

Покупка и продажа автомобиля. Предпродажная подготовка. Оформление документов купли / продажи автомобиля

Глава 1. Предпродажная подготовка автомобиля

1. Общие сведения о предпродажной подготовке	2
2. Определение целей	4
3. Двигатель	7
4. Трансмиссия	16
5. Ходовая	17
6. Электрика	18
7. Внешний вид	20
8. Салон	32
9. Окончание	35

Глава 2. Процедура продажи автомобиля

1. Определение цены на автомобиль	37
2. Способы продажи автомобиля	38
3. Как правильно продавать свой автомобиль и вести торги самостоятельно?	54
4. Типы покупателей	57

Глава 3. Выбор и осмотр подержанного автомобиля

1. Общие сведения при выборе автомобиля	62
2. Проверка документов	65
3. Осмотр автомобиля	66

Глава 4. Оформление купли-продажи автомобиля

1. Общие сведения о купле-продаже автомобиля	77
2. Процедура оформления купли-продажи для граждан Украины	78
3. Процедура оформления купли-продажи для граждан Российской Федерации	83

Глава 5. Мошенничество при купле-продаже автомобиля

1. Продавцы–мошенники	87
2. Покупатели–мошенники	90

Приложение

Утверждения хитрых продавцов подержанных легковых автомобилей	93
---	----

ВНИМАНИЕ

Рекомендации, перечисленные во «вредных советах», представлены для общего ознакомления, их не рекомендуется использовать при предпродажной подготовке Вашего автомобиля.

Для определения дальнейших шагов необходимо оценить техническое состояние Вашего автомобиля. Некоторые бывалые автолюбители проведут

диагностику своей машины самостоятельно, но есть множество людей, у которых нет достаточных знаний для этой процедуры. Для оценки технического состояния автомобиля Вам понадобится мануал (инструкция по эксплуатации и ремонту) по Вашему автомобилю, чтобы знать, как выглядят те или иные детали и где они расположены. Необходимо посмотреть на свою машину глазами потенциального покупателя и провести диагностику так же, как это сделает он.



Мы подсказем, на что обычно обращают внимание покупатели и дадим рекомендации относительно того, что можно сделать с теми или иными неполадками, которые обнаружатся в процессе самостоятельной диагностики. Ремонтировать же самим или с помощью автосервиса – решать Вам. Все зависит от начального состояния Вашего автомобиля, а также от того, чего Вы хотите добиться в процессе предпродажной подготовки.

Если у Вас потрепанная двадцатилетняя копейка, нещадно эксплуатируемая, двигатель дымит, как паровоз, подвеска уже давно разболтана, а кузов весь в сколах и ржавчине, то можно, используя вышеописанные «вредные советы» подлатать авто и продать перво-

му попавшемуся школьнику. Есть второй вариант – попытаться подремонтировать, подкрасить и немного «подшаманить». Тогда машина будет выглядеть на те же двадцать лет, но при этом будет казаться, что эксплуатировалась она в щадящих условиях и хозяин о ней хорошо заботился. А можно сделать ей капитальный ремонт двигателя, ходовой, покрасить кузов, поменять обивку салона и выдавать за отреставрированную классику! В первом случае цена предпродажной подготовки будет смехотворной, во втором невысокой, а в третьем – превысит цену самого автомобиля. Какой способ выберете Вы – решать только Вам. Но решить необходимо до начала предпродажной подготовки, исходя из состояния Вашего автомобиля, Ваших финан-

переключения передач. Можно купить новый, но лучше поискать б/у с требуемым Вам пробегом. Надо обратить внимание на то, что руль и ручка должны быть примерно с одинаковой степенью износа. Новая оплетка руля только насторожит покупателя – не рекомендуем ее использовать.

На пробег так же указывают кресла. Просиженные и протертые – они как вековые кольца на деревьях свидетельствуют о сроке и интенсивности эксплуатации автомобиля. Это исправить можно только заменой кресел, но новые кресла в подержанной машине насторожат покупателя. Чехлы не исправят положения, ведь их легко снять, что обязательно сделает добрая половина потенциальных покупателей – только зря потратите деньги.

Поэтому, рекомендуем Вам приобрести б/у кресла, которые будут в лучшем состоянии, чем Ваши. Но помните, что если обивка сидений по фактуре и цвету не соответствует обивке дверей, то это укажет покупателю на смену сидений и ваши деньги будут потрачены зря. Если решились на смену кресел, то необходимо искать кресла с однородной с Вашим салоном обивкой. И все регулировки сидений (особенно электрические) должны быть рабочими.

Касательно багажника: уберите все лишнее, проверьте наличие запаски (не

забыли ли ее в гараже), инструментов, которые шли с машиной (баллонный ключ, «свечник», домкрат), аптечки. Если пол багажника в масляных пятнах, которые уже не отмыть – купите коврик. Это сгладит впечатление «запущенного» багажника. Хотя, все же лучше отмыть

Не поленитесь заглянуть под коврики салона. Под ними должно быть сухо, иначе – это означает, что-то течет (уплотнение или печка).

Постирайте чехлы сидений. И обязательно нужно пропылесосить салон! Жалко денег на работу профессионалов? Пылесос в руки, и вперед! В итоге получится «симпатичный» вариант, когда покупателю не придется садиться в салон, где на сиденьях крошки от печенья, а в багажнике не будет песка от мешка картошки, который Вы везли с дачи в прошлые выходные.

Чистота салона – один из факторов, непосредственно влияющих на стоимость автомобиля и его привлекательность для потенциальных покупателей. Поэтому перед продажей его необходимо привести в должное состояние, дабы он своим видом не подпортил общее впечатление от Вашего автомобиля. Первым делом, внутри нужно навести порядок. Убрать все бумажки, салфетки и прочую дребедень, которая «размножается» в салонах авто – выбросите все ненужное!



га он спрашивает цену и изумленно вскидывает брови: «Как 15500!? Я в объявлении видел 10500 у.е., не мог же я так ошибиться?!»

Он долго доказывает, что в газете стояла именно эта цифра. Едем за газетой. По пути жизнерадостность как-то спадает, а по мере приближения к газетному ларьку пропадает совсем. Он начинает признавать, что, видимо, ошибся, но это, мол, ничего, разница не большая, мол, машина нравится, он бы купил. Сейчас будет звонить, прямо сейчас занимать. «Ну, скиньте мне побольше! Что Вам стоит? Я же реальный покупатель, мне надо! Ну, что Вам стоит, Вы ж еще пригоните, ну ведь лето, дорожке не продашь, ну ведь я вот он, я сейчас прямо готов купить за 13000! А? Ну, мне нравится, у меня жена больная, дети. Я прямо сейчас возьму. Вот у меня и деньги есть, половина правда дома... Ну, за 13000 – это ж не ма-

лые деньги! Ну как – отдадите? Что Вам-то? Канючит он так минут 30-40 и, не получив удовлетворения, печально понутив свою голову, удаляется. Через час звонит и долго предлагает на 500 у.е. больше. Получив отказ, грустно обещает перезвонить в конце недели, с пожеланием не продать ее дорожке 12000 у.е. и с заявлением, что машина - полное дерьмо!

И, наконец, **ОДИН** (заметьте из 8!) нормальный, **ВМЕНЯЕМЫЙ** человек!

Забирает машину, сразу сделав диагностику, действительно имея реальные деньги на руках. Он подошел к вопросу покупки машины рационально, без глупых вопросов, кривляний, ложных обещаний и хамства.

Согласитесь, 1 из 8 - это уже заставляет задуматься!? И это уже не смешно – это статистика. Сколько их вокруг таких ...?



Глава 5

МОШЕННИЧЕСТВО ПРИ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ АВТОМОБИЛЯ

1. ПРОДАВЦЫ– МОШЕННИКИ

Анализируя статистику преступлений, отчетливо понимаешь, что автомобили притягивают воров и мошенников, словно магнит железные опилки. Как только ни страдают «железные лошадки»: колеса снимают, магнитолы вытаскивают, разбивают стекла, угоняют и т.д.

Наиболее криминогенным, с точки зрения мошенничества, была и остается купля (продажа) автомобиля на авторынке и «по объявлениям». Причем, способов обмана, как покупателя, так и продавца, множество – от элегантно обставленного «кидняка» до всучивания «куклы» с фальшивыми деньгами или с

На авторынках свои неписанные законы. Это не магазин и не фирма – здесь свои уловки и хитрости. Как покупатель, так и продавец должны быть отличными психологами. Ведь самое главное на рынке – это торг.

«Чайника», желающего купить машину, могут облапошить в два счета и уговорить купить старенький «рыдван», не раз побывавший в дорожных переделках и авариях, но подкрашенный и подчищенный, за цену немногим меньшую стоимости нового автомобиля. Поэтому выбирать машину человеку, не-

сведущему в автотехнике, лучше всего с напарником, знающим толк в этом деле. Да и в результате торгов цена на авто может быть снижена на несколько сот долларов или почти вдвое. Ага, резина оставляет желать лучшего, задние двери подверглись коррозии, зашпаклеванные вмятины на крыле...



Двигатель постукивает, не работает печка, стекло треснуто или вовсе без подогрева... И будьте уверены, что если хозяин машины уж очень сильно жаждет ее продать, то несомненно будет снижать цену за каждую недоделку и шероховатость и, в конце концов, несомненно уступит. К тому же на авторынках желающих продать своих железных коней – пруд пруди.

Никому не доверяйте выбор автомобиля. Это надо делать самому или

Издательство «Монолит»