

ТРИ СПОСОБА ПРОДАТЬ АВТОМОБИЛЬ

«ДЕНЬГИ» ВЫСТАВИЛИ НА ПРОДАЖУ OPEL ASTRA. ВОТ ЧТО ИЗ ЭТОГО ПОЛУЧИЛОСЬ



Рано или поздно наступает время продавать автомобиль. Причины бывают разные: кто-то хочет взять новую модель, кто-то решает пересесть на велосипед или такси, кому-то приходится отказаться от личного транспорта в силу жизненных обстоятельств. Всех этих людей объединяет два желания: во-первых, продать свой автомобиль побыстрее, во-вторых — по хорошей цене.

В теории

Очевидных вариантов продажи несколько. Можно разместить частное объявление на крупных интернет-ресурсах — как специализированных, так и предлагающих всякую всячину, вроде Avito.ru. Можно обратиться к дилеру, который примет ваш автомобиль в зачет части стоимости нового, выкупит его или возьмет на комиссию. Можно обратиться к онлайн-аукциону. Например, к CarPrice. Последний вариант сейчас на слуху — он появился три года назад, но продолжает активно раскручиваться, проводя громкую и агрессивную рекламную кампанию.

В первом — назовем его традиционным — случае все просто. Регистрируемся на сайте, моем и фотографируем автомобиль, размещаем объявление, указывая желаемую цену, и начинаем ждать. Здесь за весь процесс ответственны мы сами: переговоры, демонстрация автомобиля, торг, оформление сделки — все на нас. Мы расплачиваемся собственным временем за возможность продать автомобиль подороже. И не только временем, ведь риск нарваться на недобросовестных покупателей выше, чем при общении с официальными представителями брендов. Как показывает практика, если не ломить цену, предложений о покупке хватает, причем сыпаться они начинают почти сразу.

В фирменном трейд-ине цену формировать будем уже не мы, а оценщик автосалона. Естественно, он заинтересован сбить ее как можно сильнее, поэтому лояльности к состоянию поддержанной машины ждать не стоит. Наоборот, даже мелкий недочет, вполне допустимый для автомобиля с пробегом, заметно повлияет на оценку. Но при такой схеме все равно можно рассчитывать на бонус — например, если одновременно с продажей вы хотите приобрести новую модель, автосалоны и представительства готовы делать дополнительную скидку, тем самым стимулируя собственные продажи. Аккуратнее стоит быть с договором комиссии, когда автомобиль не выкупается салоном, а остается на его площадке на реализацию. Вероятно, так удастся продать машину по желаемой цене, но помимо очевидного процента за услуги договор может предусматривать и другие платежи — например, за стоянку. Или даже штраф за досрочное расторжение.

Третий вариант обещает, что с CarPrice автомобиль можно продать очень быстро и на хороших условиях. Конечно, в цепочке продавец—салон—покупатель появляется еще один посредник, зато существенно расширяется география: в аукционах участвуют дилеры из многих городов России, что позволяет сервису указывать на собственном сайте выгоду для продавца аж в 20% по сравнению с трейд-ином. Правда, множество отзывов в интернете заставляет усомниться в этом. Кому верить? Собственному опыту.

На практике

Попытаемся продать Opel Astra J конца 2014 года. Мотор 1.4, автомат, максимальная комплектация. Пробег 20 тыс. км, хэтчбек успел побывать в паре мелких ДТП и получил несколько боевых царапин на парковке, но все повреждения отремонтированы у официального дилера по каско. Внешнее и техническое состояние идеальное для трехлетки, перекраску же кузовных деталей можно определить только специальными приборами.

На момент покупки такой автомобиль стоил 1 млн руб., через три года за него просят от 540 тыс. до 790 тыс. руб. — именно таков разброс цен на сайте auto.ru. Правда, все дешевые варианты имеют заметно больший пробег и комплектацию победнее, а дорогие продаются

уже довольно долго. Не будем упираться в потолок и поставим 700 тыс. руб., от которых психологически готовы скинуть 30 тыс. руб.

По объявлению

Фотографии сделаны, объявление размещено. Модель ходовая, звонки начались сразу, но в основном от перекупщиков. Торговаться они начинают еще по телефону, а приехав на осмотр, цепляются даже к заявленным недостаткам. Ощущения неприятные, чувствуешь себя нашкодившим школьником. Именно поэтому некоторые продавцы принципиально не хотят с ними связываться, но человека, ищущего определенный автомобиль и по не очень-то бросовой цене можно ждать долго. Нам же важно получить реальное предложение — то есть некоторую точку отсчета. В итоге машину у нас готовы забрать за 670 тыс. руб. Берем паузу и едем в фирменный трейд-ин — на какой бонус мы можем рассчитывать, если хотим поменять старый Opel на новый автомобиль?

У автодилера

При телефонном обращении в фирменный автосалон Nissan проводят экспресс-опрос о комплектации и состоянии нашего автомобиля, а затем обещают перезвонить — консультанту нужно самому проконсультироваться в интернете. Через десять минут нам готовы предложить до 600 тыс. руб., точную сумму назовут после диагностики.

Машину осматривают на парковке рядом с автосалоном. Менеджер по трейд-ину проводит беглую инспекцию, но при проверке кузова пользуется толщиномером — прибором, измеряющим толщину лакокрасочного покрытия. Большие отклонения от нормы свидетельствуют о не заводском окрасе, а очень большие — о том, что деталь выводилась шпаклевкой. Менеджер просит пару раз завести двигатель, узнает, когда и где делалось последнее ТО, приглядывается издали — нет ли разнотона у отремонтированных кузовных деталей — и уходит думать. Пока его нет, нас обрабатывает менеджер по продажам, обещая сделать хорошее предложение на Qashqai. Еще через десять минут, когда озвученная по телефону сумма подтверждена, оказывается, что вместе с бонусом за сдачу машины в трейд-ин денег мы выгадаем примерно столько же, сколько

ОЦЕНКА OPEL ASTRA 2014 ГОДА

	CARPRICE	TRADE-IN NISSAN	ПО ОБЪЯВЛЕНИЮ
ВРЕМЯ	4 ЧАСА С УЧЕТОМ МОЙКИ	1,5 ЧАСА С УЧЕТОМ МОЙКИ	2 ЧАСА
ЦЕНА	498 ТЫС. РУБ.	600 ТЫС. РУБ.	670 ТЫС. РУБ.
РАЗНИЦА		20%	34%