

Wyprzedaż samochodów – rocznik produkcyjny 2009 ruszyła mocno już jesienią ubiegłego roku. Przed ostatnią Gwiazdką potencjalni nabywcy mieli z czego wybierać. Producenci aut przygotowani przez wielu specjalistów na wysokie spadki, ograniczyli jednak liczbę produkowanych samochodów.

Dzisiaj w salonach aut z poprzedniego roku, jest mniej niż przewidywano. Mimo to, ciągle możemy liczyć na duże upusty.
Już w zeszłym roku dealerzy kusili nas kilkudziesięciotysięcznymi rabatami na niektóre modele, atrakcyjnymi ofertami finansowymi, oraz bogatym wyposażeniem dodatkowym, mającym nas zachęcić do kupna nowego auta. Sprzedawcy ratowali się w ten sposób przed zapowiadanym przez ekspertów gwałtownym spadkiem sprzedaży. Dzisiaj sytuacja dealerów wygląda pod tym względem tylko trochę lepiej. Udało im się co prawda sprzedać część samochodów wyprodukowanych w 2009 roku, ale ciągle wiele aut stoi w magazynach. Taka sytuacja jest spowodowana kryzysem gospodarczym, który mocno uderzył w producentów aut. Kłopoty finansowe ma większość samochodowych gigantów.

Kryzys na horyzoncie
W trudnej sytuacji finansowej rozrzutni do tej pory Amerykanie i Europejczycy zrezygnowali z nowego auta. Zakup samochodu, jako dobra nie pierwszej potrzeby, jest w takiej sytuacji odkładany na następne lata.

Nie inaczej wygląda polski rynek motoryzacyjny. Co prawda krajowa gospodarka, w porównaniu do europejskich sąsiadów, ma się nadspodziewanie dobrze, należy jednak pamiętać, że dla Polaków nowy samochód to ciągle dobro luksusowe, na które odkładamy wiele lat. W sytuacji niepewności na rynku pracy i zmniejszaniu się naszych dochodów nowe auto jawi się części społeczeństwa jako nieosiągalny cel. Dodatkową przeszkodą jest nadal rygorystyczna polityka kredytowa banków. Mało kogo bowiem stać na całkowite sfinansowanie zakupu własnego auta.

Dodatkowo sytuację pogarsza fakt, że subwencje na nowe samochody, oferowane przez niektóre rządy państw zachodnioeuropejskich powoli się kończą. Według niektórych szacunków prawie 20% samochodów zostało w ubiegłym roku kupione przez cudzoziemców. W razie zaprzestania akcji subwencyjnej, udział zagranicznych klientów na polskim rynku, zmniejszyłby się dramatycznie. Z jednej strony dealerzy ograniczyli więc liczbę zamawianych aut, z drugiej stosują dzisiaj wypróbowane promocje i obniżki cen, aby czarny scenariusz się nie spełnił. Taka sytuacja sprzyja natomiast nielicznym klientom, którzy dzisiaj są zainteresowani kupnem nowego samochodu. Nie mogą oni co prawda wybierać wśród tak bogatej oferty ubiegłorocznych modeli, jak pod koniec 2009 roku, ale za to, trafiają się większe promocje cenowe sięgające czasem nawet ponad 20% wartości samochodu.

Cena, cena i jeszcze raz cena

Nasz rynek motoryzacyjny, ciągle ma charakterystyczne cechy rynku rozwijającego się. Dla Polaków najważniejsza jest cena. To oczywiście się zmienia – coraz większą wagę przywiązujemy do wyposażenia, komfortu podróży i parametrów silnika. Wystarczy jednak spojrzeć na oferty promocyjne większości marek, a widzimy, że to kryterium finansowe decyduję w większości o zakupach. Wśród polskich dealerów pokutuje anegdota:

- Jakie jest pierwsze pytanie, które klient zadaję sprzedawcy? Ile rabatu macie na to auto.

Mimo, że wzbudza to uśmiech na twarzach dealerów, muszą się jednak dostosować do wymagań rynku. Dodatkowo wielu producentów wkracza w rok 2010 z nowymi modelami samochodów. Aby zachęcić potencjalnych nabywców do zakupu starszego typu auta, sprzedawcy często oferują dodatkowy rabat, czy wyposażenie.

Nowości w wyprzedaży

Oprócz wyższych rabatów niż w roku ubiegłym, dodatkowego wyposażenia i atrakcyjnej oferty kredytowej, sprzedawcy próbują nas również zachęcić na nowe sposoby. Część z nich na swoich stronach internetowych zamieszcza listę modeli z 2009 roku, które mają na stanie. Jest to ciekawa forma zachęty dla nabywców, gdyż mogą oni z objętych promocją aut, wybierać konkretne samochody, z interesującym ich wyposażeniem, a nawet kolorem.

Dla sprzedawcy jest to również skuteczny sposób na promocję aut, gdyż jednoznacznie pokazuje ograniczoną ilość samochodów w promocji, przez co zachęca klienta do jak najszybszego zakupu. Duży akcent w akcji promocyjnej jest również położony na klientów

firmowych. Tutaj niepodzielnie królują 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.

Trudny wybór

Czy warto więc dziś kupować auto z rocznika 2009? Przede wszystkim musimy pamiętać, że liczba oferowanych samochodów nie jest tak duża jak niedawno przypuszczano. Nie oczekujmy więc, że dealerzy za pół darmo sprzedadzą nam swoje auta. Mimo wszystko na rynku motoryzacyjnym, ciągle można znaleźć duże obniżki cen oraz bogate wyposażenie dodatkowe. Warto więc z uwagą przeglądać internetowe oferty dealerów, a jeszcze lepiej przejść się do lokalnego salonu samochodowego. Często w rozmowie indywidualnej dealer zaoferuje nam więcej, niż by to wynikało z oficjalnych cenników producenta. Na duże rabaty cenowe mogą również liczyć klienci, którzy szukają aut mniej popularnych lub o bardzo bogatym wyposażeniu – chęć zbycia takiego samochodu jest tym większa im droższy jest dany model. Ciekawe oferty możemy również znaleźć szukając taniego auta miejskiego. Tutaj konkurencja jest duża, a wśród oferowanych modeli wybór jest większy.

Najważniejsze przy wyborze auta z rocznika 2009 jest jednak jego zastosowanie. Nie dajmy się złapać w pułapkę wysokich rabatów cenowych i atrakcyjnej oferty kredytowej! Oferowane auto mimo zachęcającej ceny, musi odpowiadać naszym oczekiwaniom. Jeśli przekonaliśmy się do silnika wysokoprężnego, nie dajmy się namówić na benzynę. Gdy chcemy miejski samochód, nie dajmy się namówić na Suva. Mimo początkowej atrakcyjności, taki zakup może być później dla nas dużym rozczarowaniem. Pamiętajmy też, że przy sprzedaży auta w Polsce rok produkcji ma decydujące znaczenie. Wyjeżdżając z salonu nowym/starym samochodem, od razu tracimy nawet 30% jego pierwotnej wartości. Przy późniejszej sprzedaży kupujący będzie również patrzył przede wszystkim na rocznik, a dopiero później na stan naszego samochodu. Jeśli jednak wcześniej zdecydowaliśmy się na zakup, a auto będzie użytkowane wiele lat, śmiało możemy szukać samochodu z 2009 roku. Miłego polowania na okazje!

Tak dealerzy zachęcają nas do zakupów samochodów z 2009 roku:

Alfa Romeo
Rabaty: MiTo Progression 5 % ceny samochodu, MiTo Distinctive 16 % ceny samochodu, 159, Brera, Spider i GT 16% ceny samochodu, lub kredyt 50/50 + upust 8 % na modele MiTo Distinctive, 159, Brera, Spider, GT, lub leasing 104 % + upust 8 % na modele MiTo Distinctive, 159, Brera, Spider, GT. Na stronie internetowej lista dostępnych samochodów z rocznika 2009
Chevrolet
Rabaty: od 4500-12000 zł na modele Aveo, Spark, Epica, Lecceti, Cruz i Captivia. Dodatkowo pakiet ubezpieczeniowy AC/OC/NW o wartości 3,5 % wartości auta na wszystkie modele.
Citroen
Rabaty: C2 17 500 zł, C3 do 20 400 zł, C3 Piccaso do 12 900 zł, C4 do 16 500 zł, C4 Piccaso do 16 600 zł, C4 Grand Piccaso do18 600 zł, Nemo Combi do 6800 zł, Berlingo do 12 000 zł, C5 do 28 200 zł, C5 Tourer 28 200, C-Crosser do 25 000zł. Kredyt 50/50, oraz leasing 105 %
Fiat
Rabaty: Panda do 6000 zł, Qubo do 5000 zł, Bravo, Grande Punto i Linea do 6000 zł, Doblo do 5000 zł, Sedici do 7000 zł, Croma do 20 000 zł. Możliwość zamiany na preferencyjny kredyt lub leasing. Na stronie internetowej lista dostępnych samochodów z rocznika 2009.
Hyundai
Rabaty: i10 3100 zł oraz pakiet ubezpieczeniowy za 1000 zł, i20 do 5900 zł oraz pakiet ubezpieczeniowy za 1350 zł, i30 i i30cw do 7510 zł oraz pakiet ubezpieczeniowy za 1390 zł, Getz 6000 zł, Tuscon 9000 i 11 000 zł w zależności od wersji silnikowej, Sonata 12 000 lub 9000 zł i kredyt 50/50, Santa Fe 14 000 zł. Dodatkowe upusty dla właścicieli firm
Kia
Rabaty: Picanto 2000 – 3000 zł w zależności od wersji silnikowej, Rio 3000 zł + dodatkowy alarm, Magnetis 4000 zł lub CD/Nawigacja, dodatkowo alarm, K2900 4900 zł
Mazda
Rabaty: Mazda2 do 5500 zł, Mazda3 4000 zł oraz opony zimowe i ubezpieczenie za 499 zł, Mazda5 4500 zł, Mazda6 7000 zł lub 4000 zł + opony zimowe, CX-7 przed FL 10 000 zł, MX-5 10 000zł.
Mitsubishi
Rabaty: Colt 4300 zł, lub 2800 zł + pakiet ubezpieczeniowy lub 2300 zł + kredyt 50/50 (wersja 12 i 24 miesiące), Lancer 6250 zł, lub 4250 zł + pakiet ubezpieczeniowy, lub 2250 zł + kredyt 50/50 na 24 miesięcy, lub 3250 zł + kredyt 50/50 na balonowy, Lancer Ralliart, 8000 zł lub kredyt 50/50 (24 miesiące) + 3000 zł lub kredyt 50/50 na balonowy + 3000zł, Evolution X 8000 zł, , Pajero 7000 zł, Outlander 15000 zł, lub 11000 zł + pakiet ubezpieczeniowy, lub 5000 zł + kredyt 3x33%, lub 9000 zł + kredyt 50/50 (24 miesiące), lub 9000 zł + kredyt balonowy 50/50, lub 4000 zł + kredyt 30/70 (36 miesięcy), Nowy Outlander 7500 zł, L200 10000 zł
Nissan
Rabaty: Note do 10 000 zł + kredyt 50/50 lub kredyt 0,99 %, Micra 5000 zł + kredyt 50/50 lub kredyt 0,99 %, Tidia 9800 zł + kredyt 50/50 lub kredyt 0,99 %, Qashqai 6000 zł + kredyt 50/50 lub kredyt 0,99 %, Qashqai +2 6000 zł + kredyt 50/50 lub kredyt 0,99 %, Nowe Murano rabat w wysokości VAT, Navara do 19% ceny auta, Pethfinder do 18% ceny auta, Nowy X-Trail 10000 zł, 370Z wersja coupe leasing 101% lub kredyt 3x33%
Opel
Rabaty: Antara 10000 zł, Meriva 10 850 zł, Zafira 14 500 zł, Corsa 10000 zł, Astra 17000 zł
Renault
Rabaty: Clio 5000 zł + kredyt 50/50, Thalia 5000 zł + kredyt 70/30, Megane 6000 zł + kredyt

50/50, Scenic 8000 zł + kredyt 50/50, Laguna rabat w wysokości VAT + kredyt 50/50, Koleos 15 000 zł + kredyt 50/50.

Seat

Rabaty na niektóre wersje samochodów: Ibiza do 5600 zł, Cordoba do 6650zł , Leon do 14 000 zł, Altea XL do 6000 zł, Exeo 9000 zł na wyposażenie dodatkowe, Alhambra do 7890 zł, do wszystkich samochodów pakiet ubezpieczeniowy + 5-letni program gwarancyjny

Skoda

Rabaty: Fabia i Fabia Combi do 3500 zł, Roomster do 7700 zł, Octavia do 9000 zł, Octavia Tour do 4990 zł, Superb do 3000 zł,.

Toyota

Rabaty: IQ, Aygo 2400 zł, Auris do 28 600 zł + w wersjach Premium dodatkowe wyposażenie 3000 zł, Yaris 3200 zł, Nowy Avensis do 16 400 zł, Corolla do 8400 zł + wersje Premium wyposażenie dodatkowe 1900 zł, Verso do 7400 zł, Prius do 25 300 zł, Urban Cruiser 4100 zł, Rav4 do 14 400 zł, Land Cruiser 19 400 zł, Land Cruiser V8 do 39 400 zł, Hilux 7400 zł, do wszystkich samochodów dodawany autoalarm o wartości 1200 zł.

Tomasz Wrzask