Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Kupuję Używane Auto i Każde Jest „Igła”

Jak sprawdzać ogłoszenia, zadawać właściwe pytania i ograniczyć ryzyko zakupu bez zdobywania dyplomu mechanika przed jazdą próbną



Mamy problem. Ale spokojnie.
Da się go rozwiązać i jeszcze będzie z czego się pośmiać.

Kupuję Używane Auto i Każde Jest „Igła”

Jak sprawdzać ogłoszenia, zadawać właściwe pytania i ograniczyć ryzyko zakupu bez zdobywania dyplomu mechanika przed jazdą próbną

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

ISBN: 978-83-8483-683-5

SPIS TREŚCI

INTRO 5

Rozdział 1 - Królestwo igieł, perełek i samochodów, które nigdy nie miały złego dnia 11

Rozdział 2 - Zanim kupisz samochód, sprawdź, czy nie kupujesz własnych wyobrażeń 20

Rozdział 3 - Przebieg, rocznik i inne liczby, które potrafią zahipnotyzować kupującego 30

Rozdział 4 - Pierwszy telefon, czyli jak rozmawiać ze sprzedającym bez przesłuchiwania podejrzanego 39

Rozdział 5 - Internet wie wszystko, czyli jak nie kupić samochodu na podstawie opinii człowieka o nicku TurboJanusz87 49

Rozdział 6 - Szwagier zna się na samochodach, czyli dlaczego darmowa ekspertyza bywa najdroższą usługą 58

Rozdział 7 - Oględziny na parkingu, czyli dlaczego samochód najlepiej wygląda wtedy, gdy nie patrzysz zbyt dokładnie 69

Rozdział 8 - Jazda próbna to nie randka, czyli dlaczego pięć minut zachwytu może kosztować pięć lat nerwów 78

Rozdział 9 - Dokumenty, podpisy i człowiek, który podobno sprzedaje samochód cioci 88

Rozdział 10 - Negocjacje bez teatru, czyli jak zapłacić rozsądnie i nie obrazić połowy rodziny sprzedającego 98

Rozdział 11 - Bezwypadkowy, bezkolizyjny i po małym parkingowym pocałunku, czyli co naprawdę oznacza historia uszkodzeń.....109

Rozdział 12 - Samochód ma więcej komputerów niż twoje biuro, czyli jak sprawdzić elektronikę, zanim ona sprawdzi stan twojego konta..... 119

Rozdział 13 - Trzy samochody, jeden portfel, czyli jak porównać oferty, zanim mózg wybierze najładniejsze felgi..... 131

Rozdział 14 - Dzień odbioru, czyli jak nie zepsuć dobrego zakupu na ostatnich stu metrach..... 141

Rozdział 15 - Niby wszystko dobrze, ale coś nie gra, czyli co zrobić, gdy nawet fachowcy nie są zgodni.....152

Rozdział 16 - Auto potrzebne na wczoraj, a okazja jest czterysta kilometrów dalej..... 161

Rozdział 17 - Okazja z gwiazdką, czyli samochody, które wymagają więcej pytań niż przeciętne małżeństwo po wakacjach 171

Rozdział 18 - Kupiłeś samochód. Teraz nie pozwól, żeby stał się kolejną „igłą" z tragiczną historią serwisową.....180

Rozdział 19 - Naprawiać czy sprzedawać, czyli kiedy samochód zaczyna negocjować z twoim portfelem 191

Rozdział 20 - Nie musisz znać się na wszystkim, czyli twój własny system kupowania samochodów bez zgadywania.....200

INTRO

Jest sobota, godzina 9:17. Siedzisz z kawą przed komputerem i oglądasz kolejne ogłoszenie samochodu używanego. Auto wygląda znakomicie. Lakier błyszczy, kierownica prezentuje się jak nowa, fotele niemal pachną fabryką, chociaż przez ekran trudno to jednoznacznie ustalić. Sprzedający zapewnia, że samochód jest bezwypadkowy, zadbany, serwisowany, użytkowany przez osobę niepalącą i sprzedawany wyłącznie z powodu zakupu większego modelu. Cena? Okazyjna. Przebieg? Niski. Stan? Oczywiście igła. Przewijasz niżej i odkrywasz kolejne ogłoszenie. Inny samochód, inny sprzedający, ale opis niemal identyczny. Trzeci też jest igłą. Czwarty to perełka. Piąty podobno wygląda lepiej niż po wyjeździe z salonu. Zaczynasz podejrzewać, że polski rynek samochodów używanych jest jedynym miejscem na świecie, gdzie pojazdy wraz z wiekiem stają się coraz doskonalsze.

Najbardziej fascynujące jest to, że każdy sprzedający ma historię. Jeden sprzedaje samochód po żonie, która jeździła wyłącznie do sklepu. Drugi po dziadku, który najwyraźniej mieszkał wyjątkowo daleko od sklepu, skoro licznik pokazuje dwieście tysięcy kilometrów. Trzeci zapewnia, że pojazd nigdy nie sprawiał najmniejszych problemów, a na pytanie o świecącą kontrolkę silnika odpowiada, że to pewnie czujnik. Czujnik czego? Tego jeszcze nie ustalono, ale najważniejsze, że samochód jest wyjątkowy. I właśnie tutaj zaczyna się prawdziwy problem. Nie dlatego, że każdy sprzedający oszukuje. Wielu uczciwie opisuje swoje samochody. Problem polega na tym, że jako kupujący musisz odróżnić fakty od opinii, normalne zużycie od

poważnych usterek oraz korzystną ofertę od bardzo kosztownej przygody.

Zakup używanego samochodu jest szczególnym rodzajem transakcji. Z jednej strony wydajesz często znaczną część oszczędności. Z drugiej podejmujesz decyzję dotyczącą przedmiotu, którego stanu nie jesteś w stanie w pełni ocenić podczas krótkich oględzin. Samochód może wyglądać znakomicie, jeździć przyjemnie i nadal wymagać napraw, które znacząco zmienią jego rzeczywisty koszt. Może też mieć kilka rys, zmęczoną tapicerkę i mniej imponujący opis, a mimo to okazać się rozsądniejszym zakupem. Tyle że pierwsze auto sprzedaje marzenie, a drugie wymaga myślenia. Marzenia mają tę przewagę, że nie proszą o sprawdzenie historii serwisowej.

Być może znasz już ten scenariusz. Ustalasz budżet, wybierasz kilka modeli, sprawdzasz opinie, oglądasz testy i dochodzisz do wniosku, że jesteś przygotowany. Potem znajdujesz samochód, który wyjątkowo ci się podoba. Ma właściwy kolor, odpowiednie wyposażenie i dokładnie takie felgi, jakie widzisz już oczami wyobraźni przed własnym domem. Nagle drobne niejasności przestają być istotne. Brak dokumentów serwisowych? Pewnie się zgubiły. Niechęć sprzedającego do wizyty w warsztacie? Może po prostu jest zajęty. Cena podejrzanie atrakcyjna? Wreszcie odrobina szczęścia! Twój mózg, który jeszcze wczoraj przeprowadzał szczegółowe analizy, dziś pracuje już w dziale marketingu wybranego samochodu. I robi to bez wynagrodzenia.

Nie oznacza to, że trzeba podchodzić do każdego ogłoszenia jak detektyw prowadzący śledztwo w sprawie międzynarodowego spisku. Nadmierna podejrzliwość również potrafi skutecznie utrudnić zakup. Jeśli uznasz, że

każda wymieniona część świadczy o katastrofie, każdy lakierowany element oznacza poważny wypadek, a każdy sprzedający ma coś do ukrycia, możesz przez następne pięć lat oglądać samochody i nadal jeździć autobusem. Samochód używany ma prawo nosić ślady użytkowania. Części się zużywają, elementy bywają naprawiane, a właściciele nie zawsze przechowują dokumentację w segregatorach godnych kontroli skarbowej. Sztuka polega na rozpoznawaniu różnicy między akceptowalnym zużyciem, ryzykiem możliwym do oszacowania i problemem, którego rozsądniej nie kupować.

Właśnie dlatego nie potrzebujesz dyplomu mechanika, żeby podejmować lepsze decyzje. Potrzebujesz procesu, który pozwoli ci zebrać informacje w odpowiedniej kolejności, zweryfikować najważniejsze deklaracje i wiedzieć, kiedy poprosić o pomoc specjalistę. Nie musisz samodzielnie diagnozować każdego dźwięku silnika ani rozpoznawać wszystkich podzespołów po zapachu. Dobrze jednak wiedzieć, dlaczego warto poprosić o numer VIN, jakie informacje powinny znaleźć potwierdzenie w dokumentach, czego dowiesz się podczas rozmowy telefonicznej i czemu niezależne sprawdzenie auta bywa znacznie rozsądniejszym wydatkiem niż zakup kolejnego samochodowego gadżetu. Fachowiec nadal jest potrzebny do oceny technicznej. Twoim zadaniem jest doprowadzić do sytuacji, w której sprawdza samochód wart sprawdzenia, a nie dwunastą z rzędu „igłę", której sprzedający zapomniał wspomnieć o najważniejszych problemach.

Z tej książki dowiesz się, jak czytać ogłoszenia bez ulegania pięknym zdjęciom i sugestywnym przymiotnikom. Nauczysz się zadawać pytania, na które trudno odpowiedzieć samym „wszystko idealnie", oraz

rozpoznawać odpowiedzi wymagające dalszej weryfikacji. Zrozumiesz, jak przygotować się do oględzin, jakie zachowania sprzedającego powinny zwiększyć twoją czujność i kiedy warto przerwać negocjacje, nawet jeśli samochód wygląda naprawdę kusząco. Przyjrzymy się również kosztom, które nie mieszczą się w cenie ogłoszenia, presji podejmowania szybkich decyzji oraz sposobom ograniczania ryzyka bez wydawania fortuny na sprawdzanie każdego egzemplarza.

Nie obiecuję ci jednak sposobu na stuprocentowo bezpieczny zakup. Taka obietnica byłaby równie wiarygodna jak informacja, że dwudziestoletni samochód nigdy nie widział deszczu. Nawet szczegółowa kontrola nie pozwala przewidzieć każdej przyszłej awarii. Dokumentacja może być niepełna, usterki mogą pozostawać niewidoczne, a niektóre problemy pojawiają się dopiero podczas późniejszej eksploatacji. Możesz natomiast świadomie zmniejszać ryzyko, lepiej rozumieć jego skalę i unikać decyzji opartych wyłącznie na emocjach. To ogromna różnica, szczególnie gdy za pomyłkę płaci się nie tylko pieniędzmi, lecz także czasem, stresem i kolejnymi wizytami w warsztacie.

Ważne będzie również nauczenie się odpuszczania. Brzmi banalnie, dopóki nie przejedziesz dwustu kilometrów, żeby obejrzeć samochód, który na zdjęciach wyglądał jak spełnienie motoryzacyjnych marzeń. Po takiej podróży bardzo łatwo uznać, że przecież szkoda wracać z pustymi rękami. Pojawia się pokusa usprawiedliwienia niepokojących sygnałów, bo paliwo kosztowało, sobota przepadła, a sprzedający zaproponował jeszcze komplet dywaników. Tymczasem wydane już pieniądze i poświęcony czas nie czynią podejrzanej oferty bardziej opłacalną. Niekiedy

najlepszym wynikiem oględzin jest powrót do domu bez samochodu i z oszczędnościami nadal na koncie.

Nie będziemy też udawać, że każdy dysponuje nieograniczonym budżetem, wolnym miesiącem i zaprzyjaźnionym mechanikiem gotowym rzucić wszystko o szóstej rano. Większość kupujących musi godzić poszukiwania z pracą, rodziną i codziennymi obowiązkami. Samochód bywa potrzebny szybko, wybór w okolicy jest niewielki, a profesjonalna kontrola również kosztuje. Dlatego rozsądne kupowanie wymaga ustalania priorytetów. Inaczej ocenisz niewielką wadę kosmetyczną, inaczej niejasności dotyczące historii pojazdu, a jeszcze inaczej objawy mogące mieć znaczenie dla bezpieczeństwa. Nie wszystkie niedoskonałości zasługują na identyczną reakcję. Czasem warto negocjować, czasem zweryfikować, a czasem zwyczajnie podziękować.

Wyobraź sobie teraz tę samą sobotę przed komputerem. Ponownie widzisz błyszczący samochód opisany jako wyjątkowa okazja. Nadal może ci się podobać. Nadal możesz poczuć ekscytację na myśl o pierwszej jeździe. Ale zamiast natychmiast planować trasę po odbiór, sprawdzasz podstawowe informacje, porównujesz je z deklaracjami sprzedającego i przygotowujesz kilka konkretnych pytań. Nie szukasz powodów, żeby za wszelką cenę udowodnić, że ogłoszenie jest nieuczciwe. Szukasz informacji pozwalających zdecydować, czy warto poświęcić mu następne dwie godziny. To niewielka zmiana zachowania, ale zupełnie inne podejście do wydawania własnych pieniędzy.

A jeśli sprzedający po raz kolejny zapewni cię, że samochód jest absolutną igłą, możesz spokojnie się uśmiechnąć. Igły bywają różne. Jedne służą do szycia, inne

do robienia zastrzyków, a jeszcze inne okazują się wyjątkowo bolesne dla portfela. Twoim celem nie będzie znalezienie samochodu doskonałego, bo taki może istnieć głównie w ogłoszeniu. Będzie nim znalezienie egzemplarza, którego rzeczywisty stan, historia, cena i przewidywane koszty mają dla ciebie sens. Z odrobiną cierpliwości, właściwymi pytaniami i zdrowym dystansem do marketingowej poezji można podejść do tego zadania znacznie rozsądniej.

W końcu kupujesz samochód, a nie opowieść o samochodzie. I dobrze byłoby, żeby po podpisaniu umowy nadal najbardziej interesowało cię, dokąd nim pojedziesz, a nie ile będzie kosztowało sprowadzenie go z powrotem.

Rozdział 1 - Królestwo igieł, perełek i samochodów, które nigdy nie miały złego dnia

Wyobraź sobie, że wchodzisz do piekarni, w której każda bułka jest opisana jako „unikatowa", każdy rogalik ma „potwierdzoną historię wypieku", a sprzedawca zapewnia, że chleb był użytkowany wyłącznie przez starszą panią. Brzmi absurdalnie? Oczywiście. Tymczasem na rynku samochodów używanych podobny język nikogo szczególnie nie dziwi. Tutaj dziesięcioletni pojazd z przebiegiem dwustu tysięcy kilometrów może być „praktycznie nowy", samochód po kilku naprawach blacharskich zostaje „zachowany w stanie kolekcjonerskim", a egzemplarz wymagający pilnego serwisu jest „gotowy do jazdy bez najmniejszego wkładu finansowego". Najbardziej niezwykłe jest to, że takie określenia potrafią działać. Nawet jeśli wiesz, że sprzedający chce przedstawić swój produkt w jak najlepszym świetle, atrakcyjny opis stopniowo wpływa na sposób, w jaki wyobrażasz sobie samochód.

Problem zaczyna się od naszego naturalnego pragnienia znalezienia czegoś wyjątkowego. Nikt nie przegląda ogłoszeń z nadzieją, że trafi na pojazd przeciętny, z normalnymi śladami zużycia i kilkoma rachunkami za naprawy. Chcemy znaleźć okazję, którą inni przeoczyli. Samochód zadbany lepiej niż wszystkie pozostałe, sprzedawany taniej, niż powinien, przez człowieka, który najwyraźniej nie interesuje się pieniędzmi. Ta wizja jest przyjemna, ponieważ pozwala poczuć się sprytnie jeszcze przed zakupem. Właśnie na tym polega siła określenia „igła". Nie mówi ono wiele o stanie technicznym, ale natychmiast

wywołuje określone oczekiwania. Widzisz przed sobą samochód pozbawiony problemów, chociaż tak naprawdę otrzymałeś jedynie informację, że sprzedający bardzo go chwali.

Warto zrozumieć jedną rzecz: ogłoszenie nie jest raportem z niezależnego badania pojazdu. Jest prezentacją oferty przygotowaną przez osobę zainteresowaną sprzedażą. Nie oznacza to automatycznie nieuczciwości. Prywatny właściciel może szczerze uważać swój samochód za wyjątkowo zadbany, a profesjonalny sprzedawca może rzetelnie opisać jego historię. Jednak ich zadaniem nie jest podejmowanie decyzji za ciebie. Jeżeli ktoś pisze „silnik pracuje idealnie", może mieć na myśli, że samochód normalnie odpala i nie wydaje niepokojących dźwięków. Dla mechanika takie stwierdzenie nie stanowi jeszcze diagnozy. Dla kupującego, który od trzech tygodni szuka auta, może natomiast zabrzmieć jak obietnica bezproblemowej eksploatacji przez następne pięć lat.

Kiedy przymiotnik udaje dowód

Najważniejsza różnica podczas czytania ogłoszeń przebiega między informacją możliwą do sprawdzenia a oceną wystawioną przez sprzedającego. „Samochód ma przebieg 146 000 kilometrów" jest konkretną deklaracją, którą można próbować weryfikować w dokumentacji, dostępnej historii pojazdu i zapisach serwisowych. „Samochód wygląda jak nowy" jest opinią. „Wymieniono sprzęgło przy przebiegu 132 000 kilometrów" stanowi użyteczną informację, szczególnie jeśli istnieje dokument potwierdzający naprawę. „Mechanicznie absolutna perfekcja" brzmi efektownie, ale równie dobrze mogłoby znaleźć się na plakacie reklamującym wakacje. Obie

wypowiedzi mogą być szczere, jednak tylko jedna daje ci konkretny punkt zaczepienia.

Przyjrzyjmy się popularnemu określeniu „bezwypadkowy". Na pierwszy rzut oka wszystko wydaje się jasne. Problem pojawia się podczas próby ustalenia, co dokładnie sprzedający rozumie przez to słowo. Czy pojazd nie uczestniczył w żadnym zdarzeniu drogowym? Czy nie miał poważnego wypadku, ale wcześniej naprawiano zderzak po stłuczce? Czy wymieniano drzwi, lakierowano błotnik albo naprawiano elementy konstrukcyjne? Nie każda naprawa blacharska oznacza poważne uszkodzenie, a sam fakt lakierowania jednego elementu nie przesądza o bezpieczeństwie pojazdu. Jednak ogólna deklaracja bezwypadkowości nie wyjaśnia tych kwestii. Dlatego warto traktować ją jako początek weryfikacji, a nie jako jej zakończenie.

Podobnie wygląda sprawa ze słowem „serwisowany". Jeden właściciel rozumie przez nie regularne wizyty zgodne z zaleceniami producenta, dokumentowane fakturami. Drugi wymieniał olej u znajomego mechanika i nie zachował rachunków. Trzeci uważa, że skoro samochód jeździł, to najwyraźniej był prawidłowo obsługiwany. Nie musisz od razu zakładać złych intencji, lecz powinieneś dowiedzieć się, jakie czynności wykonano, kiedy i czy można je potwierdzić. Prawdziwa wartość historii serwisowej nie polega na obecności eleganckiej książeczki w schowku. Polega na możliwości odtworzenia tego, co działo się z samochodem i jakie ważne prace zostały rzeczywiście przeprowadzone.

Szczególne miejsce w motoryzacyjnej poezji zajmują historie o poprzednich właścicielach. „Jeździła starsza pani", „auto po lekarzu", „samochód dyrektora" albo „użytkowany tylko w weekendy". Żadne z tych zdań samo w sobie nie

mówi, czy silnik miał regularnie wymieniany olej, czy pojazd uczestniczył w kolizji ani jak wygląda stan zawieszenia. Wiek, zawód i status społeczny kierowcy nie są certyfikatami jakości technicznej. Starsza pani może doskonale dbać o samochód, ale równie dobrze mogła nie zauważyć niepokojących objawów. Lekarz może regularnie serwisować auto albo traktować kontrolki na desce rozdzielczej jak interesujące przypadki diagnostyczne. Liczy się sposób użytkowania i obsługi pojazdu, a nie prestiż opowieści.

Fotografia potrafi być bardzo przekonująca

Zanim zaczniesz czytać opis, prawdopodobnie zobaczysz zdjęcia. To normalne. Obraz przekazuje dużo informacji, ale jednocześnie działa na emocje szybciej niż tekst. Samochód sfotografowany po dokładnym myciu, na tle eleganckiego budynku, przy miękkim wieczornym świetle będzie wyglądał atrakcyjniej niż ten sam pojazd stojący na zwykłym parkingu w pochmurny dzień. Profesjonalna fotografia nie oznacza oszustwa. Problem pojawia się wtedy, gdy atrakcyjne ujęcia zaczynasz traktować jako potwierdzenie dobrego stanu technicznego. Błyszczący lakier nie informuje o kondycji skrzyni biegów, a czyste wnętrze nie zastępuje historii napraw. Samochód może zostać znakomicie przygotowany do zdjęć, ponieważ umycie nadwozia jest znacznie prostsze niż usunięcie poważnej usterki.

Nie chodzi o to, żeby analizować każde odbicie światła jak ekspert kryminalistyki. Wystarczy zauważyć, czego na zdjęciach brakuje. Jeśli ogłoszenie zawiera trzydzieści fotografii samochodu z przodu i z boku, ale ani jednej pokazującej wnętrze bagażnika, komorę silnika czy stan fotela kierowcy, warto poprosić o dodatkowe ujęcia. Jeżeli na wszystkich zdjęciach jedna strona pojazdu pozostaje

niewidoczna, także zasługuje to na pytanie. Brak fotografii nie dowodzi ukrywania uszkodzeń. Sprzedający mógł zwyczajnie nie pomyśleć o danym szczególe. Jednak dobra oferta powinna pozwalać uzyskać potrzebne informacje bez udziału wyobraźni kupującego, która zazwyczaj bardzo chętnie dopowiada korzystne zakończenia.

Równie ważne jest unikanie nadinterpretacji widocznych śladów użytkowania. Wytarta kierownica czy zużyty boczek fotela mogą wynikać z intensywnej eksploatacji, ale same w sobie nie pozwalają wiarygodnie ustalić przebiegu. Na ich wygląd wpływają materiały, sposób użytkowania, konserwacja, a czasem wcześniejsze naprawy lub wymiana elementów. Podobnie niewielka różnica odcienia lakieru na fotografii nie jest jeszcze dowodem poważnej kolizji. Zdjęcia mają pomóc zdecydować, czego się dowiedzieć i co obejrzeć na żywo. Nie są wystarczającą podstawą do wydania wyroku. Internetowa diagnostyka samochodu na podstawie czterech pikseli odbicia w drzwiach może dostarczyć emocji, lecz niekoniecznie wiedzy.

Z ceną bywa równie interesująco. Ogłoszenie znacznie tańsze od podobnych ofert może oznaczać, że sprzedający chce szybko zakończyć transakcję, samochód ma określone wady albo istnieją inne okoliczności wpływające na wartość. Nie da się ustalić przyczyny wyłącznie na podstawie kwoty. Równie błędne byłoby uznanie, że wysoka cena gwarantuje dobry stan. Niektórzy sprzedający rzeczywiście wyceniają zadbane egzemplarze wyżej, lecz zdarza się również, że cena wyraża przede wszystkim ich przywiązanie do samochodu. Niekiedy tak wielkie, że gdyby można było doliczyć koszt wspólnych wspomnień, auto byłoby droższe od nowego. Cena jest elementem oceny, ale dopiero

porównanie wyposażenia, historii, przebiegu, stanu i kosztów potrzebnych napraw pozwala nadać jej sens.

Trzy samochody i jeden bardzo ważny szczegół

Załóżmy, że szukasz rodzinnego kombi. Pierwsze ogłoszenie brzmi: „MEGA IGŁA! Stan salonowy! Wszystko robione na bieżąco! Kto pierwszy, ten lepszy!". Zdjęcia wyglądają pięknie, lecz poza rocznikiem, przebiegiem i podstawowym wyposażeniem niewiele wiadomo. Drugie ogłoszenie jest mniej widowiskowe. Sprzedający opisuje przebieg, podaje daty wybranych napraw, informuje o lakierowaniu tylnego błotnika po uszkodzeniu parkingowym, dołącza zdjęcie rysy na zderzaku i deklaruje zgodę na sprawdzenie samochodu w niezależnym warsztacie. Trzecie ogłoszenie zawiera wyłącznie dwa zdania i numer telefonu. Który samochód jest najlepszy?

Nie wiesz. I właśnie ta odpowiedź jest znacznie rozsądniejsza niż automatyczny wybór pierwszego lub drugiego egzemplarza. Druga oferta dostarcza najwięcej informacji potrzebnych do rozpoczęcia oceny, ale szczegółowy opis nadal wymaga potwierdzenia. Pierwszy samochód może okazać się zadbany, mimo przesadnego marketingu. Trzeci mógł wystawić właściciel, który nie lubi pisać ogłoszeń, choć starannie prowadził dokumentację serwisową. Możesz natomiast wskazać, która oferta wymaga najmniej zgadywania i gdzie kolejne pytania będą najbardziej konkretne. Twoim celem podczas pierwszego przeglądania rynku nie jest ogłoszenie zwycięzcy konkursu piękności. Jest nim wybór samochodów, które zasługują na dalsze sprawdzenie.

Pomocne okazuje się proste rozdzielanie informacji na trzy kategorie: to, co sprzedający deklaruje, to, co możesz zweryfikować, oraz to, czego jeszcze nie wiesz. Jeżeli

czytasz „pełna historia serwisowa", zapisz sobie, że należy zapytać o dokumentację i jej zakres. Jeżeli widzisz „nowy rozrząd", potrzebujesz ustalenia daty, przebiegu, rodzaju wykonanych prac i ewentualnego potwierdzenia. Jeśli sprzedający zapewnia, że samochód nie wymaga inwestycji, nie traktuj tego jako gwarancji przyszłych kosztów. Dopytaj o najbliższe czynności eksploatacyjne i znane usterki. Takie podejście nie odbiera przyjemności z zakupów. Zamiast kolekcjonować obietnice, zaczynasz zbierać informacje przydatne do podjęcia decyzji.

Warto również przyjrzeć się sposobowi, w jaki sprzedający odpowiada na prośbę o szczegóły. Uczciwa osoba nie musi znać odpowiedzi na każde techniczne pytanie. Prywatny właściciel może nie pamiętać numeru wymienionego podzespołu, a sprzedawca komisowy może potrzebować czasu na sprawdzenie dokumentacji. Samo „nie wiem" nie jest alarmem. Istotne jest to, czy sprzedający potrafi uczciwie wskazać granice swojej wiedzy i umożliwia dalszą weryfikację. Znacznie bardziej niepokojąca bywa sytuacja, gdy każde konkretne pytanie spotyka się z kolejnym ogólnym zapewnieniem. Pytasz o naprawy powypadkowe, słyszysz „auto jest piękne". Pytasz o faktury, słyszysz „proszę przyjechać, zobaczy pan". Pytasz o możliwość kontroli, a rozmowa nagle schodzi na kolor felg. Samochód może rzeczywiście mieć piękne felgi, ale trudno za ich pomocą sprawdzić stan podłużnic.

Szczególnie ostrożnie warto traktować presję czasu. „Mam pięciu chętnych", „kto dziś wpłaci zaliczkę, ten bierze", „jutro cena będzie wyższa" - takie komunikaty mogą odzwierciedlać rzeczywiste zainteresowanie, ale nie stanowią argumentu za rezygnacją z kontroli. Liczba potencjalnych kupujących nie wpływa na stan techniczny

pojazdu. Samochód nie odzyskuje sprawności, ponieważ trzy osoby zadzwoniły w ciągu godziny. Jeżeli sprzedający nie daje ci możliwości uzyskania podstawowych informacji albo uzależnia zakup od natychmiastowej decyzji bez rozsądnej weryfikacji, warto rozważyć inną ofertę. Nawet atrakcyjny egzemplarz przestaje być okazją, jeśli musisz kupować go w ciemno.

Istnieje jeszcze jedna pułapka: przekonanie, że dobre ogłoszenie musi wyglądać perfekcyjnie. Tymczasem rzetelny opis często zawiera informacje, które sprzedawcy marketingowo najchętniej by pominęli. Wymieniona szyba, naprawiany element karoserii, niedziałająca funkcja wyposażenia czy zapowiedź konieczności wymiany opon nie przekreślają automatycznie samochodu. Mogą natomiast istotnie wpływać na jego wartość i twoją decyzję. Różnica między wadą ujawnioną przed zakupem a wadą odkrytą po zakupie jest ogromna. Pierwszą możesz oszacować, sprawdzić i uwzględnić w negocjacjach. Druga przychodzi zwykle bez zaproszenia, a jej koszty okazują się mało zainteresowane twoimi wcześniejszymi planami finansowymi.

Zanim więc po raz kolejny zadzwonisz w sprawie „jedynego takiego egzemplarza w kraju", poświęć kilka minut na spokojne przeczytanie ogłoszenia. Sprawdź, ile zawiera konkretów, jakie deklaracje wymagają potwierdzenia i czego powinieneś dowiedzieć się przed wyjazdem na oględziny. Możesz zachować treść oferty lub zrobić jej zrzut ekranu, aby później porównać uzyskane odpowiedzi z pierwotnym opisem. Nie potrzebujesz do tego specjalistycznego oprogramowania ani zaawansowanej wiedzy technicznej. Wystarczy konsekwentne zadawanie pytania: „Skąd właściwie to wiem?".

Największym błędem przy czytaniu ogłoszeń nie jest bowiem brak znajomości mechaniki. Jest nim mylenie przekonującej prezentacji z potwierdzonym stanem samochodu. Dopóki traktujesz ogłoszenie jako zaproszenie do sprawdzenia faktów, zachowujesz kontrolę nad sytuacją. Kiedy zaczynasz traktować je jak gotowy certyfikat jakości, oddajesz tę kontrolę autorowi opisu. A przecież nawet jeśli samochód rzeczywiście jest igłą, dobrze byłoby najpierw sprawdzić, czy nie jest to przypadkiem igła, na którą za chwilę boleśnie się nadziejesz.

Rozdział 2 - Zanim kupisz samochód, sprawdź, czy nie kupujesz własnych wyobrażeń

W pewnym momencie poszukiwania używanego samochodu zaczynają przypominać wybieranie wymarzonego domu. Początkowo potrzebujesz czegoś rozsądnego, funkcjonalnego i mieszczącego się w budżecie. Po dwóch godzinach przeglądania ofert odkrywasz jednak, że skórzane fotele są właściwie niezbędne, panoramiczny dach bardzo poprawiłby jakość życia, a silnik o dwukrotnie większej mocy przyda się przecież podczas wyprzedzania. Nie szkodzi, że przez większość tygodnia pokonujesz sześć kilometrów do pracy i stoisz na tych samych światłach. Wyobraźnia już widzi cię na górskiej trasie, z idealną muzyką w tle i przestrzenią przed maską. Twoje rzeczywiste życie natomiast nadal polega na poszukiwaniu wolnego miejsca pod supermarketem. I właśnie w tej różnicy między codziennością a wyobrażeniem zaczyna się wiele nietrafionych zakupów.

Samochód jest przedmiotem użytkowym, ale rzadko kupujemy go wyłącznie rozumem. Ma wyglądać odpowiednio, pasować do naszego stylu życia, zapewniać wygodę i dawać przyjemność. Nie ma w tym nic złego. Problem powstaje wtedy, gdy emocjonalne wymagania zaczynają wypierać praktyczne potrzeby, a my nawet tego nie zauważamy. Przeglądamy coraz droższe modele, tłumaczymy sobie kolejne kompromisy i stopniowo podnosimy budżet, chociaż początkowo wydawał się rozsądnie ustalony. W pewnym momencie samochód, który miał ułatwiać codzienność, zaczyna wymagać reorganizacji

domowych finansów. Jeszcze go nie kupiliśmy, a już podporządkowujemy mu własne życie. To dość imponujący wynik jak na przedmiot, który na razie istnieje wyłącznie na ekranie telefonu.

Samochód do życia, które naprawdę prowadzisz

Pierwszym krokiem powinno być ustalenie, do czego samochód rzeczywiście będzie wykorzystywany. Brzmi banalnie, ale spróbuj opisać swoje typowe dwa tygodnie za kierownicą. Ile osób regularnie przewozisz? Jak często potrzebujesz dużego bagażnika? Czy jeździsz głównie po mieście, czy pokonujesz długie trasy? Czy parkujesz w ciasnym garażu? Czy przewozisz dzieci, zwierzęta, sprzęt sportowy albo przedmioty wymagające szczególnej przestrzeni? Ważne jest również to, co w obecnym samochodzie najbardziej ci przeszkadza. Może wcale nie potrzebujesz większej mocy, tylko wygodniejszego fotela i lepszej widoczności podczas parkowania. Bywa, że najbardziej efektowny model na zdjęciach rozwiązuje problemy, których nigdy nie miałeś, pozostawiając wszystkie dotychczasowe.

Wyobraźmy sobie Martę, która chce zmienić samochód na większy. Ma dwoje dzieci i regularnie wyjeżdża z rodziną za miasto. Początkowo szuka przestronnego kombi, ale szybko zaczynają ją interesować duże SUV-y. Wyglądają solidnie, mają wysoką pozycję za kierownicą i sprawiają wrażenie niezwykle praktycznych. Po dokładniejszym przyjrzeniu się kilku modelom okazuje się jednak, że nie każdy oferuje bagażnik lepiej dopasowany do jej potrzeb niż wybrane kombi, a niektóre są mniej wygodne podczas manewrowania na ciasnym parkingu. Marta nie musi rezygnować z SUV-a. Powinna natomiast sprawdzić konkretne wymiary, przestrzeń w drugim rzędzie i