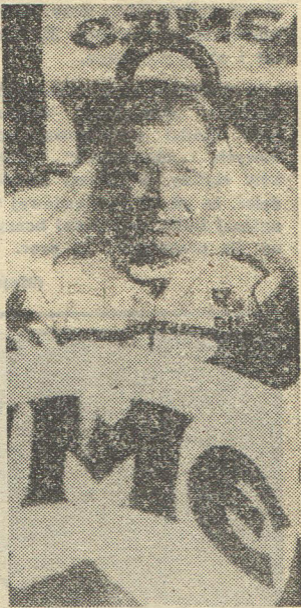


Błazej Krupa

radzi:

— Kiedy sprzedać samochód aby jak najmniej stracić? — Dawniej bywały zawsze dwa terminy, tydzień przed Świętami Wielkanocnymi, bo wszyscy chcieli pojechać na święta nowym autem, a drugi termin to była niedziela przed 1 listopada, wtedy, kiedy rolnicy mieli dużo pieniędzy i ogrodnicy byli również po zniwach, to były dwa najlepsze terminy. Dzisiaj praktycznie rzecz biorąc, rozłożyło się to na cały rok, ruch w branży samochodowej jest na okrągło.

Każda pora jest dobra chociaż niewątpliwie, okres wakacyjny lipiec—sierpień jest to okres marowy. Obecnie, czyli późną wiosną jest dobry czas do przeprowadzenia transakcji.



Poza tym wiadomo, każdy jest dwa razy szczęśliwy w życiu motoryzacyjnym: kiedy kupuje nowy samochód i w dniu kiedy udaje mu się go wreszcie sprzedać. Ludzie, którzy mają samochód od nowości starają się go sprzedać mniej więcej w trzecim roku użytkowania, po trzech-czterech latach eksploatacji. Dlaczego? Włożyli pieniądze za komfort jazdy nowym, pachnącym samochodem. W sytuacji, kiedy ktoś ma długo samochód na gwarancji, nie musi się bawić w naprawy tego wozu, to mniej więcej po trzech latach ten komfort się kończy, czyli samochód zaczyna być coraz większą skarbonką. Oczywiście wielu jest takich, którzy przyzwyczaili się do swoich wozów i trzymają je dłużej aniżeli zdrowy rozsądek by nakazywał, ale można powiedzieć, że w warunkach polskich tak to wygląda. Ktoś, kto kupił nowy samochód i myśli ekonomicznie, jeździ nim nie dłużej niż trzy lata.

Oczywiście zupełnie inaczej wygląda sprawa, jeśli ktoś jeździ samochodem pięć-, sześć-, siedem-, ośmiu- lub dziewięć-letnim lub kupił właśnie taki samochód. Wtedy stan tego samochodu, stan finansów właściciela decyduje o tym, kiedy zmuszony jest pozbyć się takiego auta. Tutaj działają już wszelkie moce czyste i nieczyste. Po kilku latach każdy samochód, nawet gdyby był najlepszy zawsze staje się skarbonką.