

Naudoto automobilio pirkimas visuomet buvo patrauklus dėl galimybės išsirinkti norimą modelį už patrauklią kainą. Kalbant apie sparčiai populiarėjančius penkerių-septynerių metų senumo automobilius, tai buvo tiesa prieš užgriūvant koronaviruso pandemijai. Toks pasirinkimas skamba viliojančiai ir dabar, tačiau rasti tvarkingą aukštesnės komplektacijos modelį Lietuvoje tampa nelengva misija, o kainos vis pučiasi.

Naujų automobilių gamintojai ir pardavėjai pasikeitimus rinkoje pajuto dar anksčiau. Per pirmąją pandemijos bangą pardavimo apimtys daugelyje regionų rekordiškai smuko. Įvedus karantiną Europoje naujų automobilių pardavimas sumažėjo 80 proc.

Netgi dideliu apetitu iki tol pasižymėjusi Kinijos rinka susitraukė 70 proc. Buvo stabdomos surinkimo linijos ir atleidžiami darbuotojai, o transporto industrijos perspektyvos atrodė niūriai.

Visame pasaulyje laisvėjant karantino suvaržymams ir gamintojams prisitaikant prie darbo naujomis sąlygomis, 2020 m. antroje pusėje automobilių pramonė grįžo į įprastą ritmą, tačiau pasiūla iki šiol negali pasivyti augančios paklausos.

Įtakos tam turėjo ir mikroprocesorių, be kurių neįsivaizduojami nauji automobiliai, tiekimo krizė. Kadangi į gatves visame pasaulyje tam tikrą laikotarpį pateko labai nedaug naujų modelių, dabar ta pati problema tarsi cunamio banga pasivijo naudotų automobilių rinką.

Kai neužtenka naujų, trūksta ir naudotų

„Inchcape Lietuva“ naudotų automobilių verslo vystymo Lietuvoje vadovė Augustina Černiauskaitė patvirtina, kad įmonė koronaviruso pandemijos poveikį pajuto ypač stipriai. Prieš dvejus metus „Inchcape Certified“ sandėliuose visuomet rikiuodavosi apie 200 parduoti paruoštų automobilių ir, prireikus, nesudėtinga buvo papildomai įsigyti dar 40 ar 50. Deja, tokios prabangos seniai nebeliko, o prekybininkams tampa vis sudėtingiau užtikrinti naudotų automobilių pasiūlą.

„Naudoti automobiliai vis tiek turi būti techniškai tvarkingi tam, kad juos parduodamas galėtų suteikti garantiją. Netinka automobiliai, dėl kurių priežiūros ar remonto istorijos kyla kokių nors abejonių“, – konstatuoja pašnekovė.

Anot A. Černiauskaitės, siekiant užsitarnauti klientų pasitikėjimą, jiems stengiamasi suteikti kuo daugiau informacijos apie siūlomą transporto priemonę. Automobiliai nuodugniai tikrinami servise, o ieškant informacijos pagal kėbulo numerį taip pat pasitelkiamos ir

partnerių paslaugos. Vienas iš jų yra tarptautinė bendrovė „AutoDNA“, kurios veiklos geografija apima visą Europą.

Visgi nedaužtų naudotų transporto priemonių, turinčių išsamią techninės priežiūros istoriją, trūksta. Pasak pašnekovės, to priežastis – užsidaręs gaminių judėjimo ciklas. Į rinką nepatenka tiek naujų automobilių, kiek jų reikia vartotojams, arba jie negali gauti norimos komplektacijos modelių, todėl ilgesnį laiką vairuoja tuos, kuriuos iki šiol turėjo.

„Užsidarė netgi JAV: iš čia pas mus nebeatkeliauja tiek transporto priemonių, kiek anksčiau. Natūralu, kad apynaujų automobilių, kurie įprastai parduodami pasibaigus lizingo sutartims, paklausa smarkiai išaugusi. Tai pastebima ne tik pas mus, bet ir visoje Europoje, o svarbiausia, kad padidėjus paklausai žymiai pašoko ir kainos“, – pastebi įmonės atstovė.

Su papildoma garantija – jokių netikėtų išlaidų

A.Černiauskaitė pasakoja, kad dėl ribotos pasiūlos pasitaiko netgi tokių kuriozinių atvejų, kai 2017 m. pagamintas automobilis dabar kainuoja tiek pat, kiek kainavo pirmajam pirkėjui. Pašnekovės teigimu, mažiau vartotojų dabar renkasi iš anksto sukomplektuotas naujas transporto priemones, nes dažnai jų įranga – labai kukli.

„Iki penkerių metų senumo automobiliai buvo komplektuojami geriau, todėl jei dabar pavyksta rasti tokių parduoti, o ypač – geros techninės būklės ir su nedidele rida – tai aukso vertės radinys. Prasidėjo tikra gerų naudotų automobilių medžioklė“, – kalba naudotų automobilių verslo vystymo vadovė.

Sumenko ir naudotų automobilių, kurie patekdavo į rinką po eksploatacijos įmonėse, srautas. Dažnesni atvejai, kai įmonės metams ar dvejiems papildomai pratęsia lizingo sutartis.

A.Černiauskaitė atkreipia dėmesį, kad perkant naudotą automobilį iš oficialaus pardavėjo ne tik galioja civilinėje teisėje numatyta 6 mėnesių arba 20 tūkst. kilometrų garantija, bet ir suteikiama galimybė už tam tikrą mokestį įsigyti papildomą garantiją.

„Pasirinkimo galimybės didžiulės – galima drausti tiek atskirus mazgus, tiek ir visą automobilį. Tai labai apsimoka, nes garantuojama kokybiška techninė priežiūra servise, o paslaugas galima rinktis norimam laikotarpiui. Pavyzdžiui, pasibaigus gamintojo teikiamai garantijai tokia papildoma paslauga leidžia sumažinti papildomų išlaidų riziką“, – dėsto pašnekovė.

Skiriasi ne tik ketinimai, bet ir galimybės pasirūpinti klientu

Variklio keitimas pasibaigus naujo automobilio garantijai gali palengvinti kišenę nuo 10 iki 20 tūkst. eurų, o nuo tokių išlaidų, nepasirinkus papildomos paslaugos, klientų neapsaugo joks gamintojas. Net ir neskaičiuojant rimtų gedimų, eksploatuojant nenaują automobilį visas metinis papildomos garantijos mokestis gali atsipirkti vos per keletą apsilankymų servise.

A.Černiauskaitė priduria, kad klientų aptarnavimo kokybę pagrįstai gali užtikrinti tik su visais bankais ir draudimo kompanijomis bendradarbiaujančios didesnės bendrovės.

„Svarbiausias klausimas: ką reikės daryti, jei įsigijus automobilį su juo kažkas nutiks? Ko tokiu atveju gali tikėtis iš, tarkime, turgaus prekeivio? Sugedus transporto priemonei, tam tikrais atvejais aš galiu kreiptis netgi tiesiai į gamintoją ir gauti vadinamąją „geros valios“ garantiją arba, jei tai tikrai atsitiko kažko nepastebėjus vienam iš mūsų specialistų, klaidą pripažinti ir atlyginti nuostolius“, – pažymi pašnekovė.

