

Jak nejvýhodněji prodat váš starý automobil

27. 10. 2009 | tisková zpráva

Prodej starého automobilu je vždy spojen s mnohými očekáváními. Majitel se snaží za svůj vůz dostat co nejvýhodnější cenu, aby si při koupi toho novějšího připlatil co možná nejmenší částku. Nejvýhodnější možnosti odkupu vozidla nabízejí zavedené autobazary. Jak ale správně vybrat a na co si dát při prodeji pozor?

Krok první: internet

S výběrem vhodného autobazaru můžete začít doma přes internet. Většina seriózních autobazarů má své webové stránky, na kterých nabízejí i několikrát denně aktualizovanou nabídku vozů k prodeji a informují o možnostech výkupu. Zároveň se dovíte o veškeré dokumentaci, kterou při výkupu svého automobilu budete muset předložit. Například na webu www.autoesa.cz naleznete sekci „Prodávám vůz“, ve které vyplníte jednoduchý formulář, na základě kterého vás do hodiny kontaktuje specializovaný pracovník, aby s vámi domluvil další podmínky výkupu. Možností se nabízí samozřejmě více. Můžete zavolat na bezplatnou linku 800 555 555 nebo se osobně se svým vozem zastavit přímo v autobazaru a to kterýkoliv den v týdnu, včetně víkendu.

Krok druhý: Jak vybrat správný způsob prodeje?

Každý, kdo prodává auto, chce mít jistotu, že za něj dostane dobře zapláceno, navíc v co nejkratším možném termínu. Proto odborníci doporučují vybírat si k prodeji vozidla velké a zavedené autobazary, kde se auta tzv. točí, a proto si může společnost dovolit nasadit nižší marži na prodej ojetého vozu a tím pádem prodávajícímu vyplatit vyšší obnos peněz než jiní.

Dvojka na českém trhu Auto ESA provádí výkup automobilů třemi způsoby. „Oproti malým autobazarům nabízíme například peníze hned na ruku,“ upřesňuje obchodní ředitel Auto ESA Tomáš Svoboda. Výkup touto formou je u klientů velmi oblíbený.

„Určité výhody představuje i tzv. výplata peněz po prodeji,“ říká Svoboda. Tento způsob výkupu vozidel připomíná komisioní prodej. Rozdíl mezi nimi je ale značný. Jde především o to, že v případě „výplaty peněz po prodeji“ se autobazar stává vlastníkem prodáváného vozu a vystupuje vůči kupujícímu, jako jeho majitel s veškerou právní odpovědností. Původnímu majiteli tak po prodeji auta odpadají veškeré povinnosti a nepříjemnosti, jako např. vypořádat se s případnou reklamací ze strany nového majitele.

Poslední možností, jak se svým starým autem naložit je nabídnout jej v autobazaru k odkupu na protiúčet. „Když to hodně zjednodušíme, tak do autobazaru přijedete se svým starým autem, my ho od vás vykoupíme a zároveň vám dáme slevu na jiné auto, které si u nás vyberete,“ upřesňuje finanční manažerka Auto ESA Marcela Pikalová. „Tato forma výkupu je finančně nejvýhodnější, protože zákazník dostává navíc i slevu z naší marže u nově zakoupeného vozidla.“ dodává Pikalová.

Kontrola před
výkupem je nutností

Krok třetí: Na co si dát pozor před samotným prodejem? Především tachometr

Než od vás autobazar auto vykoupí, musí je zkontrolovat. Každé auto by mělo projít detailní technickou kontrolou a zkušební jízdou. Prozkoumat by se měl jak současný stav vozu, tak

CEBIA zjistí historii vozidla	jeho minulost. V rámci diagnostického měření a seřízení se mimo jiné prověřuje, zda u vozu nebylo manipulováno s počítadlem kilometrů.
Prodat se dá i vůz z druhé ruky	Auto ESA je v současné době jediným autobazarem, který plně využívá speciálních služeb systému Autotracer od společnosti CEBIA. Právě díky jejím obsáhlým databázím, které zahrnují většinu evropských států, lze prověřit tzv. VIN kód vozidla. Podle něj se zjistí skutečný rok výroby, typ vozu, výkon motoru a samozřejmě i to, zda vozidlo nebylo odcizeno nebo není předmětem leasingové smlouvy. Budoucí majitel tak získá výpis o historii auta, o jeho servisních prohlídkách a pojištění. Tyto kontroly jsou pojistkou, že si v bazaru nekoupíte vůz s přetočeným tachometrem.
Technické závady opraví v autobazaru	Prohlídky se ale nemusí bát ani klienti, kteří prodávají vozy zakoupené z druhé ruky. Pokud je u těchto vozů zjištěna předchozí manipulace s počítadlem kilometrů, je toto zjištění zaneseno do karty vozu a následný zájemce o této skutečnosti ze strany Auto ESA informován. Podle toho je také přizpůsobena cena prodáváného automobilu. Podobně se nakládá i s auty, u kterých je během technické kontroly zjištěna nějaká závada – např. děravý výfuk či nefunkční posilovač řízení. <i>„Úkolem technika je v takovém případě vyčíslit náklady spojené s opravou těchto závad a od výkupní ceny vozidla je odečíst“</i> , vysvětluje Tomáš Svoboda. Auto pak putuje do servisu, opraví se a teprve až poté je auto nabídnuto k dalšímu prodeji v bezvadném stavu. <i>„V Auto ESA dbáme na to, abychom prodávajícím nabídli co nejvyšší možnou cenu a kupujícím nabízeli automobily, na které jim pak můžeme poskytnout záruku,“</i> uzavírá Tomáš Svoboda.