

Что спросить у продавца авто по телефону

1. Кто продаёт автомобиль

Если вы звоните не в автосалон, важно понять, с кем вы разговариваете.

- Вы собственник автомобиля?
- Если нет: будет ли собственник присутствовать на сделке?
- Если нет: на каком основании вы продаёте авто (доверенность, ДКП, иной документ)?

2. Внешнее состояние

Пусть продавец сам назовёт недостатки.

- Как вы оцениваете состояние кузова?
- Есть ли царапины, вмятины, притёртости, сколы?
- Есть ли начальная или серьёзная коррозия?

3. История повреждений

Важно слушать и уточнять.

- Были ли за время владения ДТП или окрасы?
- Что именно пострадало и что ремонтировали?
- Были ли повреждения у предыдущих владельцев?

4. Техническое состояние

- Двигатель: ровно ли работает, когда обслуживали, что делали?
- Коробка: поведение на холодную/горячую, под нагрузкой, замена масла?
- Подвеска: есть ли стуки, когда обслуживали?
- Тормоза: есть ли биение, когда меняли диски и колодки?
- Салон: износ руля, педалей, КПП, сидений, требуется ли химчистка?
- Шины: есть ли второй комплект, на дисках или нет, сколько сезонов прошли?
- Горят ли ошибки на панели: Check Engine, Airbag, тормозная система или другие?

5. Документы и обслуживание

Настоящий собственник обычно знает сервисную историю.

- Все ли документы на руках (ПТС, СТС)?
- Есть ли сервисные заказ-наряды, чеки?
- На какой СТО обслуживался автомобиль?

6. Юридическая чистота

Лучше выяснить заранее.

- Покупали авто в кредит или за наличные?
- Сейчас авто не находится в залоге?
- Когда последний раз проверяли на запреты и ограничения?
- Сможете назвать VIN и госномер для проверки?

Небольшая проверка на честность.

Сначала попросите госномер. Если человек «владеет годами», но не помнит — это повод насторожиться.

7. Логистика осмотра

По месту показа можно многое понять.

- Где сможете показать автомобиль днём?
- Где вечером?
- Готовы подъехать на СТО для проверки?

8. Мягкое бронирование

Помогает не приехать к «уже продано».

- Если ответы вас устроили, скажите, что автомобиль вам интересен и вы готовы к быстрой сделке.
- Попросите продавца придержать авто до вашего приезда.
- Если продавец дождался вас — это признак порядочности.

9. Поведенческие маркеры

После разговора отметьте для себя:

- Отвечал ли уверенно
- Уклонялся ли от вопросов
- Путался ли в ответах