

Nie kupuj kota w worku.

Z samochodem z drugiej ręki nie musi być jak z kotem w worku. Trzeba tylko wiedzieć, gdzie szukać.

Polski rynek motoryzacyjny, pomimo kryzysu finansowego, stale rośnie w siłę. Sprzedaż nowych aut rośnie, odwrotnie niż w pozostałych krajach Unii. Jednak nie każdy może sobie pozwolić na samochód prosto z salonu. Kierowcy ze skromniejszym budżetem co prawda mają do wyboru sporo źródeł zakupu aut używanych, ale i ryzyko, że kupią wyeksploatowanego gruchota, jest wysokie. Jak zatem ustrzec się przed pomyłką i bezsensownym wydatkiem?

Zasada ograniczonego zaufania

Obecnie największą ofertą używanych samochodów dysponują giełdy samochodowe. Niestety, również dlatego są polem do popisu dla naciągaczy. - *Warto podkreślić, że w takich miejscach najtrudniej jest sprawdzić stan techniczny oraz dokumentację pojazdu. Często jest to niemożliwe* – mówi Jurand Filipczyk Dyrektor Zarządzający Centrum Technicznym Masterlease Polska.

Nieco pewniejszymi dostawcami są komisje samochodowe. Warto dodać, że największym zaufaniem na rynku cieszą się te komisje, które są autoryzowane). Wstawione do nich auta posiadają aktualne badania techniczne oraz opcję jazdy próbnej. Ale niestety nie zawsze udokumentowaną historię. Często sprzedawca w komisie nie jest pewien źródła pochodzenia pojazdów. I w obu przypadkach bez większego wysiłku nieuczciwy właściciel może naiwnemu klientowi sprzedać np. auto kradzione z importu Ukryte wady, naprawy nie uwzględnione w dokumentacji auta, przemilczane stłuczki, których efektów statystyczny kupiec nie zauważy, a w skrajnych wypadkach przebite numery i przekreślony licznik.

Najpewniejsze z floty

Podstawową zasadą, którą powinien kierować się kupujący jest pewne źródło pochodzenia samochodu. I tu pojawiają się dwie możliwości wyboru – zakup auta poleasingowego lub pokontraktowego. Obie opcje dotyczą samochodów eksploatowanych przez firmę, ale wbrew pozorom leasing i wynajem długoterminowy mają ze sobą niewiele wspólnego. W przypadku pojazdów oferowanych w leasingu ogromna większość trafia ostatecznie do użytkujących je przedsiębiorstw ze względu na wyjątkowo korzystne warunki finansowe zakupu. Te większe, dysponujące rozbudowaną flotą, odsprzedają je na rynku wtórnym na własną rękę. W przypadku wynajmu długoterminowego nie ma konieczności zakupu po zapisanym w kontrakcie okresie eksploatacji. Najemca płaci równowartość spadku wartości auta wycenioną na podstawie czasu użytkowania i przebiegu. Po zakończeniu kontraktu samochód trafia na rynek wtórny z tym, że sprzedającym jest właściciel czyli firma leasingowa. Ale czy to ma jakiś wpływ na jakość samych pojazdów? - *Zasadnicza różnica między autami poleasingowymi a pokontraktowymi dotyczy stanu technicznego* - tłumaczy Jurand Filipczyk.

Co prawda nie tylko takie auta można znaleźć w katalogach ofertowych. Należy zachować ostrożność w przypadku pojazdów dostawczych – te w firmach pracują z reguły na najwyższych obrotach i mogą być niezmiernie wyeksploatowane. Jednak

Masterlease

leasing to również samochody służbowe dla kadry zarządzającej i kierownictwa – auta luksusowych marek w świetnym stanie technicznym nie są rzadkością.

Udokumentowana gwarancja

W przypadku aut pokontraktowych klienci także mają do dyspozycji pełen przekrój, zarówno marek, jak i przebiegu. Jednak te auta mają nad poleasingowymi zdecydowaną przewagę. Dlaczego? Przy leasingu o auto dba najemca. A to oznacza, że to użytkownik wykonuje wszelkie potrzebne naprawy, przeglądy, on jest odpowiedzialny za stan pojazdu. Raport z badania stanu bezpieczeństwa kierowców firmowych i praktyk stosowanych przez małe oraz średnie przedsiębiorstwa, przeprowadzonego przez IPC Consulting nie pozostawia złudzeń. Wiele firm nie interesuje promocja bezpiecznego stylu jazdy. Trzy czwarte przedsiębiorstw nie szkoli kierowców pod kątem defensywnej jazdy, co czwarty ankietowany powiedział, że firma nie rejestruje formalnie wypadków samochodów firmowych albo nie miał pewności o istnieniu takiego systemu. Często jeden pojazd przechodzi w ręce kilku kierowców. Decydując się na auto poleasingowe możemy trafić na wyjątkowo wyniszczony przez nieefektywną jazdę i nieodpowiednio serwisowany samochód.

W przypadku aut pokontraktowych sytuacja jest zupełnie odmienna. - *Te auta posiadają udokumentowaną historię napraw i przeglądów. Dzięki temu, że zarządzane są przez specjalistyczne firmy leasingowe, przechodzą obowiązkowe przeglądy i ewentualne naprawy w autoryzowanych stacjach obsługi. Wszelkie choroby, usterki, wizyty w serwisie, wymiany części są zapisywane w historii serwisowej pojazdu w informatycznym systemie zarządzania flotą* - informuje Jurand Filipczyk z Masterlease.

Są to zazwyczaj trzy-, czteroletnie pojazdy utrzymane w bardzo dobrym stanie technicznym. W dodatku firma leasingowa każdy egzemplarz przygotowuje do sprzedaży kierując go na przegląd, likwidując ewentualne wady i ubytki kosmetyczne. Pojazdy pokontraktowe stanowią dziś coraz większą część rynku wtórnego. Miejmy nadzieję, że wypełnią niszę i wyprą ryzykowne, chociaż wciąż najpopularniejsze, zakupy na giełdach i w wątpliwej pewności komisach.

Źródło: Masterlease, grudzień 2008