

Vsi ukrepi za boj proti gospodarskim posledicam koronavirusa na enem mestu.

<https://wiki.finance.si>

Ponedeljek, 18. maja 2020, št. 94 www.finance.si

Spletna dražba odvzetih avtov – v 40 minutah kupci razgrabili večino

V četrtek smo spremljali spletno dražbo odvzetih avtov, ki jo je za Summit Leasing organiziral Autopoint. Avti do 10 tisoč evrov so šli za med, pri nekaterih se je izklicna cena skoraj podvojila.

M MILOŠ MILAČ
milos.milac@finance.si

Prejšnji četrtek smo vstopili v središče dogajanja. V prostorih Autopointa – podjetja dveh izkušenih avtomobilistov Gašperja Piclja in Andreja Jereba – smo v živo spremljali spletno dražbo odvzetih vozil. Autopoint je prevzel upravljanje zaloge Summit Leasinga, skupaj se je na dražbi pojavilo 37 vozil, v le 40 minutah pa jih je nove kupce dobilo 26.

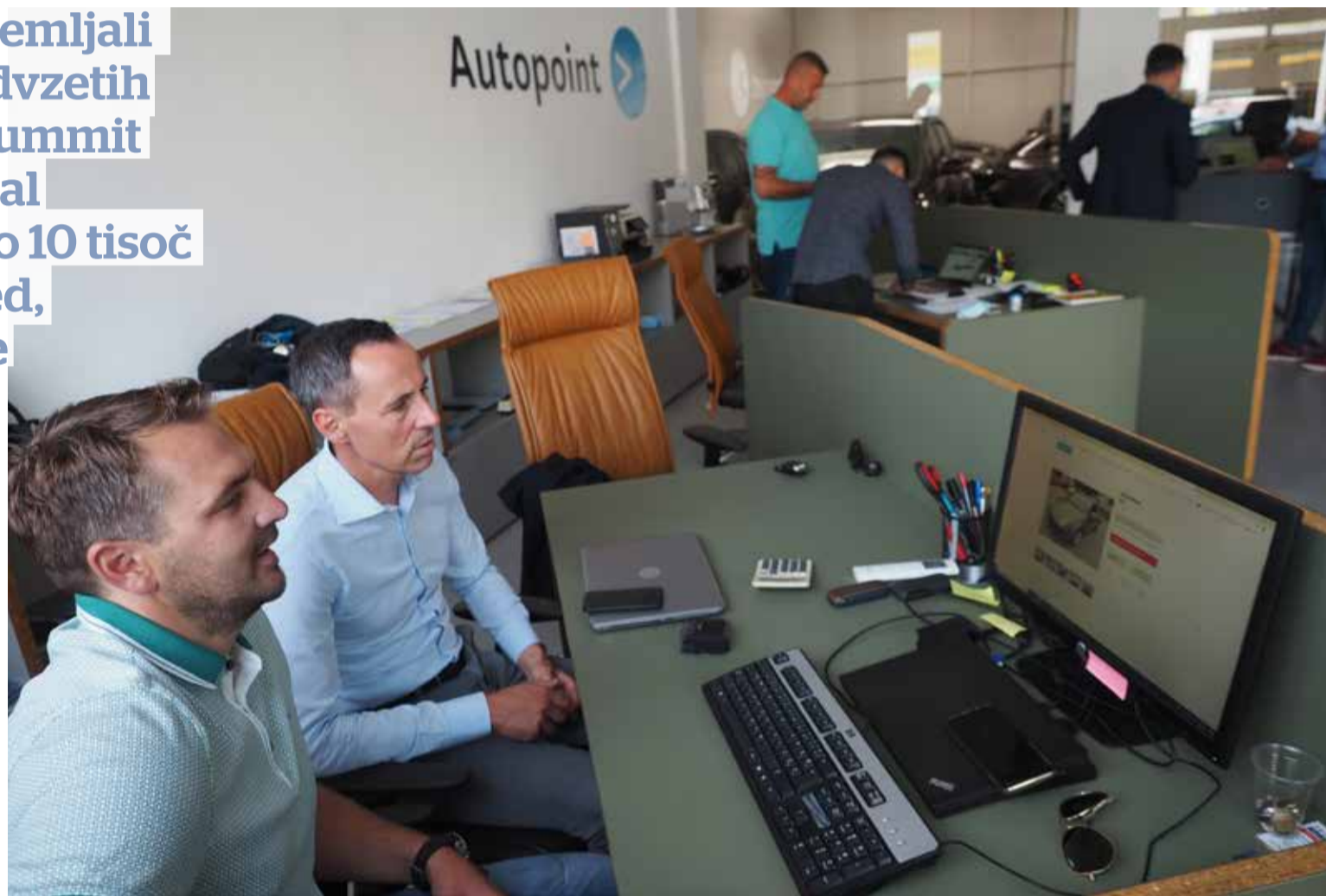
Nekaj minut pred deseto se Piclju in Jerebu pridružim na kavi. »Passat bo šel takoj, pa Ibiza in roomster tudi,« komentira eden. »Kaj pa astra in focus?« pravi drugi. Sam sem se zagledal v volkswagna sharana letnika 2014 za 7.900 evrov in volva V60 2013 za 5.700 evrov. Zanimivo, ob koncu dražbe se prav za ta avtomobila ni našel kupec.

Živahno dogajanje v živo

Vstopimo v majhen salon, v ozadju je polna garaža avtomobilov za dražbo. Ta se začne. V sistem se elektronsko poveže okoli 40 trgovcev z rabljenimi vozili, ki so ob prijavi na dražbo položili 500 evrov kavicje, in začne zviševati cene. Cena prve seat ibize 1.6 TDI letnika 2013 z dobrimi 200 tisoč kilometri se vzpne s 1.300 na 1.400 evrov, sledi ponudba za 1.500, zadnji pa ponudi 1.650 evrov in zmaga. Cena druge, po starosti in motorju enake ibize gre še višje, do 2.650 evrov, tretja pakupca ujame za 2.900 evrov, kar je več kot dvojna vrednost izklicne cene. Kupci se stepejo tudi za škodo roomster 1.9 TDI letnika 2013, ceno s 1.700 dvignejo na 3.100 evrov. Drugi roomster, leto starejši in s skoraj 250 tisoč kilometri, dobi le nekaj sto evrov, kupec ga bo odpejal za 1.900 evrov.

Stari BMW prodan, passat in golf pa ne

Na vrsti je razsipen BMW 730d. Luksuzna limuzina letnika 2009 s 473 tisoč kilometri



pomeni ugodje in težavo na kolesih. Vseeno je dogajanje živahno, cena se s 4.100 vzpenja po sto evrov in konča pri 4.900 evrih. Ogledanega sharana in volva ni dražil nihče. Volvo je naprodaj že na drugi dražbi, tokrat po 300 evrov nižji ceni. Nihče prav tako ni želel passata 2.0 TDI letnika 2010 in golfa 1.6 TDI letnika 2011, oba imata ceno dobrih dva tisoč evrov. Le leto dni mlajša astra je dobila kupca za 2.200 evrov, focus letnika 2013 za 2.850 in športni focus ST letnika 2012 za 7.650 evrov.

Skupaj je bilo na dražbi v 39 minutah prodanih 26 avtomobilov, 11 jih je ostalo brez kupcev, saj ni bila dosežena najnižja cena. Glede na cene, ki so tudi za polovico nižje kot na spletnem oglasniku avto.net, sem pričakoval, da bodo vsi avtomobili dobili kupca.

Dražba uspešna, preostali čakajo na novo

Gašper Picelj je zadovoljen z izkupičkom. »Glede na razmere je dražba dobro potekala. Treba je vedeti, da imajo trgovci z rabljenimi vozili zaradi trenutne krize precej zaloge. Za preostalih 11 vozil se ne bojim, v začetku junija bomo organizirali novo dražbo in jih poleg drugih vozil znova postavili v prodajo,« pravi Picelj. O cenah pa doda, da morajo biti tako ugodne, saj so veleprodajne. Avtomobile z dražbe bo-

do trgovci prodajali po višji ceni, saj bodo dodali svojo maržo.

Zakaj se podjetjem, denimo Summit Leasingu, vseeno splača prodaja prek spletne dražbe Autopoint? »Zato, ker za partnerja ponujamo celostno storitev. Prevzamemo in skladiščimo avtomobile, poskrbimo za poročilo Dekra o tehničnem in vizualnem stanju, tehnični pregled, sodno cenitev in pripravo avtomobilov.« Picelj z dražbami cilja na avtomobile, ki so jih zaplenile lizniške družbe ali jim je potekel operativni lizing, vozila, ki jih imajo prodajalci že dolgo v zalogi, ter na večje vozne parke, kjer bi podjetja na dražbi lahko iztržila več, kot iztržijo, ko avtomobile prodajajo v večjih lotih – večjo količino enemu kupcu.

Zakaj bi podjetje avte prodajalo na dražbi?

»Prednost takšne prodaje je popolna transparentnost, saj ima vsak možnost dražiti avto. Podjetje, ki svoj vozni park prodaja, s prodajo nima nikakršnega dela, poleg tega tako na trgu doseže precej višjo ceno, kot če bi vozila prodajali v paketu,« pravi Picelj. V tem trenutku si želi pridobiti nove stranke, ki bi mu zaupale prodajo svojega voznega parka prek dražbe. Pri kupcih pa bi rad v prihodnje privabil tudi fizične osebe, ki bi prav tako kot trgovci resnost morale dokazati s položeno varščino.

■ V prostorih Autopointa – podjetja dveh izkušenih avtomobilistov Gašperja Piclja (levo) in Andreja Jereba – smo v živo spremljali spletno dražbo odvzetih vozil.

Debato nadaljuje še Andrej Jereb. Kaj meni prekaljeni maček avtoposla? »Takšna prodaja je dobrodošla alternativa za prodajalce avtomobilov, ko kupec v račun ponuja vozilo, ki za trgovca ni zanimivo iz različnih razlogov, ter bi se rad želel izogniti odkupu (staro za novo). Poleg tega gre pogosto za starejša vozila z več prevoženimi kilometri. Spletne dražbe pa v tem obdobju lahko zmanjšajo zaloge vozil zaradi zagotavljanja likvidnosti podjetja.«

Zakaj se to splača lizniški družbi?

»In kako takšna dražba koristi vam, vas te dni tiščijo odvzeti avtomobili?« podražim Mitjo Otorepca, šefa Summit Leasinga, ki ta hip financira 44 tisoč avtomobilov v Sloveniji. »Prodaja odvzetih vozil je nekoliko občutljiva tema. Takšna vozila imajo vselej prizvok, da jih prodajamo v nujni in da je posel netransparenten. Predvsem zato, ker sodelujemo s 500 trgovci z avtomobili, tem pa nikakor ne moremo zagotoviti enakih pogojev pri odkupu odvzetih vozil. Pri prodaji prek spletne dražbe pa imajo vsi enako možnost,« pravi Otorepec in pojasni še del glede števila odvzetih vozil. »Teh je res le nekaj več kot pred krizo. Odvzeli pa smo jih le tistim, ki že pred izbruhom epidemije niso plačevali lizniških obrokov, zaradi koronavirusa nobena naša stranka ni ostala brez avtomobila.«