

ПРИБРЕТАЕМ и ПРОДАЕМ

АВТОМОБИЛЬ



- ▶ Продаем автомобиль
- ▶ Приобретаем автомобиль
- ▶ Автомобиль в кредит
- ▶ Автострахование



СОВЕТЫ ЮРИСТА

Ирина Александровна Зайцева

Приобретаем и продаем машину

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=166085

Приобретаем и продаем машину:

Аннотация

В настоящее время автомобиль не является признаком роскоши, и каждый человек рано или поздно приходит к необходимости приобретения средства передвижения. Однако покупка автомобиля – непростая задача. Какую машину выбрать – отечественную или иномарку, новую или подержанную? Ответы на данные вопросы вы получите на страницах этой книги. Помимо этого, в книге содержится актуальная информация об автокредитовании и автостраховании, а также представлены советы и рекомендации, которые будут полезны как начинающим, так и опытным автовладельцам.

Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 4 |
| ПРОДАЕМ МАШИНУ | 7 |
| ПРИБРЕТАЕМ МАШИНУ | 19 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 28 |

Ирина Зайцева Приобретаем и продаем машину

ВВЕДЕНИЕ

Ежегодно в России покупаются и продаются тысячи автомобилей. Если вы уже готовы приобрести свой первый автомобиль или купить новый взамен старого, будьте готовы к тому, что вам придется решать массу непростых вопросов.

Что выгоднее: отечественная машина или иномарка? Стоит ли приобретать новый автомобиль или лучше остановиться на машине с пробегом и какая марка предпочтительнее? Сразу ответить на эти вопросы достаточно сложно.

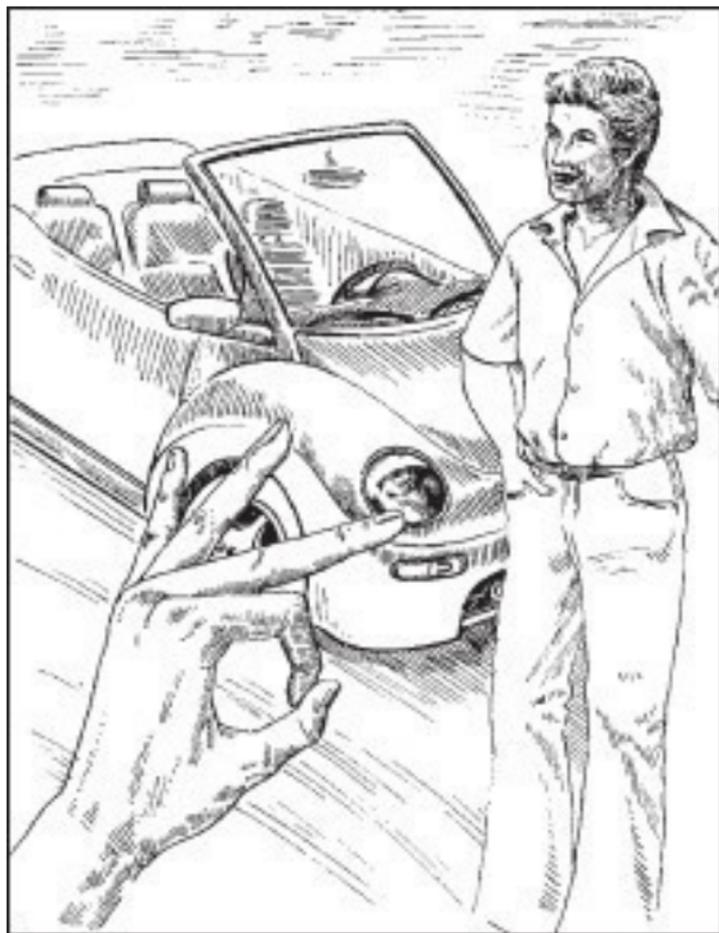
Многие автолюбители предпочитают выбирать автомобиль в солидном салоне. Разумеется, это идеальный вариант, однако новый автомобиль стоит дорого, и не каждый может себе позволить такую покупку. Кроме того, если вы только закончили автошколу и не имеете достаточного опыта вождения, лучше начать с подержанной машины.

В последнее время стало популярным покупать подержанные автомобили иностранного производства. Такой способ покупки выгоден автолюбителям, поскольку дает возмож-

ность обезопасить себя от риска приобретения машины, в которую придется вкладывать немалые деньги. Что касается состояния автомобилей, эксплуатация которых производилась в условиях российских дорог, оно оставляет желать лучшего. В Европе дело с дорогами обстоит значительно лучше, поэтому заграничные автомобили отличаются не только высоким качеством, но и хорошим техническим состоянием.

К несомненным достоинствам европейских автомобилей можно отнести и то, что их владельцы относятся к вещам более бережно, и автомобили не являются исключением. Как правило, они своевременно проходят СТО и устраняют даже мелкие неисправности. При этом цена подержанных иномарок значительно ниже цены их новых аналогов. Однако не каждый европейский автомобиль отличается высоким качеством, поэтому при выборе подержанной иномарки следует руководствоваться не только собственными предпочтениями, но и репутацией фирмы, которая будет выбирать вам машину.

В случае с продажей автомобиля также возникают некоторые нюансы. Подготовка машины к продаже, назначение цены, выбор покупателя – все это зависит от многих факторов, о которых будет подробно рассказано в данной книге. На страницах книги вы найдете информацию о том, как выгодно продать автомобиль, на что следует обратить внимание при покупке, стоит ли оформлять договор автокредитования и многое другое.



ПРОДАЕМ МАШИНУ

Как бы вам ни нравился ваш автомобиль, рано или поздно его придется продавать. Дело в том, что даже самая качественная машина со временем изнашивается, а запчасти и обслуживание дорогостоящих автомобилей часто не оправдывают затраченных средств.

Первый вопрос, который возникает в случае с продажей машины, – какую цену назначить за свой автомобиль. Для того чтобы на него ответить, в первую очередь необходимо узнать оптовую и розничную цены на этот автомобиль. Это даст вам начальное представление о продаже. Помимо этого, следует выяснить, сколько автомобилей той же марки продается в розницу. Также узнайте, какую цену местные продавцы запрашивают за эквивалентное авто.

Если вы планируете продавать особенный или коллекционный автомобиль, внимательно изучите соответствующие разделы в автомобильных журналах. Кроме того, вы можете проконсультироваться в местном автомобильном клубе или у профессионального оценщика в страховой организации.

После того как вы выясните примерную цену на ваш автомобиль, можно сосредоточиться на определении цены, дав ему объективную оценку. Составьте список таких функций, как автоматическая трансмиссия, кондиционер и другие усовершенствования, произведенные вами, поскольку все это

может добавить стоимости вашей машине. Необходимо оценить техническое состояние автомобиля. Чем оно лучше, тем быстрее можно продать машину и по более высокой цене. Следует учитывать, что, если вы будете продавать автомобиль не в сезон массовых продаж, ваши шансы возрастут, поскольку конкурентов будет меньше. Определить такие периоды в вашем городе можно самостоятельно, изучив местный рынок с помощью рекламных объявлений.

Посмотрите объявления в газетах и Интернете. Выберите наиболее удачные, их можно взять за образец. Обратите внимание на стиль издания. Дело в том, что в одних журналах рекламные объявления предоставляют информацию в развернутом виде, а в других указывают лишь наиболее важные детали. Сначала представьте свой автомобиль с помощью краткой характеристики (год, модель, комплектация, пробег). В том случае, если вы продаете машину в зимний сезон, сделайте акцент на полный привод, если летом – на наличие кондиционера. Следует учитывать, что сокращения сэкономят пространство и позволят сделать объявление более емким, однако сокращать нужно таким образом, чтобы объявление было понятным.

Завершить объявление нужно ценой и контактной информацией. Многие продавцы не указывают цену, однако, если вы не хотите, чтобы вас атаковал поток звонков от тех, кого интересует именно цена, это необходимо сделать. Если цена на ваш автомобиль привлекательна, будьте готовы к тому,

что вам будут звонить не только добросовестные покупатели, но и аферисты.

Если вы составили удачное объявление, вам придется принимать многочисленные звонки, а заинтересованные покупатели непременно захотят взглянуть на автомобиль. Мы рекомендуем вам назначать встречи с потенциальными покупателями с максимально короткими промежутками времени. Таким образом возрастет конкуренция, и вам, возможно, удастся поднять цену. В целях безопасности следует назначать встречи в людных местах и приходить на них с кем-нибудь из родственников или друзей.

Разумеется, заинтересованные покупатели захотят провести тест-драйв. В этом случае необходимо проверять права и сопровождать их во время проверки. Что касается продажи автомобиля через посредников, она принесет вам больше дохода, однако на это придется потратить большее количество времени и усилий. Кроме того, за услуги посредника придется заплатить немалую сумму, поэтому лучше продавать автомобиль самостоятельно.

Итак, каким же образом совершить сделку купли-продажи автомобиля с максимальной выгодой для себя? Во-первых, следует помнить золотое правило «Быстро не значит выгодно». Какой бы путь продажи вы ни выбрали, вам потребуется некоторое время и средства, чтобы продать старое авто. Кроме того, сфера торговли всегда привлекает аферистов, поэтому необходимо позаботиться о безопасности

сделки.

Оптимальный способ продать старый автомобиль – поискать покупателя среди приятелей и знакомых. Новость о продаже подержанного авто, как правило, быстро распространяется среди знакомых, поэтому есть большие шансы, что кто-то как раз подумывает о приобретении именно такого автомобиля. Следует отметить, что этот путь выбирает большинство автомобилистов, по крайней мере на начальном этапе поиска потенциальных покупателей.

Однако этот рекламный трюк имеет как достоинства, так и недостатки. Дело в том, что в кругу знакомых ваша машина всегда на виду, поэтому скрыть все случившиеся с ней дорожные инциденты и серьезные неисправности вам, скорее всего, не удастся. Такая стратегия обязывает вас без утайки рассказывать обо всех недостатках предлагаемого товара. Нередко случается, что, купив машину у знакомых, новоиспеченный автовладелец сталкивается с такими серьезными дефектами, о которых даже не подозревал при заключении сделки. Разумеется, все претензии в таких случаях предъявляются продавцу. Поэтому, оставив покупателя в неведении, вы рискуете не только испортить с ним отношения, но и приобрести нехорошую репутацию среди знакомых. Еще одним существенным недостатком такого способа продажи является необходимость реального снижения цены, поскольку продавать машину в втридорога другу или хорошему знакомому друга, мягко говоря, неэтично.

Необходимо учитывать, что в большинстве комиссионных магазинов для определения цены автомобиля проводится обязательная диагностика. В том случае, если вас не устроит итоговая цена, вам придется платить за услуги экспертов.

И все же этот путь не лишен преимуществ. Продавая машину таким образом, вы полностью освобождаете себя от забот и финансовых трат, которые неизбежны в случае с другими способами. Ведь реализация автомобиля в большинстве случаев связана с материальными издержками на рекламу, а в данном случае функцию рекламных агентов берут на себя ваши знакомые, причем совершенно бесплатно. Конечно, в случае удачной продажи вы можете отблагодарить знакомого, однако это уже вопрос вашего желания.

Кроме того, хороший знакомый вряд ли обманет вас или окажется ненадежным партнером в столь ответственном и дорогостоящем деле, как продажа автомобиля. Еще одним несомненным достоинством данного способа реализации подержанной машины является быстрая продажа.

Удобным моментом является и генеральная доверенность. Если покупатель ваш родственник или хороший знакомый, вам достаточно просто подписать бумагу (доверенность). При этом ее необязательно заверять у нотариуса, что позволит вам избежать лишних трат. Данный способ практически универсален, поскольку таким образом можно продать любой автомобиль – от отечественных «жигулей» до дорого-

стоящей иномарки. Нужно просто предложить машину нужным людям. Что касается остальных вариантов, они подходят лишь для одной, или двух категорий автомобилей и требуют от продавца больших временных и финансовых затрат.

Как известно, реклама – двигатель торговли, поэтому, если никто из ваших родственников и знакомых не смог вам помочь, следующим шагом может стать объявление о продаже автомобиля в одной или нескольких газетах. Стоит отметить, что данный способ наиболее подходит для подержанных машин отечественного производства, а также для старых иномарок.

Дело в том, что за дорогостоящими автомобилями большинство покупателей предпочитает обращаться на авторынок, где на продажу выставляются относительно «свежие» модели без пробега по России. А вот покупатели, нацеленные на приобретение недорогих автомобилей, в первую очередь обращаются к печатным изданиям и проверяют все заинтересовавшие их варианты.

Таким образом, если вы предлагаете подержанный автомобиль по приемлемой цене, то шансов, что приедут именно к вам, достаточно. В большинстве случаев хорошие машины уходят с первого раза и без торгов.

Описанный способ имеет ряд преимуществ по сравнению с предыдущим. Во-первых, у вас есть возможность немного приукрасить достоинства вашей машины, что, разумеется, заинтересует покупателя. Даже когда он приедет на осмотр

и увидит не совсем то, что ожидалось, у вас есть неплохие шансы продать машину по изначальной цене. В данном случае все зависит от ваших способностей к убеждению. Кроме того, незнакомому покупателю неизвестно, что раньше происходило с вашим автомобилем, поэтому продать даже битую машину можно с минимальным количеством усилий.

Однако везде есть свои недостатки. Во-первых, после выхода публикации вам придется постоянно поддерживать идеальную чистоту в салоне и кузове автомобиля, а это предполагает затраты на химчистку и регулярную мойку. Во-вторых, продать машину с первой попытки в большинстве случаев не удастся, поэтому встречи с потенциальными покупателями будут отнимать определенное время. В-третьих, ваше предложение может заинтересовать аферистов, что повышает риск остаться и без машины, и без денег.

Теперь поговорим о стоимости рекламной кампании. В настоящее время многие издания принимают объявления от частных лиц бесплатно, однако существует ряд ограничений, обусловленных объемом и внешним видом объявлений. Вам, скорее всего, предложат выделить ваше объявление, например курсивом или полужирным шрифтом. Следует учитывать, что услуги такого рода платные и стоят порядка 250–300 рублей.

Помимо этого, в последнее время печатается много объявлений, к которым прилагается фотография предлагаемого объекта. Предполагается, что таким образом клиент смо-

жет увидеть автомобиль, на осмотр которого он собирается ехать, и оценить, подходит ли ему данный вариант. Данный способ практикуют журналы, газеты, а также некоторые интернет-сайты. Однако за публикацию объявления с фотографией вам придется заплатить 400–600 рублей при условии, что фотография уже готова (услуги фотографа будут стоить 300–400 рублей).

Предприимчивые автовладельцы, стараясь ускорить процесс продажи, не только дают объявление, но и отправляются на авторынок. Разумеется, это выгодный вариант, однако он почти всегда обходится продавцу в круглую сумму. С понедельника по четверг все продавцы платят 100 рублей, а вот уже в пятницу тариф возрастает в два раза. Что касается выходных, тариф поднимается до 600 рублей. Таким образом, если стоять на авторынке неделю, получится весьма внушительная сумма.

Следует также учитывать, что авторынки давно освоили профессиональные продавцы, занимающиеся иномарками, пригнанными из-за рубежа, стоимость которых составляет минимум 9000–10 000 долларов. Поэтому покупателей, интересующихся отечественными подержанными автомобилями, очень мало. Разумеется, можно приехать в выходные, однако это, как показывает опыт, не дает положительных результатов. Что касается подержанных иномарок, основная часть потребителей этого сегмента автомобильного рынка ищет нужный автомобиль по объявлениям и открытые тор-

говые площадки посещает крайне редко.

Следует отметить, что во всех цивилизованных странах уже давно не принято заниматься непосредственной продажей автомобилей. Если выразиться точнее, там этот процесс существенно отличается от российских аналогов. Например, если у вас нет времени стоять на авторынке целыми днями, можно поручить продажу автомобиля автокомиссионному магазину. Кстати, в России такой метод популярен среди владельцев дорогостоящих иномарок.

В последнее время появилось множество организаций, осваивающих вторичный авторынок, при этом большинство из них заработало свою репутацию за счет продажи новых автомобилей. Этот вариант является наиболее безопасным, поскольку в данном случае вы имеете дело с юридическим лицом, которое несет ответственность за законность всех сопутствующих продаже процедур. Однако это достаточно дорогостоящая услуга: итоговая цена автомобиля должна включать в себя комиссионные, которые составляют 7-10 % от среднерыночной стоимости машины.

Кроме того, если вы найдете покупателя самостоятельно, вам придется оплатить стоянку авто в пределах 50-150 рублей в сутки и, разумеется, издержки за рекламу. Следует также учитывать, что, если в течение определенного времени ваше предложение не заинтересует покупателей, вы будете оплачивать суточную стоянку автомобиля.

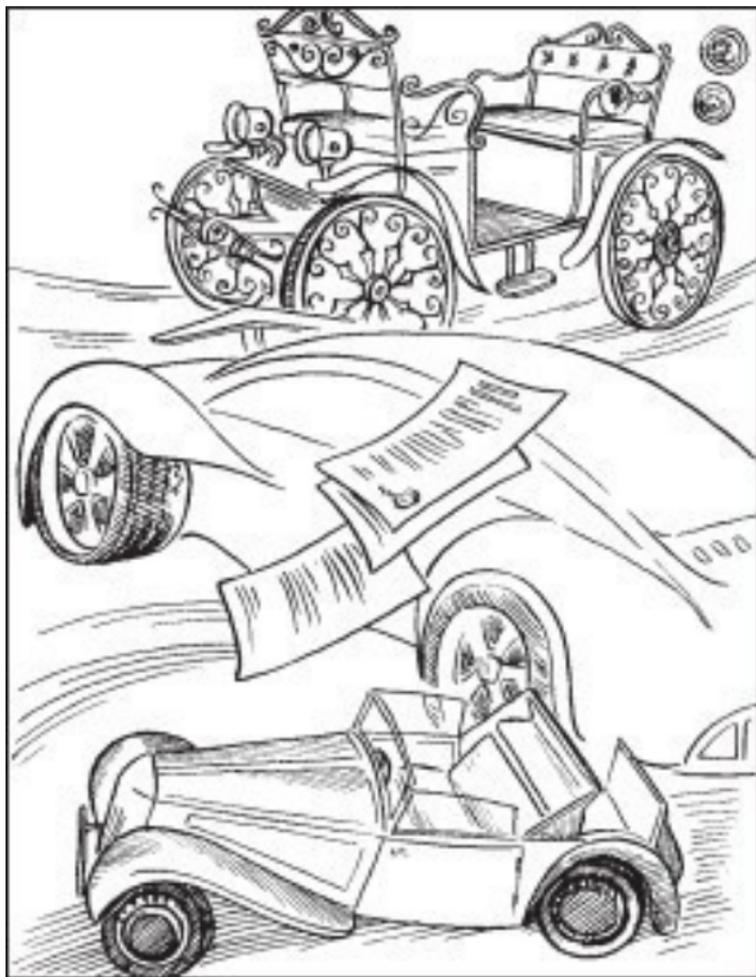
В большинстве случаев за продажей авто следует покупка

нового. В последнее время во многих автосалонах практикуется удобный метод – обмен старого автомобиля на новый. Как показывает опыт, это оптимальный способ расстаться со старой машиной и приобрести новую, ведь так вы делаете два дела одновременно, существенно экономя время и финансы. Обменять старый автомобиль можно практически в любом автосалоне. Для этого нужно приехать на своей машине, после чего ее осмотрят, проведут диагностику и определят цену. Если предпродажная сумма и условия сделки вас устроят, стоимость вашего автомобиля засчитывается при покупке новой машины.

Однако из любого правила есть исключения. Несмотря на то что в данном случае вы избавлены от сложностей, связанных с продажей старой машины, этот способ подойдет вам лишь в том случае, если разница в несколько сотен долларов не имеет для вас особого значения. Дело в том, что при таком подходе за основу берется среднерыночная стоимость конкретного автомобиля, однако сотрудникам автосалона выгодно найти максимальное количество дефектов и неисправностей в вашей машине, а от этого существенно снижается цена. Помимо этого, если машина оценивается несколько дороже, чем та, покупку которой вы планируете, заключение сделки будет довольно проблематично.

По мнению экспертов, владельцам отечественных автомобилей лучше использовать способ продажи через знакомых. Это позволит совершить более рентабельную сделку, хотя

придется потратить немало времени на встречи с потенциальными покупателями. Вариант с объявлением более подходит тем, кто хочет реализовать более подержанную иномарку в приличном состоянии. А вот если речь идет о дорогостоящем авто импортного производства, имеет смысл сотрудничать с автосалоном. Выгодна и продажа через комиссионный автомагазин, поскольку в этом случае исключается возможность столкновений с мошенниками, что немало важно. В случаях с повышенной срочностью продажи поможет ломбард, который приобретет автомобиль в течение часа, однако на руки вы получите не более 70 % от его средней стоимости.



ПРИБРЕТАЕМ МАШИНУ

Большинство людей рано или поздно решает приобрести автомобиль. Если планируется покупка нового автомобиля, вы просто идете в автосалон, платите деньги и получаете ту машину, которая вам понравится. А вот при покупке автомобиля со вторых рук может возникнуть множество сложностей. Поскольку в данном случае речь идет о больших деньгах, важно не ошибиться и учесть все нюансы и тонкости.

Покупаем иномарку

В отличие от автомобилей отечественного производства в случае с выбором иномарки неизбежно возникает масса вопросов и сложностей. Прежде всего это обусловлено огромным выбором, который предлагают зарубежные производители. И в последнее время большинство наших соотечественников отдает предпочтение именно иномаркам. Это может показаться странным, ведь отечественные модели лучше приспособлены для российских дорог, хорошо работают на отечественном бензине и, самое главное, более ремонтпригодны. Почему же, несмотря на видимые преимущества отечественных марок, на российских дорогах появляется все больше автомобилей иностранных производителей?

лей?

Во-первых, отечественные машины все же не настолько хорошо приспособлены к нашим дорогам. Например, всем известные «жигули» ненамного лучше многих иномарок, и погрешностей в эксплуатации с ними ничуть не меньше. Кроме того, если вы прочтете инструкцию по эксплуатации (которая, как правило, открывается владельцем только один раз – в день покупки автомобиля), то увидите, что автомобиль предназначен для эксплуатации на дорогах с усовершенствованным покрытием. Это означает, что разбитые колеи, столь часто встречающиеся при поездках за город и на дачу, совсем не те условия, на которые рассчитана данная марка машины.

То обстоятельство, что большинство автомобилей все же выдерживает такие суровые испытания, говорит о колоссальной прочности, изначально заложенной в конструкцию. Иномарки, как и положено легковым автомобилям, не имеют такого запаса прочности, свойственного, скорее, грузовику, чем пассажирскому автомобилю. Именно поэтому они часто ломаются на российских дорогах.

Однако нельзя не согласиться с тем, что легковой автомобиль предназначен для перевозки пассажиров, а не строительных материалов и по дорогам, а не по бездорожью. Следует отметить, что с этой задачей многие иномарки справляются ничуть не хуже, а иногда и лучше, чем отечественные автомобили. Помимо этого, автомобили иностранного производ-

ства более комфортабельны.

Однако иномарки и более требовательны к качеству топлива, что обусловлено спецификой топливной системы двигателя с впрыском топлива. Правда, нельзя не отметить, что в последнее время практически все автомобили оснащаются такими системами. Например, в России приняты соответствующие законы, указывающие заводам на то, что следует переходить на более экономичные двигатели с электронно-управляемым впрыском топлива. Таким образом, есть все основания предполагать, что совсем скоро все отечественные автомобильные двигатели перейдут на подобную систему теплоотдачи.

По поводу ремонтпригодности иномарок хочется сказать только одно: автомобиль должен ездить, а не ломаться. Чем меньше визитов в мастерскую совершит владелец за период эксплуатации, тем более прочна конструкция автомобиля и тем более щадящ режим, в котором он эксплуатируется.

Итак, вы решили приобрести иномарку. Здесь возникает закономерный вопрос: какую марку предпочесть? Попробуем прояснить данный вопрос и начнем с самого важного – цены автомобиля.

Как показывает опыт, первым условием приобретения автомобиля иностранного производства, способного поехать по российским дорогам еще 3–4 года, является наличие суммы свыше 7000 долларов. Найти исправный автомобиль известной марки иностранного производства, легально ввезен-

ный на территорию Российской Федерации, за меньшую сумму не представляется возможным.

Прежде чем выбирать марку автомобиля, полезно узнать, насколько быстро дешевеет та или иная модель. Как известно, наиболее быстро теряют в цене корейские автомобили. Следует отметить, что данное обстоятельство не говорит о плохом качестве. Кроме того, очень быстро дешевеют дорогие в эксплуатации «Saab», «Jaguar», «Volvo».

Подержанные немецкие автомобили, напротив, теряют в цене медленно, что будет вам выгодно, если задумаетесь о продаже машины. Автомобили марки «Mercedes», как известно, дешевеют медленнее всех.

Специалистами было установлено, что для эксплуатации иномарки в течение 3–4 лет ее остаточный ресурс должен быть не менее 100 000 км. Поэтому не имеет смысла приобретать автомобиль с пробегом 150 000 км, если общий ресурс двигателя составляет, например, 180 000 км. Следует отметить, что ресурс большинства иномарок достигает или превышает 200 000 км пробега. Общий ресурс дизельных автомобилей существенно выше ресурса бензиновых и в отдельных случаях достигает 1 000 000 км пробега.

Однако до того, как вы решите продать автомобиль, вам предстоит несколько лет его эксплуатировать, поэтому необходимо ознакомиться с основными экономическими показателями автомобиля, а также оценить его качество и степень

исправности. Следует помнить, что ремонт иномарки значительно дороже ремонта автомобиля отечественного производства. Однако отремонтировать иномарку вам придется значительно реже.

К слову о ремонте следует сказать вот, что: приобретая автомобиль импортного производства, старайтесь избегать сомнительных мастерских, где часто предлагается починить все неисправности машины в кратчайшие сроки и за небольшую плату. Двигатели большинства современных иномарок оснащены очень сложной электроникой, для ремонта которой необходимы профессиональные диагностические инструменты, имеющиеся лишь на крупных сервисных станциях технического обслуживания.

Прежде чем принимать решение о покупке автомобиля, стоит определиться, какого типа будет покупаемый автомобиль. Это может быть популярный в России седан или универсал. Следует учитывать, что каждый тип кузова имеет свои достоинства и недостатки. Поэтому выбор кузова машины должен осуществляться в зависимости от будущих условий эксплуатации и ваших требований к машине. Например, не имеет смысла приобретать спортивный автомобиль, если он необходим вам для поездок в загородный дом. Если вы хотите, чтобы в автомобиле было большое багажное отделение, лучше предпочесть универсал.

Следует также подумать о том, где будет находиться машина. Если у вас есть гараж, можете смело покупать любую

приглянувшуюся машину. Однако, если предполагаемое место стоянки автомобиля – парковка перед подъездом, рекомендуем вам выбрать модель с полностью оцинкованным покрытием кузова, например «Audi». Следует отметить, что большинство автомобилей иностранного производства имеет лишь частично оцинкованный кузов, поэтому при покупке данный вопрос необходимо затронуть.

Как правило, желающих приобрести автомобиль, интересует вопрос: какую машину предпочесть – переднеприводную или заднеприводную. Оба варианта имеют свои достоинства и недостатки. Если до этого у вас был заднеприводной автомобиль, а вы не хотите переучиваться и привыкать управлять машиной с передними ведущими колесами, лучше предпочесть классическую компоновку. Однако нельзя забывать о том, что большинство автопроизводителей перешли на выпуск переднеприводных автомобилей. Дело в том, что последние, в отличие от заднеприводных автомобилей, менее склонны к потере устойчивости при порывах бокового ветра, более предсказуемы на поворотах, надежны на скользком покрытии, что имеет большое значение в условиях российских дорог.

Критерии выбора иномарки

Основным критерием при покупке иномарки должна быть ее юридическая и таможенная чистота. В первую очередь

следует обратить внимание на документы и номера. Полностью растоможенные автомобили, ввезенные в Россию после 1994 года, должны иметь паспорт технического средства (ПТС), а также свидетельство о постоянной регистрации. Что касается автомобилей, снятых с учета, для них обязательна отметка об этом в ПТС.

Иномарки, ввезенные до 1994 года, могут иметь техпаспорт старого образца. Кроме того, автомобили нередко перепродаются по доверенности. В этом случае при покупке необходимо проверить ее подлинность. Если документы подлинные, сверьте номера агрегатов, указанные в них, с номерами на автомобиле. Убедившись в их соответствии, можете переходить к более тщательному осмотру машины.

В первую очередь следует проверить год выпуска. Дело в том, что многие подержанные иномарки имеют приписанный год, а в паспортах 30 % иномарок год выпуска не установлен. Причиной тому является, как правило, не злой умысел владельцев, а недостаточная техническая оснащенность районных ГАИ.

Реальный год выпуска безошибочно определяется по идентификационному номеру (VIN). Если он 17-значный, год выпуска нужно определять по десятому знаку (латинской букве). Каждой латинской букве соответствует определенный год. Например, буква «А» означает 1981 год выпуска, «В» – 1982 и так далее по алфавиту. Следует знать, что в номере (VIN) не должно быть латинских букв «I» и «O».

У автомобилей марки «Ford» год выпуска определяется по одиннадцатой позиции. У автомобилей марки «Mercedes» потребуется снять резиновую прокладку на руле, прикрывающую сигнал. Там должно быть клеймо в виде солнца и цифры, указывающей на год выпуска. Следует отметить, что такие опознавательные знаки встречаются у иномарок на многих узлах. В случае отсутствия таблички с номером (VIN) возраст автомобиля можно примерно определить по году выпуска той или иной детали. Помимо этого, у большинства иномарок год и месяц выпуска указаны на крепежных элементах ремней безопасности.

Разумеется, если владелец машины знает о несоответствии года, он может их срезать. В этом случае имеет смысл снять заднее сиденье – дата выпуска должна быть указана у основания задних ремней. Кроме того, год выпуска может быть определен по заводской маркировке на стеклах, однако следует учитывать, что они легко меняются.

Еще одним надежным, но трудоемким способом точно узнать год выпуска автомобиля является осмотр термостата. Дело в том, что термостат является одним из самых надежных узлов и в большинстве случаев служит на протяжении всего срока эксплуатации автомобиля. Однако для вас важно другое. На термостате всегда выбита дата выпуска, включая месяц. Это особенно актуально в случае с японскими автомобилями. На конвейерах японских автозаводов не принято иметь склады деталей, сборка идет прямо с колес, и дата вы-

пуска всегда совпадает с датой выпуска автомобиля.

Внешний осмотр

После определения года выпуска необходимо оценить техническое состояние автомобиля. На неопытных покупателей чаще всего производит впечатление внешний вид иномарки. Дело в том, что предпродажная подготовка в Германии, Голландии и Бельгии, откуда большинство иномарок попадает в Россию, отличается высоким уровнем. Все дефекты, которые могут быть визуально определены покупателем, тщательно устраняются. Выявить их под силу лишь специалисту при проверке на СТО.

Полноценный осмотр автомобиля возможен лишь в автосервисе на подъемнике. Если машина вам понравилась, предложите это продавцу. В случае его согласия вы будете точно знать о состоянии автомобиля и, соответственно, примерный объем и стоимость ремонтных работ. Если продавец не согласится, значит, с автомобилем не все в порядке, поэтому от покупки лучше отказаться.

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.