

# Как продать свой автомобиль



# Узнаем:

1. Когда продавать автомобиль, а когда не нужно.
2. Что делать с машиной перед продажей, а что нет.
3. Как продать автомобиль на «Авито», «Авто-ру» или «Дроме».
4. Как говорить с теми, кто будет звонить по объявлению.
5. Как продать автомобиль дилеру или комиссионке.
6. Что делать, если вам приходят штрафы, а вы уже не владелец.



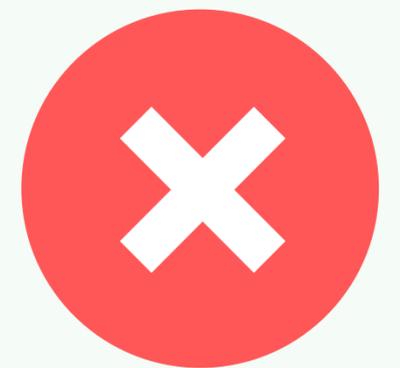
# Когда стоит продавать автомобиль:

1. Если машина не фонтан с самого начала.
2. Если вы заработали и просто хотите другой автомобиль.
3. Если машина посыпалась.
4. Если машина больше вам не подходит.



# Когда машину лучше не продавать

1. Если хочется машину покруче, а денег нет.
2. Если что-то сломалось и не хочется ремонтировать.



# Предпродажная подготовка: что нужно, а что не нужно делать

1. Приберитесь в салоне.
2. Снимите чехлы с сидений и оплетку с руля.
3. Устраните мелкие неисправности.
4. Устраните существенные неисправности.
5. Помойте кузов автомобиля.
6. Поменяйте откровенно лысую или неравномерно стертую резину.
7. Не делайте предпродажное ТО.
8. Не красьте детали со сколами и царапинами.
9. Не мойте под капотом.





Здесь полгода ничего не мыли

# Как продать: «Авито», «Авто-ру» и другие сервисы объявлений

**Где продавать.** Площадок довольно много, но мы, как и прежде, рекомендуем ограничиться тремя: «Авто-ру», «Авито» и «Дромом».

Технически подать объявление несложно: на каждой из площадок вам все расскажут и покажут в процессе. Нюансы кроются в информации, которую предоставляете вы как продавец. Речь о фотографиях, описании и цене. Главное — показать лучшие стороны автомобиля.

**Какими должны быть фотографии.** Машина должна стоять на свободной площадке. Не должно быть снега, дождя или тумана, чем больше солнца — тем лучше. Не фотографируйте машину в подземном паркинге, в сумерках и тем более ночью. Сфотографируйте ее со всех сторон, постарайтесь занять автомобилем весь кадр. Фильтры из «Инстаграма», режимы камеры вроде ч/б или сепии оставьте для другого случая.



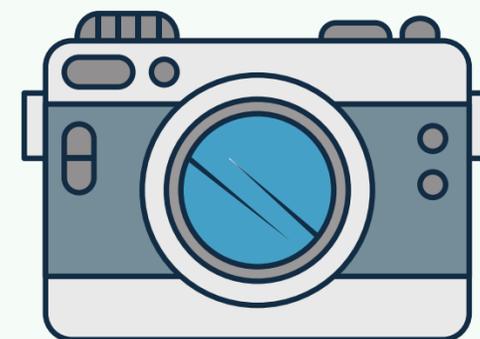
Слишком темно, ничего не видно. Похоже на попытку скрыть недостатки: царапины, разноцветные детали и разные зазоры между кузовными элементами



Та же самая машина, но при дневном свете и в одном из правильных ракурсов

## Вот что важно сфотографировать:

1. Автомобиль — как минимум с четырех сторон, под прямым углом: правую и левую стороны, переднюю и заднюю части. Фотографии машины со всех четырех углов тоже не повредят.
2. Руль и водительское сиденье. Должно быть хорошо видно, в каком они состоянии. Особое внимание уделите боковине сиденья, которая ближе к водительской двери.
3. Панель приборов автомобиля с запущенным двигателем. Убедитесь, что индикатор уровня топлива не на минимуме. Так только у перекупов: они почти не оставляют топлива в баке. Льют столько, чтобы хватало примерно на 30—40 км.
4. Стопку заказ-нарядов на ремонт и запчасти.





Двигатель запущен, на холостых работает на 800 оборотов, температура в норме. Треть бензобака — на машине ездят постоянно. Пробег — 91 700 км. Не факт, что пробег честный, но, по крайней мере, так показывает одометр. Лампочки вроде проверки двигателя, неисправности подушек безопасности или ABS не горят — и это хорошо

## Как составить описание.

Рекомендуем действовать по принципу «преимущества вперед».



Плохо: ничего не понятно

Отличная машина в отличном состоянии. Вложений не требует, просто сел и поехал. Любые проверки за ваш счет, перекупам не звонить

Плохо: слишком много минусов

Бита и крашена — и это нормально для машины, которой девять лет. Есть повреждения на литье, ржавеет правая задняя арка и водительская дверь: видимо, плохо покрасили. Обслуживал своевременно, денег на запчасти не жалел. Подробности — по телефону

Хорошо: преимущества вперед

Владею машиной два года, вписан в оригинальный ПТС. За это время сделал:

1. В коробке передач менял масло, лил оригинал.
2. Масло в моторе — каждые 10 000 км, Mobil 5w40, фильтры — оригинал, на этом не экономят.
3. Полностью новая задняя подвеска, в передней подвеске менял сайлентблоки. Все запчасти — Lemförder.
4. Передние ступицы тоже свежие, FAG.
5. Свежие пружины Lesjöfors и амортизаторы Sachs вокруг.
6. Свежие тормозные диски ATE вокруг, колодки тоже ATE, тормозная система обслужена.
7. Оригинальные силовые провода, свечи и катушка зажигания.
8. Кондиционер обслужен, холодит как новый.

На все есть заказ-наряды, покупал запчасти и ремонтировался в «ВАГ-центре» на «Нарвской».

Крашенные элементы есть, смотрите отчет «Авто-ру».

Готов на любые проверки в любом автосервисе

# Кто будет звонить и как с этими людьми разговаривать

**Салоны** будут предлагать сдать машину в трейд-ин. Рекомендуем вежливо отказываться, по крайней мере первый месяц. Машину не купят по рыночной цене, даже если она будет идеальной и ликвидной.

**Серые дилеры и мутные стоянки** расскажут, что под вашу машину уже есть клиент. Рекомендуем не связываться с такими собеседниками: ничего, кроме проблем, они не принесут.

**Частные покупатели, автоподборщики и перекупщики** вряд ли будут сильно различаться при разговоре по телефону. Многие с ходу спросят, за сколько вы готовы отдать машину, или даже скажут: «Вот сейчас я дам тебе вот столько денег». Тактично сообщите, что готовы торговаться только при личной встрече.

# Как показать машину покупателю, договариваться о сделке и торговаться

**Перекупщик** будет очень убедительно и неприкрыто критиковать машину: говорить, как надо все красить, какие усталые тормозные диски, какая лысая резина и так далее, — все для того, чтобы выбить максимальную скидку.

**Автоподборщик**, если речь идет о хорошем специалисте, будет смотреть на машину очень внимательно. Он будет пользоваться толщиномером и сканером ошибок, заглядывать под резинки, обивку багажника. Торговаться будет гораздо грамотнее и деликатнее — опять же, если это хороший специалист.

**Обычный покупатель** вряд ли будет грамотно торговаться, вряд ли будет предлагать что-то сверхъестественное и незаконное. Скорее всего, купит автомобиль за ту цену, что вы указали в объявлении.

# Как продать: трейд-ин и площадки типа «Карпрайса»

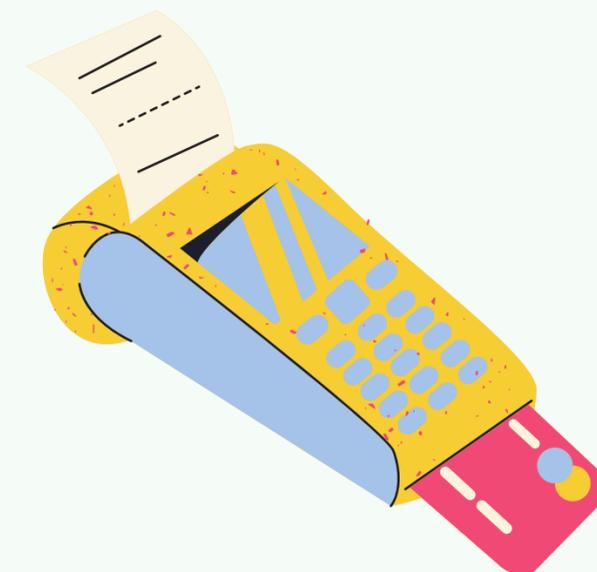
Сдавать машину в «Карпрайс» или в трейд-ин есть смысл в крайнем случае: например, если есть серьезные недостатки, это что-нибудь неликвидное и продать на вторичке не получается месяцами. Неликвидной называют машину, которую никто не хочет покупать, она никому не нужна. И даже если такая машина в хорошем техническом состоянии и ее никогда не били и не красили — ее купят нескоро. Даже за небольшие деньги. Ликвидную машину сдавать дилеру нет никакого смысла: ее и так заберут по хорошей цене.

Обычно дилеры дают скидки на новые машины тем, кто сдает старую в трейд-ин. Здесь важно хорошо посчитать: в большинстве случаев размер скидки несоизмерим с ценой на вторичном рынке. Продать через «Авто-ру», «Авито» или «Дром» гораздо выгоднее — особенно если это ликвидный автомобиль в хорошем техническом состоянии и вы его настоящий собственник.

# Что делать, если начали прилетать штрафы, а вы уже не владелец

Новый хозяин гоняет на ней как ни в чем не бывало, а для ГИБДД она по-прежнему ваша. И вот что с этим делать:

1. Прекратите регистрацию автомобиля через госуслуги. Это бесплатно.
2. Оспорьте штраф. Для этого направьте по электронному адресу, указанному в извещении о штрафе, письмо с описанием ситуации и приложите скан ДКП. Важно успеть в течение 10 дней с момента получения извещения.



# Запомнить!

1. Не продавайте хорошо обслуженную исправную машину ради того, чтобы влезть в кредит и купить что-то посолиднее. Это не принесет вам ничего, кроме убытков и лишений.
2. Перед продажей сделайте химчистку салона, отремонтируйте мелкие неисправности, а также разберитесь с проблемами, которые помешают покупателю эксплуатировать автомобиль.
3. Не делайте перед продажей техобслуживание вне регламента, не красьте детали со сколами и царапинами, не ремонтируйте то, что еще может проехать пару тысяч километров или уже дышит на ладан, но держится. Ни один покупатель этого не оценит, машину не получится продать дороже.
4. Не мойте под капотом.
5. Делайте как можно больше фотографий, но следите за тем, чтобы они приносили покупателю пользу. Нужно сфотографировать машину со всех сторон при дневном свете. При этом она должна быть абсолютно чистой. Важно, чтобы были фотографии руля, водительского сиденья и приборной панели.
6. Раскройте в объявлении положительные стороны автомобиля: перечислите, что поменяли, и выразите готовность подтвердить документально все, о чем написали.
7. Постарайтесь быть как можно более дружелюбными к потенциальным покупателям. Заранее простите им все вопросы, которые могут показаться глупыми или странными.
8. Осторожнее с перекупщиками: если их цена вас устроит, настаивайте на полноценном оформлении сделки. На руках у вас должен остаться ДКП с достоверными данными перекупщика: фамилией, именем, отчеством и настоящей подписью. Обязательно проверьте паспорт такого покупателя.
9. Ни в коем случае не вписывайте покупателя в ОСАГО.
10. В трейд-ин или комиссионку есть смысл сдавать либо неликвидный, либо очень усталый автомобиль. Или если процесс продажи машины раздражает вас настолько, что вы готовы потерять до 30% ее стоимости, лишь бы не заниматься всем этим.
11. Пришел штраф на машину, которую вы давно продали, — ничего страшного. Приостановите регистрацию автомобиля через госуслуги, а потом оспорьте штраф: отправьте скан ДКП с описанием ситуации по адресу, указанному в постановлении.