

UMOWA KOMISU SAMOCHODOWEGO

sprzedaż przez komisanta we własnym imieniu • wzór 2026

Miejsce zawarcia

Data (dd-mm-rrrr)

Numer umowy

1. KOMISANT

Pełna firma / imię i nazwisko przedsiębiorcy

NIP / REGON

Adres siedziby / miejsca działalności

KRS / CEIDG

Osoba reprezentująca

Telefon / e-mail

2. KOMITENT

Imię i nazwisko / pełna nazwa

PESEL / NIP

Adres zamieszkania / siedziby

Telefon / e-mail

Dokument / podstawa reprezentacji

Rachunek do rozliczenia

Status:

☐ konsument ☐ przedsiębiorca ☐ na prawach konsumenta ☐ inna osoba

3. POJAZD ODDANY DO KOMISU

Marka

Model

Wersja / typ / kolor

Numer VIN

Numer rejestracyjny

Rok produkcji

Przebieg [km]

Paliwo / napęd

Moc / silnik

Rodzaj pojazdu / homologacja / DMC

Numer karty pojazdu / dokumentu - jeśli dotyczy

4. ISTOTA ZLECENIA KOMISOWEGO

Komisant zobowiązuje się za wynagrodzeniem, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, do sprzedaży pojazdu na rachunek Komitenta, lecz we własnym imieniu. Umowę sprzedaży z nabywcą zawiera Komisant jako sprzedawca.

! Komitent pozostaje właścicielem do skutecznej sprzedaży, ale nie powinien być wpisywany w umowie z nabywcą jako sprzedawca zamiast Komisanta. Role stron muszą odpowiadać rzeczywistej transakcji.

Szczególny cel, rynek, ograniczenia sprzedaży, wymagane zgody

Parafy: Komisant _____ Komitent _____

OŚWIADCZENIA O POJEŹDZIE

tytuł prawny • pochodzenie • stan • wady • dokumenty

5. WŁASNOŚĆ I PRAWO DO SPRZEDAŻY

- Komitent oświadcza, że jest właścicielem pojazdu albo ma udokumentowane prawo rozporządzania nim oraz ujawnił wszystkich współwłaścicieli i wymagane zgody.
- Pojazd nie jest kradziony ani przywłaszczony. Ograniczenia, zastaw, przewłaszczenie, zajęcie, leasing, najem, zabezpieczenie i prawa osób trzecich wskazano poniżej.

Podstawa własności / data nabycia

Współwłaściciele / pełnomocnictwa

Leasing / zastaw / zajęcie / zabezpieczenie

Podmiot uprawniony / zgoda / zwolnienie

6. HISTORIA I ZNANE WŁAŚCIWOŚCI

Informacja	TAK	NIE	Opis / data / dokument
Szkoda / naprawa blacharsko-lakiernicza			
Szkoda konstrukcyjna / poduszki / zalanie / pożar			
Wymiana silnika / skrzyni / baterii / licznika			
Użytkowanie jako taxi / najem / nauka jazdy			
Pochodzenie z zagranicy / aukcji / szkody całkowitej			
Znana wada, komunikat lub niesprawność			

Opis wszystkich znanych wad, napraw, modyfikacji i braków - bez sformułowań ogólnych

7. DOKUMENTY, KLUCZE I DOWODY

Element	Oryginał	Kopia	Liczba / uwagi
Dokument rejestracyjny / karta - jeśli dotyczy			
Dokument własności / faktura / umowa			
Potwierdzenie OC / badania / pochodzenia			
Klucze / piloty / kody			
Historia serwisowa / faktury / raporty			

!

Komitent ma obowiązek ujawnić prawdziwe informacje i nie zatajać wad. Komisant powinien je zweryfikować w rozsądnym zakresie i przekazać nabywcy przed zawarciem sprzedaży.

Parafy: Komisant _____ Komitent _____

WARUNKI EKONOMICZNE

cena minimalna • prowizja • wydatki • termin wypłaty

8. CENA I ZAKRES NEGOCJACJI

Cena ofertowa brutto [zł]

Minimalna cena sprzedaży [zł]

Waluta / VAT / marża

Dopuszczalny rabat bez nowej zgody

Sposób zgody na zmianę ceny

! Sprzedaż poniżej ceny minimalnej wymaga uprzedniej zgody Komitenta utrwalonej wraz z ceną. Wpisz, czy cena dla nabywcy obejmuje wszystkie obowiązkowe opłaty.

9. WYNAGRODZENIE KOMISANTA - WYBIERZ MODEL

☐ A - prowizja: _____ % ceny sprzedaży, nie mniej niż _____ zł brutto☐ B - stałe wynagrodzenie: _____ zł brutto☐ C - nadwyżka ponad _____ zł, na zasadach: _____

Moment nabycia prawa do wynagrodzenia

Faktura / rachunek / potrącenie

10. WYDATKI I USŁUGI DODATKOWE

Wydatek / usługa	Limit brutto	Kto płaci	Zgoda
Ogłoszenia / zdjęcia / raport			
Mycie / detailing / przygotowanie			
Diagnostyka / naprawa / badanie			
Transport / postój / ubezpieczenie			

Komisant nie zleca kosztów przekraczających wpisany limit bez uprzedniej zgody, poza rozsądnym działaniem koniecznym dla ochrony pojazdu. Każdy wydatek powinien być udokumentowany.

11. ROZLICZENIE PO SPRZEDAŻY

Termin wypłaty Komitentowi

Kwota do wypłaty / wzór obliczenia

Rachunek / gotówka

Dokumenty przekazywane z rozliczeniem

Zasady potrącenia prowizji i wydatków

! Rozliczenie następuje po otrzymaniu ceny od nabywcy, zgodnie z umową i prawem. Potrącenie lub zatrzymanie środków wymaga konkretnej, wymagalnej i możliwej do wykazania podstawy.

Parafy: Komisant _____ Komitent _____

WYKONANIE ZLECENIA KOMISOWEGO

ogłoszenie • prezentacja • jazda próbna • nabywca • reklamacje

12. OFERTA I PREZENTACJA

- Komisant przygotowuje ofertę zgodną z dokumentami, rzeczywistym stanem i informacjami Komitenta. Nie używa określeń bezwypadkowy, bez wad lub gwarantowany przebieg bez podstawy dowodowej.
- Zakres publikacji: portal _____; plac / salon _____; okres _____. Wykorzystanie zdjęć i danych następuje tylko dla uzgodnionego celu.
- Jazdy próbne odbywają się po weryfikacji kierowcy, w uzgodnionym zakresie i z protokołem. Prywatne używanie pojazdu przez Komisanta lub pracowników jest zabronione.

Limit km / trasa / osoba towarzysząca

Paliwo / opłaty / szkody podczas jazdy

13. ZAWARCIE SPRZEDAŻY Z NABYWCĄ

- Komisant zawiera umowę sprzedaży we własnym imieniu i wydaje nabywcy dokument sprzedaży oraz wymagane informacje, dokumenty i pojazd po spełnieniu ustalonych warunków płatności.
- Przed podpisaniem Komisant utrwała przekazane informacje o wadach i właściwościach pojazdu. Sam ogólny zapis, że nabywca zna stan techniczny, nie zastępuje rzetelnego opisu.
- Zaliczka, zadek, rezerwacja, finansowanie, zamiana lub sprzedaż odroczone wymagają zasad zatwierdzonych poniżej albo osobnej zgody Komitenta.

Dopuszczone formy płatności / wydania

Rezerwacja / zadek / finansowanie - zasady

14. NABYWCA-KONSUMENT I REKLAMACJE

- Gdy nabywcą jest konsument, Komisant jako sprzedawca wykonuje obowiązki wynikające z ustawy o prawach konsumenta, w tym dotyczące zgodności towaru z umową i odpowiedzi na reklamację.
- Komisant nie opiera umowy z konsumentem na wyłączeniu odpowiedzialności, które jest bezskuteczne wobec praw konsumenckich. Art. 770 Kodeksu cywilnego nie służy do obchodzenia tych praw.
- Komitent współpracuje przy wyjaśnieniu reklamacji, przekazuje dowody i odpowiada wobec Komisanta za nieprawdziwe lub zatajone informacje na zasadach prawa i niniejszej umowy.

15. CZAS TRWANIA, WYŁĄCZNOŚĆ I ZAKOŃCZENIE

Od - do / czas nieoznaczony

Okres wypowiedzenia

Wyłączność: tak / nie

Sprzedaż własna Komitenta - zasady

Klient pozyskany przez Komisanta - zasady

Po zakończeniu strony rozliczają ogłoszenia, wydatki, klucze, dokumenty i pojazd protokołem. Kara lub prowizja po zakończeniu może dotyczyć tylko jasno opisanego zdarzenia i rozsądnego okresu.

16. POSTANOWIENIA KOŃCOWE

Załączniki / regulamin / protokół

Kanał zmian i zgód / trwały nośnik

Komisant - przyjmuję zlecenie

Komitent - zlecam sprzedaż

PROTOKÓŁ ROZLICZENIA KOMISU

pojazd • dokumenty • sprzedaż lub zwrot • kwoty • podpisy

A. PRZYJĘCIE DO KOMISU

Pozycja	Stan / liczba	Zdjęcie / dowód	Uwagi
Data i godzina przyjęcia			
Przebieg / paliwo lub energia			
Klucze / dokumenty			
Wyposażenie / akcesoria			
Uszkodzenia / kontrolki / czystość			

Numery zdjęć i uwagi do stanu przy przyjęciu

B. WYNIK ZLECENIA - ZAZNACZ

Wynik: ☐ sprzedano ☐ zwrócono Komitentowi ☐ zlecenie trwa ☐ inne

Data umowy sprzedaży / wydania

Numer dokumentu sprzedaży / nabywca

C. ROZLICZENIE FINANSOWE

Pozycja	Kwota brutto [zł]	Dokument / uwagi
Cena otrzymana od nabywcy		
Wynagrodzenie Komisanta		
Uzgodnione i udokumentowane wydatki		
Inne uzgodnione rozliczenia		
Kwota wypłacona Komitentowi		

D. ZWROT POJAZDU / ELEMENTÓW - JEŻELI NIE SPRZEDANO

Pozycja	Stan / liczba	Różnica	Uwagi
Przebieg / paliwo lub energia			
Klucze / dokumenty			
Wyposażenie / akcesoria			
Stan / nowe uszkodzenia			

Komisant - rozliczenie / wydanie

Komitent - odbiór / potwierdzenie

DOBRY KOMIS SAMOCHODOWY

lista kontrolna Komisanta i Komitenta - nie stanowi części umowy

! W komisie sprzedawcą wobec nabywcy jest Komisant działający we własnym imieniu. Ta rola musi być spójna w ogłoszeniu, umowie, fakturze i reklamacji.

1 Zweryfikuj własność i obciążenia

Sprawdź dokument nabycia, współwłaścicieli, leasing, zastaw, zajęcie, pełnomocnictwa, pochodzenie oraz zgodność VIN.

2 Spisz pełną historię

Wpisz szkody, naprawy, wymiany, modyfikacje, wskazania licznika, użycie komercyjne, wady, komunikaty i braki dokumentów.

3 Ustal cenę minimalną

Oddziel cenę ofertową od minimalnej, wpisz zakres rabatu i kanał zatwierdzania każdej zmiany.

4 Policz prowizję i koszty

Wybierz jeden model wynagrodzenia, określ VAT, moment wymagalności, limity wydatków i termin wypłaty Komitentowi.

5 Kontroluj używanie auta

Ewidencjonuj klucze, jazdy próbne, kierowców, przebieg, paliwo i zdarzenia. Zakaz prywatnego używania powinien działać w praktyce.

6 Sprzedawaj przejrzystość

Opis nabywcy ma odpowiadać dowodom i stanowi auta. Wady ujawnij konkretnie przed podpisaniem, a nie jednym ogólnym zdaniem.

7 Przy konsumentach stosuj właściwy reżim

Komisant jako sprzedawca obsługuje zgodność towaru z umową, naprawę lub wymianę i dalsze środki z ustawy konsumenckiej.

ŹRÓDŁA URZĘDOWE I PODSTAWA WZORU

- Kodeks cywilny - Dz.U. 2026 poz. 795, art. 765-773
- Ustawa o prawach konsumenta - Dz.U. 2024 poz. 1796
- Prawo o ruchu drogowym - Dz.U. 2024 poz. 1251
- RODO - rozporządzenie (UE) 2016/679

Stan prawny i odnośniki sprawdzono 21.07.2026. Dopasuj wzór do modelu podatkowego, regulaminu komis, sprzedaży konsumenckiej, finansowania i przyjmowanych płatności.