

Купля-продажа

В сентябре 2021 года в Магнитогорске разразился скандал: в одном из автосалонов города специалисты отдела продаж обманули 58 покупателей, «заработав» почти пять миллионов рублей.

Схема заключалась в следующем: при показе автомобиля менеджеры сообщали заведомо завышенную стоимость, говоря, что это цена уже со скидкой по акции. Когда клиент соглашался на покупку, в программу вбивали реальную акционную цену, а разницу клали в карман. Дело получилось резонансным, да вот только завышают цены, заставляя покупателей переплачивать за машины не десятки, а сотни тысяч рублей, в автосалонах постоянно. И чаще всего делают это юридически более грамотными методами, так что возвращать деньги потом приходится через суд. И то, если клиент вообще понял, что его «развели». Подробнее о схемах по вытягиванию денег у клиентов рассказывает автоюрист Андрей Приходько:

– Придя почти в любой дилерский центр, ни на одной машине ценника не увидите. Завод отпускает машину дилерам и устанавливает как минимальную, так и максимальную розничную цену. Выше максимальной цены продавать нельзя, ниже – пожалуйста.

У покупателя, как правило, либо есть наличные на первоначальный взнос, либо он сдаёт старую машину в трейд-ин. А так как он доподлинно не видит, сколько стоит новый автомобиль, у дилеров появляется масса возможностей для проворачивания серых схем при продаже.

Вот реальный пример из практики: клиент купил «Киа Рио» в полной комплектации. Ему озвучили стоимость – 1,2 миллиона рублей. Но предложили скидку: продать машину за миллион по спецпредложению и забрать старую машину по программе трейд-ин за 500 тысяч рублей. Только по документам забрали её не за полмиллиона, а за 400 тысяч.

– На словах было одно, а на бумаге – другое, – говорит Андрей Приходько. – Ведь обычно договор практически никто не читает. На вопрос, почему по документам трейд-ин оказался на 100 тысяч дешевле, объяснили: «Мы же сделали скидку, новый автомобиль будет стоить меньше на 200 тысяч рублей, это как бы взаимозачёт, не можем же совсем бесосновательно скидки давать». Этим менеджеры и манипулируют, хотя возможно реальная цена и была миллион, а не 1,2 миллиона. Но клиент потерял 100 тысяч рублей.

Дорогие «допы»

Один из основных способов накрутки цен на автомобили – дополнительное оборудование. Все машины с завода приходят «голые» – на штампованных дисках, без тонировки. Далее в зависимости от модели, марки машины и её стоимости идёт сумма «допов». По данным портала Autonews.ru, она может достигать и до миллиона рублей на автомобилях премиальных брендов.

– Сейчас политика в основном такая: хочешь эту машину – на ней уже на 100 тысяч рублей «допов», на этой – на 150 тысяч, на этой вообще на 200 тысяч, – рассказывает Андрей Приходько. – Многие «допы» порой полезны, но ценник очень завышен. Если взять даже зимнюю резину – она будет стоить 50 тысяч рублей, а в автомагазине можно такую же купить за 30–35 тысяч. Сигнализация – 30 тысяч, в магазине 25–20. Сетка москит-

Дилерский приём

Денежные суммы, которые оставляют покупатели в автосалонах, зачастую намного превышают стоимость самой машины



Юрий Дмитриев

ная на решётку – в салоне 2000 и установка 5000 рублей. Так её можно взять за 1000–2000 рублей, но установка будет явно дешевле. Салоны предлагают бланк «Литекс» – противоугонную печать на лобовое стекло по цене в среднем 7500 рублей, хотя на рынке за меньшие деньги можно поставить такую маркировку практически на 90 процентов узлов и деталей. Коврики салона и багажника просто по космическим ценам предлагают – чем дороже машина, тем дороже почему-то становятся коврики. Так с миру по нитке и набегают приличная сумма переплат.

«Расширенный» кредит

При продаже автомобиля в кредит в сумму займа стараются вписать всё и побольше. Дилерам вообще невыгодно продавать автомобиль за наличные деньги. Некоторые откровенно говорят: «Не продадим, нет машин в наличии. Под заказ ждать полгода». И даже если принципиально дождаться заветного автомобиля, он может прийти уже с дополнительным оборудованием на приличную сумму. Хотя это незаконно, доказывать правоту будет непросто. Почему так важно продать машину именно в кредит? Дилеры получают за это вознаграждение от банка как агенты, плюс зарабатывают, навязывая дополнительные услуги.

Ещё один реальный пример: покупатель взял машину за 2,4 миллиона и ему навязали страховку жизни ценой 590 тысяч рублей. Причём банк не обязывал, заключая кредитный договор, иметь страховку жизни – её просто навязали в салоне. Эти 590 тысяч на семь лет вошли в банковский кредит, то есть ещё за семь лет банк начислял бы на них проценты.

– Банальная накрутка страховой премии, – объясняет Андрей Приходько. – Салон может оставлять себе от этой суммы до 70 процентов в качестве дополнительного дохода. Ведь если прийти в банк и оформить страхование жизни на два миллиона, сумма за год выйдет порядка 12 тысяч.

Страхование жизни – первое. Второе – каско, его требуют при

заключении любого кредитного договора. Но и тут салоны умудряются «впарить» страховку за бешеные деньги. К примеру, тому же покупателю плюс к страхованию жизни по цене в семь раз выше обычного тарифа за каско насчитали 140 тысяч рублей за год. Если бы он сам пришёл заключать договор в страховую компанию, сумма была бы порядка 65 тысяч рублей. И опять же с завышенной стоимости страховки продавец получит дополнительный бонус.

– Почему клиент не может сам заключить договор каско в страховой компании? – комментирует юрист. – Ему говорят – надо именно сейчас. И это все опять включают в кредит. К полису каско уже год как вдобавок навязывают полис GAP-страхования – сохранение стоимости автомобиля. Многие покупают машины в кредит и в принципе не обращают внимания на то, во сколько им обошлись страховки, радуются приобретению и не знают, что их облапошили.

Далее в кредит вписывают и различные дополнительные услуги: продлённая гарантия – десять тысяч рублей в год, программа «Будь уверен», керамическое покрытие – в течение года можно приехать, чтобы ещё раз обработать машину керамикой – цена 35 тысяч. Плюс сервисный контракт ТО-0, ТО-1, ТО-2. На Kia K5, к примеру, он стоит 32 тысячи рублей. И люди соглашаются! Ведь многие до сих пор уверены, что, если не обслуживаться у дилера, машину снимут с гарантии, но это миф.

– Можно вообще не делать ТО, – объясняет Андрей Приходько. – Если сломается, предположим, климат-контроль, а я масло в двигателе не менял, где причинно-следственная связь между заменой масла и сломанной печкой? В этом случае никто не может отказаться в гарантийном ремонте. Даже если сломается двигатель, и эксперт докажет, что причиной стали заводские недостатки, а не отсутствие технического обслуживания, машина подлежит ремонту по гарантии. Кроме того, ТО у дилера – опять-таки переплата. Если взять комплект для ТО в магазине – это будет 4000 рублей, у дилера – 7000.

Что ещё могут навязать покупателю автомобиля? Вторичные услуги – договор поручительства, сумма варьируется от суммы займа по кредиту и доходит до 200 тысяч рублей и выше. От него можно отказаться, но дилер обычно запугивает наивных клиентов тем, что без такого договора кредит не дадут.

– Не нравится – конечно, можно встать и уйти, – уточняет юрист. – Но судя по тому, сколько людей эту услугу получают, либо они вообще порой об этом не слышат от менеджера, либо их это устраивает. Да, какие-то документы покупатели могут даже не видеть до подписания. Например, им дают посмотреть кредитный договор, а дополнительное соглашение по скидке в комплект добавляют молча. И потом, если клиент откажется от каких-то кабальных страховок или дополнительных услуг, скидку, которую ему дали на автомобиль, салон вправе будет требовать назад. Сделали скидку 200 тысяч рублей, но клиент решил расторгнуть договор каско – должен вернуть дилеру 200 тысяч.

Юридические тонкости

Нередко клиентов под разными предлогами держат в салоне по 10–12 часов, а когда они теряют способность критически мыслить, убеждают подписать документы на покупку заведомо более дорогой машины. То, что во всех случаях автомобили продают в кредит, даёт менеджерам автосалона возможность нагрести клиента суммой, которую он бы никогда не отдал наличными. Автоюрист объясняет:

– Сколько занимает сделка по покупке машины? Человек приехал в два часа дня, а уезжает оттуда в час ночи. Если приехать к 10 утра, в 10–11 вечера только подпишете документы. Покормят прямо в салоне, «не отходя от кассы», весь «смак» пойдёт в самом конце, когда человек уже очень устал. И будут подавать бумаги на подпись. А там один договор купли-продажи страниц на десять, читать его мало кто будет. И мимо него что-то дадут подписать: кредитный договор, индивидуальные условия. Потом

уже дома внимательно читают и недоумевают: тут сумма, тут сумма, а за что? Начинают расторгать, но не всё можно расторгнуть добровольно. Например, покупатель имеет право в течение 14 дней подать отказ от каско и по условиям закона о потребительском кредите в течение 30 дней предоставить банку новый договор страхования. А вот если страховка жизни завязана с кредитом, то при расторжении договора процент по нему вырастет, даже если покупатель пойдёт и заключит новый по адекватной цене. Такие вопросы иногда приходится решать в судебном порядке и делать перерасчёт.

Проверка качества автомобиля по базам данных обойдётся примерно в 50 тысяч рублей, хотя это можно сделать самостоятельно. Но менеджеры добавляют её в услуги, и клиент подписывает заявление о переводе суммы с кредитного счёта. Если же спросить, для чего, – ответят: «Нужно что-то купить, чтобы банк одобрил кредит». Есть так называемый опционный договор, стоит 100–150 тысяч рублей. Фирма, с которой данный договор заключается, должна будет забрать машину до окончания срока кредитования, если покупатель решит, что больше не хочет или не может за неё платить. При этом ему вернут только остаток долга по кредиту. Если это первый год – хорошо, а если последний? В суде расторгнуть договор проблематично – вот ещё 100 тысяч рублей «в трубу».

– Бывает, что покупателя просят заранее подписать акт приёма-передачи, – рассказывает эксперт. – Это уже мошенничество чистой воды. Даже если менеджер убеждает: «Мы же в любом случае отдадим машину». Ведь по документам они вам её уже отдали и пошёл 15-дневный срок предъявления претензий по качеству автомобиля, когда его можно вернуть даже при наличии незначительного недостатка.

Покупка с умом

Чтобы не попасть на переплаты и не подписывать договоры о ненужных услугах, важно очень подробно читать все документы. Приходить в автосалон лучше утром, чтобы не закончить оформление договора поздно вечером, а то и ночью.

– Если чувствуете, что устали, берите тайм-аут, – советует Андрей Приходько. – Сделку можно растянуть и на два дня. Даже в силу закона на подписание кредитного договора даётся пять дней.

В кредитном договоре должно быть прописано всё: какие деньги, куда и кому переводите, какой будет процентная ставка, от чего она зависит, что требует банк, а что не требует. Все эти бумаги можно забрать и уйти на пару дней, чтобы спокойно изучить. Если есть возможность, возьмите с собой в салон доверенное лицо. Непонятные моменты важно сразу уточнить. В идеале также пригласить на сделку человека, разбирающегося в автомобилях, чтобы внимательно осмотреть машину до покупки. Бывает всякое: автобусы тоже попадают в ДТП. Стоит изучить салон: нет ли там пятен, подтёков, проверить двери, швы, багажник. Если есть незначительные повреждения, от машины отказываться нет смысла, но за счёт этого можно, во-первых, попросить дилера их безвозмездно устранить, во-вторых, получить ещё бонусы, те же коврики, к примеру. И помните, если что-то не устраивает, от сделки всегда можно отказаться.

Мария Митлина