

АВТО
МИР

Журнал «Автомир»
РЕКОМЕНДУЕТ

Алексей Громаковский

ОШИБКИ НАЧИНАЮЩИХ АВТОМОБИЛИСТОВ СОВЕТЫ БЫВАЛЫХ



ПИТЕР®

Алексей Громаковский

**Ошибки начинающих
автомобилистов. Советы бывалых**

«Питер»

2010

Громаковский А. А.

Ошибки начинающих автомобилистов. Советы бывалых /
А. А. Громаковский — «Питер», 2010

Успешно сдав экзамен в ГИБДД и получив заветное удостоверение, вы не сразу станете хорошим водителем и наверняка будете допускать еще немало промахов. Однако лучше учиться на чужих ошибках, чем на собственных. Предлагаемая книга ориентирована именно на начинающих водителей. В ней рассмотрены типичные ситуации, в которые попадают новички, поэтому она будет полезна и интересна каждому, кто недавно получил права.

© Громаковский А. А., 2010

© Питер, 2010

Содержание

Введение	5
1. Ошибки при покупке автомобиля	6
Чем плох эксклюзивный автомобиль	7
«Хочу красный автомобиль!»	9
Проверка комплектации	12
Навязчивый сервис	14
«Если на клетке со львом написано...»	17
Отличительные признаки «русалочки»	19
Переоценка своих возможностей	22
Куда спешим?	24
Как избежать неприятностей	25
Охрана автомобиля	29
Вопросы покупателей	30
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Алексей Алексеевич Громаковский

Ошибки начинающих автомобилистов. Советы бывалых

Введение

Во всем нужен опыт. Человек учится всю жизнь и по большей части именно на ошибках. Обучение «от противного» всегда давало эффективные и эффектные результаты. Ведь рассказывать о том, как хорошо и правильно, не всегда действенно. Но стоит один раз наткнуться на «что такое плохо», и сразу становится ясно – на эти грабли наступать нельзя, шишка получается чрезвычайно болезненной.

По большей части мы учимся на своих ошибках – свой лоб, свои шишки и собственные грабли. Но автолюбителю учиться на своих ошибках – значит терять время и деньги (автоошибки обходятся довольно недешево). А некоторые ошибки автомобилистов чреваты ДТП, и тут уже можно потерять гораздо больше, чем время и деньги. Это как раз тот случай, когда лучше обучаться на чужих ошибках, посмотреть со стороны и понять, что так делать ни в коем случае нельзя.

Учиться на чужих ошибках – самый безболезненный вариант. Его и предлагает вам эта книга, то есть собрание описания чужих ошибок для начинающих автомобилистов. Теперь вам незачем набивать собственные шишки, вы можете примерить на себя чужие – это не больно. Прочитав книгу, вы получите тот опыт, который многим автомобилистам влетел в копеечку.

Пусть ваши собственные ошибки будут безобидными, безболезненными и малобюджетными! А опыт автомобилиста – только со знаком «плюс». Зеленой волны вам!

1. Ошибки при покупке автомобиля

Театр начинается с вешалки, а самостоятельный автомобильный опыт – с приобретения собственной машины. И вот тут-то, в самом, казалось бы, безобидном месте, подстерегает «засада». И даже не одна.

А ведь результат неверного выбора весьма чреват, он однозначно влечет за собой немаленькие расходы. Поэтому лучше с самого начала убедиться, что все делается правильно. В этой главе я попробую ответить на вопросы, наиболее часто возникающие при покупке автомобиля.

Чем плох эксклюзивный автомобиль

Один мой очень хороший друг в середине 1990-х годов, только-только получив права, сразу занялся поисками своего первого автомобиля. В средствах он ограничен не был, поэтому ключевыми были вопросы престижа и собственных предпочтений.

Так получилось, что ему на глаза попался Ford Tempo американской сборки с автоматической коробкой передач. Автомобилю было всего несколько лет, пробег – минимальный, состояние – отличное, а просили за него совсем немного. Кроме того, машина была очень красивой, особенно впечатляюще она выглядела в те времена, когда иномарки были редкостью (рис. 1.1).

Соблазн был велик, устоять было невозможно. Однако не прошло и нескольких месяцев, как машине потребовался ремонт. Причем небольшой – всего лишь замена пыльника. И вот тут-то стало ясно, почему этот очаровательный автомобиль в прекрасном состоянии продавался так дешево. Во-первых, пыльник достать было невозможно – на российском авторынке тогда попросту не было запчастей для «американцев». Более того, в автосервисах не было нужных наборов ключей! Оказывается, американский и европейский стандарты различны. Так что пыльник пришлось заказывать из США, а ключи изготавливать на заказ.

Ожидание нужной запчастей длилось три месяца. Автомобиль стоял «на приколе», ведь даже новичку ясно, что эксплуатация машины без пыльника приведет к неминуемому выходу из строя того узла, который предназначен защищать пресловутый кожух, и тогда ремонт выльется в просто невообразимые деньги.



Рис. 1.1. *Ford Tempo образца 1994 года*

Понятное дело, что после замены пыльника (она оказалась просто «золотой»!) автомобиль немедленно отправился на авторынок – на продажу, на поиски очередного новичка, который соблазнится привлекательным видом, отличным состоянием и эксклюзивностью автомобиля.

Чтобы не повторять описанной ошибки, выбирая автомобиль, проверяйте его ремонтнопригодность: имеются ли запчасти для данной марки и данной модели (кстати сказать, не все-

гда наличие запчастей для марки означает, что они будут свободно доступны и для конкретной модели – слишком устаревшей или слишком новой, – это нужно выяснять отдельно), а также автосервисы, которые специализируются на ремонте данного авто.

Примечание

Каждый автомобиль рано или поздно попадает в автосервис либо в связи с ремонтом, либо в связи с плановым техобслуживанием, и к этому следует готовиться с момента покупки.

Если вы настроены на приобретение в дальнейшем для вашего «железного коня» бывших в употреблении запчастей, то прежде, чем остановить свой выбор на каком-либо автомобиле, проверьте рынок подержанных запчастей: что есть, сколько стоит, насколько свободно их можно приобрести или придется ожидать, пока их привезут, снимут с битой автомашины (когда она разобьется) и т. д.

Эксклюзивный автомобиль можно приобретать лишь в том случае, если вы совершенно не считаете денег, которые придется потратить даже на самый мелкий, несерьезный ремонт или обслуживание. Если финансовый вопрос не стоит перед вами ни в какой форме, можете купить любую машину. Но если вы хоть как-то озабочены проблемами экономии (денег или времени), то лучше держаться подальше от подобных «уникумов».

«Хочу красный автомобиль!»

Как-то одна девушка, обучающаяся на курсах вождения, рассказывала, какой именно автомобиль она приобретет, как только получит права. По ее словам, машина будет обязательно красной («Хочу поярче, никаких унылых расцветок!»), с велюровым салоном, непременно с литыми дисками, кондиционером и CD-проигрывателем.

Вы уже поняли, в чем была ее ошибка?

Ни одного существенного критерия, по которому должен осуществляться выбор автомобиля, названо не было. Если бы девушка, например, сказала, что всю жизнь мечтала о красной Audi 80 с двухлитровым двигателем, чтобы ездить на ней на работу и по магазинам (рис. 1.2), вопросы вряд ли бы возникли и об ошибке речи бы не было. Но просто «красная машина» – это от пожарной и до неизвестности. А в результате можно оказаться отнюдь не с тем автомобилем на руках, который действительно подходит.



Рис. 1.2. Audi 80 – чем не мечта!

Особенно часто молодые водители приобретают автомобиль «как у приятеля» или «как в кино», совершенно не задумываясь, что приятель, к примеру, не сам оплачивает обслуживание автомобиля, да и машина-то не его собственная, а родителей, которые за все и платят. Как следствие – молодой человек старательно копит деньги, приобретает вожеленную марку (конечно, б/у и чаще всего весьма солидно), а затем оказывается, что на обслуживание денег не хватает, оплачивать эксплуатационные расходы просто нечем. Те же машины, которые так лихо рассекают необозримые пространства на экранах, в реальной жизни оказываются куда как скромнее (речь, разумеется, не идет об известных элитных марках и моделях).

Но не следует считать, что подобный выбор – удел лишь молодых. Вполне солидный человек при выборе автомобиля может руководствоваться весьма странным критерием: в точности такую машину водит его начальник, сосед по даче, сослуживец или друг семьи. И на вид автомобиль весьма привлекателен, так почему бы и не купить? Только после покупки выясня-

ется, что друг семьи – одинокий человек и ему вполне достаточно микролитражки Ford Ka или Smart, которая замечательно прошмыгивает в пробках мегаполиса (рис. 1.3). А наш герой обременен многочисленным семейством, которое в пресловутую микролитражку приходится утрамбовывать при каждой поездке. К тому же оказывается, что друг семьи никогда не ездил на своей машине по проселочным дорогам, а ведь нужно и на дачу поехать, и оттуда что-то привезти...



Рис. 1.3. В большом городе маленький Ford Ka (в центре) или Smart (справа) как нельзя кстати

Противоположный вариант – приобретение не слишком маленького, а слишком большого автомобиля, который понравился своим солидным видом и вместительностью (рис. 1.4). Вот только оказывается, что одинокому человеку особенно нечего возить в просторном багажнике и салоне, а топлива такой автомобиль употребляет отнюдь не мало. К тому же для него еще нужно найти место на парковке – габаритный автомобиль не так и просто припарковать в современных городских условиях.



Рис. 1.4. *Hummer – не лучший выбор для начинающего водителя*

А ведь существует еще проблема новых и подержанных автомобилей, когда человек, доходов которого явно недостаточно для покупки новой машины, все же приобретает таковую в кредит, одолжив деньги на первоначальный взнос у всех друзей и знакомых.

Для многих подобные автокредиты стали настоящей ловушкой. Конечно, новый автомобиль предпочтительнее с многих точек зрения. Но проценты по кредиту? Предпочтительнее ли они приобретения симпатичной и не особенно сильно «поношенной» машины? А ведь сколько раз уже бывало, что человек, не рассчитавший своих возможностей при получении автокредита, оставался в результате и без своих денег, уже вложенных в автомобиль, и без самого четырехколесного друга, который изымался банком (причем, поверьте, весьма неохотно, ведь подержанный автомобиль является практически неликвидным активом). В то же время более скромный б/у автомобиль, приобретенный без помощи автокредита, по сей день преданно возил бы своего хозяина.

Проверка комплектации

При покупке автомобиля следует учитывать, что цена может изменяться в зависимости от комплектации: какие покрышки стоят на машине, какого производителя, какая аудиоаппаратура, имеются ли дополнительные «примочки» (обтекатели, боковые пороги, сетка в багажнике и т. д.). Нередко случается, что недобросовестные продавцы пользуются эйфорией неопытного покупателя (ведь он вот-вот станет владельцем автомобиля!) и заменяют комплектацию, показанную при первом осмотре или оговариваемую устно, совершенно другой, более дешевой. В результате, конечно же, получается переплата за автомобиль, и иногда она бывает довольно существенной.

Не следует думать, что подобным занимаются только продавцы на авторынке. В автомобильном салоне могут обмануть точно так же (рис. 1.5). К примеру, вместо покрышек Bridgestone, которые были оговорены изначально, вам могут поставить покрышки Kumho, которые намного дешевле. К тому же в автосалоне обмануть неопытного покупателя гораздо проще – он загипнотизирован видом новенького, с иголки, автомобиля, он не ждет подвоха от работников салона (это ведь солидная организация, а машина стоит немалых денег!).



Рис. 1.5. В автосалоне тоже нужно быть начеку!

Для того чтобы исключить подобный обман, достаточно тщательно проверять комплектацию, принимая автомобиль. И если вам положены покрышки Bridgestone, если вы изначально выбрали машину именно с этими покрышками, то пусть их и поставят (рис. 1.6). Учтите, что комплектация автомобиля часто указывается в договоре (при покупке в автосалоне), и достаточно всего лишь сверить пункты договора с реальной машиной, чтобы выявить обман. И вообще **всегда читайте договор!**



Рис. 1.6. Проверяйте покрышки, не отходя от кассы!

Совет

Внимательный осмотр автомобиля еще на стадии выбора, осмотр всех деталей, мелочей и проверка комплектации отбивают почти у всех продавцов желание что-либо заменить. Поэтому следует отложить эйфорию от покупки на потом – на то время, когда автомобиль (со всей полагающейся ему комплектацией) надежно пропишется в вашем гараже, и продемонстрировать продавцу свою внимательность даже к мелочам.

Перечень того, что обычно подменяют в автосалонах более дешевыми аналогами, приведен ниже.

- ◆ Радио– и стереоаппаратура (магнитола, CD-проигрыватель и т. п.), включая колонки.
- ◆ Резина на колесах либо колеса в сборе.
- ◆ Сигнализация и иные противоугонные средства.
- ◆ Коврики в салоне и багажнике (могут вообще отсутствовать, хотя должны входить в комплект).
- ◆ Аккумулятор.

Помимо перечисленных, могут быть подменены и другие элементы оборудования – здесь многое зависит от конкретного автомобиля и от наглости работников автомобильного салона.

Приобретая автомобиль в автосалоне, следует также ознакомиться с рекомендациями не только продавцов, но и производителя (в Интернете можно найти все, что для этого требуется). Дело в том, что в некоторых случаях консультанты технических центров могут одобрить запчасти, не рекомендованные производителем автомобиля (покрышки, колесные диски и т. п.)! В результате человек пользуется такими запчастями или комплектующими, а при проведении очередного гарантийного технического обслуживания выясняется, что на машине установлены не рекомендованные производителем детали, что является основанием для снятия машины с гарантийного обслуживания.

Навязчивый сервис

Как известно, дороже всего нам обходятся излишества. Это в полной мере касается и автомобилей. Многие дополнительные «примочки», которые никак не влияют на эксплуатационные качества автомобиля, стоят немалых денег. И продавцы, особенно в автосалонах, всеми силами стремятся убедить покупателя, что просто невозможно жить без боковых порогов, обтекателей и т. д. Они стремятся установить на покупаемый автомобиль как можно больше дополнительного оборудования (рис. 1.7), ведь их зарплата зависит не столько от количества проданных автомобилей, сколько от вырученных сумм, так что увеличить любыми путями стоимость машины в их прямых интересах.



Рис. 1.7. «Всего» \$300 – и вы становитесь счастливым обладателем акустической системы в крышке багажника

Учтите, что эти «прибамбасы» и «навороты» обойдутся вам как минимум вдвое дороже, чем в обыкновенном автомобильном магазине или на авторынке. Кроме того, некоторое подобное оборудование не просто является обычными «понтами», а еще и способно ухудшить эксплуатационные характеристики автомобиля (например, боковые пороги обычно снижают дорожный просвет) (рис. 1.8).



Рис. 1.8. Установка аэродинамического обвеса во многих случаях снижает дорожный просвет

Совет

Не стоит в резкой форме отказываться от того, что предлагают продавцы автосалонов, даже если все это вам совершенно не нужно. Тем более не стоит говорить, что предлагаемые «автопримочки» слишком дорогие и прямо из автосалона вы направитесь в ближайший магазин, где и приобретете все гораздо дешевле. Этим вы только настроите продавцов против себя. Будьте дипломатичнее. Скажите, что ваша жена (муж) категорически против аэродинамического обвеса или терпеть не может сетку в багажнике.

Но основная «засада» с навязчивым сервисом поджидает неопытных покупателей вовсе не около дополнительного оборудования, а рядом с самим автомобилем. Вы приходите в автосалон или на авторынок с целью приобрести машину. Если у вас нет иммунитета к настойчивости продавцов, то вас смогут убедить, что тот автомобиль, который вы осматриваете в данную секунду, и есть машина вашей мечты. И совершенно неважно, что вы всегда мечтали о седане, а вам навязывают универсал (рис. 1.9) – грамотный продавец найдет множество обоснований, почему именно универсал является для вас наилучшим выбором, и то, что вы купили не ту машину, вы сообразите, уже только приехав на ней домой.



Рис. 1.9. Универсалы любят дачники и путешественники

Помните, что продавца меньше всего интересуют ваши желания и потребности. Его задача – продать автомобиль. Ну а ваша – купить, соблюдая при этом свои интересы.

Не так уж редко случается, что, видя неопытность покупателя, продавец добавляет плюсов предлагаемой машине. К примеру, кожаный салон в сочетании с кожзаменителем может быть назван полностью кожаным (рис. 1.10). Могут быть «убраны» лишние секунды при разгоне до 100 км/ч (то есть будет сказано, что автомобиль разгоняется быстрее, чем на самом деле). Также частенько продавцы грешат добавлением автомобилю экономичности: расход 10 литров бензина на 100 км пробега одним движением языка становится девятью, а то и восемью

литрами. Вам могут сообщить, что у данного автомобиля оцинкован кузов или объем багажника больше, чем есть на самом деле. Реальное положение дел выясняется лишь тогда, когда покупатель уже проехал на автомобиле некоторое расстояние и предъявить претензии, а уж тем более вернуть автомобиль становится невозможно.



Рис. 1.10. *Кожаный салон в сочетании с кожзаменителем неопытный покупатель не отличит от чисто кожаного*

Совет

Покупая автомобиль и выбрав нужную марку и модель, не поленитесь изучить ее характеристики на официальном сайте российского представительства данного автопроизводителя (если вы приобретаете иномарку). Изучите и другие источники – бывает, что даже в специализированных автомобильных изданиях содержатся не вполне корректные сведения, особенно когда дело касается технических характеристик и комплектации автомобиля. Не слишком доверяйте рекламно-информационным материалам, скептически относитесь к информации, размещенной на сайте дилера, – там могут быть неточности.

«Если на клетке со львом написано...»

Знаменитый афоризм Козьмы Пруткова утверждает: «Если на клетке со львом написано «Осел» – не верь глазам своим!» (рис. 1.11). Таким же образом следует относиться к любой информации, которую сообщает продавец, особенно если он делает это совершенно добровольно и даже навязчиво. Если вас при покупке автомобиля одолеет приступ здорового скептицизма, то это лишь добавит шансов не ошибиться и приобрести машину, что называется, с открытыми глазами.



Рис. 1.11. *Не верь глазам своим!*

Вы осматриваете на авторынке подержанную машину, в которой есть кондиционер. Вот только это замечательное устройство почему-то не работает. Продавец, глядя на вас честными глазами, говорит, что с кондиционером все в полном порядке, он просто не заправлен. На заправку не было времени, денег и т. д. Будьте уверены – кондиционер не работает вообще, а чтобы он заработал, потребуется не заправка, а дорогостоящий ремонт.

Еще один характерный пример: продавец с пеной у рта утверждает, что машина «в идеальном состоянии, без проблем, все работает», но только вот один клапан у нее чуть постукивает. «Его только чуть подрегулировать надо, да времени не хватило», – добавляет он с невинным видом. Эти слова следует расшифровывать так: клапан, который стучит, погнут и требует замены, а для этого необходимо снимать головку блока цилиндров, что потребует дополнительных (и немалых) денежных трат.

Вот еще распространенный пример. При совершении пробной поездки покупатель чувствует, что машину ведет в сторону. Продавец объясняет это тем, что немного не отрегулированы развал и сходжение колес, а эту операцию можно сделать быстро и недорого практически на любой станции технического обслуживания (рис. 1.12). На самом же деле очень может быть, что данная машина побывала в серьезной аварии, в результате чего у нее «поехала» вся

геометрия или по крайней мере серьезно повреждена подвеска, вследствие чего автомобилю необходимо делать дорогостоящий ремонт.



Рис. 1.12. Регулировка развала и схождения колес на СТО

Поэтому в подобных случаях ставьте продавцу свое условие: мы сейчас едем на СТО, делаем там регулировку развала и схождения колес, совершаем пробную поездку, и если машина едет нормально, то я согласен ее купить. При получении отрицательного ответа рекомендуется отказаться от покупки автомобиля – слишком велик риск получения дополнительных и совершенно ненужных проблем.

Отличительные признаки «русалочки»

На дорогах нашей страны становится все больше автомобилей, прибывших из затопляемых районов. Так сказать, машин, побывавших в роли подводной лодки (рис. 1.13).



Рис. 1.13. Спасение «подводных лодок» – дело рук спасателей

Чаще всего они выглядят на авторынке очень привлекательно, что неудивительно – их тщательно восстанавливают, убирая все внешние следы «утопления». И многие неопытные покупатели приобретают такие машины, ведь их стоимость несколько ниже, чем точно таких же, только не тонувших (обычно не очень много, чтобы не вызывать подозрений, – на \$400–600), внешний вид вполне достойный, об утоплении никто не сообщает. Сниженную же цену продавец объясняет либо тем, что срочно нужны деньги, либо некоторыми «мелочами» (например, потеющими после дождя фарами), из-за которых и приходится продавать машину дешевле.

Примечание

У всех «утопленников» запотевают фары, поэтому, если вам предлагают автомобиль с подобным недостатком, присмотритесь к нему внимательнее. Бывает, что запотевание фар связано с плохой прокладкой, но вполне можно нарваться и на «русалочку»

Проблемы начинаются после покупки. Иногда владелец «подводной лодки» чувствует себя счастливым несколько месяцев, если он приобрел автомобиль весной. Но как только наступает осень, холодает, в салоне появляется плесень. Вывести ее невозможно никакими средствами. Плесневеет все – сиденья, ремни безопасности, даже приборная панель. Чаще всего не приходится даже ждать холодного времени года: начинает стучать двигатель, не вклю-

чается печка, возникают проблемы с электрооборудованием, трансмиссией и т. д. Владелец машины бросается в автосервис и там узнает, что он – хозяин самой настоящей «русалочки».

А ведь распознать «утопленницу» можно было и не выезжая с авторынка. Первое, что выдает «искупавшийся» автомобиль, – запах в салоне. Если в салоне не слишком «поношенного» европейского автомобиля имеется ароматизатор (рис. 1.14), но при этом все равно неистребимо пахнет сыростью и гнилью, можно больше уже ни на что не смотреть. Этот автомобиль тонул, и покупать его ни в коем случае нельзя.



Рис. 1.14. Автомобильный освежитель воздуха «елочка»

Еще одним верным признаком являются следы коррозии там, где их по определению быть не должно. Например, на проволочном каркасе под сиденьями – чаще всего эти каркасы не проходят антикоррозийную обработку, так как на них не действуют неблагоприятные факторы внешней среды. Ну а после «купания» голый металл, конечно же, ржавеет. Также подзрительны следы ржавчины на полу (но не непосредственно под ногами водителя и пассажиров, если автомобилю более 10 лет).

Если тонувший автомобиль готовили к продаже небрежно, то в салоне и багажнике можно обнаружить характерные следы воды – «ватерлинию», разводы на обивке сидений, коробление карт дверей. Кожаная обивка «дубеет», становится жесткой.

Примечание

Отсутствие подобных признаков ни о чем не говорит – они могут быть выведены с помощью химчистки салона и специальных средств для смягчения кожи. Сигналом является лишь наличие подобных недостатков.

Нетрудно проверить и шумоизоляцию пола, а по ее состоянию можно судить и о том, была ли машина под водой. Шумоизоляция изготавливается из войлока, а в воде он сбивается, теряет однородность (кстати, характерный запах идет именно от шумоизоляции).

Неплохо сигнализирует об «утоплении» и электрика – она, как известно, не выносит влаги. Так что, если что-то не работает, а причину продавец назвать не может, это повод для серьезных подозрений. Если же продавец утверждает, что вся проблема в сгоревшем предохранителе, то следует тут же заменить предохранитель. То же самое касается и «сгоревших» лампочек.

Если вы думаете, что неработающий звуковой сигнал открывания дверей – мелочь, то учтите, что это может быть признаком выхода из строя дорожки в компьютере или контроллере. Отремонтировать подобную неисправность невозможно, такие приборы подлежат полной замене (и за неплохие деньги).

В диагностике «утопленника» может помочь обычный стетоскоп (рис. 1.15): с его помощью можно услышать характерный повышенный гул подшипников всех навесных агрегатов – при «утоплении» из них вымывается смазка.



Рис. 1.15. Обычный стетоскоп может помочь в диагностике «утопленника»

Совет

Осмотрите не один автомобиль такой марки и модели, а несколько и сравните имеющиеся у них недостатки (обычно каждая марка и модель имеет собственный набор характерных проблем). В этом случае вы сможете с большей объективностью судить о предлагаемой вам машине, а также о словах продавца, который уверяет, что подобные «мелочи» присутствуют у всех автомобилей данной марки и модели.

Приобретение тонувшего автомобиля – это большая головная боль и очень немаленькие расходы. Так что будьте внимательны, ведь продавцы таких машин рассчитывают в основном на неопытных покупателей, на тех, кто приобретает свой первый автомобиль.

Переоценка своих возможностей

Предположим, вы желаете приобрести автомобиль, но несколько стеснены в средствах. И тут появляется «спаситель», который предлагает во всех отношениях замечательный вариант – машину не на ходу. По уверениям продавца, этот «заслуженный конь» буквально вчера «пахал борозду». Но теперь будет приобретаться новый автомобиль, а старый «даже ремонтировать не хочется, время терять, продать как есть, да и дело с концом».

Доброжелательный продавец во всех подробностях рассказывает, что у автомобиля не в порядке: ржавчина кузова, чуть барахлит коробка передач, визжат тормозные колодки и т. д. Вы ему верите, ведь все эти недостатки видите собственными глазами.

Продавец называет цену – совершенно смешную для этой марки и модели, даже с учетом «поношенности». Но ведь машина не на ходу, так что цена представляется весьма привлекательной. Вы прикидываете, что за машину в таком состоянии просят \$1000, ну а та, которая имеет ту же ржавчину кузова, тормозные колодки, требующие замены, и т. д., но только ездит, стоит уже \$5500, которых у вас просто нет. Вы предполагаете, что где-то за \$1500–2000 сможете привести автомобиль в божеский вид, поставить его «на ноги» и таким образом стать счастливым обладателем машины максимум за \$3000. Экономия налицо. Сделка не просто выигрышная, а супервыигрышная! И вы соглашаетесь, да еще и с радостью.

Таким образом, вы приобретаете себе сильнейшую головную боль.

После совершения покупки оказывается, что автомобилю требуются замена коробки передач, капитальный ремонт двигателя, диагностика и ремонт тормозной системы, замена всех фильтров и рабочих жидкостей. Кроме того, имеющаяся коррозия не убирается простой покраской, необходимы также сварочные работы. Стоимость нужных запчастей оценивается в \$2500, а предварительная стоимость работ – в \$1800. То есть, чтобы поставить автомобиль на колеса, необходимо выложить в сумме \$5300 (с учетом тех \$1000, которые были заплачены изначально). Следует учесть еще потраченное время, а также стоимость доставки автомобиля к месту ремонта (вызов эвакуатора нынче дорого обходится) (рис. 1.16).



Рис. 1.16. Автомобиль не на ходу, погруженный на эвакуатор

Автомобиль за эти деньги можно было получить без всяких хлопот. Просто сразу заплатить \$5500 (или чуть меньше – многие продавцы, видя реального покупателя, с готовностью идут на небольшие скидки в размере \$100–300). И не пришлось бы бегать по автосервисам, покупать запчасти, договариваться с мастерами и т. д.

Подобным образом нередко ошибаются начинающие водители среднего возраста. Молодые чаще делают ошибку другого рода: они приобретают автомобиль не на ходу с мыслью отремонтировать его самостоятельно. При этом потребуются деньги только на запчасти, а работа будет бесплатной. Рассуждение неплохое, вот только одно подводит – отсутствие навыков авто-слесаря, автомеханика, автоэлектрика. Чаще всего ремонт бросается на полдороге, а затраченные на покупку деньги списываются в чистый убыток.

Куда спешим?

Наши предки утверждали, что спешка нужна только при ловле блох, да и то когда блохи ловятся мокрыми пальцами. Сухими уже можно и не торопиться. Так же и с автомобилем – спешка при покупке строго противопоказана.

Вы только что получили права и, конечно же, мечтаете сесть за руль собственного автомобиля. В связи с этим многие готовы поступиться даже существенными требованиями к машине, лишь бы только как можно быстрее стать счастливым обладателем четырехколесного друга. Если с такой мыслью вы придете на авторынок или в автосалон – будьте уверены, что вы купите совсем не то, что вам нужно, а вместе с машиной приобретете еще немалую толику проблем.

Торопясь купить машину, покупатели забывают как следует проверить документы, сам автомобиль и т. д. В результате оказывается, что машина, за которую они отдали последние деньги, уже несколько лет числится в угоне. Или не прошла таможенную очистку. Или способна доехать лишь от авторынка до СТО, и требуется весьма солидный ремонт, чтобы она стала именно движимым имуществом.

Совет

Никогда не покупайте первый же автомобиль, который вам понравился.

Присмотритесь к другим вариантам, другим маркам и моделям.

Допустим, вы осматриваете на рынке симпатичный автомобиль, но все же не решаетесь сделать покупку, а идете осматривать следующие машины. Затем, убедившись, что первый вариант был самым лучшим, вы возвращаетесь к нему и узнаете, что автомобиль уже продан. Иногда после такого опоздания человек готов схватить первое, что попадает под руку, лишь бы вновь не оказаться опоздавшим.

Совет

Не расстраивайтесь, даже если машина, которую вы уже почти что считали своей, прямо перед вашим носом уходит в другие руки. Значит, это не ваш автомобиль, а ваш никуда от вас не денется.

Не стоит приобретать машину в первый же день, как вы вышли «на охоту». Присмотритесь к рынку, продавцам, покупателям. Приценитесь к различным автомобилям. Возможно, при осмотре разных машин у вас сменятся предпочтения и вы пожелаете приобрести другую модель или марку. Быть может, изменятся критерии выбора, и вы будете более пристально осматривать двигатель, не слишком заботясь о том, какая установлена аудиоаппаратура. Не торопитесь, машин много, и вы обязательно сможете найти именно свою.

Как избежать неприятностей

Не секрет, что покупателя автомобиля подстерегает множество опасностей, и не последняя из них – ограбление или угон свежеприобретенного автомобиля. Характерно то, что во многих случаях подобных неприятностей можно было бы избежать, если бы покупатели внимательнее относились к своим действиям, а также к действиям продавца.

Например, если вы не уверены, что будете покупать именно этот автомобиль, не стоит говорить его хозяину, что у вас в кармане есть столько-то денег и вы хотите купить машину именно за эту сумму (рис. 1.17). Совершенно ни к чему, чтобы посторонние знали о том, что в настоящее время вы представляете собой «ходячий кошелек».



Рис. 1.17. Не стоит говорить продавцу, что у вас при себе определенная сумма денег

Если возле приглянувшегося вам автомобиля нет хозяина, ограничивайтесь только внешним осмотром до тех пор, пока он не появится. Категорически не рекомендуется открывать салон чужого автомобиля в отсутствие продавца: в противном случае вы можете попасть в серьезную неприятность. Например, хозяин машины, застав в салоне постороннего человека, может заявить, что в автомобиле лежала крупная сумма денег и теперь она пропала. В данном случае все улики укажут на незадачливого покупателя: на дверце машины, которую он открывал, останутся его отпечатки пальцев, также они могут остаться на элементах салона (руле, рычаге КПП, приборном щитке и др.). А если в кармане покупателя при всем этом лежит крупная сумма денег (что вполне объяснимо – человек же собрался покупать машину!), его дела могут оказаться весьма плохи.

Совет

Настоятельно рекомендуется перед тем, как открыть дверцу машины и сесть в салон, спросить разрешение у хозяина автомобиля. Также следует спрашивать разрешение при выполнении любых других действий по отношению к чужой машине: запуск двигателя, осмотр багажника и пространства под капотом и др.

Многие наши соотечественники, сгорая от нетерпения поскорее стать обладателем собственного автомобиля, не желают тратить время на оформление автомобиля в ГИБДД сразу после его покупки, а соглашаются купить машину по генеральной доверенности (рис. 1.18). Такая поспешность может привести к тому, что вы приобретете автомобиль «с пробле-

мами» (например, числящийся в угоне), которые могли бы выявиться на этапе снятия машины с учета в ГИБДД.

ДОВЕРЕННОСТЬ
ПРОСТАЯ ПИСЬМЕННАЯ ФОРМА

(серия (числ.), область, край, и дата рождения)

(идентификационный номер транспортного средства)

государственный регистрационный знак _____,
 идентификационный номер (VIN) _____,
 год выпуска _____, двигатель № _____,
 шасси (рама) № _____,
 кузов (коляска) № _____,
 принадлежащий на основании паспорта транспортного средства
 серия _____ № _____, выданного ГИБДД _____

свидетельство о регистрации (техпаспорт) транспортного
 средства серия _____ № _____, выдано ГИБДД _____
 _____ 19 ____ г.
 состоит на учете в ГИБДД _____

Я, _____,
 проживающий по адресу _____
 паспорт серия _____ № _____, выдан _____
 доверяю управление транспортным средством _____
 проживающему по адресу: _____
 сроком на _____

(подпись)

Рис. 1.18. Форма генеральной доверенности на автомобиль

В подавляющем большинстве случаев брать с собой деньги (особенно если вы планируете купить машину на автомобильном рынке) не рекомендуется. В основном это касается тех, кто едет на рынок в первый раз, по большей части в ознакомительных целях.

В первую очередь не стоит забывать, что любой рынок, в том числе и автомобильный, является «местом работы» профессиональных воров и мошенников, лучшая защита от которых – это пустые карманы. В настоящее время у этих любителей легкой наживы существует вагон и маленькая тележка разнообразных приемов и хитростей, с помощью которых они выманивают у незадачливых покупателей машин имеющиеся у них при себе деньги.

Кроме того, деньги можно элементарно потерять, например доставая из кармана пачку сигарет или ручку с блокнотом (чтобы записать номер телефона продавца).

Отсутствие при себе денег может сыграть решающую и положительную роль также в случае, когда целесообразно отказаться от покупки осмотренного автомобиля. Не секрет, что многие продавцы машин по своей сути являются неплохими психологами и могут быстро склонить человека к покупке автомобиля. В этот момент покупатель может полностью не осознавать, что от этой машины лучше отказаться: у него над ухом что-то щебечет продавец, автомобиль с виду приличный, в кармане лежит нужная сумма денег, и он принимает решение о покупке. А если бы у покупателя денег с собой не было, наверняка все закончилось бы так: если машина очень понравилась, он взял бы у продавца телефон, а дома еще раз хорошенько обдумал целесообразность покупки.

Однако нельзя не отметить и тот момент, что в некоторых случаях наличие при себе денег может сыграть положительную роль. Например, многие продавцы соглашаются снизить цену, когда покупатель говорит, что деньги у него при себе и он готов рассчитаться хоть сейчас. Причем размер этой скидки может быть довольно ощутимым, и продавец никогда не предоставил бы ее покупателю, который не предложил бы немедленный расчет.

В любом случае, если вы отправляетесь покупать машину и берете с собой деньги, приглашайте напарника из числа близких людей. Даже если он не разбирается в автомобилях – не стоит разгуливать в одиночку с большой суммой денег в кармане.

Один из распространенных и популярных у аферистов способов мошенничества заключается в том, что у покупателя угоняется только что приобретенный им автомобиль и это происходит либо во время, либо сразу после продажи. Причем зачастую покупатель не может в милиции доказать, что машина уже принадлежит именно ему, поскольку документы ему вручаются заведомо поддельные.

На практике это выглядит примерно следующим образом. Обычно данное преступление совершается не одним, а как минимум двумя мошенниками. Первый из них привлекает покупателя необычно низкой ценой продаваемой машины. Предложение настолько выгодное, что, как говаривал небезызвестный дон Корлеоне, он него невозможно отказаться.

Стремление купить автомобиль в отличном состоянии по чрезвычайно низкой цене затмевает здравый смысл, и человек соглашается на покупку.

После осмотра автомобиля покупателем и принятия им решения о покупке заинтересованные стороны отправляются оформлять сделку. Со стороны все выглядит как обычно, только с той существенной разницей, что покупателю вручаются фальшивые документы на автомобиль (технический паспорт, справка-счет и др.). Кстати, для оформления фальшивой справки-счета у мошенников может быть «свой человек» в автомобильном магазине или в другой организации, которая имеет право оформлять сделки по купле-продаже автомобилей.

Внимание

При совершении подобного мошенничества покупатель рассчитывается с продавцом не сидя в машине, как это бывает в большинстве случаев, а где-то в другом месте, куда его приглашает продавец. Это место не вызывает у клиента никаких опасений: например, это может быть закуток в коридоре здания, где оформлялась покупка машины (рис. 1.19), или другой автомобиль (продавец мотивирует это тем, что, мол, он боится садиться с незнакомым человеком в продаваемую машину, поскольку по документам она уже продана). Так делается для того, чтобы была возможность угона проданной машины, пока покупатель занят оформлением сделки.



Рис. 1.19. *Закуток в коридоре – не лучшее место для расчета с продавцом*

Итак, покупатель передает продавцу деньги за машину, тот их внимательно пересчитывает и отдает покупателю документы на автомобиль и ключи. Поскольку документы подделаны очень квалифицированно, у покупателя не возникает никаких опасений, а то, что ключи могут быть поддельные, у него и в мыслях нет.

Купленный автомобиль угоняется сообщником продавца либо в момент передачи денег, либо уже после того, как покупатель попрощался с продавцом и направился с документами и ключами к «своей» машине. В последнем случае преступление совершается, как принято говорить, с особым цинизмом, поскольку машину у незадачливого покупателя уводят прямо из-под носа.

Конечно, честному человеку приходится очень тяжело, когда он имеет дело с мошенниками. Но все же не стоит самому приглашать мошенников и облегчать им работу, являясь на рынок с деньгами и в одиночестве, не проверяя документы, небрежно осматривая автомобиль и т. д.

Охрана автомобиля

Охрана свежеприобретенного автомобиля – момент, который нужно рассматривать отдельно, несмотря на то, что он непосредственно связан с покупкой. Однако многие водители-новички, решив вопрос с приобретением автомобиля, спотыкаются именно на охране.

Довольно распространенный момент: приобретя достаточно дорогую иномарку (не обязательно роскошную), на нее ставят относительно простую сигнализацию (две несложные блокировки, центральный блок под приборной панелью – типичное, кстати, место, назубок знакомое любому угонщику). А вся проблема в том, что на хорошую сигнализацию уже не осталось денег. Если на покупку автомобиля еще можно взять кредит, то о сигнализации владелец машины должен беспокоиться самостоятельно.

Вот только один нюанс: средняя стоимость сигнализации, которая относительно надежно (сто процентной гарантии, увы, не дает ни одна система) убережет автомобиль от угона, составляет 5-10 % от стоимости машины. Так что прежде, чем приобретать приглянувшуюся лощеную иномарку, подумайте, готовы ли вы выложить за систему сигнализации \$1000–2000. И это еще будет бюджетный вариант для такого автомобиля, а если вы захотите увеличить надежность охранной системы, то заплатить придется гораздо больше.

Вопросы покупателей

Я недавно получил права, а теперь собираюсь купить собственный автомобиль. Что лучше: покупать новый или б/у?

Если ваша фамилия не Рокфеллер, то вам приходится задаваться этим вопросом. Конечно, хочется новый автомобиль, ведь он обладает рядом преимуществ, первое из которых именно то, что он новый! Он не бывал в ДТП, его не перекрашивали, на нем стоят исключительно «родные» запчасти и нет ни одного коррозионного пятнышка. Кроме того, к новому автомобилю прилагаются гарантия на три года и сервисное обслуживание.

Однако, выбрав новый автомобиль, не обладая достаточными средствами и стабильным доходом, вы сделаете ошибку. Предположим, вы смогли взять кредит на покупку автомобиля. Но ведь мало машину купить, ее еще нужно содержать. А новый автомобиль требует денег буквально с первой секунды – хотя бы на установку хорошей сигнализации, ведь симпатичная машина привлекает не только вас, но и автоугонщиков. Поэтому новому автомобилю понадобится не только сигнализация, но и гараж или хотя бы место на охраняемой стоянке (рис. 1.20). А ведь есть еще парковки около магазинов, офисов, фитнес-клубов, и далеко не все они охраняемые, а вот автоугонщики как раз весьма пристально следят за такими местами – это их потенциальные «охотничьи угодья».



Рис. 1.20. *Новому автомобилю требуется место на охраняемой стоянке*

А уж если вы не уверены в своем мастерстве водителя, если вы – новичок за рулем, то учтите, что такой замечательный бонус, как гарантия, не распространяется на ДТП. Стоит вам только не вписаться в парковочное место, разбить блок-фару, повредить бампер и т. д. – все расходы по ремонту лягут на ваши плечи. А ведь новому автомобилю как-то неловко предложить подержанный бампер или блок-фару.

Автомобиль б/у тоже нуждается в сигнализации – хотя бы для того, чтобы его не взяли «покататься на время», «не разули и не раздели» (любителей автомобильной резины, комплектов инструментов и аудиотехники предостаточно) (рис. 1.21). Но сигнализация может быть значительно проще, чем для новой машины. В некоторых случаях достаточно просто отключателя массы (если автомобиль достаточно солидного возраста). И машину можно смело оставлять около офиса или магазина. По крайней мере, серьезных автоугонщиков такой автомобиль вряд ли заинтересует (если, конечно, это не раритетный Ferrari).



Рис. 1.21. «Разутый» автомобиль

В то же время автомобиль б/у – это тоже определенный риск. Риск того, что вам достанется «убитая» машина, которую лишь слегка «подмарафетили». Учтите, что мастера – «жестянщики», принимая автомобиль в ремонт и покраску, сразу задают вопрос: «Вам для себя или на продажу?» – и «на продажу» стоит дешевле, но и качество соответствующее.

У подержанного автомобиля нужно проверять все, начиная от того, не числится ли он в угоне, и заканчивая тщательнейшим осмотром внешнего вида и проверкой ходовых качеств. На автомобиль б/у не существует никаких гарантий и специального сервисного обслуживания (бесплатного в гарантийный период). И это, конечно, тоже его минус.

Зато он не требует таких расходов, как новый автомобиль (если, конечно, правильно выбран и не «убит» предыдущим владельцем). Его вполне устроят запчасти б/у, он не обидится, если даже ему предложат «неродные» запчасти. Он даже не будет каждый день просить: «Помой меня!» (а вот новый автомобиль будет этого требовать) (рис. 1.22).



Рис. 1.22. Новый автомобиль нуждается в чистоте

Подержанный автомобиль проще и дешевле в эксплуатации и обслуживании. Кроме того, если вы – новичок за рулем, то не лучше ли для вас будет сначала «добить» автомобиль б/у, потренироваться на нем? А уже изучив на практике все нюансы обслуживания, сервиса, ремонта и эксплуатации собственного автомобиля, потом можно сделать и дорогостоящую покупку – новую, прямо с конвейера, машину (рис. 1.23).



Рис. 1.23. *Еще немного, и новая машина сойдет с конвейера*

Только взвесив все плюсы и минусы как нового, так и б/у автомобиля, соразмерив свои желания со своими возможностями, вы сможете правильно ответить на вопрос, какой автомобиль покупать: новый или подержанный.

Можно ли покупать новый автомобиль с расчетом на перепродажу?

Начинающий автовладелец, приобретая новый автомобиль, мотивирует такую покупку часто еще и тем, что впоследствии он сможет перепродать машину, практически не потеряв в цене. Вот только автомобиль начинает стремительно дешеветь с того момента, как сходит с конвейера. Выезд за заводские ворота – это уже потеря в цене, ведь с этой самой секунды модель начинает устаревать! Ну а уж если к этому прибавляется эксплуатация, то и говорить нечего (рис. 1.24).



Рис. 1.24. *Даже выставка автомобилей около автосалона снижает цену машины за счет хранения на открытом воздухе*

Поэтому еще ни у кого не получилось продать автомобиль практически за ту цену, за которую он был куплен, – даже на следующий день после покупки (за исключением раритетных, антикварных авто) (рис. 1.25).



Рис. 1.25. *Раритетный автомобиль с каждым годом только дорожает*

Так что расчет на перепродажу – это расчет на убытки. Новый автомобиль нужно приобретать тогда, когда на нем собираются ездить.

Я впервые покупаю автомобиль. Что в этом случае лучше: покупать отечественную машину или иномарку?

Есть те, кто вообще не считает автомобиль отечественного производства машиной, разве что, как Остап Бендер: «Посмотрите, Шура, что можно сделать из простой швейной машинки Зингера! Получилась прелестная колхозная сноповязалка». Есть яркие приверженцы именно отечественного автопрома, которые сверху вниз смотрят на все иномарки. Если вы принадлежите к тому или иному лагерю, то этот вопрос вообще для вас не стоит, он уже решен априори. Но если вы просто разумный человек, то обязательно зададитесь этим вопросом, подсчитаете все плюсы и минусы того или иного решения, подведете итоговую черту баланса и сделаете вывод.

Основных моментов будет два: финансовое положение и назначение автомобиля.

Стоимость отечественных автомобилей невозможно даже сравнивать с ценами на иномарки, а уж о запчастях и говорить нечего. Если переднее крыло для «Москвича-412» (рис. 1.26) будет стоить \$5–7, то для Audi 80 – около \$100 (а может, и дороже – в зависимости от года выпуска автомобиля). Причем Audi – это отнюдь не luxury-класс, а вполне экономичный вариант, что называется, бюджетный. Ну а если речь пойдет о покраске автомобиля, то за иномарку придется выложить от \$600 до 1500 (опять же речь не идет о сегменте luxury). В то же время скромная отечественная машина перекрасится за \$250–400. Снятое с иномарки зеркало – трагедия и удар по карману (при средней зарплате). Зеркало, снятое с отечественного автомобиля, – пробежка до блошиного рынка.



Рис. 1.26. «Москвич-412» – легенда отечественного автопрома

Правда, есть один эксплуатационный нюанс, в котором отечественные автомобили оказываются дороже иномарок, – расход топлива. Увы, свои «кони» «кушают» побольше, причем на 20–25 %, чем иномарка. При нынешних ценах на топливо это весьма существенно. Но есть выход из положения – газовое оборудование. Перевод отечественного автомобиля на систему «газ/бензин» снижает расходы на топливо (опять же на систему «газ/бензин» можно перевести и иномарку, но мало у кого поднимается на это рука, разве что на сильно подержанную иномарку солидного возраста, но такие и «кушают» гораздо больше своих более молодых собратьев).

Так что, если вы внимательно подсчитали свои доходы, то уже можете определиться, какой автомобиль вам более по карману. Имея средние доходы (ближе к нижней черте среднего), приобретать иномарку – это потом все время работать на автомобиль. Все удовольствие от собственных «колес» будет отравлено мыслями о стоимости запчастей, ремонта и т. д. Именно от таких владельцев, погнавшихся за престижной и красивой иномаркой, не соразмеривших свои доходы с предстоящими расходами на содержание автомобиля, и попадают в автосервисы «убитые» машины – их просто не ремонтируют до последнего, откладывая ремонт до лучших времен, когда накопятся деньги. Замена масла в картере двигателя осуществляется только тогда, когда оно становится не просто черным, а даже почти нетекучим – из-за частиц металла, окарины. Что при этом происходит с двигателем, страшно и рассказывать. Результатом является то, что некогда счастливый владелец иномарки вдруг обнаруживает себя хозяином груды металлолома, который даже продать-то нельзя, разве что на кузовную разборку, и то не всегда.

Назначение автомобиля – это то, что также следует учитывать (после финансов). Ведь машина, эксплуатирующаяся в городе и в трассовом режиме, требует различного обслужива-

ния и различных расходов. Кроме того, одно дело – поездки на работу в городе, другое – рейсы на дачу за мешком картошки. Приобретая иномарку для того, чтобы ездить на ней в лес за грибами, можно сделать огромную ошибку – у большей части иномарок весьма невелик дорожный просвет (в том числе и у «паркетников») (рис. 1.27). Поэтому российские проселочные и лесные дороги только разбивают подвеску автомобиля. В то время как отечественная машина совершенно спокойно чувствует себя на этих дорогах.



Рис. 1.27. Такой автомобиль для перевозки картошки не годится

Ну а по соображениям престижа можно как приобрести иномарку, так и сделать «куколку» из отечественного автомобиля с помощью оригинального тюнинга. Тут уже – дело вкуса.

Я присмотрел автомобиль на авторынке, но продавец мне не очень нравится, хотя сама машина хорошая. Нужно ли при покупке автомобиля б/у обращать внимание на продавца или важнее все-таки сам автомобиль?

Когда делается такое ответственное приобретение, как автомобиль, важным является все: и сама машина, и тот, кто ее продает. В первую очередь есть опасность наткнуться на откровенного мошенника. Автомобиль может числиться в угоне – и совершенно неважно, что ему уже 10 лет, большую часть этого времени он мог бороздить просторы страны именно угнанным. Поэтому желательно не только изучать документы на машину, но и посмотреть документы продавца (конечно, не всегда можно проверить место проживания/прописки, но при возможности желательно).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.