



GETTY IMAGES



НЕ СТАВИТЬ
ОБОРУДОВАНИЕ
У ДИЛЕРА

ПАВЕЛ КАРПОВ,
исполнительный директор
компании Kibercar

Никакого уникального оборудования для установки на автомобиль у официального дилера нет. Если мы говорим про оригинальное оборудование, то его можно приобрести в любом крупном установочном центре, которые специализируются на этом.

Если речь идет об оборудовании с внутреннего рынка, то в нашей стране давно налажено производство многих деталей, и у дилера, как правило, покупать дополнительное оборудование дороже. При этом на гарантию автомобиля установленный на стороне «доп» не влияет. При возникновении гарантийного случая дилер будет обязан доказать его связь с работой дооснащенных опций.

В последнее время дилерами применяется следующая хитрость: сам дилер клиенту при покупке нового авто делает один счет, а дополнительное оснащение оформляет отдельно. Чтобы, к примеру, при выходе из строя сигнализации клиент не мог вернуть машину обратно. Так как если купленный клиентом «доп» будет включен в счет автомобиля, то на него распространяется гарантия всего автомобиля. Что касается самого оснащения, то, если вы имеете дачу, купите и установите защиту, если живете в средней полосе — купите резиновые ковры с высоким бортом, если паркуете свою машину на улице, то поставьте себе сигнализацию с обратной связью и двухканальный видеорегистратор, ну а если вы любитель велопрогулок — купите себе специальное устройство для перевозки велосипедов для всей семьи. Ну а если хотите, чтобы ваш автомобиль заводился с телефона и зимой встречал вас прогретым, то поставьте себе либо отопитель, либо сигнализацию с автозапуском.

енту остается действовать рыночными методами, и если продавец настаивает на ненужных ему дорогостоящих опциях, то стоит попробовать найти другого продавца. «Можно посоветовать покупать машины не в Москве и не в крупных городах, — советует Павел Карпов. — В других регионах, где «хотелки» дилера не такие амбициозные, можно купить машину с минимальным пакетом «допов» и по адекватным ценам. В Москве купить авто у дилера без навязываемого оснащения, увы, гораздо труднее, если мы, правда, не говорим о тех моделях, на которые повышенный спрос сейчас отсутствует» ●

ден продавать дополнительное оборудование в погоне за планами.

Увы, в погоне за выполнением плана по «допам» продавец авто может оказывать на покупателя давление, причем не всегда честными способами. Например, некоторые официальные дилеры говорят, что если устанавливать дополнительное оборудование не у них, то это лишит нового владельца машины заводской гарантии. Однако это не совсем так. «Если установка дополнительного оборудования на новый автомобиль произошла вне дилерского центра, автосалон не вправе снимать авто с гарантии. Это предусмотрено статьей 16 в ФЗ „О правах потребителей“, — предупреждает Максим Рязанов, технический директор сети автосалонов Fresh Auto. — Даже в том случае, если произошла поломка из-за некорректной установки оборудования, снять авто с гарантии дилер права не имеет. Кроме того, впоследствии автосалон обязан принять автомобиль по гарантии».

Все зависит от того, какой элемент конструкции автомобиля был дооснащен в сервисе. «Установка дополнительного оборудования не у официального дилера возможна, если данный сервис имеет лицензию на осуществление подобного вида деятельности и проведение подобных работ. Популярная байка о том, что вас снимут с гарантии, — неправда, — подчеркивает Сергей Скворцов. — Максимум, что может произойти по причине установки „допов“ не у официального дилера, — вам могут отказать в гарантийном ремонте какой-либо детали, связанной с установкой конкретного оборудования. В таком случае вам нужно будет доказать дилеру, что поломка произошла не по вине его некачественного монтажа. А если, например, вы установили сигнализацию у нелегального подрядчика, а после у вас появились проблемы с мотором или коробкой передач, то есть никакой логичной связи между этим нет, то отказать от гарантийного ремонта дилер вам не может».

НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ТИПЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА АВТО В 2020 ГОДУ		
ВИД	НАЗНАЧЕНИЕ	ПОПУЛЯРНЫЕ УСТРОЙСТВА
ПРОТИВОУГОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	ЗАЩИТА АВТО ОТ КРАЖИ	СИГНАЛИЗАЦИИ БЛОКИРАТОРЫ РУЛЯ ЗАМКИ НА ПЕДАЛИ, КОРОБКУ ПЕРЕДАЧ, ЗАМОК КАПОТА ЭЛЕКТРОННЫЕ «СЕКРЕТКИ» АНТИКОРРОЗИЙНАЯ ОБРАБОТКА КУЗОВА БРЫЗГОВИКИ СЕТКИ ДЛЯ ЗАЩИТЫ РАДИАТОРА ЗАЩИТНЫЕ ПЛЕНКИ «ЖИДКИЕ» ПОДКРЫЛКИ ЗАЩИТА ФАР ПАРКТРОНИКИ КАМЕРА ЗАДНЕГО ВИДА КОНТРОЛЬ ЗА СЛЕПЫМИ ЗОНАМИ НАВИГАЦИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ШУМОИЗОЛЯЦИЯ МУЛЬТИМЕДИА
ЗАЩИТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	ПРОДЛЕНИЕ СРОКА СЛУЖБЫ АВТОМОБИЛЯ	ТОНИРОВКА СТЕКОЛ ОБВЕС ОТДЕЛКА САЛОНА КОЖЕЙ И ДЕРЕВОМ ЧИП-ТЮНИНГ
КОМФОРТ	ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ КОМФОРТНОСТИ ПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОМОБИЛЕМ	
СТАЙЛИНГ	ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕГО ВИДА	
ТЮНИНГ	УЛУЧШЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК АВТО	

Источник: оценка «Денег».

Не поддавайтесь на уговоры

Что делать, если клиенту навязывается большой пакет дополнительного оборудования при покупке нового авто? Специалисты советуют прежде всего трезво оценить, какие дополнительные опции ему действительно нужны, а какие — нет. «Выбор дополнительных опций зависит от потребностей конкретного клиента, — говорит Анна Уткина, руководитель пресс-службы автодилера „Автоспеццентр“. — Например, почти всем при покупке автомобиля будут полезны элементы защиты кузова и картера, сигнализация, парктроники, камера заднего вида». «Есть полезные дополнительные опции и, что называется, для души, — рассуждает Александр Арабей, директор по развитию компании Kibercar. — К первым относится оснащение из категории мультимедиа, безопасности и комфорта. Остальные типы менее обязательны и зависят от финансовых возможностей».

При этом покупка и установка дополнительного оборудования у официального дилера почти наверняка

будет дороже. Разница в цене может составить минимум 15–20%, а как максимум — отличаться на порядок. Например, установка парктроника у официального дилера сейчас может стоить 10–15 тыс. руб., в то время как в независимых техцентрах такая работа составит 5–7 тыс. руб. «Старайтесь рационально тратить свой бюджет, покупать только то, что вам необходимо, не поддаваться уговорам продавца и руководствоваться только вашим бюджетом», — предупреждает Сергей Скворцов. Но, с другой стороны, у официального дилера есть и больше гарантий того, что здесь установят дополнительную опцию качественно, на рынке независимых услуг больше рисков попасть к не квалифицированным специалистам.

Если же все-таки автодилер настаивает на том, что на автомобиле в обязательном порядке будет дополнительное оборудование, то игроки рынка считают, что, увы, значимых инструментов у клиента изменить ситуацию нет. Один из вариантов — обратиться с жалобой на такого дилера напрямую к автопроизводителю, но, скорее всего, такой ход значимого эффекта не даст. Кли-