

JAK NA PRODEJ AUTA?



www.TipCars.com

JAK NA PRODEJ AUTA



Prodej auta dnes patří mezi nejběžnější obchodní záležitosti, způsoby jeho realizace jsou však natolik rozmanité, že není vždy jednoduché se v nich správně zorientovat. Porádíme vám, jak na to.

Když se jednoho krásného dne rozhodnete zbavit vašeho plechového miláčka, ať už proto, že je starý nebo se vám prostě už jen nelíbí, existuje několik základních způsobů, jak jeho prodej smysluplně realizovat – každému může vyhovovat něco jiného.

1. Prodej auta v rámci rodiny

Tento způsob bývá velmi častý v případě tzv. prvních aut, tedy těch určených čerstvým držitelům řidičského oprávnění. Pakliže už vůbec dojde k finančnímu plnění za takový převod a nejedná se typicky o darování, dochází k němu prostřednictvím běžné kupní smlouvy se všemi zákonnými náležitostmi ([viz příloha](#)). K převodu vozidla není nutná písemná forma kupní smlouvy. Je však nepochybné, že s ohledem na právní jistotu stran, by písemná kupní smlouva měla být samozřejmostí. To samé v zásadě platí i pro darování. V každém případě kupujícího detailně seznamte s technickým stavem a historií vozu – o zbytečné budoucí příbuzenské třenicí kvůli kusu rezavějícího železa nikdo nestojí.

2. Prodej přes inzerát

Tato cesta je jednou z nejběžnějších a z pohledu smluvních stran i nevyhodnějších, skýtá však řadu úskalí pro obě smluvní strany, zejména pak pro kupujícího. Abyste prodali výhodně nebo alespoň za přiměřené peníze, je nezbytné oplývat alespoň minimální dávkou obchodní i technické erudice a základním přehledem o trhu s ojetinami. Inzerát dnes snadno podáte přes některý z internetových inzertních nebo aukčních serverů, stále existují i nabídky v tištěných médiích, tato cesta však už ve 21. století není právě efektivní. Z pohledu prodávajícího by mělo být samozřejmostí vyčerpávající a hlavně pravdivé uvedení všech zásadních údajů o prodávaném vozidle – při vyplňování kolonek si proto k ruce vezměte velký technický průkaz od vozu. Čím více údajů zadáte, tím méně budete obtěžováni všetečnými dotazy na to či ono.

Jednou ze stěžejních otázek při tomto způsobu prodeje je určení ceny, za kterou budete chtít auto prodat. Kromě pravdivých technických údajů nepodceňujte také kvalitu příložených fotografií, které mohou často hrát rozhodující roli! Uveďte vždy poctivý kilometrový nájezd – i v případě, že bude vyšší. U běžně dostupných typů proto věnujte pár desítek minut projití inzertních serverů a nalezení příbližných ekvivalentů auta, které prodáváte. Pokud vám během několika minut po zveřejnění inzerátu volají desítky zájemců nebo se naopak dva týdny nikdo neozve, je něco

špatně. Pakliže máte doma ojedinělejší model, dost možná nemáte o jeho ceně konkrétní představu. V takovém případě se s prosbou o pomoc obraťte na některý z klubů, které majitele podobných exotů často sdružují. Jak už bylo řečeno výše, trvejte v každém případě na písemné kupní smlouvě.

3. Prodej prostřednictvím autobazaru

Druhý z nejtýpčtějších způsobů prodeje auta sice obnáší relativně méně starostí, avšak v devadesáti procentech případů zaručeně vyšší finanční ztrátu než při přímém prodeji bez prostředníka.

Při bazarovém prodeji v zásadě existují dvě hlavní cesty:

a) prodej do komise

Zejména menší autobazary nedisponují dostatkem financí, aby mohly vozidla rovnou vykoupovat do svého vlastnictví. Auto tedy necháte za smlouvenou cenu stát na ploše bazaru a svoje peníze dostanete až v momentě, kdy dojde k jeho prodeji. Tento způsob ale skýtá nemalá rizika. Vytipovaného prodejce ojetých vozů si proto dopředu snažte maximálně prověřit. Když například uvidíte v autobazaru řadu aut pokrytých listím a prachem, je zřejmé, že tady o prodej aut asi až tak úplně nejde. Při komisním prodeji autobazaru samozřejmě náleží nejen obligátní smluvní provize za vyřízení prodeje, ale často také parkovné za každý den, který auto v bazaru stojí. Celý postup prodeje i následných úkonů by měl být řádně zdokumentován ve Smlouvě o zprostředkování prodeje, která by měla jasně stanovit termín výplaty peněz za vaše auto. Musí být uveden nejen termín výplaty a sankce za jeho nedodržení. Trvejte na tom, že převod vozu na nového majitele se uskuteční až po převodu peněz a nepodepisujte žádné univerzální plné moci. Je to důležité, neboť při komisním prodeji na sebe autobazar nepřebírá žádná faktická ani právní rizika za závady, které mohou na vo-

zidle vzniknout. Nový majitel se s případnou reklamací bude obracet vždy jen na vás.

b) výkup za hotové

Tuto možnost zpravidla nabízejí velké autobazary s velkou fluktuací zobchodovaných ojetin. Jeho výhodou je především rychlost, s jakou se dostanete k penězům, na které můžete jinde čekat měsíce. Neméně podstatná je i skutečnost, že autobazar z logiky věci přejímá zodpovědnost za případné vady na vozidle a pro vás celá záležitost končí okamžikem podpisu kupní smlouvy a vyinkasováním peněz. Musíte však být připraveni, že rozdíl mezi cenou výkupní, kterou zaplatí vám a cenou, za kterou bude vozidlo prodáno novému majiteli, může být značný v závislosti na stavu daného vozu i dovednostech konkrétního obchodníka. Připravte se proto i na psychologický souboj s prodejcem při sjednávání výkupní ceny – tento moment často vůbec není pro slabší povahy. Konkurence na trhu je však taková, že se nemusíte obávat trvat na svém s tím, že přinejhorším zkusíte štěstí o dům dál, kde nabídku konkurenta jistě rádi přebijí. Pro co nejideálnější vyjednávací pozici přistavte vůz k výkupu v maximální možné technické kondici a se všemi potřebnými dokumenty. Pokud má auto nějaké vady, které nejste schopni odstranit nebo je odstraňovat nechcete, nahlaste je vždy předem. Dojde-li na prodej, veškeré formality v tomto případě zajišťuje subjekt, na který se auto převádí, tedy autobazar.

4. Prodej do zahraničí

Při inzerci na některém z internetových serverů se vám může stát, že o vaše auto projeví zájem osoba ze zahraničí. Typické je to především v případech, kdy prodáváte nějakým způsobem zajímavé auto. Jak v takovém případě postupovat? Od 1. 1. 2015 došlo naštěstí ke značnému zjednodušení vývozních procedur. Pro vývoz vozidla do zahraničí například nemusíte mít platnou



STK, nepředkládá se zelená karta povinného ručení, ani kupní smlouva. Do žádosti u příslušného správního úřadu se uvádí pouze údaje o osobě, jež bude po dobu platnosti vývozních RZ, kterými bude vozidlo po odevzdání vašich původních RZ opatřeno, vozidlo provozovat. Platnost těchto vývozních RZ je maximálně 3 měsíce. Pokud vozidlo pojeďe do zahraničí po vlastní ose, ne na vleku, samozřejmě stále trvá povinnost platné STK a povinného ručení, to už je ale starost nového majitele. Vaším zásadním úkolem je tedy, podobně jako v ostatních případech, odhlášení auta z registru vozidel a zrušení pojistky.

5. Prodej auta z leasingu

Leasing je jedním z nejoblíbenějších a nejčastěji používaných způsobů, jak financovat pořízení nového automobilu. Ukončení smlouvy je poslední fází leasingové smlouvy. Leasingovou smlouvu lze přitom ukončit v řádném termínu anebo předčasně, třeba v případě, kdy se dostanete do problémů a potřebujete se zbavit jak vozu, tak splátek. Předčasně smlouvu o leasingu mohou ukončit obě strany a důvodů může být několik. Například odcizení, totální zničení, úmrtí nájemce nebo neplacení splátek. Při předčasném ukončení leasingové smlouvy máte jako nájemce zpravidla povinnost uhradit veškeré dosud nezaplacené splátky za dobu, na kterou byla leasingová smlouva původně uzavřena. Také budete muset uhradit veškeré výdaje pronajímatele, které s předčasným ukončením leasingové smlouvy má. Je pravděpodobné, že vás neminou úroky nebo smluvní pokuta. Pokud vše necháte na leasingové společnosti, je velmi pravděpodobné, že tato se pokusí prodat auto prostřednictvím aukce, což s sebou obnáší další náklady a především zpravidla dosti nevýhodnou kupní cenu. Výhodnější je proto pokusit se nechtěný vůz prodat přímo.

I v tomto případě budete muset nejdříve uhradit zbývající leasingové splátky a další případné poplatky, a jakmile vyrovnáte i tento poslední závazek vůči leasingové společnosti, měli byste dostat velký technický průkaz společně s plnou mocí k přeregistrování auta. Podrobné podmínky ukončení leasingu by v každém případě měly být uvedeny v leasingové smlouvě. Auto můžete teoreticky prodat i se závazkem doplacení leasingu, pro úkon převzetí splátek je však nezbytný souhlas leasingové společnosti.

ZPŮSOBY, JAK PRODAT AUTO CO NEJEFEKTIVNĚJI

Vedle volby příhodného obchodního způsobu prodeje můžete zamýšleného efektu dosáhnout také volbou správné strategie prodeje závisící na vašich požadavcích a možnostech. Neponechávejte nic náhodě!

Chci prodat rychle

Tato varianta je pro prodávajícího ze všech možných ta logicky nejméně výhodná. Nedostatek času tlačí cenu dolů a jenom velcí štístaři dostanou alespoň zdánlivě výhodnou cenu. Nejsnazší cestou, jak nějaké peníze získat opravdu rychle je obejití několika velkých autobazarů, které vykupují auta za hotové. Pokud možno se snažte nedat svoji časovou tíseň najevo, zkušený obchodník vás ale i tak pravděpodobně rychle prokouknou. Pokud opravdu spěcháte, zbytečně nesmlouvejte a zdá-li se vám nabízená částka aspoň trochu adekvátní, akceptujte ji. Další smlouvání cenu rozhodně výš nevyžene, spíš právě naopak – zejména pokud vaše auto není v úplně dokonalé kondici.

Chci prodat co nejdráž

Cesta k největšímu možnému zisku vede přes soukromou individuální inzerci. Základním předpokladem úspěchu je zde dostatek času a správné nacenění. Celý proces sice bude o něco pracnější, výsledek však téměř určitě velmi uspokojivý. Cena zveřejnění inzerátu na některém z renomovaných inzertních serverů se pohybuje obvykle v řádu desítek korun a díky velkému dosahu a čtenosti se tento způsob určitě vyplatí. (Na našem serveru www.TipCars.com si můžete podat soukromý inzerát na hlavní stránce [zde](#).) U soukromé inzerce máte velkou šanci narážet na seriózního kupujícího, z jehož strany se nebudete muset obávat všemožných úskoků. Osobní setkání při prohlídce vozu dokáže často navodit potřebnou atmosféru důvěry, a pokud jednáte férově, můžete to samé očekávat i z druhé strany. Důvěra ještě vzroste, když zájemci popravdě popíšete technické finesy i nedostatky prodáváného auta, sníží se tím často i jeho tlak na snížení ceny. Odvrácenou stranou mince je v tomto případě bezesporu marný čas, který strávíte se zájemci, s nimiž se nakonec na prodeji nedohodnete, opakovaný styk s neznámými lidmi navíc nemusí být každému zrovna příjemný a vyžaduje jisté zkušenosti. Pro lepší pocit nikdy neuškodí, když se spolu s vámi bude prohlídek a testovacích jízd zúčastňovat zkušenější kamarád.

Chci novější model

Také mezi českými řidiči se stále ještě vyskytuje spousta „srdcařů“, kteří z mnoha důvodů dávají přednost jedné jediné značce, často bez ohledu na její objektivní (ne)kvality. V takovémto případě je nejsnazší cestou k novějšímu typu prodej starého auta prostřednictvím některého ze značkových dealerů, kteří podobnou službu prodeje ojetin nabízejí. S výhodným prodejem příliš nepočítejte, vaším cílem je ale především získat vysněný nový model, čemuž podřídíte další aspekty prodeje. Šanci na co nejlepší podmínky transakce máte, pokud jste s daným značkovým dealerem už nějaký ten obchod realizovali a jste tedy v dobrých vzájemných vztazích. Vidina dalších budoucích prodejů dealera obvykle obměkčí v případě výkupní ceny, k novému vozu navíc často přidá i řadu nadstandardních bonusů v podobě výhodného pojištění, benzínu zdarma nebo bohatší výbavy. V poslední době se rozmáhají také marketingové akce zaměřené na omlazení vozového parku, které se zpravidla zaklínají pod heslo „šrotovné“. Nejde o nic jiného, než snahu jednotlivých automobilek prodat více nových aut s tím, že i za vaše hodně staré auto vám nabídnou zajímavý slevový bonus.



JAK AUTO CO NEJLÉPE PŘIPRAVIT PŘED SAMOTNÝM PRODEJEM?



Zatím jsme si probrali zásadní obchodní atributy každého prodeje, základem úspěchu je ale vždy samotný předmět obchodu čili prodávané auto. Pokud jej dobře připravíte, máte z velké části vyhráno bez ohledu na další okolnosti – kvalita se prodává sama.

V našich podmínkách se bohužel často setkáváme s přístupem, který je zcela opačný. Dotyčný prodávající se snaží z auta vytěžit maximum a v nejzazším možném okamžiku přistoupí k prodeji. Takové auto, byť věkem nebo kilometry ne zdánlivě dosloužilé, se často prodává s totálně sjetými pneumatikami, přetaženou výměnou rozvodů a motorového oleje, opotřebovanými brzdovými segmenty a podobnými „libůstkami“, které by se při pravidelném servisu objevovat neměly. Poměrně často se ale najdou také auta, která navenek nové zájemce zrovna nevábí, poctivě vyplňovaná servisní knížka i ohledání útrob a zkušební jízda však odhalí bezvadný mechanický stav. Jak tedy prodávat tak, abyste byli féroví, ale cena oprav přitom nepřevýšila cenu samotného vozu?

Důkladná očista je základ

Pamatujte, že základní dojem potenciálního kupujícího vytváří první setkání s prodáváním autem, nejčastěji pak dojem z usednutí za volant. Roztrhané sedačky? Zapáchající nečistoty nebo dokonce plíseň? Plný popelník? Cement v kufříku? To všechno a mnohem víc bude pádným důvodem k tomu, aby nadějný zájemce slušně poděkoval, a už jste jej

nikdy více nespatri. Pakliže si na uvedení interiéru do nejlepšího možného stavu netroufáte nebo k tomu nemáte vhodné podmínky a prostředky, svěřte tento úkon některé ze specializovaných firem. Ceny za důkladné „mokrý“ vyčištění začínají zhruba na 1000 korunách, výsledek ale rozhodně stojí za to.

Vyčištění interiéru můžete svěřit specializované firmě, nebo se do něj pustit vlastními silami. Záleží nejen na ochotě investovat, ale i na stavu vozidla. Suchou cestou to za pomoci správných přípravků zvládne snad každý, mokrou cestu si ale můžete v domácích podmínkách dovolit těžko. Výsledek je přitom nesrovnatelný. Za tuto cenu získáváte zpravidla služby lidí, kteří mají v daném směru bohaté zkušenosti a to jak s různými přípravky, tak s pracovními postupy. Navíc disponují tím správným vybavením. Patří sem třeba výkonné tepovače a vysavače na vodu, parní čističe, tlakové myčky s ohřevem vody či vysoušeče čalounění. Kdo se chce pustit do čištění sám, musí nejprve pořídit nezbytnou chemii. Jde o čisticí pěnu na čalounění nebo kůži, čističe a leštiče plastů, předpokladem je také výkonný vysavač (na ten u benzinky zapomeňte). Procedurou čištění procházejí také vozidla v každém slušném autobazaru.



Ideální pracovní postup velí postupovat shora dolů. Nejprve čistěte čalounění stropu, stínítka, nezapomeňte ani na sloupky. Pak je čas na plato za zadním oknem, výplně dveří a palubní desku. Zde vyndejte, co jde – popelník, někdy lze vyjmout přihrádku na drobnosti nebo její dno a vymýt je zvlášť pod tekoucí vodou. Nevěřili byste, kolik litrů totálně černé vody vytáhnete i ze zdánlivě čistých sedaček – vezměte je víckrát. Pokud máte zničenou manžetu řadicí páky, zvažte, zda ji nevyměnit. Totéž platí například o prasklé mřížce ventilace, kterou můžete sehnat na vrakovišti za pár korun. Nakonec vyleštěte všechny plasty, vynechte však volant – mohl by pak klouzat. Zapomínat byste neměli ani na zavazadlový prostor, jehož stav je značně závislý na způsobu předešlého využívání. Vyjměte také rezervní kolo, pod nímž se často skrývá nemilé překvapení v podobě bazénu dešťové vody, která se sem dostala přes netěsnící víko od kufru nebo otvory v karoserii.

Zvláštní kapitolu představuje očista motoru a jeho příslušenství. Je pravda, že motorový prostor zamazaný od bahna a oleje skutečně není dobrou vizitkou, na druhou stranu nepřírozně vyleštěný agregát se 400 000 kilometrů na krku také nepůsobí právě nejdůvěryhodněji. Je potom na místě se domnívat, že jste se intenzivní očistou snažili zamaskovat místa s notorickým únikem provozních kapalin nebo výfukových plynů. Tím spíš, že se při prohlídce objeví třeba zapomenutá visačka servisu dosvědčující, že výměna oleje naposledy proběhla před pěti lety... Základní péči o vzhled motorového prostoru nicméně věnujte alespoň základní pozornost – stačí vlhký hadr. Můžete ale zakoupit i speciální odmašťovač, který dokáže divy a také sprej na oživení černých plastů. Různé boxy a hadice rozzáří.

Jakmile budete spokojeni s interiérem, obraťte svoji pozornost k zevnějšku auta. U méně opotřebených aut si nejspíš vystačíte s nejdražším programem v mycí

lince v kombinaci s ručním vyčištěním prahů a dalších míst, kam se kartáče nedostanou. Při mytí nezapomeňte na disky kol, zde bude potřeba použít hadr a odstraňovač nánosů z brzdných segmentů. Zašlé černé plasty ožíví speciální přípravek, jinou chemikálií docílíte i zdání zánovních pneumatik.

U starších aut je situace složitější. Pokud chcete od zájemce vyinkasovat nějakou tu korunu navíc, budete muset investovat do přípravků oživujících zašlý lak nebo auto rovnou svěřit specialistům. Pomocí jemné brusné pasty se dá vrchní vrstva laku rozleštit tak, že auto výrazně prokoukne. Výraznou vadou na kráse bývá samozřejmě povrchová koroze, kterou je ale (v případě drobnějšího výskytu) lepší ponechat svému osudu než provádět neestetické domácí opravy.

Načasování

U ojetého auta se jaksi samo sebou dopředu počítá s tím, že jeho stav nemusí být úplně stoprocentní, stejně tak ale nelze akceptovat auto, ze kterého crčí olej, a hrozivé rány od podvozku přerušují příjem levného rádia. Pokud už se auto v takto zbídačeném stavu nachází, je fér tuto situaci přiznat a žádat přiměřenou cenu. Je tedy zřejmé, že prodávané auto nemusí být zrovna po generálce, nemělo by však být ani těsně před ní, plusem rozhodně není ani propadlá STK. Opotřebení by zkrátka mělo být přiměřené ceně a inzerovanému stavu.



LEGISLATIVA PŘI PRODEJI AUTA



Kupní smlouva

Podobně jako u jiných prodejů movitých věcí, je u prodeje automobilu základním právním dokumentem kupní smlouva, kterou vlastnictví věci (auta, motorky) přejde z prodávajícího na kupujícího. Kupní smlouvu není nutné předkládat Registru silničních vozidel, její uzavření v písemné formě lze však důrazně doporučit. Předejdete tak množství potenciálních problémů, které mohou v souvislosti s prodejem auta nastat. Na internetu je volně ke stažení velké množství smluvních vzorů, které však bývají velmi stručné. Pokud už nehodláte investovat do služeb právníka, který vám smlouvu se všemi zákonnými náležitostmi i vašimi individuálními požadavky připraví, neopomeňte pamatovat na některé zásadní náležitosti:

- identifikace smluvních stran (jméno, příjmení, rodné číslo, adresa trvalého bydliště, dále třeba kontaktní adresa, e-mail, telefonní číslo, číslo účtu, u právnických osob název, sídlo, IČ, DIČ)
- detailní určení předmětu převodu (základní identifikační údaje z technického průkazu + další skutečnosti popisující reálný stav vozidla při prodeji)
- výše kupní ceny a způsob jejího uhrazení (hotově/převodem, před podpisem smlouvy/po podpisu aj.)

- kdy kupující nabývá vlastnické právo (typicky předáním nebo zaplacením kupní ceny)
- seznam věcí a dokladů předávaných společně s vozidlem
- dohoda o tom, jak proběhne přepis v registru silničních vozidel
- datum a podpis smlouvy oběma stranami
- úředně ověřená plná moc, je-li jeden z účastníků zastoupen

Připravili jsme pro vás vzor kupní smlouvy, který obsahuje všechny nutné náležitosti. **Můžete si ho stáhnout zde.**

Podpisy na samotné kupní smlouvě úředně ověřené nezbytně nutně být nemusí.

Při získávání vzorů kupních smluv pamatujte, že od 1.1.2014 je v platnosti nový občanský zákoník (NOZ), který kupní smlouvu upravuje. Vzory zpracované podle předchozí právní úpravy jsou proto neplatné!

Když už se vám zdárně podařilo realizovat obchod a při jeho dokončení nespoleháte na specialisty nebo zprostředkovatele, čeká vás ještě ne zrovna příjemný čas strávený vyřízením nezbytné administrativy spojené s převodem auta na nového majitele.



PŘEVOD AUTA NA NOVÉHO MAJITELE

Od ledna 2015 jsou vozidla dle novely zákona č. 56/2001 Sb., o podmínkách provozu vozidel na pozemních komunikacích, registrována/převedena přímo na nového provozovatele bez předešlého odhlášení, jak tomu bylo do konce roku 2014. Neexistuje tedy již tzv. polopřevod, neboli odhláška vozidla z evidence registru vozidel, která byla v poslední době hojně skloňována vzhledem k obrovskému množství aut uvízných v evidenci s tímto statutem. Zákonná lhůta na dohlášení nepřevedených vozidel však skončila s třicátým červnem 2015.

Převod je tedy realizován okamžitě a probíhá na registru vozidel v sídle, resp. bydlišti původního vlastníka auta. Vozidlo je rovnou přeregistrováno s původní registrační značkou. Tu si může nový vlastník v případě zájmu za poplatek vyměnit. Převod probíhá za přítomnosti jak prodávajícího, tak kupujícího. V případě zastupování, musí být doložena plná moc s úředně ověřeným podpisem.

Každé převáděné vozidlo musí podstoupit tzv. evidenční kontrolu, kterou provádějí stanice technické kontroly za 400 – 600 Kč. Jejím účelem je ověření identifikátorů vozidla a jejich potvrzení do protokolu o evidenční prohlídce. Abyste auto zdárně přihlásili, nesmí být protokol starší 14 dní.

Shrňme si tedy, co budete při návštěvě registru vozidel pro zdárný převod bezpodmínečně potřebovat:

- občanský průkaz nebo jiný doklad totožnosti/výpis z obchodního rejstříku u právnických osob
- technický průkaz a osvědčení o registraci vozidla
- protokol o evidenční kontrole, který není starší než 14 dní
- zelenou kartu (doklad o zákonném pojištění odpovědnosti za provoz vozidla)
- úředně ověřenou plnou moc v případě, že se jeden z účastníků nedostaví
- staré RZ při zájmu o jejich výměnu
- vyplněný formulář „žádost o zápis změny vlastníka“



Správní poplatky za jednotlivé úkony jsou následující:

Výše poplatků za nejčastější správní úkony prováděné v registru vozidel

a) zápis do registru vozidel, nebo zápis změny vlastníka nebo provozovatele v registru silničních vozidel, jde-li:	
- o motocykl do 50 cm ³	300 Kč
- o motocykl nad 50 cm ³ včetně motocyklu s přívěsným nebo postranním vozíkem nebo motorové tříkolky, popřípadě motorové čtyřkolky	500 Kč
- o motorové vozidlo s nejméně čtyřmi koly	800 Kč
- o přípojné vozidlo do 750 kg hmotnosti včetně	500 Kč
- o přípojné vozidlo nad 750 kg hmotnosti	700 Kč
b) vyřazení vozidla z provozu	200 Kč
c) vydání registrační značky 2 ks	450 Kč
d) vydání registrační značky (1 ks - motocykl, přívěs), zvláštní registrační značky	250 Kč
e) zápis změny do technického průkazu vozidla a do registru vozidel	50 Kč za každou změnu

Ekologická daň

Ekologickou daní se rozumí poplatek, který se platí při registraci (přeregistraci) motorového vozidla splňujícího zákonem stanovená kritéria. Příjmy z této daně mají sloužit na podporu sběru, zpracování, využití a odstranění vybraných autovraků. Novela zákona 185/2001 Sb. o odpadech stanoví následující poplatky při první registraci či přeregistraci vozu v ČR, a to podle plnění mezních hodnot emisí ve výfukových plynech v souladu s právními předpisy Evropských společenství:

- 3 000 Kč v případě splnění mezních hodnot emisí EURO 2,
- 5 000 Kč v případě splnění mezních hodnot emisí EURO 1,
- 10 000 Kč v případě nesplnění mezních hodnot emisí podle písmene a) nebo b).

Bohužel se nedá přesně stanovit, která značka, typ, motorizace a modelový rok auta odpovídá jakému emisnímu standardu, je vždy nutné prozkoumat velký technický průkaz a údaje v něm nalezené porovnat s touto tabulkou:

EURO-1	EURO-2	EURO-3	EURO-4 a vyšší např.
91/441/EEC	R 83-03 B, C	R 83-05A	R 83-05B (83 R II)
93/59/EEC	R 83-04 B, C	ES 98/69A	ES 98/69B
	ES 94/12	ES 1999/102A	ES 1999/102B
	ES 96/44	ES 2001/1A	ES 2001/1B
	ES 96/69	ES 2001/100A	ES 2001/100B
	98/77	ES 2002/80A	ES 2002/80B
		ES 2003/76A	ES 2003/76B
		ES 2006/96A	ES 715/2007
			ES 2006/96B
5 000 Kč	3 000 Kč	Bez poplatku	Bez poplatku

Až na řídké výjimky lze říci, že poplatku 10 000 Kč podléhají všechny vozy vyrobené před rokem 1993.

Ekologickou daň hradí vždy osoba, na kterou se vozidlo registruje. Až na výjimky není podstatné, jakým způsobem došlo k převodu vozidla. Často se trochu zkresleně uvádí, že poplatek hradí „kupující“, tato povinnost však nezaniká ani převodem vozidla prostřednictvím „darovací smlouvy“.

Výjimku z platby ekologické daně tvoří držitelé průkazu ZTP a osoby, u kterých dochází k registraci v důsledku nabytí a vypořádání dědictví nebo v důsledku zániku společného jmění manželů.

Poplatek se neplatí u vozidel, která splňují minimálně mezní hodnoty emisí EURO 3. Stupeň plnění příslušné emisní úrovně se pro účely stanovení poplatku prokazuje zápisem v osvědčení o registraci vozidla. Poplatek se neplatí rovněž u veteránů a motocyklů. Naopak se platí např. i u nákladních automobilů. Poplatek se platí za každý vůz pouze jednou v rámci jeho „životního cyklu“, tj. nejedná se o pravidelný roční poplatek a neplatí se ani při každé změně majitele. V současné době vláda připravuje znění zákona o výrobcích s ukončenou životností, který by měl kromě jiného nahradit stávající odpadový zákon, který ekologickou daň upravuje. Pokud nový zákon vejde v platnost, měla by za registraci platit i auta plnící normu EURO 3, která byla dosud bez poplatku. Zvýšení poplatků se týká normy EURO 1 (a to z pěti na deset tisíc Kč), normy EURO 2 (ze tří tisíc na pět tisíc Kč).

Zprostředkovatelé administrativních úkonů v registru silničních vozidel

Pokud jste dočetli až sem nebo jste auto už někdy převáděli, je vám asi jasné, že i přes podstatná zlepšení, ke kterým v posledních letech v souvislosti s Registrem silničních vozidel došlo (zvětšení kapacity pracovišť, možnost on-line objednání se na určitou hodinu), je celý proces stále poměrně náročný na čas i vaše nervy. Pomineme-li online rezervace, je u některých pracovišť (typicky ve velkých městech) takřka vyloučeno dostat se k pořadovému číslu, přijdete-li později během úředních hodin a ne hned v prvních minutách „po otevírače“. Spoustu času strávíte také čekáním na evidenční kontrolu, zkrátka kouká z toho půldenní dovolená, nově je také nutné sladit své časové možnosti s druhým účastníkem převodu. Veškeré tyto starosti si můžete ušetřit, pokud využijete služeb některého ze zprostředkovatelů převodů, kteří za poplatek vyřídí všechny potřebné náležitosti za vás. Tato možnost je celkem lákavá, neboť poplatek za podobnou službu se nezřídka kdy vejde do tisícovky.

ODPOVĚDNOST ZA VADY

Nejen v poradně našeho serveru se velmi často objevují dotazy čtenářů týkající se možností reklamování vad u prodejů ojetých aut. Problematika řešící za co je a za co už není prodávající ojetiny ze zákona odpovědný je poměrně komplikovaná, proto se na ni pojdme podívat trochu šířeji.

Odpovědnost prodávajícího závisí na právním postavení smluvních stran. Jestliže jsou oba účastníci kupní smlouvy nepodnikatelé, tj. obvykle v případech, kdy se nepodnikající osoba rozhodne např. prostřednictvím inzertátu prodat svůj automobil druhé nepodnikající osobě a dodatečně vyjde najevo vada, na kterou prodávající kupujícího neupozornil, a která znamená podstatné porušení smlouvy, má kupující právo zejména na odstranění vady předmětu koupě, na přiměřenou slevu z kupní ceny, nebo odstoupit od smlouvy. Kupující však nemá práva z vadného plnění, jedná-li se o vadu, kterou musel s vynaložením obvyklé pozornosti poznat již při uzavření smlouvy. To neplatí, ujistil-li ho prodávající výslovně, že auto je bez vad, anebo zastřelil vadu lstivě. Kupující je povinen oznámit vadu automobilu bez zbytečného odkladu poté, co ji mohl při včasné prohlídce a dostatečné péči zjistit, jinak mu práva z vad nelze přiznat.

Podstatně vyšší odpovědnost má prodejce tehdy, jestliže se prodejem aut zabývá v rámci své podnikatelské činnosti, např. majitelé autobazarů, apod. Pokud je kupující nepodnikatel, odpovídá mu prodávající za vady,

kteřé se vyskytnou na automobilu v období 24 měsíců od uzavření smlouvy; přičemž projeví-li se vada v průběhu šesti měsíců od převzetí, má se za to, že tato existovala již při převzetí.

Formulace stanovící, že nabyvatel (kupující) kupuje auto, jak stojí a leží, prodávajícího obecně odpovědnosti za vady nezbavuje – bylo by to v rozporu se zákonem, resp. příslušnými ustanoveními občanského zákoníku o náhradě škody a smluvní odpovědnosti. Odpovědnosti se zkrátka zbavit nelze. Pokud jde o ostatní ustanovení, platí výše uvedené náležitosti kupní smlouvy, vždy to je individuální a záleží na podmínkách konkrétního prodeje. Jaká konkrétní slova by měla nebo neměla být použita v kupní smlouvě je tématem na samostatný právní rozbor, ale v zásadě platí, že pokud se smluvní strany drží shora uvedených povinných náležitostí, požívají ze zákona dostatečnou právní ochranu pro všechny myslitelné situace.

Pokud jste dočetli až sem, je zřejmé, že prodej auta nechcete brát na lehkou váhu. Jakkoliv se některé popsané procedury mohou jevit složité, vezte, že to zas až taková věda není, důležité však je určit si na začátku prodeje svoje priority a v průběhu prodejního procesu být důsledný a nedohánět některé nedostatky dodatečně nebo na poslední chvíli. Určitě to zvládnete, a kdybyste snad náhodou narazili na nějaké obtíže, neváhejte se obrátit na naši poradnu.

Dobře prodat auto je také o štěstí, takže bychom vám na závěr v souvislosti s prodejem vašeho auta rádi popřáli co nejvíce zájemců o nabízený vůz, z nichž si vyberete toho, který bude s vaším automobilem spokojený a bude mu sloužit řadu dalších let.

