

Wyposażenie dodatkowe w używanym aucie

## Okazja dla kupującego, strata dla sprzedającego



### MATAS BUZELIS

AUTOMOTIVE EXPERT W CARVERTICAL

NABYWCY NA RYNKU WTÓRNYM PREFERUJĄ POJAZDY DOBRZE WYPOSAŻONE. NIESTETY, BARDZO RZADKO ZDARZA SIĘ, ŻEBY SPRZEDAJĄCY, KTÓRY KIEDYŚ KONFIGUROWAŁ TAKI SAMOCHÓD W SALONIE, ODZYSKAŁ CHOĆBY POŁOWĘ ZAPŁACONEJ KWOTY. TAK CZY INACZEJ, ELEMENTY WYPOSAŻENIA MOŻEMY PODZIELIĆ NA TAKIE, KTÓRE FAKTYCZNIE ZWIĘKSZAJĄ WARTOŚĆ AUTA I SPRAWIAJĄ, ŻE SAMOCHÓD SPRZEDA SIĘ SZYBCIEJ, ORAZ TAKIE, KTÓRE... ZNIECHĘCĄ POTENCJALNYCH NABYWCÓW. JEST TEŻ GRUPA WYPOSAŻENIA, BĘDĄCA ABSOLUTNĄ KONIECZNOŚCIĄ

Gust to sprawa indywidualna i własna konfiguracja auta zakupionego w salonie bywa zwykle jego przejawem. Trzeba pamiętać, że im bardziej nietypowa będzie specyfikacja wyposażenia, tym trudniej korzystnie odsprzedać taki samochód. Prosty przykład – ktoś dla potrzeb reklamowych zamawia różowego VW golfa.

Wygląda oryginalnie, ale prawdopodobnie za kilka lat sprzedać go będzie nieco trudniej niż takiego samego golfa w kolorze czarnym. Są też takie elementy, za które podczas konfiguracji w salonie niemal obowiązkowo trzeba dopłacić, ponieważ ich brak utrudni późniejszą odsprzedaż auta...

#### Absolutna konieczność

Wiele zależy od klasy samochodu (miejski, kompaktowy, klasa średnia, model premium), ale można przyjąć, że coraz trudniej sprzedają się samochody bez elektrycznego sterowania szybami przednimi i lusterkami, a także bez – choćby manualnej – klimatyzacji. W klasie pre-



mium bardzo trudno sprzedać samochód, jeśli nie jest wyposażony w automatyczną skrzynię biegów.

#### Elementy wyposażenia zwiększające wartość samochodu

Kupujący auta używane zwracają sporą uwagę na fabryczne felgi ze stopów lekkich, atrakcyjny (modny) kolor nadwozia oraz fabryczne pakiety wyposażenia obejmujące np. podgrzewane lusterka, podgrzewaną elektrycznie szybę przednią oraz ekskluzywne akcenty wykończeniowe (skórzana kierownica).

Ugruntowaną pozycję na rynku wtórnym mają pakiety charakterystyczne dla danych marek, np. BMW M-pakiet lub Audi S-Line. Takie samochody zawsze kosztują więcej niż wersje podstawowe i nie brakuje chętnych na ich zakup.

z fabryczną nawigacją (choćby nie było do niej aktualnych map) niż bez takiego wyposażenia.

Atutem handlowym będą także atrakcyjne koła. Tak jak wspominaliśmy – ładne felgi fabryczne zwiększają wartość samochodu. Felgi niefabryczne z reguły nie podnoszą wartości auta, choć zwiększają zainteresowanie ofertą, ponieważ – jeśli są dobrze dobrane – to dzięki nim samochód prezentuje się znacznie lepiej. Podobny efekt mogą dać nawet kołpaki pod warunkiem, że będą estetyczne, najlepiej oryginalne i niepopękane.

#### Elementy, które nie pomagają w sprzedaży

Jest wiele gadżetów, które w salonie kosztują majątek, ale na rynku wtórnym w ogóle nie zwracają uwagi kupujących.

#### Elementy wyposażenia zwiększające szanse na sprzedaż samochodu

Nabywcy uwielbiają multimedia. Dotyczy to także starszych samochodów, w których działanie nawigacji lub jakość połączenia ze smartfonami pozostawia wiele do życzenia. Ale tak czy inaczej, zawodowi sprzedawcy samochodów zauważyli już dawno, że łatwiej sprzedać samochód



Przykładem może być podgrzewana i regulowana elektrycznie tylna kanapa. Dobrze jest mieć coś takiego w samochodzie, ale z pewnością nie będzie to wabikiem na klientów ani powodem do podniesienia ceny. Konfigurując samochód w salonie, nie warto przepłacać za drogie wzory tapicerek. Liczy się po prostu dobra jakość materiału, ale jego ekskluzywny wzór na ogół nie pomoże w odsprzedaży auta.

Bardzo kontrowersyjna jest skórzana tapicerka. Niektórzy ją uwielbiają, inni wręcz przeciwnie, ponieważ „latem grzeje, a zimą chłodzi”, no chyba, że samochód jest wyposażony wentylowane i podgrzewane fotele.

#### Elementy, które odstrasza klientów

Im starszy samochód, tym go trudniej odsprzedać, jeśli ma np. zaawansowane regulowane zawieszenie, bezstopniową skrzynię biegów (wyjątkiem są hybrydy) czy skomplikowany silnik. To, co jest mile widziane, kiedy samochód jest nowy, może zniechęcać przy większym przebiegu z obawy o koszty ewentualnego serwisowania. W przypadku takich zaawansowanych samochodów z podejrzeniem niskim przebiegiem warto skorzystać z raportu historii pojazdu i upewnić się, że stan licznika jest wiarygodny.

Niezależnie od tego, czy ktoś kupuje samochód na rynku pierwotnym czy wtórnym, powinien głęboko zastanowić się nad tym, jak jego wersja kolorystyczna i wyposażeniowa wpłynie na późniejszą odsprzedaż. Jest rzeczą oczywistą, że nigdy nie odzyska się pełnej kwoty wydanej na indywidualną konfigurację auta. Warto natomiast pamiętać, że jedne opcjonalne elementy mogą przyciągać, a inne odstraszać klientów.