

Алексей Гладкий

КАК ОБМАНЫВАЮТ ПРИ ПОКУПКЕ АВТОМОБИЛЯ

Руководство для экономных

О чем нужно помнить,
отправляясь
на авторынок

Как определиться
с выбором автомобиля

Малоизвестные
секреты, уловки
и хитрости продавцов

Как определить
истинный возраст
подержанной машины

Как обманывают
в автомобильных
салонах

Самые коварные
мошеннические приемы

АВТОКУРС

bhv®



Алексей Гладкий

**Как обманывают при
покупке автомобиля.
Руководство для экономных**

«БХВ-Петербург»

2009

Гладкий А. А.

Как обманывают при покупке автомобиля. Руководство для экономных / А. А. Гладкий — «БХВ-Петербург», 2009

Покупка автомобиля – сложный, ответственный, а иногда и опасный процесс. В сфере автомобильного бизнеса всегда хватало различного рода мошенников, для которых ничего не стоит оставить доверчивую жертву и без машины, и без денег. Рассказывается, где и на чем вас могут обмануть, а также как избежать обмана и что противопоставить мошенникам, о чем нужно помнить, отправляясь на авторынок, по каким признакам определяется истинный возраст подержанного автомобиля, на что обратить особое внимание при его внешнем осмотре, как маскируют дефекты двигателя и подвески, почему нельзя покупать машину по доверенности, как обманывают в автомобильных салонах (на валютных курсах, на укомплектованности машины, на продаже аксессуаров втроедорога) и о многом другом. Практическую значимость приведенных советов и рекомендаций намного повышает тот факт, что они базируются на конфиденциальных рассказах лиц, непосредственно занятых в автобизнесе. Для широкого круга читателей.

© Гладкий А. А., 2009

© БХВ-Петербург, 2009

Содержание

Введение	5
Глава 1	6
Для каких целей вам нужен автомобиль?	7
Покупка автомобиля в кредит: это должен знать каждый	9
Как относиться к помощникам и советчикам при выборе авто?	12
Нужно ли брать с собой деньги?	14
Вы собрались на рынок...	15
Как не попасть впросак, покупая автомобиль по объявлению	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Алексей Гладкий

Как обманывают при покупке автомобиля

Руководство для экономных

Введение

С каждым днем растет число наших соотечественников, желающих стать счастливым обладателем собственного автомобиля. Это неудивительно: те преимущества, которые дает личное авто, намного перекрывают связанные с его содержанием заботы и расходы.

В основном люди приобретают автомобили на рынке или по объявлениям (иначе говоря, берут машину «с рук»). Более состоятельные граждане покупают «четырёхколесного коня» в специализированном автомобильном салоне. Однако в любом случае каждый потенциальный покупатель автомобиля сталкивается с проблемой выбора. А процесс выбора может таить в себе немало сюрпризов, в том числе и малоприятных.

Для тех, кто намеревается приобрести себе автомобиль, и предназначена эта книга.

Как не обмануться при выборе и покупке машины? Как не стать жертвой мошенников? Как сделать так, чтобы воспоминания о покупке автомобиля были приятными? На что обратить особое внимание при выборе и приобретении машины? Ответы на эти, а также на многие другие вопросы вы найдете в этой книге – вместе с рекомендациями, полезными советами и массой разнообразной и интересной информации.

Глава 1

Что нужно учитывать при покупке машины

Какие же факторы необходимо учесть в первую очередь при покупке автомобиля? С чего начинать осмотр автомобиля? Почему не рекомендуется ехать на рынок в одиночку? Об этом, а также о многом другом мы расскажем в первой главе книги.

Для каких целей вам нужен автомобиль?

Вначале следует определиться, для чего именно вам необходим автомобиль: для ежедневных поездок на работу, или для езды всей семьей на дачу (на природу) в летние уикэнды, или для поездок в магазины и на рынок и т. д. А может, вы предполагаете решать на своей машине все перечисленные задачи и плюс к ним – еще какие-нибудь? К слову, подавляющее большинство российских граждан склонны к последнему варианту: у них в семье одна машина на все случаи жизни. Почти всегда такое положение вещей, конечно же, обусловлено ограниченной покупательской способностью россиян вследствие невысокого дохода.

Если вы предполагаете ездить на машине на работу, то вам подойдет автомобиль среднего класса с типом кузова «седан» – например, «Опель-Вектра», «Фольксваген-Вента» и т. п. Также для этой цели хорошо подходят некоторые машины компакт-класса с типом кузова «хэтчбэк», «купе» или «седан»: «Опель-Астра», «Форд-Эскорт», «Фольксваген-Гольф» и т. п. (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Такой автомобиль удобен для городских поездок

Для семейных поездок за город удобно использовать вместительные автомобили с типом кузова «универсал»: «Форд-Мондео», «Опель-Омега», «Мерседес» и др. Еще лучше для подобных целей подходят минивэны. Правда, минивэны находятся в другой ценовой категории и стоят на порядок дороже. Зато для большой семьи более удобный автомобиль найти трудно.

Для поездок по магазинам и рынкам (т. е. для шопинга) наши женщины с удовольствием используют малогабаритные машины (рис. 1.2) вроде «Форд-Каа» или «Фиат-Уно».



Рис. 1.2. Пример типичного «дамского» автомобиля

Такие автомобили просты в управлении, за счет небольшого размера хорошо маневрируют и при этом с лихвой вмещают в себя все покупки. Очевидно, что ездить в супермаркет на «универсале» или «минивэне» не всегда целесообразно (если только вы не планируете запастись продуктами и иными вещами на ближайший год).

Этап 1. Однако выбор конкретной марки и модели автомобиля – это еще не все. Перед покупкой необходимо трезво оценить свои финансовые и иные возможности и хотя бы приблизительно подумать о том, насколько интенсивно предполагается эксплуатировать автомобиль, и на основании этого сформулировать свои требования к году выпуска и общему техническому состоянию машины. На этом же этапе рекомендуется определиться с цветом (если это имеет принципиальное значение), а также с различного рода «наворотами» (стерео, электропакет, кондиционер и т. д.).

Этап 2. Если вы предполагаете приобрести новый автомобиль, то второй этап выбора либо вообще будет отсутствовать, либо будет весьма поверхностным – например, «цвет серебристый, и обязательно – кондиционер». А вот что касается подержанных машин, то здесь имеется широкое поле для размышлений. Например, критично ли для вас, если на кузове машины будет пара «пауков» (т. е. мест, где начинается ржавчина), или вы желаете, чтобы кузов был в отличном состоянии? Если в отличной по всем параметрам машине есть только один недостаток – изношенное сцепление, которое нужно поменять, устроит это вас или нет? Подобных вопросов можно задать себе великое множество, поэтому второй этап выбора автомобиля дает богатую пищу для размышлений.

Этап 3. На этом этапе вы, определившись со своими требованиями к своему будущему четырехколесному другу, выбираете на рынке или в автомобильном салоне конкретный автомобиль. И здесь важно знать и понимать следующее: с первого раза автомобиль почти никогда не покупается. Это касается в первую очередь подержанных автомобилей: ведь нужно приглядеться, изучить сложившиеся рыночные тенденции и т. п.

Покупка автомобиля в кредит: это должен знать каждый

Для многих россиян покупка автомобиля в кредит – единственный шанс осуществить свою заветную мечту и стать наконец-то автовладельцем. Однако в своем стремлении реализовать задуманное не стоит забывать о том, что на этом благом людском желании кое-кто не прочь погреть руки. О том, какие малоприятные сюрпризы могут поджидать вас при покупке автомобиля в кредит, мы и расскажем в данном разделе.

Многие забывают, что при оформлении кредита нужно самым тщательным образом изучить условия кредитного договора. Почти повсеместно в таких договорах встречаются пункты, которые в устном порядке не оговариваются. В конечном итоге по прошествии какого-то времени вы с недоумением можете обнаружить, что кроме погашения основного долга и причитающихся процентов вам придется нести еще целый ряд расходов вроде комиссии за кассовое обслуживание, оплаты за обслуживание счета и т. п.

Помни об этом

Подобные условия почти всегда набраны в договоре мелким и плохо читаемым шрифтом. Это сделано специально – чтобы кредитополучатель не заметил их своевременно. Учтите, что после подписания вами договора вы не сможете опротестовать эти условия договора и отказаться от их выполнения.

Подобным грешат как автомобильные салоны, предоставляющие покупателям возможность купить машину в кредит, так и банки и иные финансово-кредитные учреждения.

Для оформления займа нужно заполнить заявку на кредит по установленной форме. Как правило, заявка содержит следующие сведения: ФИО клиента, его адрес, место работы и занимаемая должность, цель привлечения кредитных средств, сумма запрашиваемого займа, а также его валюта и срок погашения.

Некоторые банки требуют от потенциальных кредитополучателей экономическое обоснование возврата кредита, которое также заполняется на выдаваемом бланке. Обычно этот документ содержит сведения о том, за счет чего клиент намеревается выполнить все свои обязательства по кредиту в установленные сроки. Иначе говоря, указывается размер месячного дохода и суммы удержаний из него (налоги, взносы в пенсионный фонд, платежи по исполнительным листам и т. д.).

Одной из мер обеспечения возврата кредита является привлечение поручителей – лиц, которые обязуются выполнить все обязательства перед банком вместо кредитополучателя, если он будет не в состоянии этого сделать.

Помни об этом

С каждым поручителем банк заключает соответствующий договор. При этом нередко за каждый такой договор банк взимает дополнительную плату, которую должен внести либо поручитель, либо кредитополучатель (в реальности платит кредитополучатель).

При оформлении займа может использоваться такое понятие, как «совокупный доход». Оно подразумевает, что в качестве обеспечения возврата полученных средств может приниматься доход не только кредитополучателя, но и доход его супруга (супруги), а также ближайших родственников (брат, сын, дочь и др. – перечень в разных банках может различаться). На практике это выглядит примерно так: клиент узнал от работника банка, что требуемую сумму выделить ему не могут, поскольку размер месячного дохода слишком мал для обеспечения возврата кредита. В этой ситуации клиент имеет право взять в совокупный доход размер дохода близкого человека, и этого вполне может хватить для получения требуемой суммы заемных средств.

Заранее подумайте, в какой валюте вам нужен кредит: в национальной или иностранной? Здесь нужно учесть целый ряд нюансов, и первый из них – это размеры процентных ставок по рублевым и валютным кредитам. Также следует выяснить – может, имеются какие-то еще особенности? В частности, может так оказаться, что срок выдачи рублевых кредитов на покупку авто – не более трех или пяти лет, а кредит в валюте можно взять и на семь, и на десять лет. А если вы покупаете машину с рук – заранее уточните у продавца, какую валюту он хотел бы получить, чтобы не пришлось бегать впоследствии по обменникам и терять лишние деньги на обменном курсе.

Это полезно знать

В соответствии с действующим законодательством все расчеты между вами и продавцом должны вестись только в российских рублях. Так что если вы намереваетесь рассчитаться иностранной валютой (чего греха таить – на авторынках в подавляющем большинстве случаев купля-продажа машин осуществляется за валюту) – заранее позаботьтесь о том, чтобы никто из посторонних об этом не узнал.

Как мы уже отмечали ранее, многие банки и иные финансово-кредитные учреждения при выдаче займа требуют от клиента произвести оплату целого ряда услуг. Такими услугами могут являться: «комиссионное вознаграждение за кассовое обслуживание» (при получении наличных денег), разовый платеж «за рассмотрение заявки на кредит», «за анализ кредитного пакета», «за изучение рыночной конъюнктуры» (мол, действительно ли этот автомобиль может стоить столько денег, сколько клиент просит в кредит) и т. д. Если оформляется валютный заем, перечень этих услуг может быть шире: в нем наверняка появятся пункты «за покупку валюты на бирже», «комиссионное вознаграждение за валютно-обменные операции» и т. д. В результате может оказаться, что сумма кредита будет несколько меньше, чем указано в договоре с банком, либо реальная процентная ставка превысит задекларированный размер.

Пример. Вот конкретный случай, который недавно имел место быть в одном из московских банков (ситуация типичная, такое встречается по всей России). Человек пожелал оформить валютный кредит в долларах США. В договоре с банком была отражена сумма кредита в размере 5000 долларов США, но после оплаты целого ряда дополнительных услуг (различного рода комиссии, вознаграждения и т. п.) у кредитополучателя на руках реально осталось 4800 долларов США. Несложный арифметический подсчет показывает: в реальности сумма полученных заемных средств оказалась на 4 % меньше суммы, отраженной в договоре. Отметим, что в данном случае банковские работники вели себя честно, предварительно уведомив клиента о предстоящих расходах. Тем не менее, известно немало примеров, когда клиент узнает о таких «сюрпризах» слишком поздно, но поделаться уже ничего не может, поскольку в подписанном им договоре все эти нюансы отражены, но набраны мелким и плохо читаемым шрифтом.

Еще один важнейший аспект, который нужно учесть до подписания кредитного договора – это *возможность досрочного погашения кредита*. Мало ли – вдруг у вас появится возможность раньше времени выполнить все свои обязательства по кредиту. Неудивительно, что в этой ситуации вам захочется рассчитаться с банком, чтобы не платить ему лишние проценты. И даже если вам не хватит денег для полного погашения кредита, вы можете погасить его частично – это позволит существенно снизить размер ежемесячных платежей (в этом случае не забудьте обратиться в банк с соответствующим заявлением).

Но учтите, что далеко не все банки позволяют досрочно гасить кредиты, а если позволяют это делать – то с уплатой внушительных штрафов. На практике это выглядит примерно так: за преждевременное погашение кредита банк берет с кредитополучателя штраф в размере 150 долларов США за каждый оставшийся год кредита. Несложно подсчитать, что если заем был оформлен сроком на 7 лет, из них 4 года кредитополучатель своевременно вносил все

платежи по нему, а оставшуюся сумму основного долга решил погасить досрочно, то ему придется уплатить банку 450 долларов США штрафных санкций (3 оставшихся года умножить на 150 долларов США штрафа за каждый год – получится 450 долларов США). При этом с клиента зачастую не снимается обязанность выплатить все проценты, которые «набежали» бы за эти 3 года.

Как относиться к помощникам и советчикам при выборе авто?

Излишняя самонадеянность и самоуверенность – проблема многих потенциальных покупателей. Нередко человек, едва успев закончить автошколу и имея весьма поверхностные знания об автомобилях, спешит купить машину самостоятельно, без посторонней помощи. Мотивирует он это тем, что, мол, «я взрослый человек, который не глупее других, поэтому мне не нужны советчики, сбивающие с толку, – я вполне в состоянии самостоятельно купить автомобиль».

Стоит ли говорить, что такое мнение глубоко ошибочно! Подобные рассуждения допустимы лишь со стороны опытных автомобилистов, не только имеющих многолетний опыт вождения, но и хорошо разбирающихся в устройстве автомобиля. Если человек много лет занимался ремонтом и обслуживанием машин (например, работал на СТО), то, конечно, он и сам может оценить состояние любого подержанного автомобиля. Но если покупатель знаком с машинами только по статьям в журнале «За рулем» – ему однозначно потребуется помощник.

Однако найти надежного помощника – еще та проблема. Конечно, если среди ваших друзей, знакомых или родственников имеется разбирающийся в машинах специалист – считайте, что вам повезло. А если нет?

Помните, что далеко не каждый автомобилист подходит на роль помощника в выборе автомобиля. К сожалению, сплошь и рядом полно пустозвонов, дающих всем подряд советы, хотя сами они разбираются в машинах в лучшем случае на слабую «троечку», а чаще всего – не разбираются вовсе. Таких горе-советчиков можно встретить на любой автостоянке, в любом гаражном кооперативе. Самое неприятное то, что свои «советы» они дают с авторитетным видом, тоном, не терпящим возражений, и доказать им свою точку зрения практически нереально. Такого «знатока» лучше не привлекать в качестве помощника для выбора автомобиля. Если уж совсем некуда деваться и надежного эксперта вам найти никак не удалось – попробуйте проверить реальную квалификацию предлагающего свои услуги человека, сверив его советы и рекомендации с тем, что написано в специализированных и известных автомобильных журналах, а также в руководствах по эксплуатации автомобиля.

Совет

После покупки автомобиля приобретите специализированную книгу, посвященную устройству, ремонту и техническому обслуживанию автомобиля вашей марки и модели. Такие книги (внешне они напоминают большой журнал) продаются повсеместно – на автомобильных рынках, в книжных магазинах, на уличных лотках и т. п., и стоят порядка 7-10 долларов США.

Помните, что вряд ли хорошим советчиком окажется автомобилист, который привык менять машину каждые 2–3 года: за столь короткий срок, как правило, машина не успевает создать владельцу сколь-нибудь серьезных проблем, поэтому реально этот человек вряд ли обладает какими-то существенными знаниями и опытом. Зато владелец старой машины, на которой он ездит лет 7-10 или больше, наверняка сможет помочь дельным советом при выборе автомобиля: за эти годы ему довелось столкнуться с самыми разными проблемами, и он в состоянии оказать практическую помощь.

Как ни странно, но следует критически относиться к советам водителей-профессионалов, которые много лет ездят за рулем и зарабатывают этим на хлеб. Дело в том, что на крупных предприятиях, как правило, ремонтом и обслуживанием автомобилей занимаются не водители, а специально предназначенные для этого специалисты, поэтому тонкостей устройства автомо-

бия и его диагностики они могут не знать. По этой же причине им трудно оценить реальное состояние подержанного автомобиля.

Учтите, что выявить абсолютно все недостатки, которые имеются у подержанной машины, далеко не всегда может даже самый опытный специалист. Можно оценить внешнее состояние машины, осмотреть салон, загнать ее на эстакаду и проверить снизу, послушать работу двигателя, совершить пробную поездку и т. п., но в любом случае никто не сможет заглянуть, например, в коробку передач, чтобы оценить степень износа деталей.

В настоящее время на российских автомобильных рынках можно встретить специалистов, которые за определенную сумму денег (которая обычно рассчитывается как оговоренный процент от стоимости автомобиля) предлагают «чайникам» свою помощь в выборе машины. Кстати, подобные объявления можно встретить и в газетах.

Как вариант, если у вас больше не к кому обратиться, а своих знаний и опыта недостаточно (либо они отсутствуют вовсе), действительно можно воспользоваться услугами таких помощников. Жалеть на это деньги не стоит – экономия может вылезти боком, но поторговаться очень даже можно.

Однако следует учитывать, что здесь может быть палка о двух концах. С одной стороны, помощь специалиста, хорошо разбирающегося в машинах, при выборе автомобиля может оказаться поистине неоценимой: ведь не секрет, что обмануть «чайника» и продать ему под видом отличной машины самый настоящий хлам на колесах, для российских продавцов не представляет никакой трудности. Помощник обратит ваше внимание на те либо иные изъяны, подскажет, на чем можно сбить цену, отговорит от покупки вполне приличного с виду, но полностью гнилого изнутри автомобиля. Кроме этого, у людей, постоянно имеющих дело с машинами, глаз уже наметан, и они по только им известным признакам могут понять, что у автомобиля есть проблемы: например, он был угнан, или у него проблемы с таможней, либо перебит номер на двигателе и т. п. Стоит ли говорить, какими серьезными неприятностями чревата покупка подобной машины!

Иначе говоря, хороший специалист, как говорится, «нутром чует» машину, у которой есть невидимые глазу проблемы, а это очень важно.

Но есть и обратная сторона медали. Некоторые такие помощники работают «на два фронта»: с одной стороны, они за деньги помогают выбрать машину дилетанту, с другой стороны – опять же за деньги помогают продавцу сбыть его автомобиль. Получается, как в той поговорке: ласковое теля двух маток сосет. В данном случае помощника мало будет волновать, в каком действительно состоянии находится продаваемый автомобиль: он без зазрения совести порекомендует эту машину клиенту, причем за его же деньги.

Правда, справедливости ради следует отметить, что помощники, постоянно работающие на конкретном рынке, стараются своим клиентам не предлагать машины, находящиеся в плохом состоянии. Здесь все может выглядеть так: вначале продавец просит помощника-эксперта о содействии в продаже автомобиля, разумеется – за определенное вознаграждение. Помощник оценивает состояние машины и подыскивает такого клиента, который хочет купить машину примерно такого класса и состояния; клиенту он оказывает содействие в выборе автомобиля и тоже получает за это свое вознаграждение. Затем они ходят по рынку и смотрят выставленные на продажу автомобили: во всех понравившихся клиенту машинах помощник находит какие-нибудь «недостатки» и ненавязчиво отговаривает его от покупки. Таким образом, «тихо-мирно-не спеша» они добираются до того автомобиля, за продажу которого помощнику-эксперту обещано вознаграждение. Стоит ли сомневаться, что в конечном итоге именно эту машину купит доверчивый клиент!

Нужно ли брать с собой деньги?

Всех покупателей автомобилей можно условно разделить на две группы: те, кто берет с собой деньги, отправляясь за машиной, и те, кто едет выбирать автомобиль без денег, и берут их только непосредственно перед расчетом с продавцом.

В подавляющем большинстве случаев брать с собой деньги (тем более, если вы планируете купить машину на автомобильном рынке) не рекомендуется. Особенно это касается тех, кто едет на рынок в первый раз, по большей части с ознакомительными целями.

В первую очередь не стоит забывать, что любой рынок, в том числе и автомобильный, – это «место работы» профессиональных воров и мошенников, лучшая защита от которых – это пустые карманы. В настоящее время у них существует «вагон и маленькая тележка» самых разнообразных приемов и хитростей, с помощью которых они выманивают у незадачливых покупателей машин имеющиеся у них при себе суммы денег.

Кроме этого, деньги можно элементарно потерять – например, доставая из кармана пачку сигарет, или ручку с блокнотом (чтобы записать номер телефона продавца), или любой иной предмет.

Также отсутствие при себе денег может сыграть решающую и положительную роль в случае, когда целесообразно отказаться от покупки осмотренного автомобиля. Не секрет, что многие продавцы машин по своей сути являются неплохими психологами и умеют быстро склонить человека к покупке автомобиля. В этот момент покупатель может полностью не осознавать, что от этой машины лучше отказаться: у него над ухом что-то щебечет продавец, автомобиль с виду приличный, в кармане лежит сумма денег, и он принимает решение о покупке. А если бы у покупателя денег при себе не было, наверняка все бы закончилось так: если машина очень понравилась, он бы взял у продавца телефон, а дома еще раз хорошенько обдумал бы целесообразность покупки.

Однако нельзя не отметить и тот момент, что в некоторых случаях наличие при себе денег может сыграть положительную роль. Например, многие продавцы соглашаются снизить цену, когда покупатель говорит, что деньги у него при себе и он готов рассчитаться хоть сейчас. Причем размер этой скидки может быть довольно ощутимым, и продавец никогда не предоставил бы ее покупателю, который не предложил бы немедленный расчет.

В любом случае, если вы отправляетесь покупать машину и берете с собой деньги – пригласите напарника из числа близких людей. Даже если он не разбирается в автомобилях – не стоит разгуливать в одиночку с большой суммой денег в кармане.

Вы собрались на рынок...

Как правило, первая поездка на автомобильный рынок (рис. 1.3) носит лишь ознакомительный характер. Посетить рынок просто для того, чтобы узнать «что-где-почем», рекомендуется задолго до того, как вы планируете купить машину (например, за месяц-полтора до покупки). Это позволит вам реально оценить свои возможности, подкорректировать свои требования к машине, может быть – вообще задуматься о целесообразности покупки машины именно сейчас (может, имеет смысл отложить это дело на полгода-год).



Рис. 1.3. Типичный российский авторынок

Многие будущие автовладельцы, которым деньги, что называется, «карман жгут», и которые спать не могут от той мысли, что у них нет автомобиля, хотят купить машину при первом же посещении рынка. Отметим, что спешка при покупке автомобиля почти всегда не оправдана (если, конечно, нет каких-то форс-мажорных обстоятельств): выбор и покупка машины – это серьезный шаг и важное жизненное решение, поэтому торопиться в данном вопросе не следует.

Итак, вы совершили первую поездку на рынок и получили первое впечатление от того, что там сейчас делается. Возможно, в это время вы еще даже не насобирали требуемую сумму – не беда: зато вы немного владеете ситуацией и знаете, на что можно рассчитывать. Кстати, такую предварительную поездку можно совершать не одну, а две-три, и многие будущие автовладельцы так и делают: не спеша ходят по рынку, через какое-то время приезжают на него вновь, смотрят машины, где-то потихоньку торгуются и т. п., иначе говоря – «варятся в рыночном соку», как бы смакуя выбор своей будущей машины.

Когда вы полностью «созрели» (кстати, и в финансовом плане тоже) и определились, можете приступить к выбору своего железного коня.

Примечание

Выбирая себе подержанный автомобиль, помните: вряд ли вам удастся найти вариант, который полностью удовлетворял бы всем вашим требованиям. В любом случае, где-то и чем-то придется пожертвовать. Как показывает практика, даже если вы найдете на 100 % то, что искали, то стоить этот автомобиль будет дороже, чем вы рассчитывали.

Находясь на автомобильном рынке, не стесняйтесь торговаться, даже если вы не планируете купить именно этот автомобиль: при покупке «своей» машины этот опыт вам пригодится.

Не жалейте, если какой-то вроде бы подходящий автомобиль купили прямо перед вами: ваш автомобиль в любом случае достанется вам.

Как не попасть впросак, покупая автомобиль по объявлению

Если вы намереваетесь приобрести автомобиль, то это можно сделать не только на авторынке или в автосалоне, но и с помощью объявлений в СМИ либо в Интернете. При этом необходимо учитывать некоторые нюансы, о которых мы и расскажем в данном разделе.

Помни об этом

Приобретать «бэушную» машину по объявлению в газете имеет смысл лишь тогда, когда в пределах досягаемости нет авторынка или иного подобного торгового места, на котором можно было бы увидеть машину «живьем» со всеми полагающимися документами.

Почему же люди зачастую продают машины именно по объявлению? Тому есть несколько причин.

Первая причина – желание сэкономить. Не секрет, что на многие автомобильные рынки въезд платный, а поскольку с первого раза машина почти никогда не продается и ездить на рынок придется неоднократно, то в конечном итоге получается солидная сумма. Например, если въезд на рынок стоит 15 долларов США, а машина продается только с пятого раза, то нетрудно подсчитать, что всего продавец понесет дополнительных расходов на 75 долларов США. А ведь еще нужно учесть стоимость топлива, потребленного на эти поездки!

Как правило, подобным образом экономят продавцы дешевых машин – старых иномарок, «Жигулей», «Москвичей» и т. д. Это неудивительно: на фоне небольшой суммы вырученных от продажи денег сумма дополнительных расходов довольно чувствительна.

Также по объявлениям продают машины, которые находятся не на ходу (серьезная поломка, последствия ДТП и т. п.). Очевидно, что тянуть такой автомобиль для продажи на рынок – несусветная глупость. Если вы согласны купить автомобиль не на ходу (например, вы сами в состоянии привести его в порядок), то покупка по объявлению – самый подходящий вариант.

Часто по объявлениям продаются машины, которые ранее были угнаны, или у которых имеются другие проблемы (не в порядке документы, номера узлов и агрегатов и т. п.). Это неудивительно: продавать такой автомобиль на рынке опасно – он может попасться на глаза сотрудникам правоохранительных органов. При продаже автомобиля с плохой историей по объявлению риск намного снижается.

Кстати, в подобных случаях продавец часто настаивает на том, чтобы продать машину по генеральной доверенности (т. е. покупатель сам сможет снимать ее с учета и ставить на учет в ГИБДД, продавать, а также выполнять иные действия, разрешенные действующим законодательством). На словах продавец мотивирует свое такое желание тем, что ему срочно нужны деньги, он очень спешит, ему срочно нужно уезжать и т. п., и именно поэтому ему некогда заниматься снятием машины с учета и другими формальностями.

На самом же деле его логика проста: зная, что с машиной не все в порядке, он не желает лишний раз «светиться» в ГИБДД, предоставляя улаживать все вопросы по оформлению и прочие формальности покупателю. Поэтому, быстро оформив генеральную доверенность и получив деньги, продавец исчезает.

Примечание

Более подробно о том, почему опасно покупать машину по генеральной доверенности, мы поговорим позже (см. главу 5).

Однако даже если автомобиль продается по объявлению – это не обязательно означает, что у него какие-то серьезные проблемы, поэтому не стоит подозревать в нечистоплотности всех и вся. Например, может быть ситуация, когда хозяин машины просто умер, и продажей занимается его жена, у которой нет и никогда не было прав и которая понятия не имеет, как снимается с учета автомобиль в ГИБДД. В подобных ситуациях вам также, скорее всего, будет предложено купить автомобиль по генеральной доверенности.

Кстати, некоторые покупатели автомобилей сами дают объявления в газету примерно такого содержания: **«Куплю иномарку б/у в хорошем состоянии. Телефон 777-77-77».**

Однако такой способ покупки автомобиля имеет много недостатков. Первый из них – по номеру вашего телефона (неважно – домашнего или мобильного) относительно нетрудно определить ваш домашний адрес. Именно таким нехитрым способом квартирные воры узнают о том, что у этого человека есть деньги как минимум на покупку машины. И даже если вы храните свои сбережения не дома, а, например, в банке – вряд ли вам понравится, если в вашей квартире побывают злоумышленники.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.