

Lietuvoje naudotų automobilių nuperkama kur kas daugiau nei naujų, o pirmose pasirinkimo kriterijų eilutėse dažniausiai dominuoja patikimumas, degalų sąnaudos, rida, konkrečios transporto priemonės būklė, pagaminimo metai, kaina ir kt. Tačiau į ką labiausiai kreipia dėmesį naujų automobilių pirkėjai?

„Naujų automobilių pirkėjams ne visada aktualios degalų sąnaudos, eksploatacinės išlaidos ar likutinė vertė. Svarbiausias kriterijus – pradinė kaina arba, jeigu įsigyjama lizingu, mėnesinė įmoka. Ji pirkėjo prioritetų sąrašė dažniausiai yra aukščiau nei kėbulo tipas, markės įvaizdis ar išvaizda“, – teigia automobilių su nuolaidomis skelbimų portalo Motorsniper.lt vadovas Nerijus Alška.

Ištikimybė vienam gamintojui

Kartais vienu svarbiausių kriterijų tampa pats prekės ženklas. Tiesa, tuo pasigirti gali tik „Premium“ markių atstovai arba tokie įvairių tipų modelius galintys pasiūlyti gamintojai kaip „Volkswagen“ ar „Toyota“. Vieną kartą „Audi A4“ įsigijęs žmogus, norėdamas pakeisti automobilį, greičiausiai vėl užsuks į tą patį saloną. Analogiškai dėl „Lexus“, „Mercedes-Benz“ ar „Volvo“.

„Pagrindiniai mano kriterijai – išvaizda, kaina ir komplektacija. Įtakos turi ir prekės ženklas, nes iki šiol turėjau „Lexus“, o dabar tik įsigijau naują to paties modelio versiją. Gavau gerą nuolaidą, iš dalies tai taip pat lėmė sprendimą“, – sako prieš kelis mėnesius savo transporto parką atnaujinęs jau antro iš eilės „Lexus“ savininkas Raimundas Sedlevičius.

Jis patinkantį automobilį rado jau stovintį salone. Tiko ir jo spalva (juoda), ir komplektacija, o iš salono išvažiuoti jis galėjo po savaitės, kai buvo sutvarkyti naujojo dokumentai. Užsisakius naują automobilį, iš gamyklos jis būtų atkeliavęs per keliskart ilgesnį laiką. Pristatymo terminas, pasak R. Sedlevičiaus, jam nėra kritiškai svarbus, tačiau laukti pernelyg ilgai jis nelinkęs.

„Pirkti naują automobilį neskubėjau, pirmiausia antrinėje rinkoje pardaviau senąjį ir tik tuomet pasirūpinau įsigyti kitą. Jei automobilio reikėtų laukti pusmetį, būtų per ilgai. Tačiau „Lexus“ modelių ir spalvų asortimentas yra gana platus, tad gaminamo automobilio man reikėtų laukti ilgiausiai mėnesį. Matyt, tuo metu išsinuomočiau ką nors arba naudočiausi vežėjų paslaugomis“, – svarsto vyras.

„Premium“ kaina ne visiems įkandama

Pirmą kartą naują automobilį perkantys žmonės retai jaučia didelę simpatiją konkrečiam prekės ženklui ir dažniau dairosi ne į „Premium“ gamintojus. Argumentas paprastas – kaina.

„Jei žmogus anksčiau važinėjo naudotais „Audi“, „Mercedes-Benz“ ar „Volvo“, išvydęs naujų šių modelių kainą gali nustepti. Ne veltui tie automobiliai vadinami „Premium“, jų kokybė bei kaina yra aukšto ir ne kiekvienam įkandamo lygio. Jų ir išlaikymas – pradedant eksploatacijos kaštais, baigiant draudimu – kainuoja daugiau“, – sako Motorsniper.lt vadovas N. Alška.

Jis priduria, kad tuomet daugelio pirkėjų akys nukrypsta į naujus pigesnius automobilius „Hyundai“, „Renault“ ar „Toyota“. Juos išbandžiusiems tenka nustepti gerąją prasme – nemažai naujų automobilių prilygsta prabangesniems, tačiau prieš 5 ar 8 metus pagamintiems „Premium“ modeliams.

„Tuomet įvertinami tokie privalumai kaip naujo automobilio garantija, patikimumas ir iš anksto žinomos išlaidos, lizingo atveju – fiksuota mėnesio įmoka. Naudoto automobilio eksploatacijos išlaidos skirtingais mėnesiais gali skirtis kelis kartus, jas prognozuoti yra neįmanoma“, – aiškina automobilių rinkos specialistas.

Kartais ir „Premium“ automobiliams taikomos didelės (20–30 procentų) nuolaidos, tačiau tokie atvejai – itin reti. N. Alška pabrėžia, kad tokio dydžio nuolaidomis dažniau pasižymi „Volvo“ – šio gamintojo parduodamų modelių sąrašė neretai atsiranda S ar V serijos automobiliai, pigesni keliolika tūkstančių eurų.

Komplektacija ar dizainas?

Automobilis labai retai būna spontaniškas pirkinys, tačiau konkretaus modelio įsigijimas kartais būna paremtas emocijomis. Užtenka šeimai ateiti į automobilių saloną – net ir nusiteikus išbandyti tik vieną modelį, dėmesį gali patraukti kitas.

„Oho, koks gražus automobilis. Ir jo kaina mums tinka... Tai imam“, – juokauja N. Alška, cituodamas emocijomis pagrįstus pirkėjus. Pamačius gražų automobilį, prioritetų sąrašė aukštai buvęs jo dydis ar komplektacija neretai nukrenta žemiau.

„Tai nėra blogas dalykas, kurio reikėtų vengti. Jei automobilis, vos jį pamačius sukelia teigiamas emocijas, jis greičiausiai džiugins ir po metų. Tai daug geriau nei įsigyti modelį, nugalėjusį „Excel“ techninių duomenų lentelių konkurse, kuris atsibos po savaitės“, – lygina automobilių išpardavimų svetainės vadovas.

Šiuos kriterijus – komplektaciją, dydį, techninius duomenis ir dizainą – N. Alška vadina

antrais svarbiausiais po kainos. Vieniems pirkėjams gali būti labai aktualūs automobilio techniniai duomenys, kuo didesnė galia, kiti nenori daryti kompromisų su salono erdve ar bagažinės talpa. Tretiems gi užtenka, kad automobilis kuo geriau atrodytų ir būtų išskirtinis pilkame miesto sraute. Tačiau N. Alška pabrėžia, kad kaina daugumai pirkėjų yra svarbiausia – būtent dėl jos tenka ieškoti kompromisų tarp automobilio dydžio, komplektacijos ypatybių ar variklio tipo.

Daugiau: [Lizingas](#)

