

Gerai išlaikytą, populiarios markės automobilį galima parduoti ir per keletą valandų, tačiau kai kuriais atvejais automobilio pardavimas gali užtrukti ir keletą mėnesių. Pasak transporto priemonių istorijos ataskaitas teikiančios įmonės „carVertical“ ekspertų, tinkamo metų laiko pasirinkimas gali padėti parduoti automobilį greičiau. Visgi žiemos sezonas nėra pats tinkamiausias metas atsisveikinti su sena transporto priemone.

Naudotų automobilių rinka aktyviausia pavasarį ir rudenį

Geriausias metas parduoti automobilį – kovo, balandžio ir gegužės mėnesiai. Kadangi šaltuoju metų laiku eismo sąlygos sudėtingos, dalis vairuotojų siekia išvengti bereikalingų rizikų ir automobilio paiešką pradeda pasibaigus žiemai.

„Pavasarių dienos tampa ilgesnės, nutirpsta ledas ir sniegas, todėl vairuoti tampa gerokai saugiau. Tai ypač aktualu pradedantiesiems vairuotojams, kurie verčiau renkasi pirkti automobilį šiltuoju metų laiku. Jiems svarbu priprasti prie eismo kuo saugesnėmis sąlygomis“, – sako automobilių rinkos ekspertas ir „carVertical“ komunikacijos vadovas Matas Buzelis.

Vasaros pabaiga ir rudens pradžia taip pat palankus metas parduoti transporto priemonę. Automobilių istorijos patikros platformos duomenys rodo, kad rugpjūtį sugeneruojama 9,1 proc. visų įmonės automobilių istorijos ataskaitų, rugsėjį – 8,9 proc. M. Buzelio teigimu, dalis vairuotojų siekia įsigyti transporto priemonę dar prieš prasidedant žiemai, todėl ruduo naudotų automobilių rinkoje yra aktyvus metas.

Svarbiausia – tinkamas laikas

Automobilio pardavimo planavimas lemia ne tik kiek užtruks jam surasti naują savininką, bet ir jo kainą. Kai paklausa rinkoje mažesnė, pardavėjai neretai priversti derėtis ir dėl pirkėjų derybinio pranašumo susimąžina pelno maržas.

Kabrioletų paklausa didžiausia pavasarį ir vasarą – parduoti tokį automobilį žiemą gali užtrukti gerokai ilgiau. Šaltuoju metų laikų vairuotojai labiau dairosi į visureigius ir transporto priemones su visų varančių ratų sistema.

„Sezoninė paklausa neretai veikia pirkėjo naudai. Kai kurie automobiliai gali reikalauti papildomų išlaidų priežiūrai ir sandėliavimui per žiemą, todėl kabrioletą ieškantis pirkėjas, ko gero, į aktyvias paieškas leis tik pavasarį“, – aiškina M. Buzelis.

Šventiniu laikotarpiu vengiama didesnių pirkinių

Prasčiausi mėnesiai norint parduoti automobilį – gruodis ir sausis. Šventiniu metu didėjančios išlaidos riboja žmonių norus įsigyti didelių pirkinių. Sausį dažniausiai tęsiasi naudotų automobilių rinkos sąstingis.

Šalies ekonominė situacija irgi turi daug įtakos automobilių pardavimams. Finansų krizė, infliacija ar bet kokie ekonominiai svyravimai paprastai verčia žmones atidėti automobilio pirkimą ateičiai.

Remiantis „carVertical“ duomenimis, gruodį sugeneruojama vos 7,6 proc. visų įmonės automobilių ataskaitų. M. Buzelio teigimu, rinkoje šiuo metu trūksta geros būklės transporto priemonių, todėl tvarkingas modelis su švaria istorija gali būti greitai parduotas net ir šaltuoju metų laiku.

[Paskola automobiliui](#)

