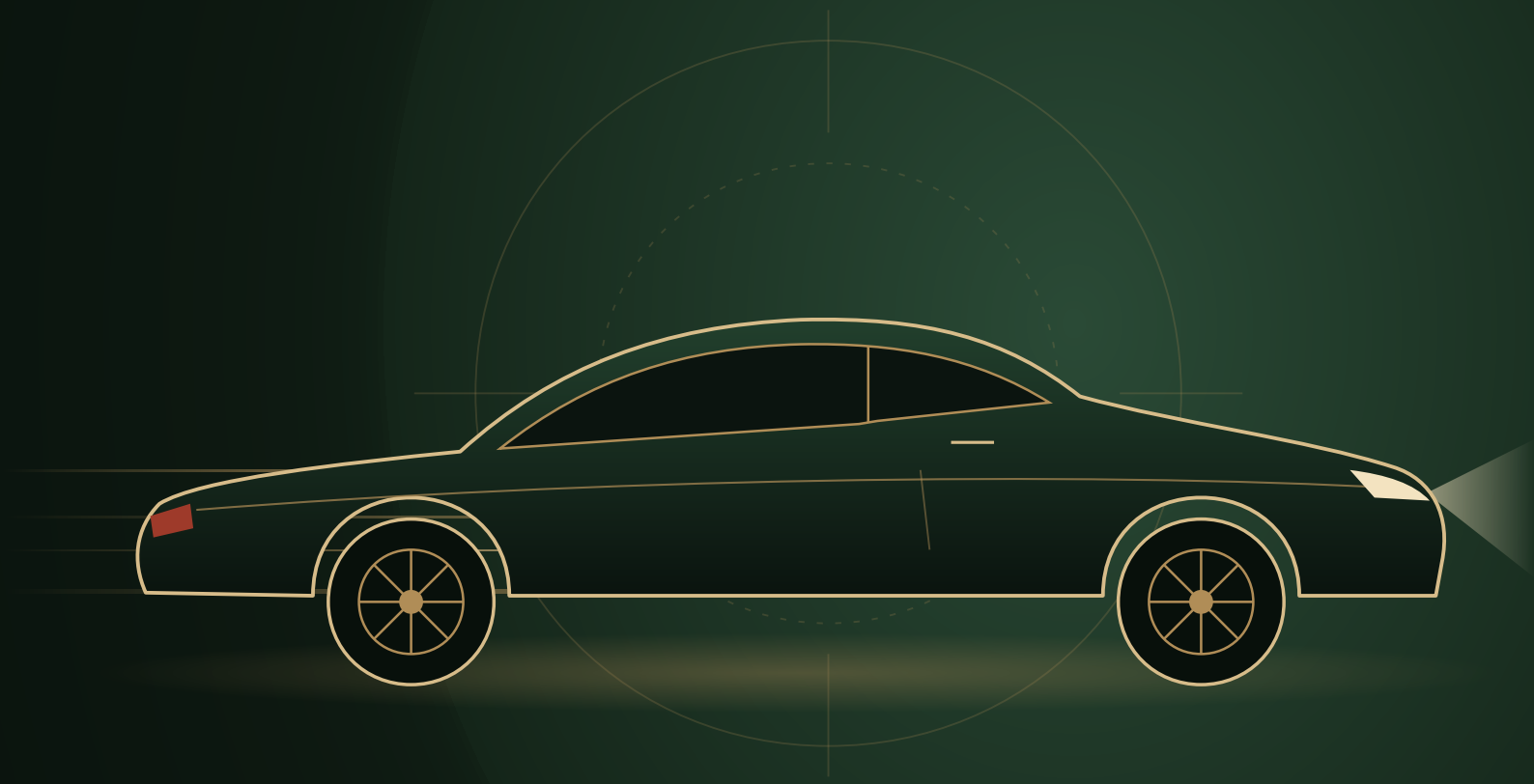


MUESTRA GRATUITA · 10 PÁGINAS

Vende coches sin tener que comprarlos

Descubre cómo funciona la intermediación de vehículos y termina esta lectura con tu primer mensaje listo para enviar y una herramienta para evaluar coches.

01 · UNA IDEA QUE CAMBIA LA PERSPECTIVA

No necesitas ser dueño de un coche para venderlo

Cuando alguien piensa en «vender coches», imagina comprar un vehículo, arreglarlo y revenderlo más caro. Eso exige dinero, un lugar donde guardarlo y asumir el riesgo de que no se venda.

Hay otra forma de participar en este mercado: **ayudar a otras personas a vender su coche**, por encargo suyo y a cambio de una remuneración acordada. El coche nunca pasa a tu nombre y tú no pones dinero para comprarlo. Eso se llama **intermediación de vehículos**.

	Comprar para revender	Intermediar
¿De quién es el coche?	Tuyo: lo has comprado antes.	Del propietario. Nunca tuyo.
¿Cuánto inviertes?	El precio del coche, más reparaciones.	Tiempo, móvil, herramientas y desplazamientos.
¿Y si no se vende?	Pierdes dinero inmovilizado y el coche se devalúa.	Pierdes tu tiempo y lo gastado en promoción.
¿De dónde sale tu ingreso?	De la diferencia entre compra y venta.	De la comisión o tarifa pactada con el propietario.
¿Quién vende legalmente?	Tú, con todas las obligaciones del vendedor.	El propietario. Tú respondes de hacer bien tu encargo.

> **EN UNA FRASE**
>
> El propietario pone el coche y decide el precio. Tú pones el método, los canales y el trabajo para encontrar comprador. Y cobras solo lo que hayáis pactado.

¿Por qué alguien pagaría por esto? Porque muchos propietarios no tienen tiempo para contestar mensajes, no quieren quedar con desconocidos, temen las estafas o no saben presentar su coche para que destaque. Ahí está tu servicio.

02 · EL MODELO CON UN EJEMPLO

Una operación, de principio a fin

Ejemplo hipotético con fines didácticos. Los datos y cifras no corresponden a una operación real ni son una previsión de ingresos.

Laura quiere vender su compacto de 2018 porque se ha comprado otro. No tiene tiempo para atender mensajes ni visitas.

1 · LO QUE NECESITA
El propietario
Vender a buen precio, sin perder tiempo y con seguridad.

2 · LO QUE OFRECES
Tu servicio
Fotos, anuncios, filtrar interesados, organizar visitas y acompañar hasta la firma.

3 · EL ACUERDO
Por escrito
Precio mínimo, comisión, duración, autorizaciones y cuándo se cobra.

4 · EL COMPRADOR
Promoción
Portales y redes, siempre respetando las normas de cada plataforma.

El acuerdo (hipotético): 5 % del precio final, con un mínimo de 300 €, más IVA. La comisión se cobra cuando Laura y el comprador firman el contrato y ella recibe el dinero en su cuenta. El comprador paga a Laura, no a ti.

Concepto (hipotético)	Importe
Precio final de venta (lo cobra Laura)	10.000 €
Tu comisión: 5 % (supera el mínimo de 300 €)	500 €
IVA de tu factura (21 %): no es ingreso tuyo, se ingresa a Hacienda	105 €
Gastos de esta operación: anuncio destacado y desplazamientos	−120 €
Margen de la operación, antes de impuestos y costes fijos	**380 €**

INGRESO NO ES BENEFICIO

- A ese margen aún hay que restar la cuota de autónomos, la gestoría y el IRPF.
- No todos los coches se venden: los gastos de promoción se pagan igual por los que no se venden.
- Si haces esta actividad de forma habitual, tienes obligaciones fiscales: alta, facturas e IVA. Consúltalo con un gestor antes de empezar.

03 · TU PRIMER PASO PRÁCTICO

El mensaje para hablar con tu primer propietario

El mejor lugar para empezar no son los desconocidos: es tu entorno. Familia, amigos, vecinos y compañeros conocen a alguien que vende un coche.

WHATSAPP · CONTACTO POR RECOMENDACIÓN (CÓPIALO Y ADÁPTALO)

Hola, **[nombre]**. Soy **[tu nombre]**. **[Nombre de quien recomienda]** me ha comentado que quizá quieras vender tu **[modelo]**. Me dedico a gestionar la venta de coches de particulares: fotos, anuncios, atender a los interesados y acompañarte hasta la firma. Tú decides el precio y solo cobro si se vende. ¿Te va bien que te cuente cómo funciona en una llamada de cinco minutos?

CUÁNDO USARLO

- Cuando alguien te ha pasado el contacto o la persona ha comentado que vende.
- En tu horario de trabajo, no de madrugada.
- Después de mencionar a quien os conecta, con su permiso.

QUÉ EVITAR

- Fingir que eres comprador para «colar» tu oferta.
- Enviar mensajes masivos o a desconocidos sin relación previa.
- Insistir si no responde o dice que no.

HAZLO AHORA · 10 MINUTOS

1. Escribe una lista de 10 personas de tu entorno que podrían vender un coche o conocer a alguien que lo haga.
2. Adapta el mensaje a tu forma de hablar y léelo en voz alta. Si suena forzado, reescríbelo.
3. Envía a tres de esas personas un aviso personal contándoles a qué te dedicas.

04 · UN ERROR QUE PUEDE COSTARTE LA OPERACIÓN

Publicar el coche sin un acuerdo por escrito

Es el error más común de quien empieza: el propietario dice «vale, anúncialo», y el entusiasmo hace que publiques ese mismo día.

Por qué ocurre

Un acuerdo de palabra parece suficiente cuando hay confianza, y pedir una firma da apuro. Además, quien empieza tiene prisa por publicar su primer coche.

Qué puede pasar

- El propietario vende al comprador que tú le presentaste... sin pagarte.
- Discrepancias sobre el precio mínimo, la comisión o quién paga los anuncios.
- El coche tiene un embargo o una reserva de dominio y la venta no se puede completar.
- Publicas fotos o datos que el propietario no quería que aparecieran.

Cómo evitarlo: el procedimiento

1. **Comprueba la titularidad:** el permiso de circulación debe estar a nombre de quien te hace el encargo.
2. **Pide el informe del vehículo de la DGT** antes de firmar para detectar cargas o embargos.
3. **Pacta por escrito** como mínimo el precio mínimo, tu remuneración y cuándo se cobra, la duración y qué pasa si el propietario vende a alguien que tú presentaste.
4. **Define las autorizaciones:** canales, uso de fotos, si se muestra la matrícula y quién enseña el coche.
5. **Registra cada interesado** con nombre y fecha. Es tu prueba de quién presentaste.

> **CONSEJO**
>
> Presenta el acuerdo como una protección para el propietario, porque lo es: fija su precio mínimo y garantiza que nadie cierra una venta sin su aprobación. El documento definitivo conviene que lo revise un abogado.

05 · TU HERRAMIENTA GRATUITA

¿Merece la pena este coche? Evalúalo en 2 minutos

Antes de aceptar un encargo, puntúa el coche de 0 a 2 en cada criterio. **Por debajo de 10 puntos, piénsalo dos veces**: un coche mal elegido te hará perder semanas y dinero en promoción.

Criterio	0 puntos	1 punto	2 puntos
Precio pedido frente al mercado	Muy por encima	Algo por encima	En mercado
Demanda del modelo en tu zona	Baja	Media	Alta
Estado general	Defectos graves	Desgaste normal	Muy cuidado
Historial de mantenimiento	Ninguno	Parcial	Completo
Documentación e informe DGT	Cargas o dudas	Pendiente	Limpio
Actitud del propietario	Rígido	Abierto	Colaborador
Comisión esperada frente a esfuerzo	Baja	Aceptable	Buena
Distancia y disponibilidad para visitas	Difícil	Aceptable	Fácil
Tu puntuación (máximo 16)			**_____ / 16**

Cómo usarla

- **13 a 16:** buen candidato. Pasa al acuerdo por escrito.
- **10 a 12:** posible, pero identifica qué criterio falla y háblalo con el propietario (casi siempre es el precio).
- **Menos de 10:** probablemente no compense. Es más fácil decir que no al principio que retirar un coche ya anunciado.

PRUÉBALA AHORA

Busca tres anuncios de coches de tu zona y puntúalos. ¿Cuál aceptarías? ¿Qué le dirías al propietario del que peor puntúa?

06 · DONDE EMPIEZAN LAS DIFICULTADES

Entender el modelo no es lo mismo que ejecutarlo

Ya sabes cómo funciona y tienes un mensaje y una herramienta. Pero entre el primer mensaje y el cobro de una comisión hay muchas decisiones en las que es fácil equivocarse.

El reto	Lo que hay que resolver
Conseguir propietarios de forma constante	Más allá de tu entorno: anuncios con potencial, colaboraciones con talleres y negocios, y cómo responder a las objeciones.
Acordar las condiciones	Exclusividad, comprador presentado, gastos, cancelación y modelos de remuneración.
Crear anuncios que generen contactos	Fotos, precio razonado con comparables y textos adaptados a cada canal.
Respetar las normas de cada plataforma	No todas permiten publicar coches de terceros desde una cuenta personal.
Distinguir compradores serios de curiosos	Preguntas de filtro, respuestas a las objeciones, visitas y pruebas seguras.
Negociar sin comprometer al propietario	Circuito de ofertas por escrito y frases que nunca debes decir.
Cerrar y cobrar con seguridad	Documentación, reserva, pago, trámites en la DGT y factura.
Cumplir la normativa	Fiscalidad, protección de datos, publicidad y responsabilidades.

LO ESENCIAL DE SEGURIDAD, GRATIS Y DESDE YA

- El dinero de la compraventa va siempre a la cuenta del propietario, nunca a la tuya.
- Coche, llaves y documentación se entregan solo cuando el propietario confirma en su banca que el dinero ha llegado.
- Nunca compartas códigos recibidos por SMS ni pulses enlaces de «pago» que te envíe un supuesto comprador.
- Nunca dejes que un desconocido pruebe el coche solo.
- Nunca aceptes una oferta en nombre del propietario: trasládala por escrito y que decida él.

07 · LA GUÍA COMPLETA

Del primer mensaje al cobro: el método completo

Esta muestra procede de **«Intermediación de vehículos: vende coches sin comprarlos»**, la guía de Bezeta Hunter: 65 páginas para aprender a ejecutar el proceso de principio a fin, adaptado a España.

01 Introducción al negocio de la intermediación	02 Cómo conseguir vehículos para comercializar
03 Cómo crear anuncios que vendan	04 Portales de compraventa y redes sociales
05 Cómo conseguir y atender a los compradores	06 Negociación y cierre de la operación
07 Comisiones, ingresos y rentabilidad	08 Herramientas para trabajar mejor
09 Aspectos legales y protección en España	10 Plan de acción de 30 días
11 Biblioteca de 15 recursos listos para usar	

Lo que encontrarás dentro

- **Guiones** para WhatsApp, mensajes privados, llamadas y colaboraciones con profesionales.
- **Tres anuncios completos de ejemplo**, lista de 22 tomas fotográficas y método para fijar el precio.
- **Biblioteca de respuestas** para «¿cuál es el último precio?», «¿tiene algún defecto?» y otras preguntas habituales.
- **Esquema orientativo del acuerdo de intermediación** cláusula a cláusula, para revisarlo con tu abogado.
- **Cálculos de comisiones, gastos y escenarios simulados**, explicados paso a paso.
- **Plantilla de seguimiento** para Google Sheets o Notion, con campos y fórmulas.
- **Capítulo legal** con fuentes oficiales: DGT, Agencia Tributaria, AEPD y BOE.
- **Checklists** de visita, cierre y documentación, y **tres prompts de IA** para anuncios, vídeos y respuestas.

PRECIO DE LA GUÍA COMPLETA

39,95 € IVA incluido

DÓNDE CONSEGUIRLA

Web de Bezeta Hunter, sección «Guía para intermediarios» · Descarga inmediata en PDF

08 · ¿POR DÓNDE TE CONVIENE EMPEZAR?

Autoevaluación y tus próximos 7 días

Marca las frases que hoy **no** podrías afirmar con seguridad. Cada una te indica qué capítulo de la guía completa te conviene leer primero.

☐	Afirmación	Capítulo
☐	Sé dónde encontrar propietarios más allá de mi entorno.	2
☐	Sé fijar un precio de publicación razonado.	3
☐	Sé qué plataformas me permiten anunciar coches de terceros.	4
☐	Sé filtrar a un interesado y organizar una visita segura.	5
☐	Sé trasladar ofertas sin comprometer al propietario.	6
☐	Sé calcular si una operación me deja margen.	7
☐	Sé qué obligaciones fiscales y de datos tengo.	9

Hoja de acción: 7 días con lo que ya tienes

Día	Acción
Día 1	Escribe tu propuesta de valor en una frase y tu lista de 10 contactos.
Día 2	Envía el mensaje de la página 4 a tres personas de tu lista.
Día 3	Puntúa tres anuncios de tu zona con la herramienta de la página 6.
Día 4	Habla con un gestor sobre lo que implicaría darte de alta.
Día 5	Instala WhatsApp Business y configura tu perfil profesional.
Día 6	Si alguien muestra interés, revisa con él la documentación de su coche.
Día 7	Repasa la semana: ¿qué te ha resultado fácil y dónde te has atascado?

Ya has dado el primer paso

Sabes cómo funciona la intermediación, tienes un mensaje listo para enviar y una herramienta para elegir bien tus coches. Lo que separa ese primer paso de una operación cerrada es el método: captar con constancia, anunciar bien, filtrar, negociar, cerrar con seguridad y cumplir la normativa.

La guía completa te enseña a conectar todas esas piezas, con guiones, plantillas, checklists y un plan de 30 días, para que no tengas que aprender cada error por tu cuenta.

Consigue la guía completa

39,95 € IVA incluido · 65 páginas · 15 recursos listos para usar

Disponible en la web de Bezeta Hunter, sección «Guía para intermediarios»

¿DUDAS? ESCRÍBENOS

WhatsApp: +34 613 681 178 · infobzhunter@gmail.com · Instagram: @bezetahunter

No buscamos coches. Cazamos oportunidades.