

Elisa Valvisto: Kokemus leasing-auton hankinnasta

Tämä on nyt meille neljäs talvi Rivieralla. Kun elettiin Suomessa työelämää, ajettiin työsuhdeautoilla ja oltiin erossa auton omistajan huolista. Veroja kyllä maksettiin muutamakin ropo siitä ilosta.

Ei sitten millään haluttu täälläkään ostaa autoa, ottaa taakaksemme auton huoltoja ja ikävästi yllättäviä korjauskuluja. Ei jaksanut Suomesta verovapaata autokaan hommata samasta syystä, vaikka hinta kieltämättä onkin houkutteleva.

Ensimmäisenä talvena sitten mentiin Nizzan Alfa Romeo -kauppaan ja sanottiin että otettais yksi punainen liising-auto, s'il vous plaît. - Ei onnistunut. Ei oltu täällä vakituisesti asuvia, ei oltu töissä eikä vielä eläkeläisiäkään virallisesti. Jälkeenpäin ajateltuna se oli kyllä ihan hyvä juttu.

Otettiin käyttöön käsite "dynaaminen auto". Vuokrattiin aina tarpeen tullen auto, ja hyvin Antibesin etäisyyksillä pärjättiin kävellenkin pitkät pätkät. Julkisilla selvittiin oikein hyvin, ja opittiin käyttämään reittiopasta <http://www.ceparou06.fr>.

Dynaaminen auto tarkoittaa sitä, että vuokrataan kunnon auto, kun lähdetään vaikka Italian reissulle - mieluusti se Alfa Romeo - iso tila-auto, kun lapset pesueineen tulevat kylään ja pikku tyylikäs Fiat 500, kun tarvitaan joku kärry, millä roudataan Foire aux vins-lasti viikon ruokineen Carrefourista kotiin, mutta pysytään visusti poissa A8:lta.

Opittiin paljon vuokrafirmoista. Sixt oli aika hyvä ja Europcar taas ilmeisesti huonosti johdettu, kun palvelun laatu oli tasaisen kehno. Halvin löytyi usein Rentalcars-palvelusta. Tarkkana sai olla hinnoittelussa: joskus vakuutukset tai toinen kuski nosti hinnan uuteen outoon lukemaan, joskus taas auton palauttaminen lähtöpaikan lentokentän sijaan Antibesiin muodostui ongelmaksi. Piti siis olla erittäin tarkkana eri vuokrafirmojen nettisivujen kanssa, kun teki tilausta ja ruksitti ruutuja.

Monenlaista autoa ehdittiin kolmen talven aikana kokeilla. Kokemusta kertyi myös Suomesta, jossa satunnaisesti myös tarvittiin autoa. Kallistahan se siellä oli kuin helkkari. Ranskan hinnat tyypillisesti sentään olivat vain luokkaa 20 euroa /päivä.

Kolmen vuoden ajan laitettiin exceliin vuokrakulut. Nyt neljännen talven alkaessa ja virallisesti täällä asuvina eläkeläisinä laskettiin, että leasing-auto voisi olla meille optimaalinen ratkaisu.

Yksi tärkeä auton valintakriteeri päätöksenteossa on autotallin koko, ihan kuin kokenut automies Heikki seuran sivuilla kohdassa "Auton hankinta" kertoo. Meidän autotalliin ei kerta kaikkiaan mahdu iso auto. Ja kun vuosia on totuttu ajamaan eri sorttisilla Volkareilla, se tuntui näissä oloissa olevan sopiva valinta. No sitten vain googlaamaan leasingfirmaa parametrina pitkäaikaisvuokrauksen lyhenne LLD ("Location Longue Durée"). Ensimmäisenä tuli vastaan BNP

Paribaksen Arval-firma. Sähköpostia sinne, ja vastaus saman tien, että ovat kuitenkin vain firmoille vuokraamassa.

Ei lannistuttu, lisättiin googlen parametreihin ”pour particuliers”, yksityisille henkilöille, otettiin haun pohjalta yhteyttä Volkkarin Antibesin myymälään, mentiin torstaina käymään ja saatiin tietää, että kyllä onnistuu. Lauantaina olisi koeajo ja jos vain tietyt värit kelpaisivat, niin heti saisi käyttöönsä, jos vain Volkswagen Bankille meidän tulot riittäisivät. No mikä ettei mikä tahansa väri meille kelpaa. Mukaan vielä passikopio, verotuspäätös, RIB, sähkölasku. Oleellista siis, että meillä on säännölliset tulot ja että ollaan residenttejä täällä.

Tehtiin kolmen vuoden leasingsopimus. Sen jälkeen on mahdollisuus lunastaa auto jonkin verran sen jäännösarvoa korkeammalla summalla. Saa nähdä, voi hyvin olla että jää lunastamatta. Vielä on hankittava liikennevakuutus, että saadaan auto kaupasta ulos. Jos saadaan Suomen vakuuttajalta todistus, että ei ole takavuosina kolaroitu, liikennevakuutus saadaan 50% halvemmalla. Axa on meidän kotivakuuttaja, eiköhän se vakuutus sieltä saada autollekin. Le Cannel’n AXA – tiedoksenne – myöntää seuran sponsorina jäsenille alennuksen. Lisätietoja seuran sivuilta kohdasta ”Ilmoitustaulu->Palveluja”.

Pitää tässä vielä kehua Volkkarin myyjää Marine Massard-Combea. Alun perin oli päätetty, että autossa pitää olla tietty määrä hevosvoimia. Hän sai meidät toisiin ajatuksiin: vähempi riittää oikein hyvin, turha maksaa suhteellisen paljon lisää. Sellainen myyjä herättää aina luottamusta. Koko prosessi sujuikin kertakaikkisen täsmällisesti. Kiva ostaa ammattilaiselta. Marine kertoi, että Volkkarin dieselin päästökohu oli kyllä tehnyt pienen notkahduksen myyntiluvuissa, mutta kun hintoja oli viisaasti laskettu, päästiin täällä ranskalaisten autojen kanssa paremmin kilpailemaan. Opittiin häneltä myös meille uusi asia, että täällä jo 16-vuotiaat pääsevät auton rattiin, jos ajavat vanhempiansa kanssa. Kun näin ajaa 3000 km, pääsee halvemmalla ajokortin kustannuksissa. Kirjain ”A” (Apprenti conducteur) autossa tarkoittaa hiljattain kortin saanutta kuskia.

Tähän asti kaikki meni hyvin. Lauantaina koeajon jälkeen tehtiin autosta paperit, tiistaina Volkswagen Bank antoi vihreää valoa, seuraavaksi maanantaiksi sovittiin auton luovutus. Oli viikko aikaa saada vakuutus.

Ensimmäinen tarjous 2500 eur/v. Jos meillä olisi todistus että kolmeen viimeiseen vuoteen ei ole kolaroitu, hinta putoaisi noin 1000 euroon. Huh. Le Cannel’n AXA tarjosi järkevään hintaan 600 eur/v, jos siis olisi se todistus. Mutta ei saatu todistusta Suomesta, missä sentään on kymmeniä vuosia ajettu kolaroimatta, kun ei ollut vuosiin ollut omaa autoa. Ja AXA’n mukaan todistus piti olla omasta autosta kolmen viimeisen kalenterivuoden ajalta – eihän meillä ollut sitä omaa autoa kun kerran dynaamisella autolla ajettiin, toki kolaroimatta niilläkin lukuisilla kärryillä. Sitten hinta pomppasikin 1.900 euroon sen seuran alennuksen kanssa.

Hiki tuli. Ei löytynyt mitään logiikkaa koko hommasta. Tuli mieleen se erään kirjailijan (oliko Hotakainen vai Rönkä, en muista) kuolematon lause

ranskalaisesta autosta: "On tainnut olla baskeri-insinöörillä taskulaskin väärinpäin kädessä".

Kunnes löytyi netistä www.lynx.fr. Se on käyttäjäkokemukseltaan aivan ennennäkemättömän hieno sovellus, joka ensin kysyy oleelliset tiedot ja etsii sen pohjalta eri vakuutusyhtiöitten tarjoukset, joista voi valita itselleen parhaimman. Meille se oli AXADirectin (sic) vakuutus, hinta noin 800 eur/v.

Sopimus tehtiin ja maksettiin verkossa, ja nyt on kuukausi aikaa toimittaa sinne kolme dokumenttia, ajokortit ja varsinainen rekisteriote ("Carte grise" ts. Certificat d'immatriculation). Kaikki sähköisesti. Tarkoittaa sitä, että otetaan kännykällä kuva dokumentista, siirretään se tietokoneelle, painetaan sovelluksen paria nappia ja perillä ovat.

Lähtötietoihin piti kertoa, että ajokortti ei ole ollut hyllyllä ja että pisteitäkään ei ole esim. sakkojen takia menetetty. Jos jostain syystä jouduttaisiin korvauksia hakemaan ja kävisi ilmi, että ollaan annettu virheellistä tietoa, korvaussummat voisivat olla muuta kuin sopimuksessa on kerrottu. Tässä on sentään logiikkaa.

Jälkinäytös: Vakuutussopimus tehtiin torstaina, tasan viikko sen jälkeen kun ensikäynti autokauppaan oli tehty. Huomisin perjantaina postipoika soitti ovikelloa ja ojensi kirjatun kirjeen - nostin kulmakarvojani - "N'inquiétez pas, madame, ce n'est qu'une carte grise". Päivä vakuutussopimuksen teon jälkeen oli kaikki kolme pyydettyä dokumenttia lähetetty sovelluksen kautta perille. Maanantaina ajettiin auto ulos kaupasta.

Se siitä ranskalaisesta byrokratiasta.