

Poradnik kupującego AUTOOPEN radzi:

1. Nigdy nie wierz sprzedającemu do końca. Pamiętaj, że niekulturalny i chamski sprzedawca nic nie sprzeda dlatego fakt bycia miłym i rzeczowym traktuj jako część autoreklamy i wzbudzenia zaufania w kupującym.
2. Nie podchodź do zakupu emocjonalnie, bądź opanowany i skrupulatny. Pamiętaj, że jeśli ucieknie Ci okazja zakupu to na pewno znajdziesz następną. Dobrze, aby przy oględzinach towarzyszył Ci ktoś kto trzeźwym okiem spojrzy na samochód.
3. Nie jedź kilkaset km po samochód wierząc w zdjęcia lub rozmowę telefoniczną. Jeśli nie będziesz zdecydowany żal Ci będzie wracać z pustymi rękami. Łatwiej i pewniej szukać samochodu w najbliższych okolicach miejsca zamieszkania.
4. Zaopatrz się choćby w najprostszy miernik grubości lakieru. Nie pozwoli Ci to na dokładną weryfikację stanu technicznego, ale pozwoli odrzucić od razu pojazdy po poważnych naprawach blacharskich.
 - Sprawdź dokładnie w odstępach kilkucentymetrowych grubość lakieru na całej karoserii (ranty drzwi, ranty nadkoli, słupki dachowe, błotniki przednie, pokrywę silnika, progi, podłuznice).
 - Zajrzyj pod wykładzinę bagażnika zwróć uwagę na wilgoć i niedokładne malowanie łączy.
 - Przyjrzyj się spasowaniu elementów (drzwi, klapy itp.). Różnice w odstępach na poziomie większym od 1cm powinny wzmóc Twoją czujność.
 - Sprawdź rok produkcji szyb. Wszystkie powinny mieścić się w przedziale roku.
 - Obejrzyj wykładzinę we wnętrzu (także pod dywanikami), stan foteli pod pokrowcami, kierownicę, przełączniki – nadmierne wytarcie, łuszczenie lakieru może świadczyć o wysokim przebiegu.
 - Obejrzyj silnik. Jeśli jest poplamiony olejem lub czysty jak z fabryki wzmóc czujność. Obejrzyj plakietki z wymiany oleju
 - Przebiegu z licznika nie traktuj do końca serio (cofanie licznika to dziś norma, kosztuje kilkadziesiąt złotych i zajmuje fachowcowi kilkanaście minut).
 - Jeśli nie działa klimatyzacja sprzedawca najczęściej tłumaczy to koniecznością tzw. nabicia. Koszt nabicia to mniej niż 100zł co przy dużych wartościach pojazdów jest kosztem znikomym. Profesjonalny sprzedawca nie pozwoli sobie na takie niedociągnięcia, oszust może chcieć ukryć niesprawność układu (koszt naprawy od kilkuset do nawet kilku tysięcy złotych).
5. Nie dyskwalifikuj samochodów po naprawach blacharsko-lakierniczych. Samochód naprawiony wg technologii producenta gwarantuje spokojną eksploatację, UWAŻAJ na naprawiany na szybko ZŁOM.
6. Nigdy nie zgadzaj się na zaniżenie wartości pojazdu na fakturze lub umowie. Oszczędności w Urzędzie Skarbowym są niczym w przypadku późniejszej ewentualnej reklamacji niezgodnego z umową pojazdu. Jeśli wygrasz sprawę dostaniesz taką wartość jaka jest na fakturze lub umowie. Pamiętaj także, że Urząd Skarbowy wycenia pojazd wg danych firm zajmujących się wyceną rocznikową pojazdów np. Eurotaks. Zaniżanie wartości może skutkować przykrymi konsekwencjami karnymi.
7. Jeśli dany model z danego rocznika i z konkretnym wyposażeniem kosztuje na rynku od np. 7000zł do

- 12000zł to warto zacząć oglądać modele, których cena zaczyna się od 10000zł. NIE MA okazji w tej branży!
8. Nie wierz w slogany typu matka wozila dzieci do przedszkola, emeryt jezdził w niedzielę itp. Samochody w idealnym stanie technicznym w 90% sprzedają się wśród najbliższej rodziny.
 9. Nie zgadzaj się na podpisywanie umów in blanco, sprowadzanie aut z Anglii, których właściciel Polak ma problem z poruszaniem się takim autem w ruchu lewostronnym. W 99% są to próby oszustwa.
 10. Niemiec umie liczyć. Kupując droższego diesla musi przejechać odpowiednio dużo kilometrów aby wyższy koszt zakupu, ubezpieczenia i przeglądów mu się zwrócił. Ponieważ stan dróg na zachodzie jest nieporównywalnie lepszy niż w Polsce to nasi sąsiedzi zza Odry podróżują do pracy czasem nawet kilkadziesiąt km w jedną stronę. Łatwo zatem policzyć, że po 3 latach przejeżdżają około 150.000 – 200.000km.
 11. Szukaj samochodu dopasowanego do swoich potrzeb. Nie zawsze diesel się opłaca.
 12. Jeśli samochód przejdzie wstępne oględziny poproś o jazdę próbną, jeśli to niemożliwe umów się z właścicielem na sprawdzenie stanu technicznego pojazdu w wybranym przez Ciebie warsztacie. Jeśli oglądasz pojazd daleko od miejsca zamieszkania i nie znasz żadnego lokalnego warsztatu umów się na przegląd w Autoryzowanej Stacji Obsługi. Koszt przeglądu nawet w ASO jest tylko ułamkiem wartości auta, a pozwoli fachowcom ocenić to czego nie widać. Po zakupie jest już za późno.

JEŚLI ZAKUP AUTA JEST DLA CIEBIE STRESEM UMÓW SIĘ ZE SPECJALISTĄ AUTOOPEN. POMOŻEMY CI WYBRAĆ SAMOCHÓD PRZYSTOSOWANY DO TWOICH POTRZEB I NA MIARĘ TWOICH MOŻLIWOŚCI FINANSOWYCH.

NIE WAHAJ SIĘ – DZWOŃ. NA NAS MOŻESZ LICZYĆ!

www.AutoOpen.pl

Tel. 531 20-22-22