

Рынок

Связано это не только с уровнем доходов населения, но и с практическим под-ходом автовладельцев к вы-бору машины. Как известно, новый автомобиль сразу после выезда из дилерского центра теряет в цене. По разным оценкам, рыночная стоимость за год владения может упасть процентов на 25. Поэтому многие считают покупку подержанной ма-шины более рациональной.

В то же время вторичный рынок сейчас практически полностью заняли перекупщики и дилерские центры, продающие автомоби-ли, выкупленные по программе трейд-ин. Обычному покупателю найти хорошую машину от вла-дельца практически нереально. Если позвонить по частному объ-явлению, скорее всего, попадёте на перекупщика. Они первыми находят интересные предложения, и хорошие машины «улетают» бук-вально за пару часов.

В этом есть и минусы, и плюсы. Перекупщик как минимум приведёт автомобиль в «товарный» вид, если нужно – отремонтирует. А скрутить спидометр или скрыть факт аварии может любой продавец; и владелец, и спекулянт. Это уже зависит от порядочности продавца. Впрочем, и покупатели нынче стали под-кованными, если сами не сильны в тонкостях покупки автомобилей с пробегом, приглашают на осмотр тех, кто в этом разбирается.

Сложный бизнес

Насколько прибыльно занимать-ся перепродажей машин? Одни рассматривают это как подработку, другие – основной источник дохода. Ценовой диапазон машин, выби-раемых перекупщиками, зависит от многих факторов, куда входят и ко-личество оборотных средств, и воз-можности подготовки автомобиля к перепродаже. Так, один из бывших участников рынка подержанных машин рассказал, что когда-то вы-бирал перепродажу как источник дополнительного дохода.

– Думал, что это лёгкие деньги, но оказалось всё не так просто. Найти хорошую машину по хорошей цене, выторговать скидку и не попасться на подводные камни – задача непроста. Ведь можешь наткнуться на «кота в мешке»: после капитального ремонта, после лобового столкно-вения, «утопленника». Потом ещё не всегда быстро удаётся найти покупателя. Да и сейчас это уже не так выгодно: автосалоны начали оттягивать большое количество клиентов, понижать процентные ставки. Или ты продашь машину частному перекупщику, который заплатит за машину на 10–20 тысяч рублей дороже, чем автосалон, или отдашь дилеру по трейд-ин, полу-чив те же деньги разными бонусами и сниженной ставкой по кредиту.

Как правило, перекупщики дают объявления в газеты о срочном выкупе автомобилей, а также мо-ниторят специализированные сайты. Делают подписку на новые объявления по заданным параме-трам, поэтому получают информа-цию о новых объявлениях в числе первых.

– Сейчас на авторынке делать нечего – там одни «спекули», – объ-яснил собеседник. – Когда вла-дельцы ещё привозили машины на левобережный рынок, первыми их осматривали перекупщики. Но-чью проверяли краску на шагрень – шероховатости в месте предпо-лагаемого ремонта и покраски. То есть настоящий профессионал определит, стоит ли брать машину, чуть ли не с закрытыми глазами. Рынок ещё не открылся, а хорошие машины уже были раскуплены. Я с дорогими машинами не связывал-



© Андрей Серебряков

Подержанные автомобили: риски и спекуляции

В России соотношение продаж новых и б/у машин составляет примерно один к трём, и разрыв между объёмами их продаж постоянно растёт

ся, стоимость выше миллиона не рассматривал вообще. Если с такой машиной попадёшь на «подводный камень», а в обороте всего 2–3 мил-лиона, это может «потопить» весь бизнес. А если миллион в обороте и купил автомобиль на весь миллион – ты банкрот. Машина, к примеру, может оказаться в аресте. Авто-мобили дешевле ста тысяч рублей тоже не смотрел. Чтобы привести в продажное состояние «автохлам», нужны контакты с поставщиками запчастей, связь с другими ре-гионами, мастерами по ремонту. Тем более, любой мало-мальски грамотный покупатель имеет тол-щиномер, имеет выход в Интернет, где база доступа ГИБДД даст сведе-ния, если машина была в аварии. И кому ты его потом продашь? В общем, старался, чтобы вложения были не больше 5–10 процентов от стоимости автомобиля. Купил, привёл в порядок и тут же выставил на продажу. Если хорошую машину нашёл, в принципе, можно самому отпылесосить салон, сделать хим-чистку. Да уже с 10–20 раз сможешь даже сам отполировать. Обычно на одном автомобиле можно зарабо-тать от 10 до 30 тысяч рублей. А это средняя месячная зарплата по России – вкладывая свои деньги и рискуя, их можно заработать за неделю.

Искусство выбора

И перекупщиков нередко пыта-ются «развести»: от продажи машин с перебитыми номерами до машин, находящихся в аресте. А вот «неби-тую» машину на вторичном рынке найти практически нереально. Поэтому советы по выбору поде-ржанного автомобиля как для на-чинающих перекупщиков, так и для обычных покупателей практически одинаковы. Во-первых, половину необходимой информации можно выяснить уже по телефону. Задав правильные вопросы, сэкономите массу времени, заранее отсекая не-подходящие варианты. Так, чтобы проверить историю автомоби-ля, достаточно ввести VIN-номер (уникальный код транспортного средства, состоящий из 17 знаков) на сайте ГИБДД, налоговой службы, нотариусов и судебных приставов. И проверить: в каких авариях по-

бывала машина, не наложен ли на неё арест, не находится ли она в залоге у банка.

– Первый вопрос – какого года машина, и какого года ПТС (паспорт транспортного средства), – уточнил собеседник. – Если в объявлении указано, что машина 2016 года, а ПТС – 2015, продаёт её точно не хозяин, а не самый порядочный перекупщик. И можно сразу закан-чивать разговор. Человек пытается скинуть один год жизни автомо-биля. Если машина стоит около миллиона, это от 50 до 100 тысяч рублей. Если год выпуска и год в ПТС совпадают, следующий вопрос, который нужно задать продавцу: вы вписаны в ПТС? Начинаются «от-мазки» – это машина моей сестры, тёти или дедушки – продаёт явно перекупщик. И не самый честный. Потому что нормальный человек, занимающийся перепродажами, спокойно объяснит, что продаёт ав-томобиль именно с целью заработ-ка, в ней было сделано то-то и то-то, на заменённые запчасти сможет дать документы и гарантию.

Если продавец вписан в ПТС, нужно узнать, как давно он в него вписан. Вся информация прове-ряется по электронным базам данных. Забываешь VIN, и сразу высвечивается информация, в каком году с машиной была прове-дена последняя операция. Машина вчера была оформлена, а сегодня вышла на «Авито»? Понятно, что это перекупщик. Третий вопрос: какой продавец владелец по счёту в ПТС, и оригинальный ли техпаспорт или дубликат. Если ПТС дублиро-ванный, это должно насторожить. Или автомобиль сменил уже не-мало владельцев, или с машиной проводили какие-то махинации. Далее спрашиваем, состоит ли машина в обременениях, спорах, заложена ли в банке, ПТС на руках или у банка. Потому что выкупать машину у банка – большой риск, так что новичку-перекупщику или обычному покупателю с кредитной машиной лучше не связываться. VIN-номер, кстати, если он не ука-зан в объявлении, лучше заранее уточнить по телефону.

Итак, с документами всё в по-рядке (если нет, вы должны были уже положить трубку), далее выяс-няется, была ли машина в авариях. Узнайте состояние лакокрасочного

покрытия, потому что понятие «битая» каждый воспринимает по-разному. Для одного сколы, по-тёртости и царапины как результат «кривой» парковки не имеют значе-ния, другой же в таком случае будет перекрашивать всю машину. И всё это лучше выяснять заранее, чтобы не приехать на другой конец города и не разочароваться.

– Затем выясняете, «родные» ли стёкла на автомобиле. На каждом стекле в углу присутствует мар-кировка, где указано последнее число года. Так, у машины 2016 года на стекле должна стоять 6. Если стоит 9, это должно насторожить. Даже если при осмотре толщино-мер не найдёт следов ремонта, но в машине заменены все стёкла, явно, что перед вами автомобиль-перевёртыш, полностью перекра-шенный. Сразу разворачиваетесь и уезжаете. Это не машина – это гроб на колёсиках. И, скорее всего, без подушек безопасности. Его не про-давать нужно, а утилизировать.

Далее задаём вопросы по работе двигателя. На проблемы может указать цветной дым из выхлопной трубы – чёрный или синеватый. Не-опытному перекупщику или обы-чному покупателю с такой машиной связываться не стоит. Потому что капитальный ремонт двигателя или его замена могут обойтись в 30 процентов стоимости автомобиля. Нужно спросить, оригинальный ли двигатель в автомобиле. Если дви-гатель меняли – очень плохо. Она тонула? В неё не заливали масло? Следующие вопросы по ходовой. Проводились ли работы, какая резина стоит. Если указан пробег 100 тысяч километров, а продавец уверяет, что резина родная, то это враньё. Резины хватает на 30–50 тысяч километров пробега, макси-мум 70. Даже если резину на про-беге 100 тысяч меняли всего один раз, понятно, что предстоит скорая покупка новой. А это приличные деньги. Узнайте, есть ли в машине запаса, оригинальная ли она – мно-гие, установив газобаллонное обо-рудование, запасное колесо просто выкидывают.

Спросите про салон: курили ли в машине, перевозили ли в ней животных. Уточните, исправно ли электрооборудование. Так, если барахлит приборная панель, за устранение проблемы придётся от-

дать не меньше пяти тысяч. Когда покупаешь машину за 100 тысяч – это пять процентов стоимости автомобиля. Узнайте, есть ли в ма-шине навигатор, какая магнитола, всё ли работает. Часто на фото в объявлении стоит одно, а по факту – совсем другое.

Если по телефонному разговору всё отлично, договаривайтесь на осмотр. Продавец должен подго-товить все документы на машину. Желательно взять с собой человека, разбирающегося в автомобилях. Визуально проверьте машину тол-щиномером, осмотрите стёкла и выхлопную трубу. Попутно спро-сите, когда менялся ремень ГРМ. Если берёшь машину с пробегом 80 тысяч километров, а у ГРМ срок эксплуатации – 75 тысяч, на такой машине рискуете не доехать даже до сервиса. Если замена была, по-просите показать чек и гарантию.

– Если тебе сказали по телефону, что машина «не бита-не крашена», а толщиномер показывает дру-гое, если по ПТС один владелец, а продаёт её другой человек – перед тобой перекупщик, который хочет «впарить» битую машину. Скорее всего, он выкупил её после ДТП у единственного владельца, у такой машины явно отсутствуют подушки безопасности, в общем, разворачи-вайтесь и уходите.

Нужен будет и осмотр в авто-центре. Там проверяют мотор и хо-довую часть. Возможно, там даже придётся проверить компрессию в цилиндрах, хотя на это идут не все владельцы – если проводить диагностику непрофессионально, есть риск угробить двигатель. Но если выяснится, что на одном или нескольких цилиндрах давление ниже 10 атмосфер, от такой маши-ны лучше отказаться – это скорая капиталка. Если машина полностью устроила – надо брать. Но стоит и поторговаться. Лучше всего сраба-тывает тот факт, что покупатель мо-жет отдать деньги «здесь и сейчас». Как правило, на таких условиях продавец без проблем уступит не-сколько тысяч рублей. Кстати, есть и ещё один хороший совет. Вместо того, чтобы охотиться за машиной наперегонки с перекупщиком, луч-ше заказать подбор нужного авто-мобиля опытному перепродажнику с хорошей репутацией.

✍ Мария Митлина