

Nesvarbu, kokią biudžetą vairuotojai numato būsimu automobilio įsigijimui, transporto priemonės pirkimas beveik visada bus kompromisas tarp norų ir galimybių. Pirkėjų tikslas - už kuo mažesnę pinigų sumą rasti geriausiai namų ūkio poreikius tenkinantį automobilį. Tačiau po kelių metų automobilį parduodant, žmonės dažnai supranta pirkdami neįvertinę itin svarbaus automobilio parametro - likvidumo.

Automobilį su tvarkinga istorija parduoti paprasčiau

Automobilių pirkėjai, rinkdamiesi automobilį, pirmiausia turėtų padaryti namų darbus. Anot „Citadele Leasing“ lengvųjų automobilių lizingo skyriaus vadovo Andriaus Daunoravičiaus, pasirinkę pageidaujamą pirkti automobilį, jie turėtų patikrinti transporto priemonės būklę autorizuotame servise bei susipažinti su jos istoriniais faktais.

„Pavyzdžiui, mums istorijos patikros platformos ypač aktualios esant abejonių dėl automobilio ridos. Suklastota rida arba rimti eismo įvykiai automobilį tikrai padaro mažiau patrauklų antrinėje rinkoje“, - tvirtina A. Daunoravičius.

Automobilių finansavimo specialistas taip pat akcentuoja, kad ieškodami transporto priemonės pirkėjai ne visada atsižvelgia, iš kur automobilis buvo importuotas. Pavyzdžiui, iš JAV atgabentos mašinos yra laikomos padidintos rizikos.

„Dažnu atveju tai būna automobiliai po stiprių eismo įvykių - kitaip jų importuoti iš JAV paprasčiausiai neapsimokėtų. Tokiems automobiliams yra taikomos griežtesnės finansavimo sąlygos“, - priduria ekspertas.

Nenorintys prarasti pinigų automobilius keičia dažniau

Šiandien galime rasti daugybę patarimų, kokio amžiaus automobilius rekomenduojama rinktis norint neprarasti per didelės sumos dėl nuvertėjimo. Laikoma, kad apynaujės, 3-5 metų amžiaus naudotos transporto priemonės per kelių metų laikotarpį nuvertėja mažiau nei visiškai nauji modeliai.

Tuo tarpu „Autojuta“ Vilniaus padalinio vadovas Justas Grendelis pažymi, kad išmintingi pirkėjai, pasirinkę geidžiamą modelį, gali prarasti mažiau pinigų, o kai kuriais atvejais, net ir po kelių metų eksploatacijos, automobilį parduoti už jo įsigijimo kainą. Tačiau, kaip pastebi pardavimo specialistas, svarbu rinktis kruopščiai, o norint, kad automobilis nenuvertėtų - parduoti greičiau.

„Klientams užsisakius automobilius iš užsienio, pirmiausiai susipažįstame su visa įmanoma informacija, kuriai nebūtina fizinė patikra. Pastebėję įtarimus keliančius faktus, pavyzdžiui, ridos įrašų neatitikimus ar duomenis apie patirtą žalą, informuojame pirkėjus. Žalos istorija yra vienas iš automobilio likvidumą nusakančių veiksnių, todėl čia reikia palikti kuo mažiau vietos interpretacijoms ir leisti kalbėti faktams. Tvarkingi automobiliai kainuoja daugiau, tačiau ateityje jie geriau išlaiko vertę, o ir parduoti tokius modelius būna lengviau“, – teigia J. Grendelis.

Siūlo nepraleisti nei vieno automobilio pirkimo žingsnio

Transporto priemonių patikros platformos „carVertical“ komunikacijos vadovas Matas Buzelis pastebi, kad aklaai pasitikėdami pardavėjais labiausiai rizikuoja tie, kurie renkasi brangesnius, apynaujus modelius. Visgi, specialistas pabrėžia, jog ne visi pirkėjai linkę kovoti už savo teises ir reikalauti kompensacijų.

„Kai kurie vairuotojai susitaiko ir praryja tą karčią apgavystės piliulę. Apgauti apynaujų, brangesnių automobilių pirkėjai dažnai negali parduoti savo mašinų už rinkos kainą – jie priversti sukčiauti patys arba susitaikyti su dideliu nuostoliu. Tai dar viena priežastis, dėl ko visada siūlome automobilį ne tik tikrinti servise bei atlikti bandomąjį važiavimą, bet ir susipažinti su istoriniais duomenimis pagal kėbulo numerį. Tik taip galima išsirinkti likvidžią transporto priemonę“, – priduria ekspertas.

Daugiau autonaujienų portale mobilis24.lt

