



Во многих компаниях по системе трейд-ин принимаются автомобили только одного бренда — этот факт сдерживал многих потенциальных продавцов и покупателей

Давай меняться!

Трейд-ин — обмен старого автомобиля на новый с соответствующей доплатой. Казалось бы, проще простого — но на отечественном рынке эта система встрети-лась с многими сложностями. Возможно, пришло время их преодолеть

Украинских автолюбителей, которым лет 10-15 назад довелось побывать в Европе, порой не просто удивлял, а даже смущал вид местных автосалонов — здесь очень часто рядом с новенькими блестящими машинками соседствуют выдавшие виды агрегаты, гордо выстроившиеся рядом с основной экспозицией. Такое единение шоу-румов и «автобазара» нам было в диковинку, а словосочетание trade in не имело вообще никакого смыслового значения. Прошли годы, наш авторынок изменился кардинально, мы развиваемся по европейским законам, что такое трейд-ин знает каждый... а площадки машин б/у рядом с автосалонами так и не появились. Почему? Ведь казалось бы схема, «обкатанная» на Западе десятилетиями, выгодна всем участникам процесса?

Факторы торможения

Причин, на наш взгляд, несколько. Во-первых, конечно, менталитет. Продажа автомобиля — серьезная сделка, и большинство наших соотечественников готово идти на любые риски, лишь бы не потерять возможность заработать на пару сотен гривен больше — а вдруг так удастся удачно торговаться! Опять же природная подозрительность: если автосалон заинтересован в покупке бывшего в употреблении автомобиля, значит это ему выгодно. А раз так — вывод очевиден: он наживается на продавце!

И вторая веская причина: по большому счету, у нас с учетом «во-первых» никто серьезно трейд-ином и не занимался. Были какие-то робкие попытки, но масштабными и действенными их не назовешь. А раз нет массового явления — нет и развития. Результат налицо: официальными дилерами в настоящее время осуществляется лишь 1% сделок с автомобилями с пробегом. 30% таких машин продается перекупщиками, 20% сделок

В «Группе компаний «АИС» планируют довести долю автомобилей, реализуемых по системе трейд-ин, до 10% от общего объема продаж

осуществляется через комиссионные площадки и 49% приходится на операции частных лиц. Тогда как в Европе через систему трейд-ин продается до 35% подержанных автомобилей!

Новые вводные

Менталитет украинцев остается неизменным. И тем не менее, мы постепенно учимся платить за услуги, все чаще предпочитая за разумную плату переложить свои проблемы на чужие плечи. Повышается спрос на услуги, а соответственно на рынке должны появиться операторы, готовые их предложить. И они не заставят себя ждать. Заявление «Группы компаний «АИС» о запуске первой всеукраинской програм-

мы трейд-ин — самая серьезная заявка за все время попыток внедрения этой системы в Украине. Во-первых, это масштаб: компания располагает более 50 автосалонами в 30 городах Украины, и этого достаточно, чтобы наконец-то создать положительный имидж трейд-ина. Во-вторых, в портфеле «Группы компаний «АИС» сегодня есть автомобили 15 брендов — на любой вкус. Мало того, по программе трейд-ин здесь принимаются машины абсолютно

любым марок. В-третьих, система трейд-ин может использоваться совместно с кредитованием — в таком случае стоимость автомобиля б/у засчитывается как первый взнос за новый автомобиль.

Не стоит повторяться и заново вспоминать все преимущества системы трейд-ин. Каждый, кто хоть раз продавал собственную машину с пробегом, знает, какая это головная боль. В «Группе компаний «АИС» предлагают поступить с ней следующим образом.

Итак, у вас возникло решение сменить свой автомобиль на новый. Взвесив все «за» и «против», вы решаете воспользоваться вышеописанным предложением. Найти ближайший автосалон «АИС» не составит труда, эта сеть

одна из самых разветвленных в Украине. Далее наступает самый сложный момент: выбор нового автомобиля. Ну а после, по словам представителей «Группы компаний «АИС», все проще простого. Вы привозите свой автомобиль в автосалон, здесь его осматривают и называют вам предварительную цену, что занимает порядка 15 минут. Если она вас устраивает, в течение часа проводится уже полная диагностика автомобиля, и называется окончательная цена — обе процедуры занимают полтора часа. И дальше уже дело техники: оформление документов и фиксация обеих сделок, продажи старого авто и покупки нового. Если клиент предварительно снял автомобиль с учета в ГАИ, то вся сделка займет менее одного дня. При этом в «Группе компаний «АИС» утверждают, что готовы предложить клиенту максимально выгодную цену, и если так — программа действительно будет работать и набирать обороты. Потому как не секрет, что в предыдущих случаях, когда программы трейд-ин не были такими масштабными, предлагаемая автосалоном цена очень редко устраивала продавца.

Сегодня нельзя сказать со 100-процентной уверенностью, что именно с включением в трейд-ин нового крупного оператора эта система сразу же станет масштабной и всенародной — наш рынок непредсказуем и парадоксален. Но то, что к тому появились веские предпосылки — факт. ■