

14 הכללים לרכישת רכב חדש

רכישת רכב חדש, מעבר להיותה חוויה מהנה ומלאת סיפוק, הינה אחת מהעסקאות הכלכליות היותר חשובות שעושה אדם ממוצע במהלך חייו. לנוחיותכם, ליקטנו עבורכם שלל עצות שתסברנה לכם כיצד לבצע את תהליך הרכישה בצורה היעילה והטובה ביותר. חשוב לציין כי רשימה זו הינה בגדר המלצה בלבד, ואינה מתיימרת לכסות את כל האספקטים הקשורים ברכישת רכב חדש.

1. הגדירו את התקציב לרכישת הרכב - מחיר הרכב, כפי שהוא מופיע במודעות הפרסום או באולמות התצוגה של היבואנים, לעולם אינו משקף את המחיר הסופי שתשלמו בסופו של דבר על הרכב. מעבר לעובדה שהמחיר המצוין במקומות אלו הוא בדרך כלל של הדגם הפחות מאובזר, יש להוסיף בדרך כלל למחיר זה גם אגרת רישוי (המשתנה בהתאם למחיר וסוג הרכב), ובדרך כלל גם אביזרים שונים, כגון מערכות מיגון ואיתור, מערכות שמע ותוספות שונות שאינן כלולות בדגם הספציפי (אביזרי נוי ופינוק). יש לציין כי תיקון לחוק הגנת הצרכן התשמ"א-1981 קובע כללים להצגת מחיר הרכב-יש לבחון היטב האם המחיר המוצג כולל את התוספות המפורטות לעיל.
2. הגדירו את צרכיכם מהרכב – הגדירו לעצמכם היטב לאיזה מטרת ושימושים אתם רוכשים את הרכב. האם לנסיעות עירוניות קצרות? (שאו כדאי לבחור ברכב קטן וזריז), לשימוש של משפחה גדולה? (מיניוואן), לנסיעות שטח? (גי'פ או טנדר), הנאה? (רכב ספורטיבי), עשיית רושם על השכנים המקנאים? (גם זה לגיטימי...) בנוסף, מומלץ לא להתעצל, ולעשות רשימה של התכונות החשובות לכם ביותר ברכב – אמינות, אחריות, סחירות, שמירת ערך, בטיחות, ביצועים, צריכת דלק, נוחות נסיעה וכדומה. כמובן שאין רכב, ובוודאי אם תקציבכם אינו בלתי מוגבל, שיענה על כל הדרישות, ולכן יש להגדיר מספר מצומצם של תכונות שהן החשובות לכם ביותר, לפי סדר חשיבותן.
3. חפש מידע על הרכבים בשוק – לאחר שהגדרתם את התכונות החשובות לכם ברכב, יש לאתר את הרכב העונה עליהן בצורה הטובה ביותר. כמות המידע הקיימת כיום, בייחוד ברשת האינטרנט, לגבי כל תכונה ברכב, הינה מקיפה ביותר. מגזיני רכב (אוטו, הגה) ומוספים בעיתונות היומית יתנו מידע לגבי ביצועים, נוחות, צריכת דלק ואבזור. בדיקה של מחירוני רכב לאורך מספר חדשים תיתן אינדיקציה לגבי ירידת הערך של כל דגם. אתרי אינטרנט שונים בחו"ל מספקים מידע לגבי אמינות הרכב ותוצאות מבחני הריסוק שלו. ולא ניפקד גם מקומו של "החבר המבין ברכב" (ולמי אין כזה?). להלן מספר

אתרי אינטרנט בולטים המספקים מידע מסוגים שונים על רכבים.

· מגזין אוטו (מידע כללי, מבחני דרכים). – www.auto.co.il

· מגזין "הגה" (מידע כללי, מבחני דרכים) – www.motocar.co.il

· Consumers Report (דו"חות אמינות של רכבים) – www.consumerreports.org

· אתר NCAP (דו"חות מבחני ריסוק ובטיחות) – www.euroncap.com

· אתר YNET (חדשות בנושאים שונים לרבות בתחום הרכב) – www.ynet.co.il

4. הביקור באולם התצוגה - הביקור באולם התצוגה הוא אחד מהצעדים החשובים ביותר ברכישת רכב חדש, ולכן יש לתת לו את הכבוד הראוי לו. מומלץ להקדיש לנושא כשעה לפחות ולבצע אותו בניחותא וללא לחץ. במידה והנכם מתלבטים בין כמה דגמי מכוניות, מומלץ לרכז את הביקור באולמות התצוגה של היבואנים השונים לאותו יום, על מנת שהרושם מהמכוניות השונות יהיה טרי וההשוואה ביניהן תהיה אמינה ככל האפשר. אל תוותרו על ישיבה בתוך הרכב ובדיקה של נוחות התפעול של האביזרים השונים שבו, בדיקת מרחב הפנים ושדה הראייה, נוחות הכניסה והיציאה והעמסת מטען וכל הדברים שניתן לעשות ללא נסיעה ממשית ברכב. אל תתביישו "להטריד" את אנשי המכירות בשאלות בכל נושא רלוונטי לכם – רוב אנשי המכירות באולמות מכירים היטב את ענף הרכב בכלל ואת הרכב הספציפי "שלהם" בפרט. הקפידו לקרוא היטב (ולקחת עמכם הביתה) את מפרטי הרכב והקטלוגים הנמצאים באולמות – הדבר ימנע מכם הפתעות בלתי נעימות אח"כ מסוג "חשבתי שהרכב מגיע עם רדיו ואזעקה מקוריים". כמו כן, דרשו לקבל הצעת מחיר כתובה ומפורטת ככל האפשר מאיש המכירות, הכוללת מחירי תוספות והצעות טרייד אין (ראה להלן), על מנת שתוכלו לבצע השוואה מדויקת ככל האפשר בין הרכבים השונים.

5. היכן לקנות - סוכנות מקומית או אולם היבואן? - שיטת המכירה בישראל שונה מזו שברוב המדינות בעולם, וכוללת אולמות תצוגה בבעלות יבואן ואולמות בבעלות סוכנויות זכייניות. שני סוגי האולמות מוכרים מלאי השייך ליבואן. שיטה זו מבטיחה כי המחיר שישלם הלקוח ברוב המקרים זהה בכל מקום בארץ. אי לכך, אין הרבה טעם להתיש את עצמכם במסעות "שופינג" והשוואת מחירים בין האולמות, אלא עדיף לבחור את הסוכנות הקרובה

למקום מגוריהם. עם זאת, יש עדיין מספר פרמטרים שונים בין אולמות התצוגה של היבואן לבין סוכנויות המשנה. באולמות התצוגה בדרך כלל תהנה מתצוגה רחבה יותר של מגוון הרכבים שמביא היבואן ומזמינות גבוהה יותר של מבחר רכבים לנסיעות מבחן (ראה להלן). סוכנויות המשנה נותנות בדרך כלל יחס חם ואישי ואווירה "משפחתית" יותר, ובמקרים רבים נלווה צמוד אליהם מוסך, כך שהרכב יטופל ע"י אותו גוף שמכר לך אותו. בנוסף, אצל חלק מיבואני הרכב מקובל כי מסירת רכב הנמכר ע"י סוכנויות המשנה מתבצעת בסוכנות עצמה, בעוד שבקנייה באולם התצוגה של היבואן מתבצעת המסירה באתר המסירה הראשי, הממוקם בדרך כלל במרכז הארץ, ולכן נדרשת נסיעה מיוחדת.

6. נסיעת מבחן – רוב יבואני הרכב מעמידים לרשות הלקוח אפשרות לבצע נסיעת מבחן ברוב הדגמים אותם הם מייבאים. ואם הם מציעים – למה לא לנצל זאת? רכב נועד לנסיעה, ולכן רכישת רכב ללא נסיעת מבחן משולה לרכישת טלוויזיה על סמך צורתה החיצונית בלי בדיקה של איכות התמונה והקול. נסיעת המבחן תיתן לכם אפשרות לבחון את הרכב בסביבתו הטבעית ולאחר חסרונות ויתרונות שאינם מופיעים באולם התצוגה, כגון אופי הפעולה והרעש של המנוע, קלות התפעול של המערכות השונות ברכב, נוחות הנסיעה ואחידת הכביש, שדה ראייה בתנאי אמת, יעילות המזגן והרדיו וכדומה. לרוב אנשי המכירות מסלולים מוכרים משלהם, אולם אל תתביישו לבקש לבצע נסיעת מבחן במסלול ספציפי בו אתה מעונינים, וכדאי שמסלול זה יהיה תואם ככל האפשר את סביבת הנהיגה "הטבעית" שלכם ברכב.

7. ליסינג ושיטות מימון – גם אם אין ברשותכם את מלוא הסכום לרכישת רכב חלומותיכם, יש מספר רב של גורמים שישמחו להעניק לכם הלוואות משלימות (אם או בלי ריבית והצמדה) או שיטות מימון מיוחדות. מעבר להלוואות הרגילות, יש כיום מספר גופים בשוק הרכב המספקים שיטות מימון חדשניות לרכב, בהן הלקוח משלם למעשה רק עבור ירידת הערך של הרכב בשנים בו הוא בשימוש, ומקבל אופציה לרכוש אותו עם סיום תקופת ההלוואה (מעין ליסינג ללקוחות פרטיים). בשיטה זו קטן באופן משמעותי התשלום החודשי שיש לשלם על הרכב בהשוואה להלוואה רגילה. תקצר היריעה לפרט את היתרונות והחסרונות של כל שיטה, ומומלץ להתייעץ עם יועצי המימון הנמצאים באולמות התצוגה. חשוב מאוד לעשות השוואות בין שיטות המימון וספקי המימון השונים, ולהתחשב בגורמים כגון גובה ההחזר החודשי, הריבית לפיה חושב ההחזר ועלויות נלוות (דמי פתיחת תיק ואפשרות לפירעון מוקדם). לחברות הרוכשות רכב מומלץ להתייעץ עם רואה חשבון לגבי השיטה המתאימה ביותר למימון הרכב.

8. שנת מודל - החל מאפריל 2008 אין יותר מושג "שנת מודל" ברכב חדש והתאריך המופיע על גבי רישיון הרכב הנו מועד עלייתו על הכביש. יחד עם זאת אין באפשרות יבואן הרכב למכור ולבצע רישוי לרכב כחדש אם עברו יותר מ-12 חודשים ממועד ייצורו.

9. בנזין או דיזל? - בשנים האחרונות, בהתאם למגמה הרווחת באירופה, עלה קרנם של מנועי הדיזל והם תופסים נתח שוק ניכר משוק הרכב. הסטיגמה שיש למנועי דיזל כאיטיים, רועשים ומסריחים נעלמה לחלוטין, ומנועי דיזל מודרניים מעניקים כיום ביצועים ואיכות חיים זהים ולעיתים עדיפים על מנועי בנזין מקבילים. בהחלטה בין רכישת רכב עם מנוע דיזל לרכישת רכב מקביל עם מנוע בנזין, יש להתחשב בגורמים הבאים: מחיר הרכב (בדרך"כ יתרון לבנזין), עלויות טיפולים (יתרון לבנזין), אגרת רישוי שנתית (יתרון לבנזין), ירידת ערך יחסית לקמטר"ז שהרכב יעבור (יתרון לדיזל), צריכת דלק (יתרון לדיזל), עלויות ביטוח ומיגון (משתנה) ומחיר ליטר הנוזל (יתרון לדיזל). החישוב הינו מסובך למדי, אולם "כלל האצבע" קובע כי ברכבים פרטיים העוברים קמטר"ז שנתי של מעל ל 25,000 ק"מ, ישנו יתרון כלכלי לרכישת מנוע דיזל.

10. יש אחריות? - האחריות הניתנת לרכב הינה גורם משמעותי, ועשויה לחסוך לכם סכומים ניכרים במקרה של תקלות (ומכוניות, גם חדשות, מה לעשות, נוטות לעיתים להתקלקל). צו הפיקוח על מצרכים ושירותים (יבוא רכב ומתן שירותים לרכב) תשל"ט - 1978, קובע כי לרכב חדש תינתן אחריות של לא פחות משנתיים, וכן כי יבואן המציע אחריות לרכב של מעל לשנתיים, חייב לתת ללקוח אופציה לבחור האם לרכוש את האחריות בתשלום נוסף או לוותר עליה. לפני שאתם מוותרים בשמחה על תשלום עבור אחריות מורחבת (אם מוצעת), מומלץ להשוות היטב מה המחיר של האחריות שגובה היבואן ומה עלויות התיקונים הצפויות במקרה של, חס וחלילה, תיקון יקר בתקופה שמעבר לשנתיים, ועל בסיס ההשוואה לבצע את ההחלטה.

11. הטבות ומתנות - המיתון כמשק והתחרותיות בשוק גורמות לרוב יבואני הרכב להציע הטבות שונות ללקוחותיהם במטרה לתמרץ אותם לרכוש את הרכב. את סוגי ההטבות השונות ניתן לחלק לארבע קבוצות - הנחות מזומן, עסקאות טרייד אין בתנאים אטרקטיביים (לעיתים עד זיכוי במחיר מחירון ואפילו מעל (!) למחיר המחירון), עסקאות מימון ואשראי בריביות מועדפות (במקרים רבים ללא ריבית והצמדה), והטבות אבזור ותוספות. הבחירה בסוג ההטבה המתאים לכם היא עניין של העדפה אישית. עם זאת, חשוב לזכור כי אי אפשר לאחוז את המקל משני (או, יותר נכון, מארבעת) קצותיו, ובדרך כלל נדרש הלקוח להחליט על הטבה אחת מתוך הרשימה המוצעת. באופן כללי, ניתן לאמר כי מתוך הארבע, הנחת מזומן היא ההטבה ה

”כלכלית” ביותר מכיוון שהלקוח מודע בדיוק לגובה ההטבה שקיבל ואין אפשרות ”להסתיר” את השווי האמיתי של ההטבה, כמו בשאר שלושת האופציות.

12. טרייד אין – כן או לא? בשנים האחרונות התחילו רוב יבואני הרכב להפעיל עבור הלקוחות שירותי טרייד אין, בהם למעשה קונה היבואן או מי מטעמו את הרכב מהלקוח ומזכה את מחיר הרכב החדש במחיר הקנייה. לשרות הטרייד אין יתרונות רבים: הוא מאפשר ללקוח לנסוע ברכבו המיושם ממש עד לקבלת הרכב החדש, חוסך ממנו את הצורך לפרסם מודעות בעיתון ולהתרוצץ עם קונים פוטנציאליים בין מכוני בדיקה, ולהתווכח עם מיני טיפוסים מפוקפקים על מחיר הרכב ומצבו. מאידך, יש לזכור כי בסופו של דבר הטרייד אין הוא שירות, ושירות עולה כסף. אצל רוב היבואנים מקובל להוריד כ-12% ממחיר הרכב המיושם בעסקת הטרייד אין. עם זאת, מאחר וברוב המקרים קשה למכור רכב מיד שנייה במחיר מחירון מלא, מסמלת הורדה זו בדרך כלל כ-8% מהמחיר שהיה הלקוח מקבל עבור רכבו בשוק החופשי. ההחלטה האם להשתמש בשירות היא עניין לשיקול אישי של בעל הרכב. כאמור בסעיף הקודם, יש יבואנים הנותנים הטבות מיוחדות בצורת זיכוי טרייד אין אטרקטיבי במיוחד (ראה לעיל).

13. יש ”מציאות”? - לעיתים תיתקלו בהצעות מיוחדות מטעם היבואן על רכבים בהנחות מיוחדות. רכבים אלו יכולים להיות רכבים מתצוגה, רכבים מסוף שנת דגם, או רכבים שספגו נזקים קלים. כמובן שיש לבדוק היטב את פרטי העסקה ומצב הרכב, אולם ניתן לאמר כי בדרך כלל מהוות הצעות אלו עסקאות כלכליות לא רעות. רכבים מתצוגה, חשוב להדגיש, אינם רכבים לנסיעות מבחן. מדובר ברכבים שעמדו באולמות התצוגה לצורך התרשמות לקוחות, וחוקי מפתחת וסגירת דלתות ומספר עכוזים שנחתו על מושביהם, לא ספגו שום יחס שלילי יוצא דופן (ולמעשה נהנו מצל ותנאי מיזוג, בעוד אחיהם נאנקים תחת השמש הקופחת באתר האחסנה). הנחה של כאחוז או שניים ממחיר המחירון על רכבי תצוגה יכולה להיות עסקה כלכלית מעניינת. רכבים הכוללים הנחות עבור סוף שנת דגם, כל עוד מדובר בדגמים שלא הוחלפו או שונו באופן מהותי, יכולים גם הם להיות אופציה טובה. מקובל להוריד עבורם כ-7% ממחיר הרכב משנת המודל החדשה. התיקון האמור במחירון לוי יצחק (ראה סעיף ”שנת מודל – מתי?”) הקובע כי יש להתחשב במכירת הרכב גם במספר החדשים שהוא נמצא על הכביש, גורם לכך שירידת הערך של רכב מסוף שנת מודל תהיה נמוכה משמעותית מירידת הערך של רכב משנת מודל חדשה, בהנחה ושתי המכוניות ימכרו בשוק היד השנייה באותו מועד ועם אותו מספר קילומטרים. כך שמעבר להנחה על הרכב עצמו ישנם יתרונות נוספים ברכישת רכב עם הנחת סוף שנה. באשר לרכבים עם נזקים קלים, בדרך כלל היבואן מתקן את הנזק במלואו ומעניק לרכב הנחה העולה על סכום ירידת הערך (אם בכלל) או ההפסד במכירת הרכב כמשומש, כך שגם רכבים אלו יכולים להוות אופציה טובה להסכון כספי מסוים.

14. קניתם? מזל טוב! הפסיקו להתייעץ! - ההתקדמות הטכנולוגית והתחרותיות הקשה בין יצרני הרכב יצרה מצב בו, למעשה, קשה מאוד למצוא מכוניות חדשות "רעות". במידה ובצעתם את הרכישה תוך הקפדה על הכללים שפורטו, סביר להניח כי רכשתם רכב טוב המתאים לצרכיכם, דרישותיכם ותקציבכם. אל תקשיבו לנשמות טובות שיטרחו לפרט לכם איזה עסקה גרועה עשיתם ומדוע מכונית X היא קנייה טובה הרבה יותר. תחת זאת, נצלו את הזמן ליהנות מרכבכם החדש, והכי חשוב סעו בזהירות.

כתב: מר אורי ספקטור