

Términos y Condiciones Generales "Remarketing"

A. General

1. El usuario de estos términos y condiciones generales (en adelante, los "T&Cs") es AUTO1 European Cars BV, con domicilio en Calle Rosario Pino 14-16, 28020 de Madrid, , en adelante "AUTO1"). Estos T&Cs se aplicarán exclusivamente a la compra de vehículos usados en el contexto de "Remarketing" por AUTO1. AUTO1 y las empresas asociadas con AUTO1 forman parte de AUTO1 Group Operations SE, Bergmannstr. 72, 10961 Berlín (SEAG Berlin Charlottenburg, HRB 229440 B, todos juntos denominados **"AUTO1 Group"**). AUTO1 también tiene derecho a celebrar contratos con otras empresas de AUTO1 Group.
2. En el contexto de Remarketing, AUTO1 compra vehículos al Vendedor (en lo sucesivo, "Vendedor") tan pronto como se hayan vendido con éxito a terceros a través de la plataforma AUTO1.com www.auto1.com (en adelante, **"Plataforma Online"**). Sin embargo, no se concluye un contrato de compra si el vehículo no se puede vender a través de la Plataforma en las condiciones establecidas por el Vendedor.
3. Las partes contratantes son empresarios en el sentido del art. 1 del Código de Comercio Español y art. 4 del Real Decreto Legislativo 1/2007, TRLGDCyU Español.
4. El Proveedor de Servicios de Remarketing y el Vendedor acuerdan que todos los contratos de compra de los vehículos formalizado entre AUTO1 Group y el Vendedor se registrarán exclusivamente sobre la base de estos términos y condiciones, independientemente de otros términos y condiciones del Vendedor. No se reconocen otros términos y condiciones, en particular aquellos que contradigan o se desvíen de estos términos y condiciones, incluso si las disposiciones individuales no están incluidas en estos términos y condiciones. Se requiere el consentimiento por escrito del Proveedor de Servicios de Remarketing para la aceptación de otras condiciones.
5. Los Términos y Condiciones Generales "Remarketing" en el idioma del país en el que el Vendedor tenga su residencia habitual se aplicarán exclusivamente a la relación contractual entre las partes contratantes. En cualquier caso, el lugar de residencia habitual es la ubicación de la dirección de facturación del Vendedor.

B. Notificación, comercialización y celebración del contrato de compra

1. Antes de que el Vendedor informe a AUTO1 sobre los vehículos que desea comercializar (ver también punto 2.), puede estimar el valor aproximado del vehículo utilizando el "Indicador de Precio AUTO1" en la plataforma. A tal efecto, el Vendedor proporciona a AUTO1 información sobre el equipamiento y el estado del vehículo, así como fotografías del vehículo. El Vendedor informa al Proveedor de Remarketing sobre los vehículos que desea comercializar. El

precio estimado determinado por AUTO1 no constituye una oferta vinculante para celebrar un contrato de compra. El Vendedor concede a AUTO1 Group el derecho no exclusivo, temporal y geográficamente ilimitado de utilizar de forma gratuita la información y las fotografías proporcionadas mediante el "Indicador de Precio AUTO1" con el fin de comercializar el vehículo (en particular, en la plataforma). El Vendedor renuncia a su derecho a ser nombrado autor. Además, la sección M. párr. 3 se aplicará.

2. El Vendedor notifica a AUTO1 los vehículos que se comercializarán, incluido un precio de venta mínimo bruto vinculante (en adelante denominado "precio mínimo de venta"). La notificación constituye una oferta de compra vinculante para cada vehículo individual a AUTO1. AUTO1 acepta esta oferta con la condición de que el vehículo se venda a un tercero durante la subasta. AUTO1 recibe una tarifa de subasta por el uso de la plataforma online cuando se vende el vehículo, que debe pagar el tercero (Comprador). Si no se recibe una oferta igual o superior al precio mínimo de venta al final del período de oferta especificado en la plataforma online, entonces, de acuerdo al párr. 5 - no se formalizará ningún contrato.
3. Si la oferta de venta por el vehículo alcanza la expectativa que indicó el Vendedor en el momento de la evaluación, y este último decide no continuar con la operación, de forma unilateral, AUTO1 se reserva el derecho a cancelar cualquier tipo de relación comercial con el cliente en las plataformas del grupo.
4. Antes de la comercialización, los vehículos son evaluados. La evaluación puede llevarse a cabo a elección del Vendedor de acuerdo con las Cláusulas C, D, E y F de estos T&Cs a través de la aplicación puesta a disposición por AUTO1, mediante informes de inspección, por un empleado de AUTO1 Group, o mediante una interfaz de programación de aplicaciones (API). Las declaraciones del Vendedor sobre el estado o las características del vehículo realizadas después de la presentación de la evaluación serán irrelevantes a menos que AUTO1 declare expresamente su consentimiento por escrito (basta con un correo electrónico).
5. Después de que el vehículo haya sido evaluado y reportado para Remarketing, el vehículo se ofrecerá para la venta a terceros o bien en una "Subasta de 24 horas" o bien a través de las "Subastas de Profesional", a elección del Vendedor. Si no se alcanza el precio mínimo de venta, el vehículo se ofrecerá dos veces más en el canal de subasta seleccionado por el Vendedor ("Subasta de 24 horas" o "Subastas de Profesional".. Con la aprobación expresa del Proveedor de Servicios de Remarketing, el automóvil se puede ofrecer más veces en el canal elegido por el Vendedor.
6. Si no se alcanza el precio mínimo de venta, AUTO1 puede realizar una oferta al Vendedor por debajo del precio de venta mínimo establecido por el Vendedor para el vehículo después de cada "subasta de 24 horas" o "Subastas de Profesional". En este caso, el Vendedor deberá decidir en las 21 horas posteriores a la finalización de la "subasta de 24 horas" o "Subastas de Profesional", excluyendo fines de semana, si acepta o no la oferta. Si el Vendedor decide no aceptar esta oferta, puede presentar una nueva oferta, la denominada contraoferta, o aceptar una contraoferta que se le presente cuya validez en cualquier caso será de 24 horas. El contrato de compra se concluye de acuerdo con la Sección B. Párrafo 2 de estos T&Cs si la contraoferta

respectiva es aceptada por la otra parte y se llega a un acuerdo sobre el precio de compra.

C. Evaluación del vehículo por parte del Vendedor

1. El Proveedor de Servicios de Remarketing proporciona la aplicación de evaluación para la evaluación de vehículos usados al Vendedor de forma gratuita. Una vez finalizada la evaluación por parte del Vendedor, el Proveedor de Servicios de Remarketing comercializa el vehículo.
2. Dentro de la evaluación, el Vendedor debe describir correctamente y en su totalidad el vehículo a comercializar. Deberá manifestar verazmente todas las características, prestaciones y defectos que considere imprescindibles para la decisión de compra del Proveedor de Servicios de Remarketing. El procedimiento de evaluación del vehículo especificado en la aplicación de Remarketing debe ser realizado paso a paso por el Vendedor y se deben registrar los datos, fotos y detalles necesarios. En particular, el Vendedor debe proporcionar información detallada y completa sobre accidentes y otros daños anteriores, así como defectos técnicos del vehículo.

D. Evaluación del vehículo a través de un informe de inspección

1. En el contexto de una evaluación del vehículo sobre la base de informes de inspección, el Vendedor proporcionará al Proveedor de Servicios de Remarketing un informe de inspección del vehículo realizado por un experto, al que deberán unirse fotografías de cada vehículo.
2. El informe de inspección puede ser publicado en la plataforma online por empresas de AUTO1 Group como parte del anuncio. El Vendedor afirma que tiene los derechos de uso y publicación del informe de inspección y, en particular, que ningún derecho de terceros está en conflicto con su publicación en la plataforma.
3. El Vendedor se compromete a proporcionar a AUTO1 de forma inmediata y veraz antes del inicio de la primera Subasta de 24 horas o Subastas de Profesional todos los detalles necesarios que no estén registrados en el informe de inspección. Esto se puede hacer por correo electrónico o mediante la aplicación. Los detalles respectivos son especificados en cada caso individual por AUTO1 o una empresa de AUTO1 Group.
4. El Vendedor procurará que el informe de inspección se haya preparado con el cuidado necesario y que el vehículo se ajuste a la descripción del estado del vehículo según el informe de inspección. Independientemente de esto, el informe de inspección no debe tener más de un mes en el momento del envío a AUTO1.
5. El Proveedor de Servicios de Remarketing se asegurará de que los informes de inspección presentados se procesen en un plazo de 48 horas y de que los vehículos asociados se comercialicen, siempre que el Vendedor proporcione toda la información necesaria.

6. El Proveedor de Servicios de Remarketing se reserva el derecho a no incluir el vehículo ofertado en subasta si la expectativa del Vendedor excede el precio de venta estimado por AUTO1.

E. Valoración de vehículos por parte del proveedor de Remarketing

1. El Vendedor que pretenda comercializar varios vehículos a AUTO1 para Remarketing, puede solicitar la evaluación por parte de un empleado de AUTO1. En este caso, el empleado verifica y evalúa los vehículos generalmente en la ubicación del Vendedor. Si el Vendedor hace uso de esta posibilidad, debe informar al Proveedor de Servicios de Remarketing antes de comercializarlo. El servicio está sujeto a tarifas según lo estipulado en la Cláusula I.
2. Como consecuencia de la solicitud del cliente, el Proveedor de Servicios de Remarketing notificará al Vendedor dentro de una semana de una posible cita para la evaluación del vehículo. El Vendedor está obligado a hacer posible la evaluación del vehículo en esta cita. El Proveedor de Servicios de Remarketing se reserva el derecho de cancelar esta cita en caso de razones operativas urgentes hasta 24 horas antes de la fecha programada.
3. El Vendedor se compromete a poner todos los documentos a disposición del empleado de AUTO1 Group, en particular documentos, facturas e informes de inspección. Además, el Vendedor proporcionará información en respuesta a las preguntas planteadas por el empleado y se compromete a revelar toda la información conocida sobre los vehículos evaluados.
4. Además, el Vendedor tiene la opción de entregar los vehículos o solicitar que se recojan antes de la comercialización de los mismos. En ese caso, la evaluación se lleva a cabo en un centro logístico de AUTO1 Group. Si no se llega a un contrato de compra entre el Vendedor y AUTO1 Group, el Vendedor debe recoger el vehículo a su cargo.
5. El Proveedor de Servicios de Remarketing se reserva el derecho a no incluir el vehículo ofertado en subasta si la expectativa del Vendedor excede el precio de venta estimado por AUTO1.

F. Evaluación de vehículos a través de API

1. El Vendedor también puede transmitir evaluaciones de vehículos a AUTO1 a través de una interfaz de programación de aplicaciones (API) con un software de terceros.
2. El Vendedor debe describir el vehículo a comercializar de manera correcta y completa en la evaluación. Debe declarar verazmente todas las propiedades y características, así como los defectos que se consideren esenciales para la decisión de compra de AUTO1 y registrar los datos, fotos e información necesarios. En particular, los accidentes y daños anteriores, así como los defectos técnicos en el vehículo, deben ser informados de forma detallada y completa por el Vendedor.

3. AUTO1 comercializará el vehículo si la evaluación transmitida a través de la interfaz API contiene toda la información necesaria sobre el vehículo.
4. El Proveedor de Servicios de Remarketing se reserva el derecho a no incluir el vehículo ofertado en subasta si la expectativa del Vendedor excede el precio de venta estimado por AUTO1.

G. Entrega

1. El Vendedor se compromete a entregar la documentación, las llaves del vehículo y los accesorios al Proveedor de Servicios de Remarketing o un proveedor de servicios encargado y autorizado que será comunicado tras la celebración del contrato de compra. Esta acción debe tomarse de inmediato, generalmente dentro de 1 día laborable.
2. El Vendedor entregará el vehículo en el centro logístico de un colaborador de AUTO1 Group especificado por AUTO1 con el fin de entregarlo dentro de los tres días posteriores a la celebración del contrato de compra. Si el vehículo se entrega en una ubicación de AUTO1 Group a solicitud del Vendedor y tras realizar la consulta a AUTO1, se cobrará la tarifa de entrega de acuerdo con la Cláusula I.

El Vendedor es consciente de que los vehículos se llevan a un centro logístico de un colaborador de AUTO1 y no puede ser inspeccionado allí por AUTO1 después de la transferencia. Este es solo un almacenamiento intermedio hasta que el vehículo pueda ser entregado al comprador de AUTO1 Group.

3. Alternativamente, el Vendedor puede hacer que el Proveedor de Servicios de Remarketing recoja el vehículo. Los gastos de transporte correrán a cargo del Vendedor. Además, el Transporte está sujeto a tarifas según lo estipulado en la Cláusula I. En casos excepcionales, el comprador de AUTO1 Group puede recoger el vehículo directamente del Vendedor después de consultar con el Vendedor.
4. Si el Vendedor desea que AUTO1 recoja el vehículo, debe solicitar AUTO1 inmediatamente después de la celebración del contrato de compra, al menos no más tarde de 24 horas. El Proveedor de Servicios de Remarketing utiliza un proveedor de transporte externo para recoger el vehículo.
5. En caso de recogida por un proveedor de transporte encargado por el Proveedor de Servicios de Remarketing, el primero deberá recoger el vehículo en el lugar designado por el Vendedor después de la celebración del contrato de compra. El Vendedor proporcionará al Proveedor de Servicios de Remarketing la información necesaria antes de la recogida, en particular la ubicación del vehículo, el horario comercial y la fecha de recogida más temprana posible.
6. Sujeto a la logística interna, el Proveedor de Servicios de Remarketing recogerá el vehículo dentro de los tres días hábiles posteriores a la conclusión del contrato de compra en el lugar notificado por el Vendedor.
7. Si el Proveedor de Servicios de Remarketing no cumple con esta obligación dentro de los diez días hábiles posteriores a la celebración del contrato, el Vendedor tiene derecho a cobrar una tarifa por demora, pero no más de 5,00

EUR por día y vehículo, a menos que el Proveedor de Servicios de Remarketing puede demostrar que no se incurrió en ningún coste o solo se incurrió en costes más bajos. El Vendedor no tiene derecho a negarse a entregar el vehículo si el Proveedor de Servicios de Remarketing aún no ha pagado el cargo por demora que reclama.

8. El Vendedor permite al proveedor de transporte encargado por el Proveedor de Servicios de Remarketing al acceso a las instalaciones de la empresa o ubicación necesaria para la recogida del vehículo vendido.

H. Entrega antes de la conclusión del contrato

1. Después de consultar con AUTO1, el Vendedor puede entregar el vehículo a AUTO1 o hacer que lo recojan antes de la conclusión de un contrato de venta. En este caso, los párrafos anteriores se aplican en consecuencia.
2. Si el contrato de venta no se formaliza, por no haber recibido ofertas de terceros a través de la Plataforma online de acuerdo con la Sección B (5) de los Términos y Condiciones Generales ni tener ninguna oferta aceptada por el Vendedor de acuerdo con la Sección B (6) de los Términos y Condiciones Generales, o por los motivos expuestos en la Sección J (2), el Vendedor debe recoger el vehículo por su cuenta dentro de los tres días hábiles posteriores a la notificación de AUTO1. En caso de retraso por parte del Vendedor, las empresas de AUTO1 Group pueden reclamar gastos de almacenamiento de 5,00 EUR por día, a menos que el distribuidor puede demostrar que no se incurrió en ningún coste o solo se incurrió en costes más bajos. Se reserva el derecho a reclamar daños mayores.
3. Alternativamente, el Vendedor puede hacer que AUTO1 le entregue el vehículo por su cuenta. Además de los gastos de transporte, en este caso se cobrarán las tarifas de acuerdo con la Cláusula I. El Vendedor debe informar a AUTO1 de su deseo de recibir el vehículo dentro del período especificado en el párrafo 2. De lo contrario, los costes de procesamiento previstos en el párrafo 2 también serán aplicados en este caso.

I. Tarifas

1. Las tarifas por los servicios prestados por las empresas de AUTO1 Group se basan en la siguiente lista de precios: [price_list_es.pdf \(auto1.com\)](https://auto1.com/price_list_es.pdf)

J. Pago

1. El pago del precio de compra se efectuará en la cuenta del Vendedor especificada en la factura dentro de los tres días hábiles posteriores a la entrega del vehículo al Proveedor de Servicios de Remarketing, siempre y cuando el vehículo se entregue libre de cargas Auto1 se reserva el derecho a resolver la operación de compra si la resolución de la carga que grava el vehículo se demora en el tiempo. Las tarifas por los servicios prestados se pueden deducir del pago o solicitar el pago mediante factura, a elección del Proveedor de Servicios de Remarketing. En el segundo caso, el Vendedor debe

pagar el monto indicado en la factura del Proveedor de Servicios de Remarketing dentro de los siguientes tres días a su emisión.

2. Las empresas de AUTO1 Group tendrán derecho a compensar cualquier otra reclamación contra el Vendedor, en particular reclamaciones por daños o reclamaciones de garantía por defectos materiales. Las empresas de AUTO1 Group también podrán ejercitar un derecho de retención de la misma manera si el Vendedor no cumple con la prestación del servicio o si hay desacuerdo en cuanto al tipo o importe de un servicio a prestar en virtud del contrato.
3. Todos los precios se muestran en Euros (EUR).
4. Con el pago del precio de compra, el vehículo no se acepta automáticamente como libre de defectos. El derecho a presentar una queja según el punto K no se ve afectado por esto.
5. El Vendedor no tiene derecho a rechazar la entrega del vehículo sobre la base de que tiene derecho o tiene derecho a otras reclamaciones reales contra empresas de AUTO1 Group o reclamaciones formuladas únicamente por él de otros contratos de compra celebrados.
6. En caso de incumplimiento de pago por parte del Proveedor de Servicios de Remarketing, el Vendedor puede rescindir el contrato de compraventa de acuerdo con la normativa aplicable de la legislación española. AUTO1 se considerará en mora quince días hábiles después de la fecha de vencimiento del pago. El Vendedor no tiene derecho a ninguna otra reclamación por daños y perjuicios con respecto al incumplimiento de pago frente a las empresas de AUTO1 Group. Esta exclusión no se aplica a las reclamaciones por daños y perjuicios basados en el incumplimiento doloso o negligente grave de las obligaciones por parte de las empresas de AUTO1 Group o sus agentes, así como en el caso de lesiones a la vida, la integridad física y la salud. Dichas reclamaciones del Vendedor prescriben por ley un año después de que surja dicha reclamación.
7. En determinados casos, el pago al Vendedor y la perfección del contrato de compra quedarán condicionados a que el Proveedor de Servicios de Remarketing reciba el precio del vehículo del cliente profesional. Si no se cumpliera dicha condición, el Proveedor de Servicios de Remarketing tendrá derecho a resolver el contrato con el Vendedor.

K. Garantía por parte del Vendedor, control de calidad y obligación de notificación de defectos

1. El Vendedor garantiza al Proveedor de Servicios de Remarketing y, mediante contrato a favor de terceros, a otras empresas de AUTO1 Group, que la información en la evaluación del vehículo es correcta y se lleva a cabo con el mayor cuidado posible. El Proveedor de Servicios de Remarketing y otras empresas de AUTO1 Group pueden ejercer los derechos bajo esta garantía mediante una simple declaración al Vendedor. Para la aceptación de una reclamación, es suficiente que se indique el motivo de dicha reclamación y se declare el uso de la garantía.

2. Para vehículos de mayor precio, AUTO1 se reserva el derecho de realizar un control de calidad más extenso con respecto a la información proporcionada por el Vendedor.
3. Además, la reclamación de garantía está excluida. La exclusión no aplica en caso de negligencia grave o intento o lesión de la vida, integridad física o salud.

L. Garantías adicionales del Vendedor

El Proveedor de Servicios de Remarketing podrá exigir al Vendedor, en aquellos vehículos cuyo precio sea igual o superior a 50.000,00€, la formalización de un acuerdo de garantía adicional específico a través del cual el Vendedor garantice la exactitud de los datos e información sobre el vehículo recogidos en su oferta.

M. Protección de datos

1. Consulte la declaración de protección de datos del Proveedor de Servicios de Remarketing.

N. Uso de la plataforma / derechos de uso

1. El Proveedor de Servicios de Remarketing se esforzará por garantizar en todo momento que las aplicaciones de Remarketing estén disponibles sin interrupciones y libre de fallos. Sin embargo, debido a la naturaleza de Internet, es imposible garantizarlo totalmente. Es posible que el acceso de los Vendedores a las aplicaciones de Remarketing se vea interrumpido o limitado de vez en cuando para permitir reparaciones, trabajos de mantenimiento o la introducción de nuevos servicios. El Proveedor de Servicios de Remarketing se esforzará por limitar la frecuencia y duración de cada una de estas interrupciones o restricciones temporales.
2. AUTO1 no ofrece ninguna garantía (Gewährleistung) por defectos técnicos o por la visualización sin errores de los contenidos introducidos por el Vendedor. En caso de que las aplicaciones de Remarketing no sean accesibles, el Vendedor puede contactar con el servicio de atención al cliente.
3. El Vendedor concederá, de forma gratuita, a cualquier empresa de AUTO1 Group el derecho - ilimitado en términos de tiempo, contenido y área geográfica - de explotar, tanto online como offline (especialmente con fines publicitarios), los (i) contenidos que el Vendedor haya transmitido a cualquier empresa de AUTO1 Group, (ii) datos del vehículo, así como (iii) fotografías puestas a disposición por el Vendedor en el contexto de la evaluación de un vehículo. El Vendedor renuncia a su derecho a ser nombrado autor.

O. Varios

1. Desde que se inicia la evaluación del vehículo hasta la finalización del periodo de comercialización, el Vendedor se compromete a abstenerse de ofrecer el vehículo a terceros a través de otros canales de venta.
2. Desde el momento de la evaluación, el Vendedor asumirá el riesgo de adquisición, es decir, a partir de este momento, el Vendedor será responsable frente al AUTO1 por la destrucción del vehículo o el deterioro del estado del vehículo, siempre que se concluya un acuerdo de compra entre el Vendedor y AUTO1.
3. Se aplicará exclusivamente la regulación estipulada en el Código de Comercio Español para la compraventa mercantil así como la normativa aplicable en función de la materia del Código Civil Español. Se excluye la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG).
4. En caso de que alguna disposición de estos términos y condiciones sea o deje de ser válida, esto no afectará la validez de las disposiciones restantes.
5. La jurisdicción exclusiva competente para conocer de todos los litigios presentes y futuros derivados de la relación comercial entre AUTO1 y el Vendedor es el de los Juzgados y Tribunales de la sede registrada de AUTO1 en España. AUTO1 también tiene derecho a demandar al respectivo Cliente/ Vendedor en su jurisdicción de origen.

(Marzo 2026)