

Как продать автомобиль? С чего начать?

В жизни большинства автовладельцев наступает момент, когда, по тем или иным причинам, у них возникает желание продать свою машину. Как сделать это с большей выгодой и с наименьшими хлопотами? Прежде всего, надо привести автомобиль в порядок, то есть помыть, почистить, подкрасить и отремонтировать.

Главная задача – найти покупателя, который заплатит вам ожидаемую сумму. Если вы решили искать покупателя самостоятельно, то самый простой способ – поставить машину на авторынке и там показывать товар всем интересующимся. Но это требует много свободного времени и затратно, ведь за стоянку на рынке надо платить. Кроме того, главные посетители базара – перекупщики, которые стремятся значительно сбить цену. Более простой способ продажи заключается в размещении объявлений на всех доступных вам площадках. Это может быть популярная местная газета, в которой печатаются объявления под рубрикой «Куплю-продам», или многочисленные интернет-сайты с подобными объявлениями. Очень эффективными всегда были бумажные и электронные версии газет «Из рук в руки» и «Шанс», сейчас очень быстро продаются товары на таких сайтах как «Авито.ру» и «Сландо.ру». Лучше всего, если ваши предложения о продаже будут размещены сразу в нескольких местах, причем объявления в интернете надо периодически обновлять, чтобы они не затерялись среди массы других, благо они, как правило, бесплатны. После размещения объявления надо приготовиться к довольно долгому ожиданию, ведь предложения на рынке подержанных авто часто превышают существующий спрос. Здесь многое зависит от марки, возраста и пробега машины, от цены, ну и, конечно, от удачи. Для того, чтобы объявления о продаже работали эффективней, лучше указать в них как можно больше подробностей о своей машине, не стесняясь расписать все ее достоинства, и разместить эффектное фото. Если вы решили продать машину, чтобы купить новую, которую уже заказали в автосалоне, то лучше начать подготовку к продаже заранее. Лучше какое-то

время походить пешком, пускай машина уйдет раньше, чем привезут ваш новый автомобиль, это лучше чем отдавать свой автомобиль за бесценок из-за того, что приходит срок внесения денег в магазин.

После размещения объявления, начинают раздаваться звонки. Среди звонивших могут быть не только потенциальные покупатели, но и просто любопытствующие и перекупщики, которых довольно легко узнать по тому, как они пытаются сбить цену, даже не посмотрев на ваш автомобиль.

Наконец появился заинтересованный клиент, желающий взглянуть на вашу машину. Встречу с ним надо назначать в людном месте, и не сообщать потенциальному покупателю подробностей о себе, адресе проживания и, тем более, не раскрывать секреты автосигнализации. Не секрет, что в сделках с объектами недвижимости и автомобилями много криминала, и надо максимально себя обезопасить. Лучше всего отправляться на встречу в сопровождении друзей или родственников. Не исключено, что покупатель тоже придет на встречу не один, и это вполне нормально, но, когда он захочет испытать машину на ходу, лучше, чтобы все его друзья оставались на дороге.



Не исключено, что вам не раз придется показывать свой автомобиль, пока вы не договоритесь с реальным покупателем. Наконец, этот долгожданный момент наступил. Теперь осталось лишь подписать договор купли-продажи автомобиля в трех экземплярах, два из которых остаются у покупателя, один у вас, а затем съездить в МРЭО, где договор зарегистрируют, в реестр внесут изменения, и в ПТС впишут имя нового владельца.

По новому закону, перед продажей не надо снимать машину с учета, на ней даже можно оставить старые номера, что значительно ускоряет процедуру переоформления. При

посещении МРЭО надо будет лишь написать заявление о переоформлении машины на нового владельца, а покупатель напишет бумагу с просьбой о регистрации приобретенной машины. На самом деле, продавцу вовсе не обязательно посещать МРЭО, он может самостоятельно вписать данные покупателя в ПТС и передать ему заявление о переоформлении, а тот дальше самостоятельно займется постановкой на учет и оформлением документов. В этом случае, надо заранее взять в МРЭО бланк заявления или скачать его в интернете и правильно заполнить.

В случае, если вы хотите оставить себе старые номерные знаки (сейчас закон позволяет это делать) или, если покупатель проживает в другом регионе, то надо будет пройти более сложную процедуру переоформления, при которой придется снять автомобиль с учета в ГИБДД, а затем новый владелец вновь поставит машину на учет уже на себя. О том, чтобы оставить у себя старые номера, надо будет написать заявление, номера остаются на хранении в ГИБДД на месяц (30 дней), а потом уничтожаются.

По закону, договор купли-продажи не подлежит обязательной регистрации у нотариуса, достаточно лишь подписать его покупателю и продавцу с указанием паспортных данных обеих сторон, суммы сделки и данных на машину.
Бланк договора купли продажи автомобиля можно скачать
на этом сайте. Если покупатель захочет оформить договор официально, т.е. через нотариуса – это его право, тем более, что расходы на оформление в таких случаях, как правило ложатся на его плечи. Вообще все процедуры по проверке состояния, документального оформления и проверки истории автомобиля, которые может инициировать покупатель, должны быть оплачены из его кармана.



Многие владельцы машин, чтобы ускорить и облегчить процедуру продажи, просто передают ее новому владельцу по генеральной доверенности. Делать это не стоит, ведь вы остаетесь владельцем машины, и все возможные неприятности, связанные с ДТП, штрафами, налогами и пр. придется решать и выплачивать вам, тогда как фактически

вы уже не являетесь владельцем этого автомобиля. Если покупатель решит перепродать или переоформить автомобиль на себя, то вам все равно придется приехать в ГИБДД. Для того, чтобы обезопасить себя от ответственности, связанной с машиной, необходимо оставить у себя нотариально заверенную копию доверенности. В итоге, реальных хлопот, связанных с передачей машины по доверенности, окажется намного больше, чем при оформлении договора купли-продажи. Кроме того, передавая машину по доверенности, вы фактически уклоняетесь от уплаты налога и можете получить неприятности с налоговой инспекцией, новый владелец навряд ли будет оплачивать за вас налоги. Если вы хотите избавить себя от забот, связанных с поиском покупателя и оформлением договора, то вы можете поставить машину на площадку комиссионного магазина. В этом случае магазин, конечно, возьмет себе проценты, и до продажи вы будете лишены возможности использовать автомобиль по назначению, но зато вам не придется тратить время на размещение объявлений и встречу с покупателями. Да и все риски в этом случае будут сведены к минимуму.

Еще один вариант продажи – это система trade-in, когда машина сдается в автосалон, в котором затем приобретается новый автомобиль. В этом случае, вам надо будет выплатить лишь разницу между ценой новой и старой машины. Салон оценит ваш автомобиль дешевле рыночной стоимости, и вам придется заплатить за диагностику, но от хлопот и опасности пострадать от криминала вы будете избавлены наверняка.

Очень важный шаг при продаже автомобиля – получение денег. Лучше всего подписывать договор купли-продажи в офисе банка, где можно проверить подлинность купюр. Самый безопасный вариант – сразу положить деньги на счет, чтобы у покупателя или его друзей не возникло желание наведаться к вам домой и потребовать деньги, ведь после подписания договора он уже знает ваш адрес. Если договор оформляется нотариально или в магазине, то процедура та же самая. Вы передаете все документы посреднику и едете в банк для передачи денег, затем возвращаетесь и подписываете документы.

Удачной и выгодной продажи!

Ольга Гукова, специально для Renaultstory.ru: " Полезные советы автомобилистам "