsiębiorcy i odpowiedzialności sprzedawcy zależy od kraju, rodzaju transakcji i może zmieniać się z czasem. Dlatego przy każdej transakcji należy sprawdzać aktualne wymagania w oficjalnych źródłach właściwych dla miejsca zakupu i sprzedaży. Nie opieraj działalności na zastyszanych informacjach z forów albo na tym, że "poprzedni właściciel zawsze robił tak samo".

Szczególną ostrożność zachowuj przy niejasnym pochodzeniu pojazdu, problemach z identyfikacją, dokumentach budzących wątpliwości lub sytuacji, w której sprzedający nie jest w stanie wiarygodnie wykazać prawa do sprzedaży. Potencjalnie wysoka marża nie rekompensuje

ryzyka związanego z pojazdem, którego status prawny jest niejasny.

Modyfikacje nie zawsze zwiększają wartość

Właściciel może zainwestować znaczną kwotę w wydech, kierownicę, lusterka, oświetlenie, akcesoria, elektronikę albo elementy stylistyczne i oczekiwać, że kupujący zwróci mu cały koszt. Rynek działa inaczej. Niektóre modyfikacje zwiększają atrakcyjność konkretnego egzemplarza, inne są neutralne, a jeszcze inne zawężają grupę potencjalnych klientów.

Dla flippera ważne jest rozróżnienie pomiędzy kosztem modyfikacji a jej wartością rynkową. Drogie akcesorium może nie zwiększyć ceny sprzedaży nawet o kwotę zbliżoną do swojej ceny zakupu. Z kolei komplet oryginalnych części może być dla kupującego istotnym atutem, szczególnie przy modelach, które są często modyfikowane.

Uważaj również na zmiany wykonane nieprofesjonalnie. Pocięta instalacja elektryczna, nieprawidłowo zamontowane akcesoria, prowizoryczne mocowania czy nieznane elementy zawieszenia mogą generować więcej kosztów niż korzyści. Modyfikowany motocykl należy analizować nie tylko pod względem wyglądu, lecz przede wszystkim jakości wykonania zmian i ich wpływu na bezpieczeństwo, legalność oraz możliwość dalszej odsprzedaży.

Kosmetyka może tworzyć wartość, ale nie może tworzyć iluzji

Jedną z największych przewag flippera jest umiejętność pokazania produktu w najlepszym uczciwym stanie. Brud, kurz, owady, stare resztki smaru, zaniedbane elementy plastikowe czy nieestetyczne zdjęcia mogą obniżyć