

UMOWA SPRZEDAŻY SAMOCHODU PO WYKUPIE Z LEASINGU

ciąg własności od Finansującego • wzór 2026 • sprzedaż prywatna / B2B / konsumencka

Miejsce zawarcia umowy

Data (dd-mm-rrrr)

Godzina

1. SPRZEDAJĄCY - NABYWCA Z DOKUMENTU WYKUPU

Imię i nazwisko / pełna nazwa firmy

PESEL / NIP

Adres zamieszkania / siedziba

REGON / KRS / CEIDG

Dokument tożsamości / reprezentant

Podstawa umocowania / telefon / e-mail

Status sprzedaży:

☐

prywatna poza działalnością

☐

w działalności

☐

VAT czynny

☐

VAT zwolniony

2. KUPUJĄCY

Imię i nazwisko / pełna nazwa firmy

PESEL / NIP

Adres zamieszkania / siedziba

REGON / KRS / CEIDG

Dokument tożsamości / reprezentant

Podstawa umocowania / telefon / e-mail

Charakter zakupu:

☐

osoba prywatna

☐

konsument

☐

przedsiębiorca - zawodowo

☐

JDG - bez charakteru zawodowego

3. SAMOCHÓD

Marka

Model

Typ / wersja / wariant

Numer VIN

Numer rejestracyjny

Rok produkcji

Data pierwszej rejestracji

Przebieg [km]

Kolor

Nr dowodu rejestracyjnego

Badanie techniczne ważne do

Polisa OC / ważna do

4. WYKUP Z LEASINGU I CIĄG WŁASNOŚCI

Finansujący / firma leasingowa - poprzedni właściciel

NIP / KRS Finansującego

Numer i data umowy leasingu

Numer i data faktury / umowy wykupu

Cena wykupu brutto [zł]

Data pełnej zapłaty

Data przejścia własności

Potwierdzenia:

☐

wykup opłacony w całości

☐

brak zastrzeżenia własności

☐

leasing zakończony

☐

dokumenty w załączniku



Nie podpisuj sprzedaży przed skutecznym wykupem. Faktura wykupowa, umowa i potwierdzenie zapłaty muszą wskazywać Sprzedającego oraz potwierdzać przejście własności. Sprawdź, czy Finansujący nie zastrzegł własności do pełnej zapłaty oraz czy samochód nie jest objęty zastawem, zajęciem lub innym prawem osoby trzeciej.

Parafy: Sprzedający _____ Kupujący _____

5. SPRZEDAŻ I OŚWIADCZENIE O WŁASNOŚCI

Sprzedający sprzedaje i zobowiązuje się przenieść na Kupującego własność samochodu opisanego na stronie 1, a Kupujący samochód kupuje i zobowiązuje się zapłacić cenę. Sprzedający oświadcza, że skutecznie nabył samochód od Finansującego na podstawie wskazanego dokumentu wykupu, jest jego właścicielem i może nim rozporządzać. Samochód nie jest już przedmiotem leasingu ani zastrzeżenia własności i nie jest obciążony prawem osoby trzeciej, poza wpisanym w sekcji 8.

6. CENA, PODATEK VAT I SPOSÓB ZAPŁATY

Cena netto [zł]

VAT [stawka / kwota]

Cena całkowita brutto [zł]

Dokument sprzedaży:

☐

faktura VAT

☐

faktura bez VAT / zwolnienie

☐

umowa sprzedaży prywatnej

☐

inny

Cena całkowita - słownie

Nr faktury / rachunku / dokumentu sprzedaży

Zapłata:

☐

gotówka - odbiór potwierdzony

☐

przelew

☐

część gotówką / część przelewem

☐

finansowanie zewnętrzne

Termin zapłaty / kwota zapłacona przy podpisaniu

Numer rachunku i tytuł przelewu

Przy sprzedaży prywatnej wpisz cenę całkowitą. Przy sprzedaży w działalności sposób rozliczenia VAT i dokument księgowy ustal przed podpisaniem z księgowym.

7. PRZEJŚCIE WŁASNOŚCI, WYDANIE I RYZYKO

Własność przechodzi:

☐

z chwilą podpisania umowy

☐

dopiero po zapłacie całej ceny - art. 589 KC

☐

inna chwila: _____

Miejsce wydania

Data wydania

Godzina / przebieg

Korzyści, ciężary i ryzyko przypadkowej utraty lub uszkodzenia przechodzą przy wydaniu, chyba że strony zgodnie wpiszą inną chwilę:

8. OŚWIADCZENIA, ZNANE WADY I OBCIĄŻENIA

- Sprzedający ujawnił dokumenty wykupu, historię własności, znane szkody, naprawy, wady, modyfikacje, używanie w działalności i informacje mające wpływ na wartość lub bezpieczeństwo samochodu.
- Kupujący miał możliwość oględzin, sprawdzenia historii, diagnostyki i jazdy próbnej; zakres wykonanych czynności potwierdza protokół. Odbiór nie oznacza zrzeczenia się praw, których prawo nie pozwala wyłączyć.
- Mandaty, szkody, opłaty i zdarzenia do chwili wydania obciążają Sprzedającego, a późniejsze Kupującego, chyba że strony wpiszą inaczej w protokole.

Znane wady, szkody, obciążenia, brakujące wyposażenie i ustalenia odmienne:

9. ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA WADY / NIEZGODNOŚĆ - WYBIERZ WŁAŚCIWY WARIANT

- ☐ A. Sprzedaż prywatna lub B2B - odpowiedzialność ustawowa pozostaje bez zmian.
- ☐ B. Sprzedaż prywatna lub B2B - strony wyłączają rękojmię na podstawie art. 558 § 1 KC.
- ☐ C. Sprzedający jest przedsiębiorcą, a Kupujący konsumentem lub JDG bez charakteru zawodowego - stosuje się ustawę o prawach konsumenta.

Wariant B jest bezskuteczny przy podstępnym zatajeniu wady. Nie wybieraj B w sprzedaży konsumenckiej; praw ustawowych konsumenta nie można wyłączyć. Gwarancja istnieje tylko, gdy wynika z osobnego oświadczenia gwarancyjnego.

podpis Sprzedającego / reprezentanta

podpis Kupującego / reprezentanta

PROTOKÓŁ WYDANIA SAMOCHODU

Potwierdzenie ciągu własności, dokumentów, stanu, wyposażenia, płatności i OC

A. IDENTYFIKACJA I WYDANIE

Marka, model i wersja		Numer VIN	
Numer rejestracyjny	Przebieg [km]	Data i godzina	Miejsce wydania

B. DOKUMENTY WŁASNOŚCI, WYKUPU I REJESTRACJI

Dokument	TAK	NIE	Numer / data / uwagi
Faktura / umowa wykupu z Finansującym	☐	☐	
Potwierdzenie pełnej zapłaty ceny wykupu	☐	☐	
Potwierdzenie zakończenia leasingu / zwolnienia	☐	☐	
Dowód rejestracyjny / pozwolenie czasowe	☐	☐	
Faktura / umowa sprzedaży dla Kupującego	☐	☐	
Polisa OC i dane ubezpieczyciela	☐	☐	

C. KLUCZYKI, WYPOSAŻENIE I DOSTĘPY

Element	Liczba / TAK-NIE	Stan / brak / uwagi
Kluczki / piloty / karty / kody		
Koła / opony / zestaw naprawczy		
Książka serwisowa / instrukcje / faktury		
Wyposażenie fabryczne i dodatkowe		
Aplikacje / profile / multimedia / karty		

D. STAN TECHNICZNY, SZKODY I TERMINY

Zakres	Stan / wada / termin / dokument
Nadwozie, lakier, szyby i oświetlenie	
Wnętrze, multimedia i wyposażenie	
Silnik, napęd, zawieszenie i hamulce	
Kontrolki, diagnostyka, serwis i opony	
Szkody, naprawy, gwarancje i roszczenia	

E. PŁATNOŚĆ, OC, ZDJĘCIA I PODPISY

Cena / kwota zapłacona / pozostała		OC ważne do / ubezpieczyciel / nr polisy	
Dokumentacja zdjęciowa:	☐ wykonano ☐ nie wykonano	liczba zdjęć	
Kupujący potwierdza odbiór dokumentów i samochodu w stanie opisanym w protokole.			
podpis Sprzedającego		podpis Kupującego	

SPRZEDAŻ AUTA PO WYKUPIE - CO SPRAWDZIĆ?

Praktyczna checklista dla Sprzedającego i Kupującego - nie stanowi części umowy

! Wykup z leasingu i dalsza sprzedaż to dwie odrębne transakcje. Zachowaj pełny ciąg dokumentów od Finansującego do Kupującego. Skutki VAT, PIT/CIT i PCC zależą od statusu stron oraz sposobu ujęcia samochodu - ustal je przed wystawieniem dokumentu sprzedaży.

PRZED PODPISANIEM SPRZEDAŻY

1 Potwierdź skuteczny wykup i nieprzerwany ciąg własności

Sprawdź fakturę lub umowę wykupu, pełną zapłatę, datę przejścia własności i zakończenie leasingu. Upewnij się, że dokument wskazuje Sprzedającego oraz nie pozostawia zastrzeżenia własności ani zabezpieczenia Finansującego.

2 Ustal prawidłowy status stron i dokument sprzedaży

Rozstrzygnij, czy sprzedaż jest prywatna, B2B czy konsumencka. Przedsiębiorca ustala z księgowym VAT, cenę netto i brutto oraz rodzaj faktury. Konsumenta i JDG kupującą bez charakteru zawodowego chroni ustawa.

3 Sprawdź samochód, historię, OC i wszystkie znane wady

Porównaj VIN, przebieg i dokumenty. Wykonaj oględziny, diagnostykę i jazdę próbną. Sprzedający powinien ujawnić szkody, naprawy, modyfikacje, braki, terminy serwisowe i otwarte roszczenia.

PRZY PODPISANIU I WYDANIU

4 Wpisz cenę, VAT, sposób zapłaty i moment własności

Nie pozostawiaj pustych wariantów. Przy odroczonej zapłacie zdecyduj, czy własność przechodzi od razu, czy dopiero po pełnej cenie. Potwierdź gotówkę albo zachowaj potwierdzenie przelewu z VIN w tytule.

5 Wybierz prawidłowy wariant odpowiedzialności

Wyłączenie rękojmi może być stosowane tylko tam, gdzie prawo na to pozwala. Przy sprzedaży przedsiębiorca-konsument obowiązuje ustawa o prawach konsumenta, a postanowienia mniej korzystne są nieważne.

6 Podpisz protokół i udokumentuj stan samochodu

Wpisz przebieg, uszkodzenia, kluczyki, opony, wyposażenie, aplikacje, dokumenty oraz ważność OC. Wykonaj zdjęcia z datą. Każda strona otrzymuje umowę, protokół i właściwy dokument sprzedaży.

PO SPRZEDAŻY

7 Kupujący: rejestracja, OC i ewentualny PCC

Złóż wniosek o rejestrację co do zasady w 30 dni. Sprawdź OC w dniu zakupu. Jeżeli transakcja podlega PCC, złóż PCC-3 i zapłać podatek w ciągu 14 dni; przy sprzedaży opodatkowanej VAT zasady mogą być inne.

8 Sprzedający: urząd, ubezpieczyciel i księgowość

Zgłoś zbycie organowi rejestrującemu w 30 dni i ubezpieczycielowi w 14 dni. Przekaż wymagane dane nabywcy, zachowaj potwierdzenia oraz rozlicz sprzedaż zgodnie ze statusem podatkowym i księgowym auta.

ŹRÓDŁA URZĘDOWE I PODSTAWA WZORU

- Kodeks cywilny: art. 535, 548, 558 i 589-590 - isap.sejm.gov.pl
- Ustawa o prawach konsumenta: art. 7, 7aa i 43a-43g - isap.sejm.gov.pl
- Rejestracja pojazdu - gov.pl/web/infrastruktura/rejestracja-pojazdow
- Zgłoszenie zbycia pojazdu - gov.pl
- PCC-3 i podatek od czynności cywilnoprawnych - gov.pl
- OC - wskazówki dla zbywcy pojazdu - rf.gov.pl

Informacja prawna i podatkowa: wzór ma charakter ogólny. Nie zastępuje indywidualnej porady ani dokumentu księgowego. Przy sprzedaży konsumenckiej, wykupie prywatnym, pojeździe w majątku firmy, odroczonej płatności, współwłasności, zastawie lub sprzedaży na odległość dostosuj umowę ze specjalistą.