

# Как торговаться при покупке автомобиля

## 1. Подготовка к торгу

- Перед встречей посмотрите диапазон нормальной цены.
- Определите, за сколько вы готовы приобрести автомобиль.
- Если вы не знаете рынок, вы не торгуетесь — вы угадываете.

## 2. Фиксация недостатков

- Во время осмотра отмечайте для себя каждый дефект.
- Проговаривайте его, чтобы продавец видел, что вы обратили внимание.
- Царапины, сколы, износ салона, шумы, вибрации, ошибки на панели, следы окраса.
- В торге работает не один крупный минус, а сумма мелких.

## 3. Подготовка аргументов

- Разделите недостатки на косметические, технические и юридические.
- Прикиньте примерную стоимость устранения каждого.

## 4. Как озвучивать цену

- Сначала уточните, сколько продавец готов уступить.
- Скажите: «Я готов рассматривать этот автомобиль за ...».
- Сделайте паузу. Не оправдывайтесь.

## 5. Тактики торга

- Мягко: «Машина устраивает, давайте попробуем договориться».
- Через факты: «Здесь окрас, здесь износ — это для меня затраты».
- Скорость: «Если договоримся, могу оформить сделку сегодня».
- Иногда лучший рычаг торга — готовность уйти.

## 6. Если продавец упирается

- «Такой рынок» или «Вы придираетесь» — отвечайте: «Для меня это дополнительные вложения».

## 7. Когда лучше уйти

- Если продавец раздражается, юлит или меняет тон — вероятно, он что-то скрывает или вы не его целевой покупатель.

## 8. Итог переговоров

- Зафиксируйте финальную цену.
- Что входит в сделку: резина, аксессуары, регистратор, расходники.
- Определите срок, до которого договорённость действует.