

СТАРОЕ ЗА НОВОЕ



Крытые площадки для подержанных автомобилей сегодня встречаются у единичных дилеров, а специальных закрытых помещений для продажи таких машин нет вовсе

Рынок новых автомобилей сегодня на подъеме: в дилерских центрах не так и много машин, которые можно, что называется, прийти, увидеть, и купить. Чаще обещанного, то есть заказанного, приходится три го... точнее, три месяца ждать. Или даже больше: на популярные модели в востребованных комплектациях очередь может растянуться и на год! Но для многих покупателей основной сдерживающей покупку нового авто проблемой остается денежный вопрос: на какие средства делать весьма дорогостоящую покупку?

Один из вариантов приобретения автомобиля — схема Trade-in: когда старая машина сдается дилеру в зачет стоимости новой. Для клиента это удобно тем, что он не теряет своей мобильности. Платой за удобство станет сниженная стоимость оценки машины: по Trade-in вы не получите тех денег, какие могли бы выручить за машину на авторынке. Но, может, не везде старые машины оцениваются низко? Мы решили это проверить, «заготовив» для обмена два достаточно популярных на вторичном рынке седана: Ford Focus II (2007 г. в.) и Toyota Corona Premio (1996 г. в.). На что можно рассчитывать с таким «капиталом»?

FORD FOCUS II

Предлагая этот автомобиль в зачет стоимости нового, мы, признаться, не думали, что за востребованный и вполне себе приличный Фокус (несмотря на комплектацию Trend, благодаря дополнительным опциям наша машина имела все необходимое для обычного автовладельца: электропакет, магнитола с CD, кондиционер, одного владельца и чистую историю без серьезных ДТП) мы сможем выручить так немного. Однако факт остается фактом: лишь в компании «U-Car Terra», работающей в сотрудничестве с дилерским центром Honda, нам предложили за Фокус приемлемые для такого автомобиля 450 тыс. руб. (что интересно, при комиссионной продаже автомобиля клиент вправе запросить и более высокую стоимость — по взаимному согласию с магазином, однако при обмене торг, как правило, неуместен). Схожие условия предлагают и в компании «Ривольта» — (дилер UZ-Daewoo): здесь также предложили нормальную (среднюю) рыночную стоимость за Фокус — но с вычетом 10% комиссионных.

Несколько ниже наш Ford был оценен в автосалоне «Арена» — рыночный «потолок» для него обозначили в 450 тыс. руб., но сумма оценки при этом составит максимум 400 тысяч. В остальных же дилерских центрах за Фокус готовы были отдать и того меньше. Так, отдел Trade-in в ДЦ Ford (который также работает с клиентами ДЦ Mazda, Kia, Land Rover, Volvo и Mercedes-Benz) за наш Focus предложил всего 350 тысяч. Примерно столько же согласны дать в компании «Rosso Trade-In» (в нее отправляют своих клиентов ДЦ Mitsubishi, Hyundai, Skoda, Volkswagen и Peugeot), а также в дилерских центрах Nissan, Kia (компания «Агат-авто»), GM («Люкс-Авто») и Renault.

Получается, что обменять на новую машину ликвидный и технически здоровый леворульный автомобиль в большинстве случаев невыгодно! Но, может, с правым рулем не все так печально?

TOYOTA CORONA PREMIO

Несмотря на свой почтенный возраст (наш седан уже отметил свое «совершеннолетие») эти машины сохраняют востребованность на вторичном рынке, подтверждением чему служат достаточно высокие для столь немолодых авто цены (седаны возрастом 14–16 лет даже в не самых высоких комплектациях стоят в среднем около 240–250 тысяч руб., а машины 2000–2001 годов по стоимости легко перешагивают отметку в 300 тысяч). Но на «обменный курс» в дилерских центрах это мало влияет. А кое-где праворульные авто вообще не рассматривают как один из вариантов оплаты за новую машину: однозначный отказ в принятии такого авто в зачет нового вынесли в ДЦ BMW, Nissan, Kia, Audi и в компании «U-Car Terra» (ДЦ Honda). Причем, если у первых четырех дилеров основная причина отказа — именно правый руль, то вот в «U-Car Terra» под требования приема авто не подходит еще и возраст (автомобиль должен быть не старше пяти лет).

В еще нескольких ДЦ (в частности, в отделе Trade-in ДЦ Ford, а также в ДЦ GM и Renault нас сразу предупредили, что много мы за праворульную Toyota не получим: в лучшем случае рассчитывать можно на 200 тыс. руб. (это при условии хорошего состояния сдаваемого автомобиля), а скорее всего сумма оценки не превысит 180 тысяч. На не более 200 тысяч можно рассчитывать и в автосалоне «Арена». И только в компании «Rosso Trade-In» нас обнадружили предложением за Premio 220 тысяч — лучший вариант при наибольшей близости к реальной рыночной стоимости таких машин.

Однако надо иметь в виду, что при осмотре старого автомобиля его оценочная стоимость может заметно снизиться, и привлекательные варианты обмена на деле могут оказаться уже не столь интересными.

ДЕНЕЖНЫЙ ВОПРОС

Результат нашего «обмена», в общем-то, получился ожидаемым: для обоих автомобилей нашли относительно приемлемые варианты оценки. Но тут вопрос встает в другом — а устроит ли нас предложение новых машин в «выгодных» дилерских центрах? Такая проблематика заставляет отталкиваться все-таки не от стоимости выкупа автомобиля, а от того, какой новый автомобиль мы хотим приобрести. И вот тут-то и получается, что у клиента **особого выбора нет: сколько предложат — на столько и придется соглашаться.** Или не соглашаться и продавать старую машину самостоятельно. Но такова плата за удобство и скорость продажи.

Еще одно любопытное наблюдение: **чем моложе сдаваемый в Trade-in автомобиль, тем более заметной получается разница между средней стоимостью оценки и реальной рыночной стоимостью машины** (а это — доход дилера или его партнера). Соответственно, именно такие автомобили охотнее берут на обмен, тогда как с машинами возрастом более 10–12 лет маржа значительно

меньше, а проблем с ними — больше (не всегда прозрачная история, повышенный риск скрытых дефектов или внезапных поломок — в том числе и в силу большего износа). Как показало общение с нашими дилерами, большинство из них это понимают и потому не горят желанием возиться со старыми машинами, а клиентам предпочитают намекнуть о невыгодности для них такого обмена — мол, много за свою машину вы не получите...

Ну и, наконец, необходимо отметить, что озвученные цифры оценки — сугубо ориентировочные. Окончательная стоимость сдаваемого в Trade-in автомобиля определяется только после его осмотра, который, кстати, во многих дилерских центрах осуществляется либо в строго определенные дни и время, либо по предварительной записи.

P.S. А что же мы? А мы пока решили обмен машин отложить — до лучших времен: когда не будет столь серьезной разницы между оценочной и рыночной стоимостью наших автомобилей...

Алексей СТЕПАНОВ



В компании U-car Terra сегодня, пожалуй, самая крупная площадка по реализации подержанных автомобилей, однако в основе это комиссионные машины

ООО «Вода Байкала»

ВОДА Байкала

- ДИСПЕНСЕРЫ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ОФИСА
- ПОМПОВЫЕ НАСОСЫ

Иркутск, Академгородок, ул. Улан-Баторская, 3, офис 205
 тел./факс: (3952) 422-951, 67-48-48, 650-449

В БУТЫЛЯХ ЕМКОСТЬЮ **19 л**

ДИЛЕРСКИЕ ЦЕНТРЫ ИРКУТСКА, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЕ УСЛУГИ TRADE-IN

ДИЛЕР	ПРИНИМАЕМЫЕ ПО TRADE-IN АВТОМОБИЛИ
Audi ("Байкал Моторс") ул. Дыбовского, 10, тел. 706-204	иномарки с левым рулем
BMW ("Ангара") ул. Ярославского, 302, тел. 500-202	иномарки с левым рулем
Citroen-Центр Иркутск ул. Ширямова, 2/1, тел. 50-01-60	иномарки*
Chery ("Время") ул. Ракитная, 12, тел. 30-52-12	иномарки любые
Ford-Центр Иркутск ул. Ширямова, 32, тел. 55-05-14	иномарки с левым рулем, правый руль — по договоренности
GM ("Люкс-Авто") ул. Академическая, 25, тел. 41-81-33	иномарки с левым рулем, правый руль — по договоренности
Honda ("H-Моторс-Иркутск") ул. Старокузьмихинская, 816, тел. 422-555	иномарки с левым рулем, не старше 5 лет
Хендэ-Центр-Иркутск ул. О. Кошевого, 65/1, тел. 70-70-77	иномарки любые
Kia ("Агат-Авто") ул. Полярная, 145, тел. 44-74-47	иномарки с левым рулем
Kia ("Азия-Моторс") ул. Ширямова, 32, тел. 50-01-77	иномарки с левым рулем, правый руль — по договоренности
Land-Rover-Центр Иркутск ул. Ширямова, 32, тел. 55-05-20	иномарки с левым рулем, правый руль — по договоренности
Mazda ("Акцент-М") ул. Ширямова, 32, тел. 50-02-11	иномарки с левым рулем, правый руль — по договоренности
Mercedes-Benz ("МЦ-Иркутск") ул. Ширямова, 32, тел. 50-07-11	иномарки с левым рулем, правый руль — по договоренности
Mitsubishi ("Россо-Траст") ул. Тракторная, 1в, тел. 42-72-82	иномарки любые
Nissan ("Агат-Авто") ул. Тракторная, 22а, тел. 22-72-27	иномарки с левым рулем
Peugeot ("Марсель-Авто") ул. Джамбула, 5, тел. 500-025	иномарки любые
Renault-Центр-Иркутск ул. Тракторная, 24, тел. 560-100	иномарки любые, отечественные — по договоренности
Skoda ("Россо-СК") ул. Ширямова, 13, тел. 26-63-01	иномарки любые
Subaru ("Территория А") ул. Ширямова, 2/1, тел. 500-110	иномарки*
Suzuki ("Терра") ул. Ширямова, 2/1, тел. 500-140	иномарки*
Toyota-Центр Иркутск ул. Тракторная, 23а, тел. 288-388	приобретенные в этом ДЦ
Uz-Daewoo ("Ривольта") ул. Ширямова, 36, тел. 782-444	иномарки любые, отечественные — по договоренности
Volvo ("Премьер-Иркутск") ул. Ширямова, 32, тел. 55-05-10	иномарки с левым рулем, правый руль — по договоренности
Volkswagen ("Россо-Моторс") ул. Дыбовского, 10, тел. 500-777	иномарки любые
Автосалон "Арена" (VAZ, Fiat, Lifan, Haima) ул. Генерала Доватора, 23а, тел. 39-58-58	иномарки любые

*возможность обмена и условия необходимо уточнять у менеджеров