Как купить автомобиль в России?

Ещё недавно белорусы делали Шенген визы и отправлялись в Европу за новыми и подержанными автомобилями, но всё изменилось со вступления страны в ТС и повышения таможенных пошлин.

Теперь наши земляки изучают автомобильный рынок нашей соседки с востока и обнаруживают, что цены на новые автомобили значительно отличаются. Разбег в ценах объясняется тем, что российские автодилеры за год продают несколько миллионов автомобилей, а не пару десятков тысяч как в Беларуси. Также нередко автосалоны в России предлагают хорошие скидки и проводят акции на автомобили прошлого года. Причем ассортимент не ограничивается только «Ладой», а представлен практически всеми мировыми марками различной ценовой категории. Этим можно воспользоваться и приобрести новый автомобиль по выгодной цене. Тоже самое происходит и на рынке подержанных автомобилей, когда некоторые модели стоят дешевле экземпляров в Беларуси.

Покупка автомобиля в России

Мы попробуем рассказать вам обо всех нюансах покупки нового и подержанного автомобиля в России.

[AD]

Для того чтобы купить новый автомобиль у российского автодилера и после поставить его на учет в Республике Беларусь потребуется выполнить следующее:

1. Заключить в автосалоне официального дилера договор Купли-Продажи (ДКП);

2. Получить автомобиль и паспорт транспортного средства (ПТС). Также вам должны выдать договор Купли-Продажи; копию таможенной декларации, где указана страна, откуда ввезен автомобиль, VIN-код; акт приема-передачи и документы для белорусского дилера. Далее вам следует внимательно проверить данные внесенные в ПТС и проставить подписи продавца и покупателя.

в строках "Наименование (Ф.И.О.) собственника" и "Адрес", указываются данные нового собственника, который приобрел право собственности на транспортное средство;

в строке "Дата продажи (передачи)" указывается число, месяц и год совершения сделки, направленной на отчуждение и приобретение права собственности на транспортное средство;

в строке "Документ на право собственности" указывается номер ДКП и дата его составления;

в строке "Подпись прежнего собственника" проставляется заверенная печатью подпись сотрудника автосалона, а в строке "Подпись настоящего собственника" - подпись нового собственника.

ВАЖНО! Перед тем, как забирать машину из автосалона уточните наличие ПТС в автосалоне. Дело в том, что многие российские дилеры хранят ПТС не в автосалонах, а в банках или в генеральном представительстве и вы будете вынуждены провести несколько лишних дней в России ожидая доставки документа в автосалон.

3. На новые автомобили получать транзитные российские номера не нужно!

4. Обязательно оформить транзитную страховку для перегона машины до границы РБ. Это обезопасит вас от неприятностей и штрафов сотрудников ДПС по дороге к дому. На границе с РБ не забудьте приобрести белорусскую страховку гражданской ответственности для передвижения по территории РБ.

6. По приезду в Беларусь вам следует посетить региональную таможню для уплаты утилизационного сбора. Далее идете в местное ГАИ, которое занимается постановкой автомобилей на учет и предоставляете на регистрацию ДКП, ПТС, белорусскую страховку и проходите стандартную процедуру сверки и регистрации.

ВАЖНО! В России все сделки по покупке совершаются только в национальной валюте - российских рублях! Поэтому заранее продумайте где и как произвести конвертацию.

Автосалоны России

Памятка при покупке нового авто "ДЕШЕВЛЕ ЧЕМ У ВСЕХ"

Масса салонов, масса предложений. Одно лучше другого. Разброс цен тоже довольно большой. По доброй традиции абсолютное большинство граждан ищет "где подешевле" и допускает первую ошибку, которая приведет их в салон так называемого "субдилера" (серого дилера) и мошенническая схема, таким образом, начнет работать. Как избежать первой ошибки при соблазне купить дешево. Давайте разбираться.

- Новая машина реализуемая в автосалоне не может стоить дешевле чем аналогичная у официального дилера (это аксиома). Судите сами, если дилер реализует технику получаемую напрямую от производителя по фиксированной цене, с заложенной дилерской скидкой (маржой), продает машину по рекомендованной производителем цене то откуда может появится машина которая стоит дешевле, при том, что продавец должен так же получить маржу с её (машины) продажи? Правильный ответ: автомобиль до реализации конечному потребителю был приобретен все у того же официального дилера.

- Официальные дилеры (как бы кто к ним не относился) для того, чтобы стать представителем той или оной марки автомобиля обязаны соблюдать довольно жесткие стандарты качества предъявляемые теми самыми производителями к их деятельности. Иными словами получить статус официального дилера не так просто как вероятно кажется на первый взгляд. Доверять реализацию своей продукции первому встречному не один, подчеркиваю - ни один автопроизводитель не будет! Даже "АвтоВАЗ". Таким образом, мы понимаем, что если кто-то "рассказывает сказки" о том, что он покупает машины напрямую у производителя с большими скидками, и поэтому реализует технику дешевле не являясь при этом официальным дилером, он банально врет! Цена для всех дилеров едина!

Вывод: если кто-то продает что либо дешевле чем в среднем по рынку, задумайтесь откуда происходит этот товар и что от вас скрывают. Аттракцион невиданной щедрости в рыночных условиях явление невероятное. Не забывайте об этом. Ну а если вера в чудеса все еще сохранилась и ощущение "мне повезет" не покидает вас, читайте статью дальше.

Нам довольно часто звонят те кто стали клиентами "субдилеров" так как мы занимаемся практикой возврата машин реализованных по мошенническим схемам обратно в "салон". Дело это кстати трудное и затратное, требующее участие квалифицированных юристов, экспертов и массу времени. Рассказ всех пострадавших как под копирку. Приехал рано утром в салон, посмотрел машину, дал предоплату, получил на руки договор с совершенно другой суммой в графе цена, захотел вернуть деньги не получилось так как сумма не возвращается (мелким шрифтом на какой-то странице написано), денег не хватает, предложили кредит в "помойном" банке по 35% который одобряли полдня, получил на руки очередной договор с дополнениями а там еще дополнительного оборудования тысяч на 60, схватился за голову, менеджер давил на мозг, что кредит уже выписан и проценты капают, плюнул на все забрал машину часов в 12 ночи и уехал домой. Утром очнулся, начал думать что делать и крутить в руках подаренный "салоном" крутейший китайский навигатор стоимостью в полторы тысячи рублей... На вопрос неужели не почувствовали обман очень часто звучит стандартный ответ: "Обещали ведь дешевле..." Мне лично многократно доводилось изучать договора "субдилеров" это конечно филькина грамота во всей ее красе, не раскусить которую в трезвом уме невозможно, даже не будучи юристом. Разумеется проходили через руки и ПТСы в которых четко прослеживается, что машина прошла и через официального дилера и еще через пару "прокладок" прежде чем попала в руки к новому владельцу... Все читается. Поразительно, что формула "мне бы подешевле" как будто надевает на глаза защитную повязку и человек не видит ничего. Или не хочет замечать очевидного. А из очевидного надо обратить внимание вот на что:

- Внимательно читайте договор, прежде чем его подписывать и передавать в кассу хоть рубль. Если шрифт мелкий – требуйте распечатать крупнее. Если договор обещают предоставить после внесения предоплаты – разворачивайтесь и уходите. Как можно быстрее уходите.

- Если цена на автомобиль отличается в большую сторону от той, что обозначена на сайте салона и в нее не включено установленное дополнительное оборудование, «комиссия дилера», налоговые сборы – немедленно прекращайте дальнейшее общение и на выход.

- Внимательно проверьте соответствие комплектации той которая заявлена на сайте или на информационной стойке рядом с автомобилем фактической. Очень часто «субдилеры» реализуют под видом машин в богатой комплектации «пустые» автомобили.

Для тех, кого все еще не убедил в том, что дешево хорошо не бывает и что к своим деньгам надо относиться уважительно, продолжу повествование.

Все когда-нибудь летали самолетом. Конечно, есть редкие исключения, но они наверняка ездили поездом. К чему это я вспомнил про транспортную отрасль, с удивлением спросите вы? А вот почему. Покупая билет на самолет, вы вправе выбрать каким классом полетите. Эконом, бизнес, первый. Разница в цене билета и комфорту с которым будет проходить ваша поездка. Желаете сэкономить - будьте любезны в эконом. Кресло соседа не дающее возможности вытянуть ноги, полстаканчика минералки и туалет с очередью страждущих в хвосте лайнера вам обеспечены. Зато относительно дешево. Хотите комфорта? Нет проблем. Вон там впереди за ширмой салон бизнес класса. Пледик, подушечку, стаканчик красного, туалет без очереди и порхающая вокруг изящная стюардесса к вашим услугам! Но... придется доплатить. И если вам повезет оказаться в бизнес классе, то впереди (на приличных, больших лайнерах) есть еще одна ширма или даже лесенка на второй этаж ведущая в салон первого класса. Я там не был но говорят это очень круто!)) От класса салона суть конечно не сильно меняется - в точку А из точки Б вы доберетесь, вопрос лишь в том как и в каком статусе будете себя ощущать. В автомобильном мире все примерно так же. Если вы покупаете Matiz, то задерганный клиентами менеджер, не самый изящный салон, очередь в кассу - вам обеспечена. Если же приехали к дилеру купить Mercedes, чашка кофе, улыбчивый персонал, кожаный диван в клиентской зоне и помещение с авторским дизайном вам гарантированно! И это нормально. Сколько заплатили - столько и получили. Тем не менее корпоративные требования и стандарты соблюдены в любом случае. Теперь посмотрим на сайты "субдилеров" и их салоны расположенные как правило на территории бывших автопарков или чего-то вроде того и сделаем выводы которые позволят безошибочно определить подвох.

Перечислим их по порядку:

Яндекс.Директ

Б/У решетка радиатора для авто

Б/У решетка радиатора с гарантией и доставкой. Запчасти из Европы. Жми!

Гарантия до 50 днейДоставка по всей РБКаталог БУ запчастейЗакажите

autostrong.byАдрес и телефонМинск

- В салоне и на сайте представлены несовместимые в принципе марки автомобилей, например BMW и LIFAN. Требование производителей авто в плане территории реализации своей продукции чрезвычайно жесткие. В одном помещении не могут продаваться две различные марки. Посмотрите на салоны мультидилеров вроде гиганта Major. Да, на одно площадке продаются несколько автомобильных марок, но помещение каждого салона - отдельная постройка. Если даже продажа организована в рамках одного помещения, то торговые зоны разделены перегородками и имеют абсолютно разный дизайн оформленный в корпоративном стиле.

- Салон на территории бывшего или действующего автопарка, какого-нибудь торгового центра, НИИ и т.п. Официальные дилеры торговлю в таких местах не осуществляют. Есть исключения когда речь идет о фешенебельных местечках, однако это редкое исключение и торгуют в них не LIFAN а BENTLEY.

- Менеджеры по продажам работающие в салонах официальных дилеров ни при каких условиях не будут вам хамить и принуждать к сделке. Они обучены правильному общению с клиентами и дорожат своим рабочим местом. Могут конечно поговорить что называется "через губу", но такое поведение скорее исключение из правил. Расположить к себе клиента значительно проще и выгоднее, плюс к этому официалы часто просят оценить работу своих сотрудников и в частности продавцов, поэтому нагрубить клиенту и получить не 10 баллов, а 9 для многих крайне неприятная ситуация.

С менеджерами, стюардессами, местами бизнес и эконом класса разобрались. Однако в воздухе повис все тот же вопрос: как не попасться в жадные лапки автомобильных мошенников?

В реальности все очень просто. Если вы решили покупать новую машину, просто зайдите на сайт автопроизводителя и выберете в меню раздел «дилеры» или «как купить».

Источник: http://forum.mos-autoexpert.ru/viewtopic.php?f=1&t=1083

Покупка автомобиля в России

Покупка подержанного автомобиля в России и его регистрация в РБ

1. Найти интересующий вас автомобиль. Автомобиль должен стоять на российском учете (т.е. иметь российские номера и свидетельство о регистрации транспортного средства). Если автомобиль уже снят с учета и на нем стоят транзитные номера, то продавцу необходимо вновь поставить его на учет, получить новые российские номера и только после этого начинать процедуру переоформления.

!Если вы уже приобрели автомобиль с ПТС и транзитными номерами, то у вас есть три варианта:

Найти продавца автомобиля и уговорить его вновь посетить отделение ГИБДД по переоформлению автомобилей. Вам нужно снова продать ему машину, дождаться пока он поставит ее на учет, получит номера, заново снимет ее с учета и продаст вам снова.

Найти родственника или друга проживающего в России и проделать точно такую же процедуру с ним.

Купить временную регистрацию в России на срок не менее шести месяцев. Тогда всю вышеописанную процедуру вы сможете проделать самостоятельно. Регистрация обойдется примерно в 5000 российских рублей.

2. Далее с продавцом необходимо составить договор Купли-Продажи (ДКП) или же воспользоваться услугами комиссионных магазинов, которые легко можно найти в отделениях регистрации транспортных средств. Цены на услугу различные - в Подмосковье дешевле, чем в Москве.

Если вы решили самостоятельно составить ДКП, то бланк и образец по заполнению легко найти в интернете. Распечатайте бланк, заполните Ф.И.О. и паспортные данные. Этот вариант бесплатный и совершенно законный.

При переоформлении машины без посредников продавец должен представить вам:

Автомобиль;

Паспорт транспортного средства (ПТС), данные в котором следует внимательно сверить с данными авто (в частности VIN) во избежание ошибок;

Свидетельство о регистрации транспортного средства. В случае если машина уже на транзитных номерах, то будет только ПТС с записью о транзитных номерах;

Общегражданский паспорт продавца;

Заверенную нотариально генеральную доверенность на право продажи, если продавец не собственник ТС;

Далее необходимо внести в ПТС данные о новом собственнике и проставить подписи продавца и покупателя. Вы можете все сделать сами (если пользуетесь услугами посредника - это должен сделать посредник):

в строках "Наименование (Ф.И.О.) собственника" и "Адрес", указываются данные нового собственника, который приобрел право собственности на транспортное средство;

в строке "Дата продажи (передачи)" указывается число, месяц и год совершения сделки, направленной на отчуждение и приобретение права собственности на транспортное средство;

в строке "Документ на право собственности" указывается номер ДКП и дата его составления;

в строке "Подпись прежнего собственника" проставляется заверенная печатью подпись сотрудника автосалона, а в строке "Подпись настоящего собственника" - подпись нового собственника.

Если вы решили воспользоваться услугами комиссионного магазина, то вам необходимо знать следующее:

Оплата за услугу составит 1000-2000 российских рублей;

Предоставить сотруднику магазина: автомобиль, техпаспорт, ПТС, паспорта покупателя и продавца (доверенность - если продавец продает по доверенности);

Присутствие продавца (или его доверенного лица) и покупателя в комиссионном магазине обязательно.

После этого вам выдадут договор купли-продажи, заверенный печатью. Все необходимо тщательно проверить!

3. После подписания договора Купли-Продажи, переоформления ПТС и расчета с продавцом машина становится вашей собственностью.

ВАЖНО! В России все сделки по покупке совершаются только в национальной валюте - российских рублях! Поэтому заранее продумайте где и как произвести конвертацию.

4. Далее вы, как новый хозяин автомобиля должны обратиться в ближайшее специальное отделение ГИБДД по переоформлению автомобилей (они называются МОТОТРЭР) и снимаете автомобиль с учета с формулировкой « Снятие с учета для вывоза автомобиля за пределы РФ».

5. После снятия автомобиля с учета, вам должны выдать свидетельство о регистрации транспортного средства (СТС) с отметкой «для вывоза за пределы РФ» и выдать транзитные регистрационные номера, данные о которых будут занесены в СТС. При этом номер ПТС заносится в СТС, а сам ПТС изымается и остается на хранение в МОТОТРЭР!

Цена за снятие машины с учета в МОТОТРЭР составляет 1000-1100 российских рублей.

ВАЖНО! При снятии с учета автомобиль необходимо проходит процедуру «сверки» на площадке досмотра - эта процедура полностью аналогична процедуре сверки в нашей стране. Автомобиль будет пробиваються по базам ГИБДД и Интерпола на угон. Поэтому для своей собственной подстраховки и спокойствия просите продавца присутствовать с вами до полного прохождения этой процедуры, чтобы в случае проблем расторгнуть ДКП и вернуть себе деньги, а еще лучше старайтесь договориться о передаче денег только после процедуры снятия с учета - это обезопасит вас от мошенников.

6. Также необходимо оформить транзитную страховку для перегона машины до границы РБ. На границе с РБ не забудьте приобрести белорусскую страховку гражданской ответственности для передвижения по территории РБ. Купить полис ОСАГО как правило можно у представителей страховых компаний прямо в МОТОТРЭР или обратится в ближайший официальный офис крупной страховой компании (Росгорстрах, РЕСО-гарантия, ИНГОССТРАХ и т.п.). Цена вопроса от 500 российских рублей.

7. Сразу после всех действий описанных выше, необходимо установить на автомобиль полученные транзитные номера и только после этого начинать движение! Иначе вас может остановит инспектор, который составит протокол по части 2 статьи 12.2 КОАП. (Управление транспортным средством без государственных регистрационных знаков. А за предусматривается административный штраф в размере 5000 рублей или лишение права управления транспортными средствами на срок от одного до трех месяцев).

8. По приезду в Беларусь, вам следует посетить региональную таможню для уплаты утилизационного сбора. Далее идете в местное ГАИ, которое занимается постановкой автомобилей на учет и предоставляете на регистрацию ДКП, СТС, белорусскую страховку и проходите стандартную процедуру сверки и регистрации.

Как избежать обмана при покупке новых и подержаных автомобилей в России