

## **Auto po leasingu tańsze nawet o 10-20 proc.**

W przedostatnim tegorocznym wydaniu „Gazety Prawnej” ukazał się artykuł opisujący coraz lepszą ofertę cenową firm leasingowych skierowaną do klienta indywidualnego. Firmy leasingowe w porównaniu do transakcji z końca ubiegłego roku oferują ceny aut używanych niższe o 10-25%.

Do tej pory był to rzadko wykorzystywany sposób sprzedaży, bo firmy wolały sprzedać hurtowo kilkaset pojazdów pośrednikom, zamiast zajmować się sprzedażą pojedynczych sztuk. Masterlease Polska prezentuje ofertę sprzedaży aut poleasingowych na swojej stronie, które są połączone linkami z portalami motoryzacyjnymi. Firma jest także otwarta na potrzeby odbiorców hurtowych.

*- Na stronie prezentowane są wszystkie pojazdy skierowane do sprzedaży w cenach dla rynku detalicznego. Odbiorcy hurtowi korzystają z informacji prezentowanych na stronie, tworzą wachlarz interesujących ich pojazdów a nabywają je po bezpośrednich negocjacjach z działem remarketingu – mówi Jurand Filipczyk, Dyrektor Zarządzający Centrum Technicznym Masterlease Polska.*

Tą drogą można kupić auto o kilka procent taniej, niż wynoszą oferty rynkowe.

Co ciekawe, z danych niektórych firm wynika, że auta sprzedawane w tym roku roku mają przeciętnie kilkanaście tysięcy kilometrów przebiegu mniej niż te z 2007 roku. Plusem jest ich regularny serwis i przegląd przed sprzedażą.

*- Dodatkowo do pojazdów dołączany jest często drugi komplet opon – mówi Jurand Filipczyk.*

Oferowane są coraz lepsze auta, w różnych kolorach i w różnych wersjach wyposażenia. To efekt tego, że w ostatnich latach firmy kupowały dla swoich pracowników coraz lepsze samochody, bo był to dodatkowy bonus dla pracowników, o których do niedawna trzeba było konkurować. Dotyczy to najczęściej aut średniej i wyższej kadry menadżerskiej.

*Pełen tekst artykułu: „Gazeta Prawna”, 29.12.2008*