

„Buvęs vieno savininko – vokiečio pensininko“, „Tiesiog reikia truputį meilės ir bus kaip naujas“, „Už tokią kainą geresnio nerasit“ – tokias frazes, anot „Autogido“ atstovo Tautvydo Stasiulio, bent kartą yra girdėjęs kiekvienas, ieškojęs naudoto automobilio. Jos tapo šios rinkos folkloru – šmaikščiu, bet dažnai slepiančiu rizikas.

Naudoti automobiliai Lietuvoje išlieka populiariūs: vos išvažiavus iš salono, naujo automobilio vertė gali kristi trečdaliu, todėl naudotas variantas atrodo racionalus pasirinkimas. Vis dėlto kartu kyla ir rizikos – paslėptos avarijos, „numušta“ rida ar defektai, išsiskleidantys tik po pirkimo. Pasak „Autopretenzija“ vadovo Ramūno Mackevičiaus, kasmet Lietuvoje parduodama apie 10–15 tūkst. automobilių su paslėptais trūkumais.

Šiame straipsnyje „Autogidas“ kartu su „Autopretenzija“ apžvelgia dažniausias klaidas, kurias daro lietuviai pirkdami naudotą automobilį, ir pataria, kaip jų išvengti.

1 klaida. Pasiklovimas vien pardavėjo pažadais

Tai viena dažniausių klaidų, ypač kai automobilis atrodo tvarkingas, o pardavėjas kalba užtikrintai. Daugeliui pirkėjų vis dar atrodo, kad „jei žmogus malonus – vadinasi, ir automobilis geras“. Tačiau būtent čia slypi didžiausia rizika – pernelyg pasitikint žodžiais, o ne faktais.

Dažnai pardavėjai nutyli, kad automobilis buvo patekęs į eismo įvykį, remontuotas ne autorizuotame servise ar ilgai stovėjo be priežiūros. Tokie „smulkūs“ niuansai išlenda tik po kurio laiko, kai pradeda gesti variklis, atsiranda elektronikos klaidų ar rūdžių židiniai.

Kaip to išvengti?

Nepasitikėkite vien pasakojimais apie „puikiai prižiūrėtą automobilį“. Prašykite serviso istorijos, sąskaitų už remontus, techninės apžiūros dokumentų. Jei jų nėra, vadinasi, automobilio praeitis nėra jau tokia skaidri. Patikimas pardavėjas neturės ko slėpti – jis pateiks viską atvirai. O jei pradeda vengti klausimų ar siūlo „nesigilinti į smulkmenas“ – tai aiškus signalas, kad geriau ieškoti kito varianto.

2 klaida. Neatlikta arba netinkamai atlikta apžiūra

Dar viena dažna klaida – automobilis perkamas jį apžiūrėjus tik iš nuotraukų ar „draugo, kuris išmano“. Pirkėjai pasitiki pirmu išpūdžiu arba pardavėjo žodžiais, o apžiūrą atlieka tamsoje, kieme ar net lietui lyjant. Tokiomis sąlygomis lengva nepastebėti kėbulo defektų, dažų skirtumų, korozijos ar neprofesionaliai atliktų remonto darbų. Dar dažniau transporto priemonė iš viso nepatikrinama autoservise. Išoriškai tvarkingas modelis gali slėpti rimtus

gedimus: alyvos pratekėjimus, pavarų dėžės nesklaidumus, uždažytą koroziją ar elektronikos klaidas. Visa tai gali pavirsti brangiai kainuojančiais remontais jau po kelių savaikių nuo pirkimo.

Kaip to išvengti?

Automobilį visada apžiūrėkite dienos metu – natūrali šviesa padeda pamatyti visus paviršiaus nelygumus ir spalvos neatitikimus. Atvykite bent pusvalandžiu anksčiau, kad galėtumėte įvertinti transporto priemonę dar „šaltą“, nes taip galėsite pastebėti, kaip ji užsiveda ir ar nėra neįprastų garsų. Ir svarbiausia – visada nuvarykite automobilį į nepriklausomą, jūsų pasirinktą autoservisą. Profesionalūs meistrai patikrins ne tik matomus, bet ir paslėptus trūkumus bei padės įvertinti realią automobilio techninę būklę, galimų trūkumų šalinimo išlaidas.

3 klaida. Pinigų (dalies) sumokėjimas neapžiūrėjus transporto priemonės gyvai

Perkant naudotą automobilį vienas iš pavojingiausių momentų – sumokėti pinigus dar neapžiūrėjus transporto priemonės. Sukčiai dažnai kuria skubos išpūdį („rezervuosime šią dieną“, „daugelis domisi, paskubėkite“) ir prašo avanso ar net visos sumos pervedimo. Toks pasiūlymas gali atrodyti patrauklus, nes neva rezervuosite transporto priemonę, tačiau rizikuojama ne tik permokėti, kadangi automobilis gali pasirodyti visai kitoks nei skelbime arba jo apskritai nebūti.

Dažniausiai tokios situacijos paaiškėja vėliau, kai pardavėjas dingsta ar atsisako pateikti dokumentus, o pinigų susigrąžinti beveik neįmanoma. Tokios „avanso“ schemos plačiai paplitusios internete ir išlieka viena dažniausių apgavysčių naudotų automobilių rinkoje.

Kaip išvengti. Visada reikalaukite susitikti su automobilio pardavėju apžiūrai gyvai. Jokio avanso nerizikuokite pervedinėti anksčiau, **kol pats automobilis neapžiūrėtas ir nepasirašyta pirkimo-pardavimo sutartis.** Jei pardavėjas spaudžia greitai priimti sprendimą, dairytės kito varianto.

4 klaida. Suklastota rida

Tyrimai rodo, kad apie 7–8 proc. Lietuvoje parduodamų automobilių turi suklastotą ridą, o tai gali dirbtinai padidinti jų vertę net ketvirtadaliu. Kai kurių markių, pavyzdžiui, „Opel“, atvejais šis rodiklis siekia daugiau nei 14 proc. Neteisinga rida reiškia ne tik permokėjimą – tokie automobiliai dažnai greitai pareikalauja brangaus remonto.

Kaip to išvengti?

Nepasitikėkite vien pardavėjo pasakojimais. Patikrinkite automobilio istoriją „Regitros“ ar techninės apžiūros duomenų bazėse – jose matyti, kaip kito rida per laiką. Jei rodmenys nelogiški ar trūksta įrašų, tai aiškus signalas būti atsargiems. Taip pat apžiūrėkite ir saloną: nusitrynęs vairas, pavarų svirtis ar įdubusios sėdynės gali išduoti net daugiau nei spidometras.

5 klaida. Sutarties sąlygų neįvertinimas

Kai automobilis jau patinka ir kaina atrodo tinkama, daugelis pirkėjų atsipalaiduoja – pasirašo sutartį jos neišanalizavę arba sutinka su dokumentu, kuriame nurodyta mažesnė kaina nei faktiškai sumokėta. Iš pažiūros tai smulkmena, tačiau vėliau, išryškėjus defektams, tampa rimta problema – tokia sutartis apsunkina įrodymų pateikimą ir pinigų susigrąžinimą.

Neretai dokumentuose išvis nenurodomi automobilio trūkumai, nors pagal įstatymą pardavėjas privalo tai padaryti. Sumažinta kaina ar neaiškios sąlygos – aiškus signalas, kad sandoris gali būti neskaidrus.

Kaip to išvengti?

Atidžiai skaitykite, ką pasirašote. Prieš sandorį atsispausdinkite automobilio skelbimą ir paprašykite, kad pardavėjas ant jo pasirašytų – taip patvirtinsite, kad informacija teisinga. Sutartyje turi būti nurodyti visi trūkumai ir reali, rinką atitinkanti kaina.

6 klaida. Vadovavimasis emocijomis

Automobilio pirkimas dažnai tampa emociniu sprendimu. Kai randamas „tas“ modelis, o pardavėjas tikina, kad „rytoj jau bus parduotas“, racionalumas greitai išgaruoja. Pirkėjas nebesigilina į istoriją, neįvertina realios būklės ir pasiduoda jausmui, nes patiko spalva, sėdynės ar tiesiog norisi greitai turėti. Be to, pardavėjai neretai tuo naudojasi – automobilis išplautas, išblizgintas, kvepia salone, tad susidaro įspūdis, kad viskas gerai. Tačiau po kelių savaičių gali paaiškėti, kad po blizgesiu slepiasi rūdys, o po „švaraus“ variklio dangčiu – brangus remontas.

Dar kitas atvejis, kai žmogus, ieškojęs automobilio šeimai, nusiperka dailų, bet mažą miesto hečbeką. Netrukus paaiškėja, kad vaikų kėdutės netelpa, o bagažinė per maža net savaitgalio kelionei.

Kaip to išvengti?

Aiškiai įsivardykite, kokius poreikius automobilis turi atitikti – ar jis reikalingas kasdienėms kelionėms, ar šeimos išvykoms. Susirašykite kriterijus – metai, rida, kaina, degalų tipas, kt.

Palyginkite kelis variantus ir nepamirškite impulsui, kurį sukuria blizgesys ar malonus kvapas salone. Automobilis turi tiktį jūsų gyvenimui, o ne tik akiai.

7 klaida. Nepatikrinti dokumentai ir techninė apžiūra

Kartais automobilis atrodo idealus – blizga, kvepia, o kaina atrodo per gera, kad būtų tiesa. Tokiais atvejais pirkėjai dažnai praleidžia vieną svarbiausių žingsnių – dokumentų patikrą ir neįsitikina, ar automobilis nėra buvęs taksi, nuomotas, įkeistas bankui ar turi galiojančią techninę apžiūrą. Iš pirmo žvilgsnio tai atrodo formalumas, tačiau vėliau gali paaiškėti, kad automobilio neįmanoma perregistruoti ar yra paslėptų finansinių įsipareigojimų.

Kaip to išvengti?

Prieš pasirašydami sutartį, patikrinkite registracijos liudijimą, techninės apžiūros galiojimą ir ar automobilis turi SDK kodą – be jo perregistravimas negalimas. Visa tai lengvai padarysite per „Regitros“ sistemas. Jei pardavėjas vengia rodyti dokumentus ar žada „atvežti vėliau“, tai aiškus signalas sustoti.

Naudoto automobilio pirkimas reikalauja laiko ir atidumo. Kaip pastebi „Autogido“ atstovas Tautvydas Stasiulis, klaidų galima išvengti – tereikia patikrinti automobilio istoriją, dokumentus ir nepriimti sprendimo vedamiems emocijų. Šiek tiek daugiau kantrybės pradžioje dažnai sutaupo daug pinigų ir nusivylimo vėliau.

