**Jak negocjować podczas zakupu używanego samochodu?**

***Jednym z najbardziej stresujących etapów w procesie zakupu używanego samochodu są negocjacje. Sprzedawca prawie zawsze zawyża nieco cenę wywoławczą, na wypadek, gdyby kupujący chciał się potargować. Co więcej, czasem bywa to już zasygnalizowane w ogłoszeniu (dopisek „cena do negocjacji”). Ostateczna kwota transakcji zależy zatem w dużej mierze od umiejętności i talentu kupującego. Oczywiście nikt z dnia na dzień nie stanie się ekspertem w tej dziedzinie, ale stosując się do wskazówek carVertical można istotnie zwiększyć swoje szanse.***

*„Najważniejsze jest, aby nie pokazać sprzedawcy swoich słabych punktów, np. przesadnej fascynacji samochodem czy braku elementarnej wiedzy technicznej. Emocje lepiej zachować dla siebie”* – mówi Matas Buzelis, ekspert motoryzacyjny i szef działu komunikacji w carVertical.

**Sztuka negocjacji**

Negocjacje to znalezienie porozumienia, które jest korzystne dla obu stron. Kupujący nie chce przepłacać, sprzedawca dla odmiany oczekuje, że dostanie tyle, ile według niego wart jest samochód. Na wstępie warto zatem zapytać wprost, jaki jest ten dolny próg oczekiwań sprzedającego. Czasem nie uzyskamy jednoznacznej odpowiedzi, ale bywa i tak, że sprzedawca będzie przygotowany na to pytanie i poda cenę minimalną. Jeśli ona nadal będzie zbyt wysoka, kupujący musi przekonać sprzedawcę, że realnie samochód jest wart jeszcze mniej.

**Zrób wcześniej rozeznanie**

Warto poświęcić trochę czasu, aby dowiedzieć się w wyprzedzeniem, ile kosztują podobne egzemplarze oraz co sądzą o nich inni użytkownicy. Bardzo szybko stanie się jasne, że cena w dużym stopniu zależy od stanu samochodu, przebiegu i wyposażenia. Z jednej strony trzeba poznać widełki najniższych i najwyższych cen wywoławczych z ogłoszeń. Z drugiej przygotować listę typowych usterek danego modelu (np. z forum użytkowników) i sprawdzić, ile z nich występuje w kupowanym egzemplarzu. Będzie to bardzo ważny punkt negocjacji lub nawet uzasadniony pretekst do rezygnacji z zakupu.

*„Zachowuj się tak, jakbyś wiedział prawie wszystko, ale nie bądź zbyt pewny siebie. Nie pozwól, aby sprzedawca przytłaczał Cię wiedzą na temat samochodu. Jeśli próbuje zachwalać cechy, które nie są dla Ciebie istotne - powiedz mu o tym. Miej także na uwadze, że wszelkie naprawy i inne czynności serwisowe, które wykonał sprzedawca, są bez znaczenia, jeśli nie ma na to dokumentacji serwisowej czy choćby paragonów. Tak czy inaczej, jeśli chcesz, aby uszanował Twoją ofertę nie bądź nigdy lekceważący lub arogancki”* – mówi Matas Buzelis.

**Dealerzy są trudniejsi niż prywatni sprzedawcy**

Prywatni sprzedawcy to zwykli ludzie, natomiast w salonach dealerskich witają Cię wyszkoleni sprzedawcy. Negocjacje w salonach dealerskich są zatem o wiele trudniejsze. Głównym celem zawodowych sprzedawców jest zarabianie pieniędzy. Ci ludzie mają z góry przygotowane odpowiedzi na większość typowych pytań i bardzo szybko wyczuwają słabe punkty kupującego. Niezwykle trudno jest targować się z zawodowym sprzedawcą, więc najlepszym rozwiązaniem w takim wypadku będzie wytrwałość. Warto zaoferować niższą cenę i trzymać się jej bez względu na wszystko. Jeśli to nic nie da, nie należy się przejmować – podobnych ogłoszeń jest zwykle całe mnóstwo.

**Ile można utargować?**

Jeśli oferujesz 20 tys. zł za samochód, którego cena wywoławcza wynosi 40 tys. zł, dealer nie będzie Cię traktował poważnie i od razu odprawi Cię z kwitkiem. Z drugiej strony - nie istnieje żadna umowna wysokość kwoty, o którą zawsze można się potargować. Czasami nawet 5% to zbyt wiele, zwłaszcza jeśli samochód jest w rozsądnej cenie. Czasami udaje się wynegocjować nawet 20%.

**Znajdź pretekst do negocjacji**

Najlepszym sposobem na obniżenie ceny samochodu jest udowodnienie, że jest on wart mniej. Wystarczy kilka ważnych argumentów i nawet najbardziej uparci sprzedawcy mogą zmienić zdanie. Trzeba tylko pokazać, że faktycznie jesteś zainteresowany samochodem, podać swoją ofertę i rozsądnie ją uzasadnić.

**Wady, które wpływają na cenę**

Zadrapania, wgniecenia i usterki zawsze obniżają wartość samochodu. Należy jednak pamiętać, że dostajesz to, za co płacisz. Jeśli oglądasz samochód, który jest już wyceniony znacznie poniżej średniej ceny rynkowej, nie możesz oczekiwać cudów. Co innego, jeśli ujawniasz wady auta wycenionego powyżej rynkowej średniej. Oto najczęstsze wady, na które warto zwrócić uwagę:

* Korozja - to bezlitosny zabójca samochodów. Wystarczy niewielki odprysk w lakierze, aby woda i tlen dotarły do stali i zainicjowały korozję, która znacznie obniża wartość pojazdu. Zazwyczaj rdza uderza w dolne części samochodu: progi, nadkola, drzwi i podłogę.
* Niesprawna elektronika - podczas badania samochodu sprawdź jak najwięcej elektroniki. Wadliwe elektryczne szyby, głośniki, regulowane fotele i lusterka często zawodzą, więc pamiętaj, aby nie przegapić takich usterek – są zwykle kłopotliwe w naprawach.
* Opony - komplet nowych opon kosztuje zwykle od 1 do 2 tys. zł., więc jeśli są zużyte, poproś sprzedawcę o odpowiednie obniżenie ceny.

Ocena wad w dużej mierze zależy od samego samochodu. Od auta za kilka tysięcy złotych nie można zbyt wiele wymagać. Wystarczy, że na drugi dzień da się go uruchomić bez większych problemów. Co innego, jeśli w grę wchodzi młodziutki, luksusowy SUV – w takim aucie poważnym problemem może być nawet zepsuty uchwyt na kubek.

**Skorzystaj z raportu**

Raporty z historii samochodu ujawniają wiele intrygujących szczegółów, w tym historyczne uszkodzenia – także te udokumentowane zdjęciami, notatki o próbach kradzieży i wiele innych. Dysponując numerem VIN można sprawdzić historię nawet przed obejrzeniem samochodu. Takie dane często stają się koronnym argumentem podczas negocjacji.

*„Nieocenioną pomoc podczas negocjacji może dać raport z historii pojazdu. Wystarczy, że znajdą się tam fakty, których nie zna nawet sprzedawca. Olbrzymim zaskoczeniem może być np. ujawnienie prawdziwego przebiegu. Ostatnie badania przeprowadzone przez carVertical pokazują, np. że mniej więcej co czwarty samochód BMW serii 5 ma kręcony licznik”* – mówi Matas Buzelis.

**Gotowy na zakup samochodu?**

Choć okoliczności mogą być różne, podejście pozostaje takie samo: przed wyborem marki i modelu zrób rozeznanie rynkowe, później uważnie oglądaj samochód, a na końcu merytorycznie przekonuj sprzedawcę. Teraz, gdy znasz już podstawy negocjacji, będziesz miał większe szanse na uzyskanie najlepszej ceny. Oczywiście nie zawsze należy „walczyć do końca”. Czasem rozsądniej jest się wycofać. Nawet najlepsza cena nie zrekompensuje poważnych wad technicznych, a najlepszy samochód nie będzie cieszył, jeśli został znacząco przewartościowany.

*„Sprzedawcy, którzy mają coś do ukrycia (lub są po prostu doświadczeni), często przekonują kupującego, że konkretna oferta to wyjątkowa okazja, z której należy niezwłocznie skorzystać. Tak naprawdę to tylko pułapka mająca skłonić do nieprzemyślanych zakupów. Nie wolno dawać się wciągać w taką grę – lepiej zrezygnować, poszukać innego samochodu i oglądać go bez niepotrzebnej presji”* – podsumowuje Matas Buzelis, ekspert motoryzacyjny i szef działu komunikacji w carVertical.