



Koupě vozu byla vždy spojena s nemalou investicí, která nám dokáže značně nabourat rozpočet a realizaci mnohdy odkládáme měsíce i roky, než nastane ta „pravá chvíle“. Je však opravdu nutné šetřit hotovost někdy i roky na vůz, který následně dramaticky přichází o hodnotu a celý koloběh se za pár let bude opakovat?

Propad hodnoty vozu, je přirozená záležitost a až na malé výjimky u některých vozů (veteráni, limitované edice aut, sběratelské vozy atd.) se mu nedá vyhnout. Co však dokážeme je tento propad hodnoty odhadnout a určit tak nejlepší dobu, kdy vůz na hodnotě přestal enormně klesat, ale stále se jedná o vůz v perfektní technické kondici srovnatelné s novým vozem a minimální potřebou servisní údržby.

G-car s.r.o. těží z obchodní praxe nákupu a prodeje vozidel od roku 2004. Od roku 2008 se zaměřujeme na čtení českého trhu převážně evropských vozidel a klademe velký důraz na selekci modelů, které zapadají do našeho systému SMART. Díky těmto odborným znalostem bouráme zavedená pravidla a již od roku 2014 nastavujeme nová!

G-credit SMART



Co to vlastně G-credit SMART je?

- ▶ Pořizujte vůz v ideální dobu a v ideální době ho zase vraťte!
- ▶ Nesplácejte vůz celý, ale jen jeho předpokládaný propad hodnoty!
- ▶ Neplaťte služby, které nepotřebujete. Plaťte jen to, co opravdu využijete!
- ▶ Nelimitujte se nájezdem stavu tachometru za dané období. Penále za přejetý stav tachometru SMART nezná!
- ▶ Kombinujete tedy výhody klasického operativního leasingu a osobního vlastnictví ...

G-credit SMART je vlastně soubor otázek a jedinečné řešení.

Chci si pořídit auto, ale nechci ho na 8 let, aby nezestárla a já nepřišel třeba o 80% jeho hodnoty. Chci auto bez dalších investic, ale nechci kupovat nové za přemrštěné peníze. Chci auto, za kterým se člověk otočí, ale nechci vytahovat statisíce z účtu. **Chci platit jen za to, co opravdu využiji.** Chci auto na dva roky, tak proč bych ho měl splácet 8 let jen proto, abych měl únosnou splátku. Není jiné řešení, jak se vyhnout poplatkům a úrokům za nevyužitou dobu jako u úvěru? Do roku 2014 bylo na trhu jediné řešení. Operativní leasing, který většinu těchto požadavků řešil... Co však nevyřeší nikdy je fakt, že až 50% hodnoty splátky operativního leasingu tvoří služby. Co všechno má však pokrýt splátka běžného operativního leasingu bez rozšířených služeb?



1. Propad hodnoty NOVÉHO vozu na trhu
2. Marži autosalonu
3. Marži majitele vozu, který Vám ho zapůjčil (leasingovka)
4. Pojištění vozu
5. Asistenční službu pojišťovny
6. Asistenční službu automobilky
7. Mnohdy ještě asistenční službu leasingové společnosti
8. Služby autoservisu
9. Silniční daň
10. Někdy náhradní vozidlo od leasingovky
11. DPH



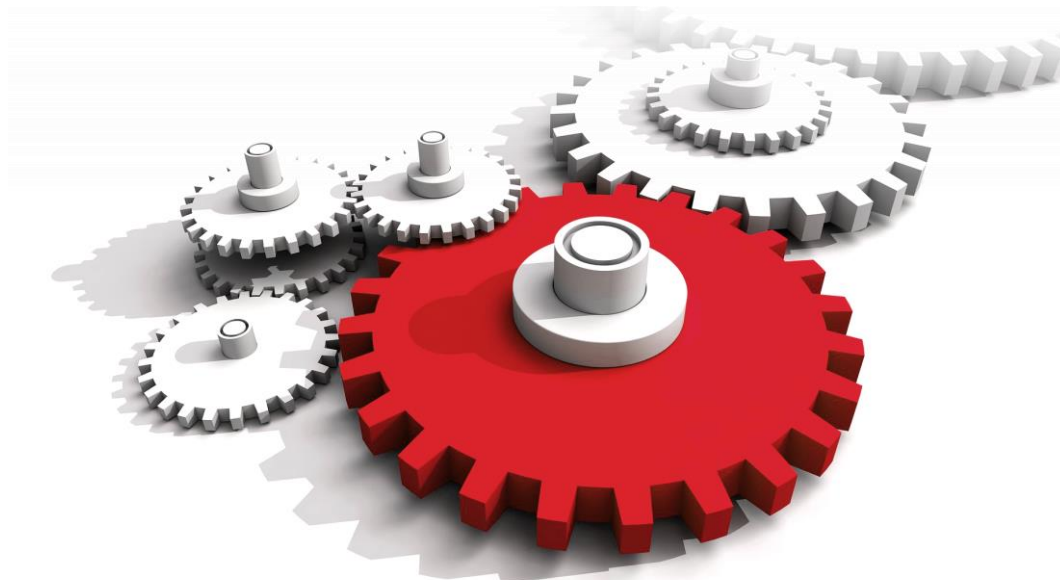
1. Propad hodnoty nového vozu na trhu je až 60% za první rok (hlavně luxusní vozy).
2. Asistenční službu mnohdy klient nevědomky platí až 3x a může si libovolně vybrat, kterou využije.
3. Pojištění vozu je dané leasingovou společností a klient neovlivní jeho hodnotu, která se může dokonce v průběhu nájmu změnit.
4. Klient si u vozu platí kompletní servis. Ale jaký servis, když má vůz zapůjčen na 10 000 km / rok a za dva roky ho má vrátit. První servis u většiny koncernových naftových vozů je ve 30 000 km, nebo za dva roky.
5. Většina klientů při vrácení vozu dostává penále v podobě spoluúčasti na opravách větších, ale bohužel i drobných oděrek, odřených disků a znečištění.
6. Vůz leasingová společnost převezme od klienta mnohdy až po odstranění technických a optických vad. Klient vůz však musí stále splácet i když jej již neužívá.
7. Hodnota vozu, za kterou si vůz může odkoupit není známa u podpisu smlouvy. Klient tedy nezjistí, kolik % ze splátky je skutečný propad vozu.
8. U delších smluv si klient často nevědomuje, že po ukončení nájmu vůz kompletně zaplatil a vrátil.

Nejde se tomu všemu vyhnout?

Každý vůz má svou vlastní osu propadu hodnoty a díky letité praxi nakupujeme vozidla, která jako nová nebo rok stará svou hodnotu nejvíce udrží. G-credit SMART je unikátní forma financování krátkodobého vlastnictví vozů, kde klient nesplácí celou cenu vozu, ale platí vlastně jen jeho propad, který se se správným výběrem navíc snažíme minimalizovat.



Spojte výhody systému operativního leasingu s nákupem do osobního vlastnictví a vše do sebe perfektně zapadne ...



- ▶ Nejste při výběru limitováni jednou značkou, barvou, motorem ani výbavou.
- ▶ K dispozici máte proškolené profesionály pro nejideálnější výběr vozu.
- ▶ Vůz vlastníte jen na předem danou dobu.
- ▶ Platíte jen propad hodnoty vozu za stanovené období + nízký úrok banky, který je dokonce nižší než u klasického úvěru.
- ▶ Podílíte se na odhadu poklesu ceny a můžete jej ovlivnit výběrem i užíváním.
- ▶ Přebíráte vůz, který je vždy technicky v perfektním stavu.
- ▶ Nestaráte se o odprodej, ale můžete ovlivnit cenu, za kterou se vůz odprodá. S odkupní cenou můžete nesouhlasit a nabídku snadno porovnat. Ujistíte se tak o maximálně efektivním řešení.
- ▶ Nezatěžujete rozpočet vysokou splátkou. Splátka systému SMART je na dva roky níže, než u klasického úvěru na 84 měsíců!
- ▶ Vůz Vám doma nikdy nezestárne, vyhnete se vrtochům ojetých vozů.
- ▶ Jste-li plátcem DPH, DPH odečítáte z celé kupní ceny, ne jenom ze splátky jako u OL.
- ▶ Daňový odpis se vypočítává z celé kupní ceny.
- ▶ Do splátek mohou být zahrnuty služby dle přání klienta.
- ▶ Můžete využívat platnou tovární záruku vozu i po celou dobu platnosti smlouvy.
- ▶ Pojištění vozu není pevně svázáno se smlouvou a klient si jej může sjednat sám dle vlastního uvážení.
- ▶ Klienta neomezujeme výběrem servisních míst, která budou vykonávat údržbu, ale může využít našich servisních provozoven v Praze a v Českých Budějovicích.
- ▶ Případné investice v podobě např. dodělení tažného zařízení je povolené a považujeme je dokonce za zhodnocení. Klient tedy dostane značnou část investice zpět. Jsou daňově uznatelné.
- ▶ Klient od počátku smlouvy zná přesnou hodnotu, za kterou si vůz může po uplynutí doby ponechat. Tato hodnota lze navíc znovu financovat a nemusí tak shánět hotovost.
- ▶ Není nutné využít celé určené doby užívání a klienti mohou užívání předčasně ukončit.



- ▶ Při vrácení vozu na vůz nahlížíme jako na úměrně opotřebený svému stáří a najetým kilometrům. Nemusíte se tak obávat přehnané kritice a doúčtování drobných poškození jako u OL.
- ▶ Můžete využít naše skladové vozy a celá realizace trvá včetně schválení smlouvy maximálně 24 hodin. V případě kompletních dokladů dokážeme vypravit klienta i za 45 minut.
- ▶ V případě, že náš vůz již užíváte a blíží se doba jeho expirace, budeme Vás kontaktovat a rádi pomůžeme s realizací co nejrychlejšího vrácení a případné obměny.

Finance, které by jinak odcházeli na pořízení vozu úvěrem, nebo na vysoké splátky operativního leasingu máte stále pod kontrolou a na svém účtu připravené k investování do Vašeho předmětu podnikání nebo soukromého života.



Jak to celé v praxi funguje?

1. Vyslechneme si přání klienta a vytvoříme seznam priorit.
2. Určíme ve spolupráci s klientem vůz, který přesně vyhovuje zadání.
3. Stanovíme finanční limity a odhadneme propad hodnoty vozu.
4. Připravíme smluvní dokumentaci u příslušné banky a pojišťovny.
5. Přebíráte vůz k užívání.
6. Doba užívání se přiblíží ke konci, budete znovu kontaktován a upozorněn na končící dobu smlouvy.
7. Naši prodejci zjistí aktuální stav vozu a nabídnou Vám několik způsobů, jak smlouvu ukončit. Můžete jej vrátit, refinancovat, odkoupit hotově nebo nabídnout ke konkurenčnímu nacenění. Ujistíte se tak o maximální zůstatkové ceně vozu.
8. V případě zjištění přeplatku propadu hodnoty vozu je klientovi tato částka vrácena zpět na účet.



9. V případě, že klient bude vůz nadměrně zatěžovat, poškozovat nebo najede podstatně více kilometrů, než bylo kalkulováno, může být nastavená splátka stejně jako u operativního leasingu nedostatečná. V tomto případě však nedojde k žádné penalizaci fixní sazbou, ale pouze k reálnému ponížení zůstatku ceny vozu. (jako když klient poškodí vlastní vůz a jde jej takto sám prodat)

Náš tip: V případě, že si klient není jist s nájездem tachometru, je vhodné navýšit paušální splátku a raději si nechat přeplatek vrátit. To stejné v případě, že kupuje příkladně užitkový vůz, kde lze očekávat kosmetické poškození.

10. Vrácení vozu může proběhnout v Českých Budějovicích nebo v Praze, kde máme i vybavené servisní zázemí.
11. V případě že klient vůz v systému SMART obměňuje za nový, vše plynule navazuje. U vrácení na něj může čekat vůz nový.