

37% żebraniny.

grudzień2008

Pod koniec roku mój fiat zaczął budzić niezdrowe emocje. Wspólnicy zaczęli naciskać, Klienci szydzić a tzw. „nurki” czyli zbieracze złomu z wózeczkami co i raz, wskazując na auto pytali ile toto waży? Kiedy odpowiadałem, że około 820 kg. Niezwłocznie mnożyli tę wartość razy 1,35 PLN, czyli wartość kilograma złomu i cmokali z uznaniem....

No no.... Kupa szmalu... A auto naprawdę nie było złe. Było praktyczne zadbane, doskonale się prowadziło, miało kratkę gaz i hak. Ale było nieładne i niemodne.....

Ot, jak stara żona :(

Spowodowało to u mnie nerwową gonitwę po salonach samochodowych. Chodziłem, pytałem, szukałem... Marka miała być dalekowschodnia bo amerykańskie auta podobnie jak amerykańskie motocykle dobre są dla majsterkowiczów i hobbystów. No chyba, że jest to duże kombi z tzw. złotego okresu z bokami wyklejonymi drewnopodobną folią. No ale teraz takich nie ma. Miało być to auto dalekowschodnie bo czuję odrazę do opłacania europejskich rozpasanych związków zawodowych i ich absurdalnie wynagradzanych menedżerów. Miało to być auto dalekowschodnie bo to są po prostu dobre auta. Najlepiej żeby było używane przez koreańskich rzemieślników lub afrykańskich partyzantów :)

Ze wszystkich aut zostały tylko trzy: Nissan, Kia i Hyundai. Najlepiej zostałem potraktowany w salonie Hyundai – życzliwi pasjonaci. Salon Kia to odrębna historia i w zasadzie tylko brakowało żeby Pan Sprzedawca kopnął mnie w dupę niczym na filmach z Chaplinem. To co zastałem w salonie Nissana opiszę teraz. Podjechałem i chciałem kupić model Note. Dodam, że skuszony reklamą TV podkreślającą jego niezwykłą pojemność i miliony praktycznych schowków. Praktyka okazała się inna, bo auto okazało się małe, ciasne, przeszacowane cenowo i jakieś takie....nijakie niczym Skoda Fabia. Na moją obiekcję, że auto nie jest wcale tak pojemne jak w reklamie obsługa z **zza kontuaru nauczyła mnie**, że to nie ich wina bo takie reklamy dostali z Hiszpanii. Jako człowiek, który zawodowo szkoli sprzedawców poczułem się jak pracownik SANEPID-u który brodzi po kolana w latrynie i je kanapkę...

A może Qashqai - zapytałem sam siebie? Postanowiłem, że przejadę się jednym i drugim, porównam i kupię. Upolowałem handlowca, który jednakże mnie zignorował. Być może dlatego, że byłem w starej kurtce i poprzecieranych na wylot jeansach. Być może? Upolowałem innego i zapytałem się o jazdę próbną. Następny zmierzył mnie wzrokiem i powiedział, że nie mają Note do jazd testowych. I w tym czasie pod salon podjechała rodzinka po jeździe próbnej Note. A tamci? - zapytałem zdezorientowany. Aaaa.... No tak, powiedział nawet nie zmieszany sprzedawca. No taaak... Proszę zadzwonić w poniedziałek i się umówić, po czym dał mi ogólną wizytówkę salonu. Dodam że była środa. Poniedziałek był za pięć dni! Czyli facet na swój elegancki sposób powiedział mi: spierdalaj gościu, idź kup sobie najpierw całe spodnie a potem przyjdiesz po auto. No już! Ja chyba lubię być upokarzany, bo przyjechałem tam ponownie i ponownie porażka. Z tym, że teraz zajęła się mną Pani od kredytów. A może jakiś sprzedawca? Sprzedawca nie!

Tak się składa, że często przejeżdżam koło tego salonu. Przejeżdżam teraz swoim wygodnym paroletnim Kia Sportage kupionym na rynku wtórnym. Solidna rama, świetne zawieszenie. Doskonały, legendarnie trwałe i silnik Mazdy o pojemności 2 litry i mocy 145 KM. Zamiast wiskozy prawdziwy reduktor i znakomity napęd na cztery koła. Samochód orurowany, dynamiczny z pełnowymiarowym kołem zapasowym, a do tego na efektywnych alufelgach. A to wszystko mam za ¼ ceny nowego Qashqai-a. Bez żadnych rat, bez stresów mam prawdziwe i komfortowe auto terenowe. W zasadzie powinienem być im wdzięczny bo dzięki temu, że nie kupiłem Qashqai-a została mi kasa na 5 lat eksploatacji obecnego auta. Czyli do 2014 roku!

Jednak ostatnio, kiedy mijam ten salon kusi mnie ogromna płachta obwieszczająca jakiś nieprawdopodobny rabat. Bodajże 37% czy jakoś tak. Nie mogę sobie wtedy odmówić żeby nie powiedzieć na głos:

SPIERDALAJCIE ŻAŁOSNI AMATORZY ZE SWOIM ZASRANYM RABATEM!

Kupił bym auto gdybyście tylko umieli sprzedawać. A skoro nie umiecie - pozostaje żebranina... Mocno rozpaczliwa - niczym ten Wasz rabat:)