



מומחה למכונות מספר על המאפיה של המכונות המשומשות ומייעץ לאזכר ולרוכש מכונות כיצד להיזהר

איפה אנחנו, ואיפה גרמניה, שם עומדות מכונות משומשות בטורים נוצצים, ועל שימשת החלון הקדמי מודבק דף עם כל הפרטים האישיים ומחלוקת הילדות של הרכב. יושר מחלט! איש לא מנסה לעבוד על איש. זו הסחורה, ועל כן זה מחירה.

אחד הפרדוקסים האופייניים לארץ הוא שקונים מכר ניה מדגם מבוקש שנת 80, שנה על הכביש, כשמחירה הוא 10% בלבד פחות מהחדשה. בכל מקום נורמלי המחיר של המשומשת היה כ-30% ויותר פחות מאשר מחיר החדשה. הדבר נובע מהחשש שאם יזמינו מכונות, עד שהיא תגיע מחירה עלול לקפוץ ב-20-30 אחוזים מעל המחיר שהיה "שורה אחרונה".

שיטות מאפיוניות לקנייה:

המכונות הטובות נמכרות בחוג המכרים, והגישה אליהן חסומה. על מעט המכונות הטובות ה"חופשיות" נלחמים כאן בשיטות של המאפיה. החל בקניית הכתובנות והטלפונים, בעזרת קשרים, ישר מעובדידפוס מסויימים, המאפשרים לסגור עסקה כבר ביום השישי בשבוע בבוקר — וכלה בחסימת הקו הטלפוני של המוכר האומלל, אשר הטלפון הדומם שלו מייאש אותו מאודימאוד לגבי מידת הביקוש לדגם שלו. בשעות הערב, אחרי דממת אלחוט כה ממושכת, האיש יהיה נחמד מאוד לזה שיבוא בהצעות. יש גם חבורות המתמחות בקניה ב"חנק". הטכניקה

לקנות מכונות ולהישאר בחיים!

הישראלי המצוי מתייחס למכונותיו כאילו היתה יוצאת-חלציו. הוא יקמץ בכל סעיף של הוצאות חיים וקיום, מילבד הסעיף הבומבסטי של קניית מכונות. אין גבול לסכומים שהאיש יתאמץ לשלם עבור הזכות לרכוש מכונת שהיא "טיפיטה יותר" מאשר זו של השכן. הסכומים הבלתי-הגיוניים ביותר יושלמו בראש סחיהר ומאושר, ובלבד שיעמדו של מידוענו יעלה בעיני הסובבים אותו.

כי מכונות, בארץ מטורפת זו שלנו, היא רק דרך אגב כליית-חבורה. תפקידה הראשי הוא להפגין סטאטוס, מבינות, ותדמית שאולה.

הכלכלה שלנו רחוקה מרחק שנות-אור מהכלכלה ה-אמריקאית, אבל סיגנון צרכנות-המכונות המקובל כאן אינו מתחשב בעובדות קטנוניות שכאלה. כל שנתיים שלוש, בממוצע, המכין הדגול שלנו, הצועד עם הטכנור לוגיה, מחליף את מכונותו.

באירופה יכולים אנשים אמידים להרשות לעצמם לנהוג במכונות אחת כשבוע שנים בממוצע. באנגליה מחזיק אדם מכונות אפילו 15 שנה. אבל העסק הזה לא עובד כאן כך. למדינה הונו מייבאים כימעט כל מכונות המיוצרות על כדור הארץ.

מחירי המכונות כאן גובלים בסוריאליזם. (כדוגמה: מכונות מסויימת, דגם '80, יד-ראשונה, אוטומאטית, 1.300 סמ"ק, נמכרת ב-1.8 מיליון לירות. במחיר הזה



עיר המכונות. המריחה הגדולה. כולם עובדים על כולם. כל יום שלישי - קרניבל

פועלת כך: מקשיבים למוכר מאדיבות, ומסבירים לו בחלקות ובנימוס שהוא חולם באספמיה. המכונות שלו שווה פחות, וכאן "הקליינט" נוקב בסכום של כ-30% פחות ממה שהוא מבקש. כך עושים גם יתר חבריו. בהפסיקות של כחצי שעה. ליתר אותנטיות, כמה צילצולים מכילים גם גידופים טהורים בנוסח: "אתה משוגע! מי יקנה ממך, יה טמבל! שלום!"

הראשונים שטילפנו מתחילים להגיע בבודדים הביתה, ולאחר סיבוב קטן בשכונה, עם המכונות ובעל המכונות, הראשון שבא מאתר" לפני יתר חבריו, שבינתיים הספיקו להגיע כ"קליינטים פוטנציאליים". שפע תקלות ופגיעות מכאניות, שנולדו בהשראת דמיון יצירתית עשיר, לבעל-המכונות מחדירים באופן קואדרופוני את התחושה, שהוא תקוע עם פגר מכאני, והראשון שישחרר אותו מהמכונות יעשה לו מיצוה גדולה. כולם מסתלקים בבזוז ומאון חלנות, והדון קורליאונה האחרון מהכנופיה, המגיע אחריהם, משחרר אותו מהמכונות במחיר נמוך כהלכה.

שיטות מאפיוניות למכירה:

עבודות הרמאות אינן נחלת ה"קונים" בלבד. הן מושרשות, ועמוק יותר, דווקא בסקטור "המוכר". במיסגרת ההכנה למכירה מבצעים פעולות רמאות בלתי-רגילות, כשמגדילים לעשות "אגשיי-הענף" הקטנים, היודעים "מה" ו"איך" ו"איפה", ואשר סיסמתם היא "מינימום השקעות, מסימום רווחים". הפועלים הזוטרם האלה קונים מכונות זולות לפני שיפוצים רבים, כש"גודל" השיפוצים עצמם, העומדים בשער, מהווה לחץ נוסף על המוכר למכור בזול. השיפוצים נעשים כימעט בדרך-קבע עם חלקי מנות ופח ישנים, המגיעים מפרוקי-רכב, שלפני מים אין להם שום קשר עם אותו דגם-המכונות. התיקונים הם זמניים בלבד, וההפתעות הן לקונה.

אבל כאשר 60% מהקונים אינם

טורחים לבדוק את הרכב במכונים ה-מורשים, אין להתפלא על התופעה.

נמכרים בתוך המיפעלים או בתוך ה-מישפחה וחוג-הידידים-והמכרים ה-מורחב, ללא שום בדיקות.

ישנה תופעה מעניינת, אורחים הגונים החלוטין הופכים רמאים קטנים, כשהדבר נוגע למכירת מכונותם. זה פשוט

מאת
איציק דיין

לא ייאמן! קח חתך מיקרי של מודעות: 95% מהמוכרים אינם דוברים אמת!

הם עושים הכל כדי לטשטש כל

אפשרות של תקלה, כשתקופה ארוך

כה לפני מועד המכירה הם מפסיקים

לגמרי לתקן את המכונות באופן

סדיר. הם עוברים לטיפול "פניצילין"

בלבד. כמה שטיפות מרכב ומנוע בל-

בד, שהכלה תהיה נוצצת.

במירוץ לקנייה נתקלים בתופעות ובתכסיסים אין ספור. החל במודעה שתמית כי היא "חייבת להימכר" (כביכול בכל מחיר. עד שמתברר הבלוף הלא-מדויק, הקליינט כבר מחומם פסיכולוגית על ה"מציאה"), וכלה בניסוחים מטופשים שתמיד עובדים חזק: "דגם 77, כחדשה!" (אני מאודימאוד אוהב הגדרות שכאלה. ארבע שנים קורעת כבישים, אבל כחדשה!)

אתה קונה בארץ-הייצור כימעט שלוש מכונות חדשות שנת '82, בדגם הזה.)

אמנם, היתה הפחתת-מה של המיסוי על מכונות עם נפש מנוע עד 1,300 סמ"ק (הפחתה המקווצת כימעט במדויק עם עליית מחירי המטבע הזר). הפחתה הונו לא מספקת בכדי לבטל את ההגדרה שיש על מכונות "מיסוי עונשין", אבל להזניח עם-ישראל זה הספיק בכדי לקבל את התחושה הפסיכולוגית, שמוכרים כאן במחירי-סוף-עונה מציאות משוגעות.

הביקוש מטורף. לכל 10 נפש מכונות אחת. בכבישי הארץ נעות 450 אלף מכונות פרטיות, ועדיין ממתנים בתור למכונות החדשות כ-16 אלף איש. ההגיון אומר, שאם ישנה בשוק הצפה מאסיבית כזו של מכונות חדשות, היו אמורים מחירי המשומשות לרדת משמעותית, ולא כך הדבר. יש מחסור עצום במכונות טובות עד 1800 סמ"ק. בעיקר מדגמים מבוקשים שהם להיט (פסובאר, פיאט 124, רנו 5, רנו 12, גולף, פיאטה, אוטוביאנק, אסקורט והוריון).

מי סופג את המכונות הישנות,

שכה קשה להגיע אליהן?

כמה סיבות גורמות ל"בליעתן" המהירה של המכונות. הנהייה החברתית אל מחוץ לעיר, במרדף אחרי איכות החיים, מוצאת משפחות שלמות, הנוקקות לכמה מכונות בבית — לאו דווקא מטעמי מותרות-לשמון, אלא כדי שלא להינתק ממקורות העבודה החיים והבילוי, שהורגלו להם. עוד סיבה: הישראלי התחיל לגלות את מעמצי המוכר ניה השנה לאשה, ואפילו השלישית, הוולה ביחס, לבת הסטודנטית או לבר-פורטיוסף. העיקר הוא להוריד אותו מהאפנוע המסוכן.

מיפעלים פרטיים גם קונים לעובדיהם הבכירים מכונות יות כתמריץ.

המכונות הטובות כלל לא מגי-

עות לשווקים. הדגמים המבוקשים