

Аукционный лохотрон. Как "кидают" на аукционных "японках".

Рынок автомобильного секонд-хэнда, начавший свое стихийное развитие почти пятнадцать лет назад, в недалеком прошлом стал-таки приобретать некоторые признаки цивилизации. Появились фирмы, предлагающие прямые поставки японских автомобилей непосредственно с аукционов, минуя многочисленных посредников.

Замечательный вариант, вселяющий в покупателя уверенность в «светлой» биографии приобретаемой машины и отсутствии умело замаскированных дефектов. Еще бы — схема начисления аукционных баллов теперь известна едва ли не каждому, прямая зависимость цены от пробега тоже не секрет, да и представленные в аукционном листе фотографии позволяют хоть и весьма приблизительно, но все же оценить внешний вид автомобиля. Согласны? Тогда вносите залог и терпеливо ожидайте прибытия своего четырехколесного чуда. Только совсем не факт, что деньги вы заплатите именно за этот автомобиль.

Магия цифр

Все-таки хорошо, что есть высококлассный графический редактор, имя которому Adobe Photoshop! С его помощью можно изменить внешний вид любого изображения, добавить или удалить объекты и порой до неузнаваемости «подкорректировать» существующие. И чем, спрашивается, аукционный лист не кандидат на такую «доработку»? Самый простой и потому распространенный способ «натурального обмена» (или, если хотите, «подмены») выглядит следующим образом.

В фирму, специализирующуюся на поставке аукционных автомобилей, приходит очередной клиент. По оценкам менеджеров — человек простой, решивший цивилизованным способом обновить личный автопарк. Запросы его тоже не из ряда вон выходящие — Toyota Ipsum 1998-99 годов выпуска, с аукционным баллом не ниже 4-4,5 и пробегом до 50 тысяч километров. За такой автомобиль он готов отдать до \$12000 (все данные взяты нами, что называется, «с потолка», поскольку принципиального значения не имеют — прим. ред.). Из дополнительных параметров клиент желает серебристый цвет, легкосплавные диски и два люка в крыше. Вносится залог, и фирма начинает подбор автомобиля, обещая сразу же информировать клиента обо всех подходящих вариантах. Но параллельно с «фасадной» идет и более реальная работа — поиск Ipsum с аналогичными характеристиками, но серьезными кузовными и прочими «болячками». Принимая во внимание объем внутрияпонского вторичного рынка и привычку японцев выставлять на торги автомобили, что называется, прямо с дороги — найти такой вариант несложно. Затем клиенту либо по электронной почте, либо в распечатанном виде предъявляются аукционные листы на идеальные Ipsum, в графе «номер кузова» которых предусмотрительно при помощи спасительного Photoshop уже проставлены цифры с кузовов их «убитых» собратьев. Потенциальному покупателю остается лишь определить, какой из виртуальных «Ипсумов» ему больше понравится — все равно вопрос практически решен.

Затем начинаются торги, но торги совсем не за ту машину, что клиент видел на картинках. Понятно, что цена ее будет, мягко говоря, чуть меньше небитой, так что имея ценовой потолок «как за нормальную», фирма способна легко выиграть торги. Затем по обычной схеме автомобиль доставляется в Россию и интенсивно «лечится» либо в Приморье, либо непосредственно в Иркутске. Как правило, на приведение машины в «аукционный» вид (от кузовного ремонта и установки «правильных» цифр на одометре до нанесения отмеченных в листе царапин) уходит от трех до пяти дней, после чего автомобиль как «только вчера прибывший» подкатывается к офису фирмы, где и происходит его передача клиенту. Внешний вид полностью соответствует картинкам и описанию, номер кузова совпадает с указанным в аукционном листе, даже особо отмеченная мелкая вмятина на правой задней двери оказывается на своем месте — что еще надо? Все счастливы. Занавес.

Проходной балл

Следующий способ менее изобретателен, но именно благодаря своей наивной простоте также получил

определенное распространение и применяется в основном к покупателям из области. Схема его практически идентична предыдущему, только на этот раз «коррективы» вносятся в аукционный балл, пробег, состояние салона и пр. Так что клиенту предъявляется аукционный лист на автомобиль, владельцем которого он может вполне реально стать. С той лишь разницей, что вместо указанных 50 тысяч пробега на одометре сейчас пока на сотню тысяч километров больше, состояние салона далеко от идеала, а при вынесении общего балла японец пусть и нетвердо, но вывел-таки «троечку» в том самом месте, где сейчас красуются гордые 4,5. Прилагающиеся к аукционному листу фотографии, как уже говорилось, дают лишь слабое представление о внешнем виде автомобиля, а потому их расхождение с заявленными цифрами (при условии, что машина не битая) найти совершенно нереально. В итоге клиент оплачивает все расходы и в течение одного-полутора месяцев ожидает собственноручно выбранный «почти новый» автомобиль. За это время машина успевает инкогнито прибыть в Иркутск, пройти курс «предпродажной» подготовки на предмет соответствия аукционному листу, после чего со всеми почестями передается счастливому владельцу. Разумеется, настоящая цена такого автомобиля даже с учетом всех ремонтных и профилактических работ окажется значительно ниже уплаченных за него денег, но новоиспеченному хозяину об этом знать совсем не обязательно.

Попытка самостоятельно перепроверить данные о машине в обоих описанных случаях не приведет к сколько-нибудь объективному результату. Во-первых, кому попало доступ на электронные страницы японских автоаукционов запрещен. Во-вторых, воспользоваться такой возможностью клиент способен лишь через небольшое «окошко», приоткрытое для него фирмой. А там он зачастую найдет заранее изготовленную и основательно «подчищенную» выборку из выставляемых на ближайшие торги автомобилей. Особо пытливым могут показать и «зеркало» — несколько скопированных и соответствующим образом отредактированных страниц, имитирующих вход в систему и поиск по японским аукционам.

Откуда дровишки?

Однако как бы там ни было, а оба перечисленных способа относительно честного отъема денег связаны с реальным обращением на японские автомобильные аукционы. Почему «относительно честного»? Пусть зачастую или сами машины не совсем те, или техническое состояние их мало соответствует оговоренному, но берутся они все-таки непосредственно в Японии. А вот для поставки «аукционных» автомобилей способом, о котором речь пойдет дальше, сами аукционы вообще не нужны. Правда, ввиду некоторой специфичности применяется он нечасто, но срабатывает практически всегда. Выглядит это так.

Клиент обращается в фирму, выбирает нужный автомобиль, вносит необходимый залог и ждет подходящего варианта. Таковой ему, разумеется, предоставляется в самое ближайшее время. Покупатель согласен, фирма участвует в торгах, приобретает автомобиль и занимается вопросами его оформления и транспортировки в Иркутск. Клиент тем временем оплачивает стоимость автомобиля и терпеливо ожидает его прибытия. Проходит месяц, полтора, два — никаких сведений. Обеспокоенный, покупатель обращается за разъяснениями в фирму, сотрудники которой с чувством невыразимой скорби сообщают, что при разгрузке из парохода (погрузке в вагон, очереди на таможенное оформление и пр.) автомобиль оказался серьезно поврежден. Фирма готова вернуть все деньги и извиниться. Правда, есть у них почти такая же машина, отличается лишь цветом и комплектацией — везли «под клиента», а он возьми да и откажись в последний момент. Может, имеет смысл посмотреть? Цена почти та же, а фото завтра из Владивостока пришлют, там машина очереди в «сетку» как раз дожидается.

Конечно, измученный ожиданием и окончательно надломленный недобрыми вестями о повреждении авто, покупатель в 99% случаев уже созрел для того, чтобы взять хоть что-нибудь, и согласен на «почти такой же» автомобиль порой даже без предварительного осмотра. И получит его ровно через столько времени, сколько потребуется на перевозку из Владивостока до Иркутска. Естественно, с нормальным аукционным листом, достойным общим баллом и пробегом в пределах заранее оговоренной величины. Что поделать — форс-мажор, но фирма сумела достойно выйти из положения. Все довольны.

В реальности дальше предоставления клиенту первоначальных вариантов дело вообще не идет. Выбрал человек понравившуюся машину — и все. Ни в каких торгах фирма участвовать не собирается, хотя видимость создается полностью: и покупка, и перевозка, и получение денег. Выждав определенное время, объявляется форс-мажор и клиенту предлагается возможность выбора между деньгами и похожим автомобилем. Как говорится, «прокатит — не прокатит». Как правило, «прокатывает», и в том же Владивостоке наугад фотографируется схожий по цене автомобиль той же марки, чтобы затем предъявить его клиенту как тот самый «отказной». При удачном раскладе на него «рисует» аукционный лист. Остальное — дело техники... Впрочем, совсем необязательно искать машину во Владивостоке. Известны случаи, когда такие автомобили доставлялись из московских «праворульных» магазинов и даже... из Рабочего! И ничего — люди на них до сих пор ездят и ни о чем не догадываются.

Из двух зол

Нет, мы не намерены огульно обвинять «аукционщиков» в мошенничестве и поголовном обмане клиентов. Скорее наоборот — большинство сделок по приобретению автомобилей на аукционах происходит по нормальной «белой» схеме. Нашей задачей было лишь рассказать о наиболее известных способах нечестной игры в, казалось бы, цивилизованном секторе рынка секонд-хэнд. И напомнить, что во всех случаях решение вопроса в ту или иную сторону зависит от «человеческого фактора». Проще говоря — от впечатления, которое клиент произведет на сотрудника фирмы: с человеком более-менее грамотным и разбирающимся в сути явления никто «кривые» схемы применять не станет. Немаловажную роль играет и репутация фирмы, и продолжительность ее работы на рынке такого рода услуг, и степень ее ответственности в период действия договора.

Еще один, пусть и косвенный признак честной работы фирмы — пакет сопроводительных документов на купленный автомобиль. И если оригинал аукционного листа в последнее время к доказательствам отнести сложно (настолько доходен этот бизнес и настолько разные люди в нем заинтересованы, что чистый бланк, отпечатанный на настоящей рисовой бумаге японскими чернилами, найти не проблема), то сервисной книжке доверять еще можно. Там отмечены все ремонтные и профилактические работы, и отсутствие этого документа должно как минимум насторожить. У нас же нередко ее отсутствие объясняется от житейско-бытового «забыли в Японии» и «потеряли во Владике» до непробиваемого «а зачем она в России-то нужна?». Или «да машина уже без книжки на торги выставлялась, японец ее сам куда-то заныкал». В таком случае в аукционном листе делается особая отметка, а около всех данных (в том числе и пробега) ставятся недвусмысленные вопросительные знаки: биография у авто «темная», сервисная книжка исчезла неспроста, и доверять такой машине можно весьма и весьма условно.

Одним из признаков «нормального» происхождения автомобиля можно считать и ответственность фирмы после передачи авто клиенту, выражающуюся в гарантии на основные узлы и агрегаты. Как правило, такая гарантия составляет максимум полгода, что для секонд-хэнда более чем достаточно. Этого времени хватает для проявления возможных «косяков» и составления претензий к фирме. Конечно, фирма при этом рискует, но таким образом она лишь подтверждает свою уверенность в качестве предлагаемого товара и его соответствии данным настоящего аукционного листа.

А вообще... Вообще универсального совета, где и как покупать автомобиль, просто не существует. К тому же ценники на аукционные автомобили и машины из Рабочего принципиально не различаются. Как и вероятность наличия «подводных камней». Хочется ощущения уверенности в покупке беспроblemного авто «только что из-под японца» — добро пожаловать в специализированную фирму. Нужен автомобиль «здесь и сейчас» — вперед, в Рабочее. Тем более, что в настоящее время на авторынке едва ли не каждый второй автомобиль имеет под лобовым стеклом заветный аукционный лист с оценками от «4» и выше, а владивостокский автосервис с девизом «Доводим любые машины до конвейерного состояния» все еще работает...

Автор: Вячеслав СТАРЦЕВ © Автомаркет+Спорт АВТО-МОТО, ИРКУТСК 👁 6099 26.02.2005, 11:56 📄 435
URL: <https://babr24.com/?ADE=20014> Bytes: 12169 / 12141 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](https://t.me/bur24_link_bot)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](https://t.me/irk24_link_bot)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/kras24_link_bot)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/babrobot_bot)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)