

Готовим авто к продаже: алгоритм действий

Как грамотно подготовить машину к продаже?

Если вы решили распрощаться со старым автомобилем и выставить его на продажу, вам следует провести подготовительную процедуру, которая повысит шансы на то, чтобы продать автомобиль как можно быстрее и дороже. При верной предпродажной подготовке быстро и «по рынку» можно продать даже автомобили в не очень хорошем косметическом и техническом состоянии. Так что усилия себя оправдывают.

На авторынке и специалисты соответствующие есть, которые полностью берут на себя процесс подготовки автомобиля к продаже. Но можно обойтись и самим.

Подготовка кузова

Внешний вид автомобиля (или экстерьер) — первое, на что обратит внимание потенциальный покупатель. Как правило, все покупатели сперва обходят машину по кругу. Сколы на лакокрасочном покрытии, потёртости на крыльях, царапины на бампере, вмятины — всё это составляет общую картину и служит поводом для торга в сторону понижения цены автомобиля. Что нужно сделать?

Подкрасить сколы и царапины, подправить бросающиеся в глаза вмятины. Здесь, конечно, лучше обратиться к специалистам, потому как только профессиональные колористы смогут подобрать верный оттенок краски для вашего кузова, а детали будут покрашены с соблюдением технологии.

Мойка кузова — этот предпродажный этап даже не обсуждается, показывать машину грязной просто невежливо.

Полировка кузова — на ваше усмотрение. Данная процедура придаст лакокрасочному покрытию сияние, словно автомобиль только сошёл с конвейера.

Подготовка салона

Теперь к интерьеру — с ним автомобилисту придётся контактировать постоянно, а потому ухоженный салон очень важен. Даже самый ухоженный внешне автомобиль не захотят покупать, если у него грязный салон. Что делать?

Если салон в хорошем состоянии, достаточно будет вымыть коврики, пропылесосить и отполировать пластик в салоне. Если салон немного запущен, придётся расширить фронт работ и обратиться в автосалон за химчисткой. В самом крайнем случае, если обивка сидений сильно повреждена, имеет смысл провести перетяжку салона — это дорогостоящая процедура, которая возвращает салону первозданный вид.



Подготовка двигателя и подкапотного пространства

Покупателя волнует не только экстерьер и интерьер, но и техническое состояние автомобиля, а потому под капот он обязательно заглянет.

Поменяйте масло. Вытрите грязь или подтёки масла с мотора и других деталей.

Незаброшенное подкапотное пространство — приятный бонус для покупателя, и в целом говорит о вас, как о заботливом автовладельце.



Усердствовать с наведением чистоты не стоит. Те, кто разбирается в автомобилях, знает, что лучше смотреть на мотор, когда он грязный, — именно на пыли и грязи видны следы подтёков масла. Начисто вымытый двигатель, напротив, может даже насторожить потенциального покупателя. Так что вывод один: соблюсти середину, то есть протереть грязь, но не увлекаться мойкой подкапотного пространства.

Специалисты-продажники также советуют снарядить автомобиль аптечкой, огнетушителем и знаком аварийной остановки. Покупателю всегда приятно получать пусть и небольшие, но бонусы. Дополнительный комплект резины тоже станет бонусом — притом существенным.

Относительно честности со стороны продавца мнения расходятся. Одни советуют быть честными и прямо рассказывать о мелких дорожных инцидентах или ДТП, в которых побывал автомобиль. Другие считают, что абсолютная честность в этом деле неуместна — покупатель нынче пугливый.

В любом случае интернет-платформы по продаже автомобиля сейчас интегрированы с ключевыми базами данных (в том числе банковскими, что позволяет проверить наличие залогов), а потому покупатель может узнать историю автомобиля ещё на этапе пролистывания объявления о продаже.

Автор: Алиса Беглова © Babr24.com ТРАНСПОРТ, РОССИЯ 👁 4604 26.10.2021, 11:26 📌 744
URL: <https://babr24.com/?ADE=220426> Bytes: 3914 / 3701 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com



Автор текста: **Алиса Беглова**,
обозреватель.

На сайте опубликовано **257**
текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @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
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @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](#)