



Powoli dobiega końca wyprzedaż aut z poprzedniego rocznika produkcyjnego. U dealerów można spotkać już ostatnie egzemplarze zeszłorocznych samochodów. Jest to ostatni moment, aby kupić nowe auto po bardzo atrakcyjnej cenie. Chyba, że zachwycą nas wprowadzone ostatnio samochodowe nowości. W obydwu przypadkach na pewno będziemy mieli z czego wybierać.

Zeszłoroczna jesień kusila nas nawet kilkudziesięciotysięcznymi rabatami, bogatym wyposażeniem dodatkowym, oraz atrakcyjnymi ofertami finansowymi w salonach dealerów. Podobnie przedstawiała się sytuacja w dwóch pierwszych miesiącach tego roku. Sprzedawcy chcąc pozbyć się wciąż zalegających w magazynach samochodów podtrzymali atrakcyjne upusty. Dzisiaj większość aut wyprodukowanych w 2009 roku została już wyprzedana, wciąż jednak sporo aut czeka jeszcze na swoich nowych nabywców. Taka sytuacja jest idealna dla klienta poszukującego dobrze wyposażonego samochodu w atrakcyjnej cenie. Z zeszłorocznej wyprzedaży zostały bowiem przede wszystkim najdroższe i najlepiej wyposażone wersje popularnych modeli, a także samochody rzadziej spotykane. Patrząc na wciąż popularne reklamy wyprzedaż rocznika 2009 u dealerów możemy być pewni, że wciąż jest jeszcze trochę aut z których możemy wybierać. Dzisiaj moment na kupno takiego samochodu jest bardzo dobry, ponieważ część dealerów, chcąc opróżnić magazyny ze starych modeli, będzie zachęcać do kupna klientów bardzo dużymi upustami. Sprzedawcy chcą zrobić miejsca nowościom, które ostatnio pojawiły się na motoryzacyjnym rynku. W tej sytuacji klient może wybierać między atrakcyjnym finansowo modelem z poprzedniego roku, a zupełnie nowym atrakcyjnym stylistycznie i technologicznie autem.

Modele z poprzedniego roku

Oprócz wyższych rabatów niż w ostatnich miesiącach, możemy liczyć na atrakcyjne, preferencyjne finansowanie, dodatkowe wyposażenie, a także wliczone w cenę auta pakiety ubezpieczeniowe. Dealerzy próbują również dotrzeć do klientów zupełnie nowymi sposobami. Niektórzy oferują na swoich stronach WWW, ciągle aktualizowaną listę modeli z 2009 roku, które są dostępne do sprzedaży. Taka forma wyprzedaży wydają się być atrakcyjna zarówno dla klientów, jak i sprzedawcy. Dla dealerów jest to skuteczny sposób na promocję aut, gdyż jednoznacznie pokazuje ograniczoną ilość samochodów w promocji, przez co zachęca klienta

do jak najszybszego zakupu. Klient ma natomiast możliwość dokładnego sprawdzenia dostępnych modeli, wraz z ich wyposażeniem, silnikiem, a także kolorem, nie musząc się przy tym nawet fatygować z domu. Ostatnie miesiące wyprzedaży to również dużo większa niż w ubiegłym roku możliwość negocjowania ceny. Dotyczy to szczególnie droższych i mniej popularnych modeli. Tutaj różnica między ceną oferowaną, a sprzedaży może sięgnąć nawet kilku tysięcy złotych. Warto więc się targować. Duża część samochodów na wyprzedaży to bardzo popularne wśród przedsiębiorców auta z kratką. Producenci prześcigają się w przystosowaniu coraz to nowych samochodów do pełnego odliczenia podatku VAT. Dużym zainteresowanie klientów firmowych cieszą się obecnie nie tylko auta typowo dostawcze, ale przystosowane do homologacji ciężarowej pojazdy typu SUV, na które oprócz odliczenia podatku, producenci samochodów oferują bardzo wysokie rabaty.

Samochodowe nowości

Nie samymi promocjami człowiek żyje. Ci którzy, chcą zobaczyć tej wiosny nowe modele w samochodowych salonach na pewno nie będą rozczarowani. Do salonów wkroczył niedawno Hyundai ix35, a także nowe BMW serii 5. Ix35 to nowy kompaktowy SUV od koreańskiego producenta, który ma zastąpić dosyć kanciastego i topornego Tuscona. Auto zachwyca smukłością i zdecydowanymi przetłoczeniami na boku. Stylistycznie to auto może śmiało rywalizować ze swoją europejską konkurencją. Nie inaczej jest w środku. Samochód odcina się tutaj od swojego szarego poprzednika i kusi klienta starannym wykonaniem i ergonomicznym wnętrzem. Klienci mogą wybierać między 163-konnym, dwulitrowym silnikiem benzynowym, a o takiej samej pojemności dieslem o mocy 136 KM. Ceny nowego modelu zaczynają się od 79 900 za samochód z podstawowym wyposażeniem, motorem benzynowym i napędem na dwa koła, kończą się na 119 900 za najlepiej wyposażony samochód z ekranem dotykowym, szklanym dachem, nawigacją satelitarną, napędem na cztery koła i silnikiem diesla.

Nowe BMW serii 5 nie trzeba nikomu przedstawiać. Bawarscy konstruktorzy postanowili zerwać z kontrowersyjnymi pomysłami poprzedniego projektanta niemieckiej marki Chrisa Bangle'a. Stylistycznie BMW powraca do korzeni. Najważniejsze cechy nowego modelu to długa maska, krótki zwis, oraz charakterystycznie opadające linie dachu dające auto dużo dynamizmu, ale zachowujące charakterystyczną dla marki elegancję. BMW serii 5 jest wyposażone w najnowsze udogodnienia techniczne m.in. inteligentny, zachowujący odstęp od poprzedzającego nas auta tempomat oraz asystent parkowania, który bez udziału kierowcy wciśnie auto w wolne miejsce parkingowe. Największe emocję budzą jednak dostępne jednostki napędowe. Nowe BMW mogą napędzać trzy sześciocylindrowe silniki benzynowe, a także dwa motory wysokoprężne. Oszczędni mogą wybrać czterocylindrowego turbodoładowanego diesla o mocy 184 KM, natomiast szukający wrażeń wybiorą ośmiocylindrową jednostkę benzynową zapewniającą 407 KM. Za najnowszą limuzynę BMW trzeba jednak słono zapłacić. Najtańszy diesel kosztuje 172 900 zł, a za najmocniejszy model benzynowy aż 326 500 zł.

Ruch w salonie?

Niezależnie czy poszukujemy wśród wciąż oferowanych zeszłorocznych modeli samochodów, czy zdecydujemy się na najnowsze oferty dealerów, zaczynający się okres wiosenny jest dobrą okazją do kupienia nowego auta. Jeżeli szukamy dużych rabatów cenowych, atrakcyjnego finansowania, a także bogatego wyposażenia dodatkowego, powinniśmy się przyjrzeć wciąż oferowanym modelom z roku 2009 – marzec będzie już chyba na to ostatnią okazją. Jeżeli szukamy nowego, świeżego modelu, to wśród ostatnich debiutów na pewno znajdziemy coś dla siebie. Wybór na pewno mamy teraz duży. Najważniejszą barierą są jednak wysokie ceny, szczególnie wśród nowych modeli. Nakładający się na to kryzys gospodarczy może wyhamować nasze motoryzacyjne zapędy.

Tomasz Wrzask