

АЛЕКСАНДР ДОЛГИХ

# СЕКРЕТЫ АВТОПОДБОРА

ИЛИ

# КАК ВЫБРАТЬ ЛУЧШИЙ НА РЫНКЕ ПОДДЕРЖАННЫЙ АВТОМОБИЛЬ

ЧИТАЮТ  
БОЛЕЕ  
**10 000**  
ЧЕЛОВЕК



Александр Долгих

**Секреты автоподбора, или  
Как выбрать лучший на рынке  
подержанный автомобиль**

«Издательские решения»

**Долгих А. С.**

Секреты автоподбора, или Как выбрать лучший на рынке  
подержанный автомобиль / А. С. Долгих — «Издательские  
решения»,

ISBN 978-5-44-853828-5

Я не раз удивлялся и открывал для себя новое: ну, откуда этот парень может  
знать это? А это? Сколько же ему понадобилось сменить подержанных  
автомобилей, чтобы узнать всё это? И прочитав всю эту книгу, я ни разу  
не испытал чувства протеста, несогласия с автором. Поэтому и рекомендую ее  
вам, дорогой читатель, — с чистой совестью. Юрий Гейко, журналист, автор  
и ведущий программы «Автоликбез» на «Авторадио».

ISBN 978-5-44-853828-5

© Долгих А. С.  
© Издательские решения

# Содержание

|  |    |
|--|----|
| Предисловие                            | 6  |
| Введение                               | 7  |
| Раздел 1: Определение машин для поиска | 8  |
| Глава 1: Определись с бюджетом         | 9  |
| Глава 2: Какую машину выбрать          | 11 |
| Глава 3: Определитесь с машиной        | 13 |
| Глава 4: Определитесь с опциями        | 16 |
| Глава 5: Цвет не так важен             | 18 |
| Конец ознакомительного фрагмента.      | 19 |

# **Секреты автоподбора, или Как выбрать лучший на рынке подержанный автомобиль**

**Александр Сергеевич Долгих**

© Александр Сергеевич Долгих, 2017

ISBN 978-5-4485-3828-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Предисловие

Когда я покупал свой первый подержанный автомобиль, я знал об автомобилях всё. Я работал автомобильным журналистом, ездил на сотне разных машин, знал все обозначения и сокращения, издевался над менеджерами автосалонов, консультировал друзей и родственников. Я мог выдать столько цифр и фактов о практически любой машине, которая есть на российском рынке, что обращаться к кому-то за помощью в выборе подержанного автомобиля было неуважительно по отношению к самому себе. И я облажался.

Так начала появляться эта книга.

Пользуясь своей профессией, связями, знакомствами, доступом к огромному количеству автомобилей как новых, так и подержанных, а также интернетом, головой и методом проб и ошибок, из сотни советов по выбору подержанного автомобиля, я оставил для себя только несколько десятков действительно работающих.

Все они в этой книге.

Должен также заранее предупредить Вас, что я никогда не был любителем проводить вечера и выходные под капотом с руками по локоть в масле. Я никогда не работал автомехаником. И хотя теперь я знаю, что такое лонжерон, как устроена подвеска и ещё много чего, о чем можно было бы поболтать на перекуре с ребятами из автосервиса, раньше я ничего этого не знал. Так что в этой книге я не лезу в технические дебри.

Я написал её для себя восемнадцатилетнего. Просто. Понятно. С четкой последовательностью действий. Без непонятных слов. Без инженерных подробностей. Без советов типа «один друг мне рассказывал, что...». Всё, что тут написано, проверено лично мной и работает. Гарантирую.

*Александр Долгих*

*Instagram:*

*@adyellow8888*

*@aboutcar8*

*ADolgikh.ru*

## Введение

Судя по тому, что вы читаете эти строки, вы задумываетесь о покупке автомобиля. И, судя по всему, не нового. Могу с большой долей уверенности сказать, что вы не миллионер, зарабатываете честным трудом и хотите найти самое лучшее предложение на рынке по вкусной цене.

Если я прав, эта книга для вас!

Однако не стоит думать, что прочитав её от корки до корки за один вечер, вы на следующее утро купите автомобиль, который видели ночью во сне.

**Самая большая и серьезная ошибка при поиске подержанной машины – это желание поскорее её купить!**

Во-первых, желанной машины сейчас может просто не быть на рынке. Возможно, она появится завтра. Возможно, через неделю.

Во-вторых, посмотрев пять машин, не нужно соглашаться на шестую, потому что вы устали искать.

В-третьих, осматривая машину, не экономьте минуты и пробегитесь еще раз глазами по книге, чтобы удостовериться в том, что вы сделали всё, что в ней написано.

И тогда я гарантирую, что вы останетесь довольны. Успехов при поиске и покупке!

## Раздел 1: Определение машин для поиска





## Глава 1: Определись с бюджетом

Выбор в пользу подержанного автомобиля (коллекционные машины и раритеты не в счет), говорит о том, что вы ограничены в деньгах. Поэтому перед началом поиска, четко определитесь с суммой, которую вы готовы потратить на машину, чтобы семья не перешла на хлеб и воду, а жена не ушла к другому.



Вам смешно? Думаете, зачем определяться, если вот они денежки, тут, не больше и не меньше, чем есть? Ошибаетесь! Больше половины людей не могут правильно определить бюджет, который готовы потратить на машину.

Запомните! Любая подержанная машина, будь ей хоть 10 лет, хоть год, потребует от вас вложений. Как минимум на то, чтобы поменять масло с фильтрами, сделать диагностику ходовой в сервисе, заплатить госпошлины за постановку машины на учет, оформить страховку и другие казалось бы мелочи.

Нередко человек говорит: «у меня есть 450 000 рублей, найдите мне машину в пределах этой суммы». Или ещё хуже: «У меня есть 450 тысяч... ну ещё тысяч 20 я, если что, наскребу». Так нельзя! Машину никогда, ни при каких обстоятельствах, ни при каких условиях нельзя покупать на последние деньги. Тем более, что-то где-то там выскребать. Оставьте копилку ребенка в покое!

Это актуально вдвойне, если часть денег на машину вы берёте в кредит. Нельзя ходить в обносках, нельзя лишаться отпуска, нельзя переходить на «Роллтон» из-за машины. Лучше умерьте свои амбиции.

**Цена покупаемого автомобиля не должна превышать 90% от суммы, выделенной на покупку. В идеале на саму машину нужно тратить лишь 80—85% бюджета.**

Вот пример того, как нужно делать! У вас есть, как вы считаете, 450 000 рублей на покупку автомобиля. Отнимите от этой суммы минимум 10, а лучше 15 или 20 процентов. Полученная сумма и будет вашим истинным бюджетом. То есть  $450\,000 - 10\% = 405\,000$  рублей. Или ещё лучше  $450\,000 - 15\% = 382\,500$  рублей.

В идеале на саму машину вы должны потратить только 80—85% от тех денег, что у вас в кармане. Иначе будет неприятно, радости от покупки сильно поубавиться, придется урезать другие расходы, оставить себя в буквальном смысле без новых штанов. Уж поверьте мне, вы найдете, куда потратить те оставшиеся 10—15—20 процентов, которые вы придержали.

Как правило, затрат всегда больше, чем вы ожидаете при покупке. То дворники нужно заменить, то покрышку новую купить, то пару пыльников поменять, то диск выправить. К тому же никогда нельзя заранее знать, какую машину вы найдете. Может быть, она будет вся в идеале, но только с одним комплектом колес и срочно придется покупать второй. Или всё хорошо, но через 500 км нужно будет делать плановое большое ТО. Или комплектов колес два, но один из них уже никуда не годится. Но чаще всего всё банальней – нужно будет просто что-то починить. По мелочи, но надо, потому как автомобиль с рук никогда не бывает таким, чтоб вот вообще ничего делать не нужно было.

## Глава 2: Какую машину выбрать

Я думаю, вас уже пытались отговорить от покупки подержанной машины. Всячески пугали, рассказывали жуткие истории про то, что все бэушки сыпятся и, в конце концов, обходятся в обслуживании дороже новых. Отчасти это так, но с двумя оговорками.

Первая: это не так, если отыскать на рынке и купить подержанный автомобиль в хорошем техническом состоянии, за которым следили и ухаживали. В этом случае его содержание не будет разорительным. Нужно будет всего-навсего поддерживать его хорошую форму и самому не экономить на обслуживании. Тому, как найти такой автомобиль, и посвящена эта книга.

Вторая оговорка: нужно покупать автомобиль, расходы на содержание которого будут посильны для вас. Это гораздо сложнее, чем кажется, потому как вторичный авторынок полон искушений.

С новыми машинами все ясно. В большинстве случаев, чем выше цена автомобиля, тем дороже его обслуживать. Например, стоимость обслуживания Datsun on-DO не сравнится со стоимостью обслуживания Infiniti QX80, хотя список регламентных работ у них почти один и тот же. Стоимость запчастей тоже отличается в разы. Как и расходы на бензин, страховку и налоги. Это нужно учитывать.

Вот вам более наглядный пример. За 400 000 рублей сегодня на рынке можно купить Lada Largus 2013—2014 года выпуска и Mercedes-Benz ML примерно 2003 года выпуска. У Мерседеса есть климат-контроль, полный привод, ксеноновые фары, кожаный салон, машина сама по себе больше, к тому же шильдик заставляет соседей завидовать и прочее, и прочее – одни плюсы на первый взгляд. Однако обратимся к цифрам. Транспортный налог на Ларгус обойдется в год от 1044 до 3150 рублей в зависимости от двигателя, а за Мерседес ежегодно придется платить от 7335 до 45080 рублей. Расходы на бензин при прочих равных: 56000 рублей в год у Ларгуса против 86000 у ML.



Теперь запчасти. Одна фара на ML стоит минимум 6000 рублей, капот – 28000, то же самое на Largus обойдется в 4400 и 7500 рублей. Комплект шин на Ладу обойдется в 15200 рублей, на Мерседес в 40 000. Тормозные колодки на Largus и на Mercedes обойдутся соответственно в 1500 и в 15000 рублей. ОСАГО на Мерседес обойдется в 1,5 раза дороже. И так далее.

Плюс нужно учесть то, что Мерседесу будет 15 лет, а Ладе всего 3—4 года. И это тот случай, когда Лада, скорее всего, будет ломаться реже. А ещё нужно учесть, что стоимость

сервисных работ в Мерседесе будет выше, даже если ремонтироваться не в официальных сервисах, так как это премиум, пусть и старый, со всеми вытекающими из этого последствиями.

**Большинство не задумывается о том, что, несмотря на то, что сама по себе машина с годами дешевеет, стоимость её содержания почти не уменьшается, а порой даже увеличивается.**

А последствия таковы, что машины типа ML – это передовые автомобили своего времени, в которых применялись все новейшие технологии, все возможные на тот момент опции. В виду этого они не всегда были достаточно надежными. Причем бремя ремонтов ложится, как правило, именно на вторых и последующих владельцев после истечения гарантийного срока.

Поэтому мой совет такой: чтобы машина вас не разорила, не нужно покупать подержанный Мерседес, если не хватает даже на самый доступный новый. Это, как вы понимаете, касается не только Мерседесов, это касается всего премиума.

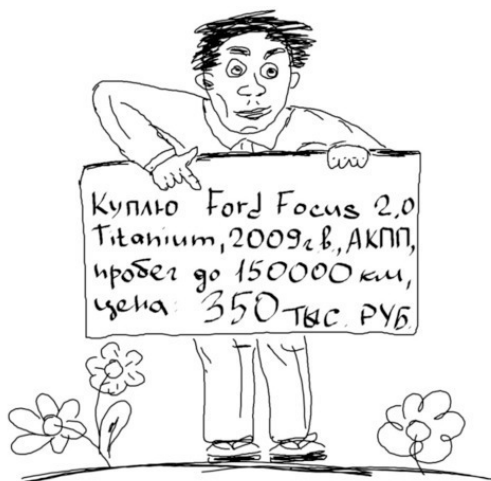
Если у вас в кармане на покупку машины есть меньше миллиона рублей, я бы рекомендовал делать выбор в пользу марок уровня Nissan, Toyota, Hyundai, Kia, Renault, Mitsubishi, Volkswagen. Премиум-марки типа Mercedes, BMW, Audi, Infiniti, Lexus за эти деньги будут с большими или очень большими пробегами, а их обслуживание влетит в копеечку.

## Глава 3: Определитесь с машиной

Бюджет определили – самое главное сделали. Теперь самое сложное – нужно определиться с машиной. А заодно понять, зачем это вообще нужно.

Это не шутка. Примерно половина из тех, кто обращается за помощью в подборе машины, не представляют, какую машину они хотят. Только общие фразы типа «экономичная», «недорогая в обслуживании», «комфортная», «чтоб проблем не было», «не битая», «семейная», «не пузотерка» (не смейтесь, это невыдуманные описания людей, которые реально искали машину), иногда еще говорят о двигателе «больше 150 л.с.» и так далее и тому подобное. В общем, никакой конкретики.

По такому описанию просто невозможно найти подержанный автомобиль, который бы устраивал и не разочаровал. Честно сказать, по такому описанию и новый сложно будет подобрать.



Итак, прежде чем приступить к поиску подержанного автомобиля, вы должны знать, что искать. Определите для поиска две-три машины. Я имею в виду марку, модель, поколение и годы выпуска. Лучше, чтобы вы на них предварительно прокатились, чтобы понять это пресловутое «комфортно/ не комфортно», «нравится/ не нравится» и всё остальное. Если машина ещё не снята с производства, то можно взять новую на тест-драйв у дилера. Если с производства машина уже снята, то отличной идеей было бы найти кого-то, у кого такая машина уже есть (друг, родственник, знакомый, приятель, кто-то с Драйв2ру, в крайнем случае – обычно там люди отзывчивые).

**Вы должны точно знать, что ищете – марку, модель, модификацию, год выпуска, пробег. Машина может быть не одна, а две, три, четыре. Но не должно быть никаких размытых хотелок, типа «хочу какой-нибудь семейный комфортный кроссовер за 900 000 рублей, чтобы по 20 раз в день зимой заводился и не подводил».**

Далее. Определитесь с трансмиссией – мне кажется, что это легко, но на деле не всегда. Часто человек говорит, что хочет механику, но когда ему за ту же цену попадается автомобиль с автоматом, он ведётся. Не нужно так делать. Решили брать механику – ищите только

механику. Если хотите автомат, то учтите, что на данный момент в автомобилях встречаются четыре типа автоматической трансмиссии: робот, робот с двумя сцеплениями, классический гидротрансформаторный автомат, вариатор. Если понимаете, о чем я говорю, то неплохо бы определиться, что вам больше хочется, если не понимаете – «забейте», ограничьтесь просто «автоматом».

Определитесь с двигателем – это тоже, как правило, несложно. Но если сложно или всё равно, можно рассматривать несколько модификаций. Хотя хорошо бы принять хотя бы решение дизель заливать в бак или бензин.

Третье. Точно определите для себя пробег, с которым вы согласитесь купить автомобиль. Формулировка «чем меньше, тем лучше» не подойдет. Должно быть число. Например, до 80 000 км. Если сложно и особой разницы нет, лишь бы состояние было хорошее, то определите пробег примерно, исходя из года выпуска автомобиля. Например, вы хотите дорестайлинговый Renault Fluence 2011—2012 г.в., в этом случае примерный пробег нужно рассчитывать из расчета 20 000 км в год. То есть вас устроит машина с пробегом до 120 000 км.

Важный нюанс: ограничение по пробегу – это верхняя планка, которая позволит отсеять объявления с машинами, у которых пробег больше. Но это не говорит о том, что вы ищете машину с пробегом 120 000 км. Ищете вы машину с пробегом 70, 80, 90, 100, 110 и 120 тысяч. Вполне, возможно, что найденный автомобиль будет вообще с пробегом 60 000 (не все ездят много), так что не нужно бояться больших пробегов. Это всего лишь ограничение – число на одометре, которое вас устроит в самом худшем случае.

Машины не обязательно должны быть похожи по какому-то признаку, но они должны быть абсолютно конкретными.

**Правильно хотеть:**

Mitsubishi Lancer IX универсал, 2,0, МКПП, 2004—2006 г.в., пробег до 150 000 км;

Hyundai Sonata IV, V6 2,7, МКПП, 2006—2008 г.в., пробег до 170 000 км;

Great Wall Hover, 2,8 дизель, МКПП, 2006—2007 г.в., до 120 000 км.

**Неправильно хотеть:**

Хэтчбек С-класса на механике;

Японский кроссовер на механике с полным приводом;

Купе или трехдверный хэтчбек мощностью 150—200 л.с.

Теперь о том, почему же это всё так важно определить для себя, даже если вы никуда не обращаетесь и ищете машину сами.

Во-первых, зная, что искать, вы не будете бросаться на все новые объявления, устраивающие вас лишь по цене. Нужно будет следить на сайтах объявлений только за определенными моделями, а не за всеми новыми предложениями в вашем бюджете.

**Не имея конкретной цели поиска, искать можно бесконечно долго, купив в итоге абы что просто от усталости и разочарования, что вам ничего не нравится.**

Во-вторых, – и это намного важнее – выбрав для себя две-три модели, вы можете их изучить в интернете, узнать их болячки, детские болезни, посмотреть какие работы делаются при

каких пробегах, понять, когда предстоит потратить много денег на ТО. В конце концов, есть блоги владельцев (тот же Drive2.ru очень помогает), сайты по машинам вторичного рынка, где описываются возможные проблемы и места, на которые стоит обратить пристальное внимание. Изучив всё это, вы не будете верить на слово продавцу, сможете по существу разговаривать с ним по телефону, вам будет проще понять какой автомобиль перед вами – хороший или плохой, во многих случаях вы даже сможете узнать, перекуп продает машину или частник.

В-третьих, как правило, в процессе выбора желаемого автомобиля люди перебирают не один-два варианта, а меняют свои желания, исходя из узнанной в процессе информации. В конце концов, когда вы купите то, что хотели, вы будете удовлетворены покупкой, и вас будет практически невозможно убедить в том, что нужно было покупать что-то другое. Вы будете довольны. А не это ли самое важное?

## Глава 4: Определитесь с опциями

С основными техническими параметрами определились. Теперь решите, какие опции для вас обязательны, а какие просто желательны. Ещё лучше определите для себя то, без чего вполне себе можно обойтись. Например, вы хотите климат-контроль, и машину просто с кондиционером вы точно не купите. А вот противотуманки желательны, но если попадется автомобиль в идеальном состоянии без них, то и бог с ними. Музыка и камера заднего вида – это супер, но готовы ли вы отказаться от хорошего варианта, если этих опций не будет?

И еще один момент: что для вас важнее – мощный мотор, богатая комплектация или отличное техническое состояние? Лучше определиться с этим заранее, чтобы потом не мучиться и не тратить время.

**Фильтруйте объявления по принципиальным параметрам: типу трансмиссии, привода, двигателя и паре опций, без которых вы не купили бы машину, даже будь она новой.**

Чем больше параметров вы для себя определите, тем проще будет найти нужный автомобиль. Главное – знайте меру. Нужно понимать, что ты хочешь, чем готов поступиться и на что готов согласиться. Иными словами вы должны составить лист желаний и предпочтений, а не лист требований. Рынок подержанных машин – не конфигуратор на сайте автопроизводителя – нужно искать компромисс.

Вот пример того, как это может выглядеть:

**Обязательно:**

Полный привод  
Механика  
Кондиционер  
Комплект зимних колес

**Желательно:**

Климат-контроль  
Более 150 л.с.  
ESP  
Кожаный салон

То есть, вы *не купите* машину с передним приводом, автоматом или без работающего кондиционера. Более того, вы рассчитываете на то, что зимние колеса не придется покупать отдельно, так как это дополнительные расходы. Вы будете в первую очередь смотреть машины с кожей, ESP, двигателем мощнее 150 л.с. и климат-контролем, но если вдруг найдется вариант без всего этого, вы его тоже купите без раздумий.

Поймите, вторичный рынок порой диктует свои правила. Иногда человек звонит и говорит, что хочет Renault Logan в полной комплектации, с пакетом безопасности и ESP. Вроде бы конкретней некуда, сразу понятно, какие опции должны быть в машине. Но! Такую машину ждать можно полгода, так как обычно Логаны не покупают в максимальных комплектациях, чаще всего они покупаются и продаются в средненьких комплектациях. Именно поэтому у вас должно быть разделение на то, что обязательно должно быть, и на то, что хотелось бы.



Как-то меня попросили найти Hyundai Starex (H1) в комплектации Premium. Те машины, которые я посмотрел, были либо со скрученным пробегом, либо в плохом состоянии. Потом я увидел объявление машины по хорошей цене, которое только-только выложили. Я был недалеко, так что приехал смотреть её первым. Это оказался отличный автомобиль, но в комплектации попроще – не было люков, холодильника в бардачке и зеркал с подогревом. Я позвонил клиенту, объяснил ему, что отличной машины в желаемой комплектации на рынке сейчас нет, сколько ждать – неизвестно, но есть прекрасный вариант чуть попроще, который я бы рекомендовал брать не задумываясь. Он взял тайм-аут до завтра. На следующий день позвонил мне, решил брать, но машину уже купили. Из этой истории я сделал два вывода.

**1. Определиться с обязательными и просто желательными опциями вы должны заранее, ещё до того, как вы начнете поиски.**

**2. Лучшие варианты на рынке подержанных машин уходят даже не за дни, а за часы. Так что, не расставив для себя приоритеты заранее, вы можете упустить отличный автомобиль, а потом кусать локти.**



## Глава 5: Цвет не так важен

В предыдущей главе я говорил о том, что нужно определиться с опциями, то есть с деталями. Цвет вроде как тоже опция и он немаловажен. Но вопрос цвета должен быть вторичен.

Решите, какого цвета машину вы хотите. И какого не хотите. Например, хотите серебристую, белую, синюю или черную. Никаких коричневых, красных и зеленых. Но не переусердствуйте. Ваша «хотелка» исключительно фисташкового Пежо 308 может превратить поиски в ад. Подержанная машина – не новая. Берите, как говорится, что есть, и не привередничайте особо. Хотеть красную Ferrari – нормально, хотеть красный Solaris – нет. Не хотеть розовый, желтый и зеленый Ford Mondeo – нормально. Хотеть розовую, желтую или зеленую Toyota Camry – нет.

К тому же вы должны понимать, что существуют популярные цвета – обычно оттенки серого, а есть редкие цвета – обычно яркие. Расскажу вам про один случай, который произошел пару лет назад. Звонит молодой человек и говорит, что хочет Opel Astra GTC. Автомобиль сам по себе редкий. Но он ещё добавляет, что хочет себе только жёлтый. Серебристые, синие или красные, даже если они будут в идеальном состоянии, не подойдут. Автомобиль ждали три месяца, так и не дождались. Согласился на любой, кроме красного – нашли за 3 недели.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.