



сандр Каминский. — Один из официальных дилеров Hyundai с покупкой авто предлагает каско в подарок, а также комплект дополнительных опций на выбор. Официальный дилер Kia при покупке любого автомобиля из представленного модельного ряда дарит покупателям два ТО в подарок, а также один из подарков: керамическое покрытие кузова, мультимедийный или противоугонный комплекс, опции в салон (тонировка, шумоизоляция, коврики), комплект резины, каско. А дилеры Toyota также предлагают ТО в подарок, охранный комплект и персональную скидку от директора по продажам».

Впрочем, не стоит забывать, что у приобретения автомобиля в декабре есть существенные недостатки даже с учетом возможных скидок. Речь идет о том, что уже через месяц наступит следующий год, и купленный вами автомобиль по документам сразу поставит на один год. «Этот недостаток следует принять во внимание, особенно в том случае, если автомобиль приобретается вами на небольшой период времени — год-два, — указывает Александр Разин. — В данном случае велика вероятность, что при продаже автомобиля на вторичном рынке он заметно потеряет в цене. К примеру, вы купили авто в декабре 2019 года, а будете продавать его в феврале 2021 года. Получается, что вы проехали на нем всего

год и два месяца, а автомобиль считается двухгодовым. Если же автомобиль приобретается на три и более лет, то минус от деМкабрьского приобретения нивелируется — разница в годах при последующей продаже будет не так заметна».

Что же касается практических советов по получению новогодних скидок, то здесь специалисты прежде всего рекомендуют вести переговоры сразу с несколькими продавцами. «Схема получения новогодней скидки в нынешнем году может быть следующей, — перечисляет Василий Кисенков. — Нужно выбрать конкретный автомобиль, который вас интересует, собрать всю информацию о нем у какого-то конкретного официального дилера и получить от него лучшее предложение на этот автомобиль. Далее пойти к дилеру-конкуренту с этим предложением и получить у него еще более выгодный дисконт. После этого пойти к третьему дилеру по той же схеме. Если результат не удовлетворил, повторяете процедуру по кругу до получения необходимого результата. Особенно выгодно действовать по такой схеме к концу месяца. Дилеры понимают, что спрос на авто восстановится только в марте следующего года, поэтому будут идти на уступки. Особенно охотно они будут продавать то, что неликвидно, — кабриолеты с мягкой крышей, спорткары, модели с редкими комплектациями» ●



НОВОГОДНИЙ ФАКТОР

КИРИЛЛ ШЕГЛОВ,
генеральный директор
коммуникационного агентства
«Лонгмедиа»

Перед Новым годом у дилеров обычно можно встретить предложения о пятипроцентных скидках на автомобили уже прошлого, 2019 года или тридцатипроцентных скидках на дополнительное оборудование. Но не стоит принимать все на веру. Прежде чем совершать «выгодную» покупку, проверьте, действительно ли скидка будет столь существенной. Для этого рекомендую сравнить стоимость приобретения автомобиля и установки всех необходимых дополнений по акции и без нее. При этом обязательно учитывайте все факторы: производителя авто, модель, комплектацию, страхование по вашим параметрам, необходимые вам дополнительные опции и оборудование. Такой детальный анализ может показать реальную скидку, которую вы получите при покупке машины или дооборудования. Покупка может быть невыгодна в том случае, если вы приобретаете модель, которая будет обновлена в начале следующего года (с выходом новинки стоимость прошлогоднего авто будет снижаться). Конечно, цена не упадет на 50% (как, например, в случае выхода новой модели iPhone), но к снижению цены нужно быть готовым. Кстати, с января 2020 года налоговые (таможенные, утилизационные) сборы будут повышены, что скажется на стоимости автомобилей. Поэтому если вы планируете покупку машины, то имеет смысл совершить ее до Нового года. Самый главный совет: не бойтесь торговаться в автосалонах! Сравните предложения разных дилеров и попытайтесь получить для себя наиболее выгодное. Я лично дважды сталкивался с предложениями от Hyundai: в конце года бренд продавал Santa Fe по фиксированной цене от производителя. Вместе с авто клиент получал все необходимые дополнительные опции: комплект резины, коврики, сумку автомобилиста. При этом стоимость машины у двух крупных дилеров была одинаковой, а один небольшой дилер пытался допродать дорогостоящую опцию (вебасто), которая увеличивала цену авто на 100 тыс. руб.



РЫНОЧНЫЙ ФАКТОР

АРТЕМ БАДАЛЯНЦ,
исполнительный директор
рекламного агентства
«Траст Групп»

В последнее время ситуация на рынке легковых автомобилей ухудшается, поэтому компании все реже предоставляют покупателям машин скидки, которые, по моему мнению, уже не являются столь эффективным инструментом продаж. За одним исключением: в некоторых случаях производители приурочивают к Новому году вывод на рынок автомобилей нового поколения или рестайлинговых моделей. Один из примеров — старт продаж в конце 2019 года BMW X6. В такой ситуации приобретение BMW текущего, «неактуального» поколения может стать очень выгодным: скидка от рекомендованной розничной цены на некоторые модели производителя составляет до 1,5 млн руб. Поэтому в канун декабрьских распродаж рекомендую заранее изучить интересующую модель автомобиля, провести тест-драйв, определиться с ключевыми характеристиками: комплектацией, цветом и т. д. После этого можно посетить несколько салонов разных официальных дилеров, получить от них предложения с контактами ответственных менеджеров, а также уточнить информацию о планирующихся в предновогодний период скидках. С начала декабря стоит постоянно отслеживать предложения в интернете, а также связываясь с менеджерами, и сравнивать их с полученными ранее. Отлично работает тактика информирования менеджеров о предложениях компаний-конкурентов. За последние десять лет я несколько раз покупал автомобили, большинство из которых готовились к рестайлингу, и в таких случаях мне удавалось получить скидку в пределах 15% от розничной стоимости. Самым приятным опытом была покупка в далеком декабре 2012 года яркого заднеприводного исключительно летнего кабриолета. Не коснувшись снега, он был погружен на эвакуатор и отправлен в теплый гараж. Скидка составила почти 35% от рекомендованной розничной цены.