

Трейд-ин: плюсы, минусы и кому подойдёт

Трейд-ин - это обмен автомобиля с пробегом на новый с компенсацией разницы в стоимости. Подержанный автомобиль включается в цену нового.

Услуги трейд-ин предоставляются дилерскими центрами - у каждого дилера свои условия приёма подержанных транспортных средств в счёт покупки нового. Как правило, требования к автомобилям по программе трейд-ин невысокие, но они есть:

- Возраст автомобиля должен не превышать 10 лет (возрастные рамки разнятся от дилера к дилеру).
- Отсутствие значительных повреждений, которые ставят под вопрос безопасность эксплуатации авто.
- «Утопленника» точно не возьмут.
- Автомобиль не должен находиться в залоге.
- Отсутствие ограничений на регистрационные действия.
- Отсутствие несоответствий по документам и других признаков намерения ввести в заблуждение (например, vin-код на кузове не соответствует заявленному в ПТС).

Процедура несложная. Вы приезжаете в салон на своей машине, дилерские специалисты проводят оценку её технического и косметического состояния в ходе диагностики, выставляют ценник автомобилю - именно эта сумма и станет вашей «скидкой» при покупке нового авто.

Если предложенная цена вас устраивает, вы подписываете с дилером договор купли-продажи и тут же приобретаете новый автомобиль.

Ваша старая машина будет выставлена на перепродажу.



Трейд-ин придумали как маркетинговый ход по стимуляции продаж. Хитроумные маркетологи своё дело знают, поэтому ошибочно думать, что трейд-ин - это со всех сторон прекрасный и выгодный для покупателя механизм, убивающий двух зайцев разом: избавляешься от старого авто, приобретаешь новое, доплачивая разницу в цене. Подводные камни есть, как есть и несомненные плюсы. С последних и начнём.

Быстрота и экономия времени по продаже старого автомобиля. Продать автомобиль самостоятельно на вторичном рынке - дело трудоёмкое и времязатратное. Ваше объявление о продаже может провисеть на сайте много-много месяцев и так и не найти покупателя. Вам придётся принимать звонки потенциальных покупателей и отвечать на вопросы о состоянии ТС, встречаться с покупателями и проводить демонстрации автомобиля, торговаться в конце концов. Когда покупатель наконец найдётся, начнутся другие хлопоты: правильное оформление договора купли-продажи, составление акта приёма-передачи, денежные расчёты.

В свете вышеперечисленных хлопот преимущество трейд-ин очевидно. Вы приезжаете к дилеру - и за вас всё сделают, избавив от волокиты.

Юридическая чистота и отсутствие риска мошенничества при оформлении договора купли-продажи - это ещё одно несомненное преимущество. Купить автомобиль по трейд-ин можно только у официальных

дилеров, которые держатся строго в рамках законов.

Также не может не порадовать такая приятная мелочь, как отсутствие необходимости быть без автомобиля на время покупки нового - вы приезжаете к дилеру на старом, а уезжаете на новом.

А теперь к недостаткам.

При диагностике старого автомобиля ценник непременно урежут ниже рынка.

Не ждите, что дилерский центр оценит подержанный автомобиль по рыночной цене - ценник выставят гораздо ниже рынка, процентов на 15-30%.

Беря на себя бумажную волокиту и хлопоты по перепродаже, дилер рассматривает сумму уценки ТС как свою маржу.

Выбирать придётся из того, что предложит дилер.

Приобрести новый автомобиль вы сможете только в том салоне, где действует трейд-ин, и выбирать будете из того ограниченного диапазона, что предлагает конкретный дилер. Есть опция предзаказа, но во время ожидания ценник на вашего старого «коня» может упасть - этот момент заранее обговаривайте с дилером, сохранится ли установленная по результатам диагностики цена на время предзаказа.

Кроме того, по программе трейд-ин идут только самые свежие, сошедшие с конвейера марки авто. Изначально трейд-ин задумывался как маркетинговый ход по стимуляции продаж новых моделей.

Вывод такой. Если для вас превыше всего быстрота и удобство, вы не готовы возиться с самостоятельной продажей - трейд-ин для вас. За комфорт заплатите рублём.

Напротив, если трудности самостоятельной продажи на «вторичке» вас не пугают, вы не готовы жертвовать деньгами и вам не нужен наисвежайший автомобиль с конвейера - тогда трейд-ин не для вас.

К слову, по программе трейд-ин можно купить не только свежую марку из шоу-рума дилера, но и подержанный автомобиль, который кто-то ранее сдал по трейд-ин. Но помните: требования к сдаваемым по программе трейд-ин автомобилям невысоки, поэтому вы не будете застрахованы от технических проблем при эксплуатации.

Есть небольшой совет-хитрость. В конце месяца менеджменту автосалона нужно выполнять план продаж, поэтому в это время дилеры готовы на большие уступки по цене и условиям. Ну а самые лакомые цены можно урвать в декабре-январе, когда официалы традиционно проводят сезонную распродажу.

На что обратить внимание, если всё же решили сдать автомобиль по программе трейд-ин.

Перед покупкой нового авто по программе трейд-ин поинтересуйтесь на сайте производителя, какова рекомендованная розничная цена на него - и сравните с дилерской ценой. Также сравните цены у разных дилеров. Это поможет вам понять адекватность предоставляемой скидки.

Обратите внимание, что продажа подержанного авто дилерскому центру должна оформляться как договор купли-продажи - с внесением в ПТС дилерского центра как нового собственника. Существуют также договор комиссии и агентский договор - так вот, они для трейд-ин не подходят.





 [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: eqquatoria@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](#)