

12+

Вячеслав БАКС

Как купить машину новичку

Без лишней
теории.
Только то,
что реально
поможет.



- ☐ Бюджет
- ☐ Проверка
- ☐ Документы
- ☐ Оформление
- ☐ Первые поездки

Хорошие
машины
начинаются
с правильных
решений 😊

Вячеслав Бакс

Как купить машину новичку

«Издательские решения»

Бакс В.

Как купить машину новичку / В. Бакс — «Издательские решения»,

Первая покупка автомобиля — всегда немного лотерея. Особенно когда не разбираешься в машинах и не знаешь, кому верить: продавцу, знакомому, форуму или тому самому человеку, который « всю жизнь машинами занимается ». Эта книга поможет новичку разобраться в главном: как искать машину, читать объявления, разговаривать с продавцом, смотреть и не пропустить очевидные проблемы. Не нужно становиться автомехаником. Нужно понимать за что платишь и какие вопросы стоит задать до того, как отдашь деньги.

© Бакс В.

© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Глава 1. Определись, зачем тебе машина	7
Глава 2. Сколько у тебя денег на самом деле	8
Глава 3. Какие машины не стоит брать вообще	9
Глава 4. Где искать машину	10
Глава 5. Как отличить перекупа от владельца	11
Глава 6. Как читать объявление	12
Глава 7. Документы. Проверяй всё до того, как отдашь деньги	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Как купить машину новичку

Вячеслав Бакс

© Вячеслав Бакс, 2026

ISBN 978-5-0071-4016-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Эта книга — не про то, как стать автомехаником. И не про то, как разбираться в марках и моделях лучше продавцов. Она про то, как не остаться без денег и без машины.

Покупка машины с пробегом — это всегда риск. Даже если ты берёшь у знакомого, даже если тебе клянутся, что «не бита, не крашена, дед только в церковь ездил». Всё равно есть шанс нарваться на ведро. И никто не скажет тебе правду, пока ты сам не начнёшь проверять.

Я не буду учить тебя жизни. Я просто расскажу, на что смотреть, чтобы потом не было мучительно больно. Как читать объявления, как разговаривать с продавцом, как проверять документы, кузов, двигатель, коробку. Как торговаться и как не соглашаться на первое предложение.

Если после этой книги ты купишь машину и не попадёшь — значит, всё было не зря. Если попадёшь — значит, плохо читал. Но я надеюсь, что не попадёшь.

Глава 1. Определись, зачем тебе машина

Прежде чем искать, смотреть и торговаться, ответь себе на один вопрос: зачем тебе машина?

Это не праздный вопрос. От ответа зависит всё: какую марку смотреть, какой год, какой двигатель, сколько денег готовить. Если ты покупаешь машину, потому что «у всех есть», ты уже проиграл. Если покупаешь, потому что «понравилась», — тоже проиграл. Если покупаешь, потому что «дёшево отдадут», — проиграл дважды.

Машина — это не игрушка. Это расходы. Каждый день. Бензин, страховка, налог, ремонт, запчасти, мойка, парковка. Если ты берёшь машину, чтобы ездить на работу и с работы — это одна история. Если ты берёшь, чтобы возить семью на дачу — другая. Если ты берёшь, чтобы ездить на дальняк — третья. Если ты берёшь, чтобы просто стояла у подъезда и ты на неё любовался — четвёртая, и она самая дорогая.

Вот три главных вопроса, на которые надо ответить честно.

Первый: где ты будешь на ней ездить?

Город, трасса, деревня, бездорожье? Для города нужна одна машина, для трассы — другая, для грязи — третья. Если ты берёшь кроссовер, чтобы ездить по асфальту, ты переплачиваешь за то, чем не пользуешься. Если берёшь седан, чтобы лазить по грязи, ты будешь чинить его каждый месяц.

Второй: сколько ты готов тратить на неё каждый месяц?

Не на покупку, а на содержание. Посчитай: бензин, страховка, налог, техосмотр, ремонт, расходники. Это не меньше пяти-десяти тысяч в месяц, даже если машина не ломается. А если ломается — больше. Если ты не готов к этому — не покупай. Покатаешься на такси, выйдет дешевле.

Третий: как долго ты собираешься на ней ездить?

Год, три, пять, десять? Если на год — можно взять что-то подешевле, чтобы не жалко было продавать. Если на пять-десять — надо брать надёжное, пусть и дороже. Если «навсегда» — это не про машину. Машины не живут вечно. Даже самые надёжные.

Вот теперь, когда ты ответил на эти вопросы, можно начинать искать. Но не раньше. Потому что если ты начнёшь искать, не понимая, зачем тебе машина, ты купишь то, что тебе не нужно. А потом будешь продавать её за полцены и рассказывать, что тебя обманули.

Глава 2. Сколько у тебя денег на самом деле

Ты видишь машину за 300 тысяч и думаешь: «У меня есть 300, значит, могу купить». Нет. Ты не можешь. Потому что 300 — это только начало. После покупки начнутся расходы, которые ты не считал.

Вот что ты обязан посчитать до того, как поедешь смотреть.

Первое: страховка. ОСАГО — это минимум. Если машина старше пяти лет, КАСКО никто не даст, но ОСАГО будет стоить от 5 до 15 тысяч в год. В зависимости от региона, стажа, мощности. Посчитай заранее, чтобы не было сюрприза.

Второе: налог. Транспортный налог зависит от мощности двигателя. За 150 лошадей в Московской области это около 5 тысяч в год. За 250 — уже 15. Если машина мощная, налог будет кусаться.

Третье: техосмотр. Раз в год. Если машина старая — придётся чинить что-то, чтобы пройти. Это ещё 3—10 тысяч.

Четвёртое: бензин. Посчитай, сколько ты едешь. Если 1000 км в месяц, это примерно 8—10 тысяч на бензин при среднем расходе. Если 2000 — удваивай.

Пятое: ремонт и расходники. Масло, фильтры, колодки, шины, аккумулятор. Даже если машина не ломается, раз в год ты тратишь на это 20—30 тысяч. А если ломается — больше.

Шестое: мелочи. Мойка, парковка, оmyвайка, штрафы. Мелочь, но за год набегают.

Сложи всё это. Получишь сумму, которую ты тратишь на машину каждый год, помимо покупки. У кого-то это 50 тысяч, у кого-то 150. Если ты не готов к этим тратам — не покупай. Покатаешься на такси и общественном транспорте, выйдет дешевле и без головной боли.

И ещё одно. Никогда не покупай машину на последние деньги. Если после покупки у тебя остаётся ноль, ты не купил машину. Ты купил проблему. Первая же поломка поставит тебя на прикол. Всегда оставляй запас — минимум 50 тысяч на непредвиденное.

Глава 3. Какие машины не стоит брать вообще

Есть машины, которые продаются дёшево, потому что их никто не хочет. И есть машины, которые продаются дёшево, потому что они — ведро. Вот список тех, от которых лучше держаться подальше, если ты не хочешь жить в сервисе.

Первое: машины после серьёзных аварий. Если кузов был поведён, если варили лонжероны, если меняли целую сторону — это не машина. Это конструктор. Она может ездить, но никогда не будет ехать прямо. И продать ты её потом не сможешь, кроме как за копейки.

Второе: машины с «капиталкой» двигателя. Если двигатель перебирали, если он ест масло, если из трубы сизый дым — это приговор. Капиталка стоит как половина машины. И после неё она всё равно не станет новой.

Третье: машины с убитой коробкой. Автомат, который пинается, робот, который дёргается, вариатор, который воеет — это всё ремонт за большие деньги. Иногда дешевле купить другую машину, чем чинить эту.

Четвёртое: машины, которые «немного не на ходу». «Не заводится, но причина пустяковая», «нужно поменять датчик», «электрик разберётся». Нет. Если продавец знает, что там пустяк, он бы сам починил и продал дороже. Если не чинит — значит, там не пустяк.

Пятое: машины с «проблемами по документам». Залог, кредит, арест, запрет на регистрацию. Ты купишь машину, а поставить её на учёт не сможешь. Или она будет числиться за кем-то другим. Проверь всё до покупки.

Шестое: машины, которые продаются «по доверенности». Это значит, что хозяин не может или не хочет переоформлять. Причины могут быть разные: от банальной лени до криминала. Не связывайся.

Седьмое: слишком дешёвые машины. Если машина стоит на 100 тысяч дешевле, чем все остальные такие же, — это не удача. Это подвох. Либо битая, либо с проблемами, либо продавец что-то скрывает. Не ведись на «дёшево».

И запомни главное правило: если у тебя есть сомнения — не покупай. Лучше потерять время на поиски, чем деньги на ремонт. Машин много. Твоя тебя ждёт. Просто не бери первую попавшуюся.

Глава 4. Где искать машину

Есть несколько мест, где продают машины. И у каждого есть свои плюсы и минусы. Если ты не понимаешь, где искать, ты будешь смотреть всё подряд и терять время. А время — это деньги.

Авито и Авто.ру. Самое популярное. Там есть всё: от ведра за 50 тысяч до нормальной машины за миллион. Плюс: много вариантов, можно сравнивать. Минус: очень много перекупов и откровенных помоев. Если не умеешь фильтровать — утонешь.

Перекупы. Это люди, которые скупают машины, моют их, делают «предпродажку» и продают дороже. Иногда они продают нормальные машины. Но чаще — замаскированные ведра. Они знают, как заговорить зубы. Если продавец не владелец по ПТС, а «по доверенности», если он продаёт «машину друга» или «машину брата» — это перекуп. Разворачивайся и уходи.

Знакомые. Самый надёжный вариант, если человек действительно знает машину. Но и тут бывает: знакомый продаёт, потому что машина уже сыпется, а сказать стыдно. Не верь на слово. Проверь так же, как чужую.

Автосалоны с пробегом. Дороже, но иногда дают гарантию. Плюс: можно взять в трейд-ин, оформить кредит. Минус: наценка. Ты платишь за то, что кто-то уже сделал работу за тебя. Но если не хочешь возиться — вариант.

Аукционы и распродажи. Бывают машины после лизинга, корпоративные, залоговые. Можно купить дешевле рынка. Но нужно понимать, что ты покупаешь. Если не разбираешься — не лезь.

Главное правило: не ищи одну машину. Ищи несколько. Сравнивай. Чем больше вариантов ты посмотришь, тем лучше поймёшь, что есть на рынке и сколько это реально стоит. Не влюбляйся в первую же. Это просто машина.

Глава 5. Как отличить перекупа от владельца

Перекупы не всегда выглядят как перекупы. Они могут быть вежливыми, могут говорить правильные слова, могут даже показаться честными. Но есть признаки, по которым ты их вычислишь.

Первый признак: машина продаётся не от того, кто в ПТС. Если в документах один человек, а продаёт другой — это перекуп. Иногда говорят: «Это машина жены», «Это машина брата», «Хозяин в командировке». Всё это отговорки.

Второй признак: продавец не знает историю машины. Не может сказать, когда менял масло, какие были ремонты, сколько хозяев было до него. Если он «просто перекупщик», он не знает. Если владелец — он помнит каждую царапину.

Третий признак: слишком гладкая речь. Перекупы знают, что говорить. «Не бита, не крашена», «вложений не требует», «сел и поехал». Это заученные фразы. Настоящий владелец говорит конкретнее: «Менял сцепление на 80 тысячах, вот чек», «Есть скол на капоте, вот здесь».

Четвёртый признак: машина продаётся «срочно». Перекупы любят слово «срочно». «Срочно продаю, уезжаю», «Срочно, нужны деньги». Это давление на тебя. Настоящий владелец может продавать месяц и не паниковать.

Пятый признак: несколько машин в объявлениях. Посмотри профиль продавца. Если у него в объявлениях пять машин — это перекуп. Если одна — скорее всего, владелец.

Шестой признак: отказ показать машину у дома. Перекупы часто назначают встречу на нейтральной территории, чтобы ты не видел, где машина стоит. Владелец скрывать нечего.

Если ты понял, что перед тобой перекуп — не обязательно уходить. Иногда у них есть нормальные машины. Но будь настороже. Проверяй в два раза тщательнее. И не верь ни одному слову.

Глава 6. Как читать объявление

Объявление — это не информация. Это реклама. Продавец хочет продать, поэтому он пишет то, что тебе понравится. Твоя задача — читать между строк.

«Не бита, не крашена». Это ничего не значит. Так пишут все. Даже если машина была в трёх авариях. Смотреть надо не на слова, а на кузов.

«Вложений не требует». Тоже ничего не значит. Это значит, что продавец либо не знает о проблемах, либо скрывает их. Вложений требует любая машина старше трёх лет.

«Срочно». Либо перекуп, либо реально нужны деньги. Если второе — можно торговаться. Если первое — будь осторожен.

«Первый хозяин». Если машине 10 лет, а хозяин «первый» — это может быть правдой. Но проверь по ПТС. Иногда «первый хозяин» — это тот, кто купил её год назад.

«Обслужена у официалов». Хорошо, если есть чеки. Без чеков это просто слова.

«Идеальное состояние». Не бывает. У машины с пробегом всегда есть что-то. Если продавец говорит «идеал», он либо не разбирается, либо врёт.

«Торг у капота». Это значит, что продавец готов торговаться, но только когда ты приедешь. Это нормально. Главное — не соглашайся на цену до осмотра.

Фотографии. Если на фото машина стоит в поле, в лесу, на фоне забора — это перекуп. Владельцы фотографируют у дома или во дворе. Если фото мало и они нечёткие — проси ещё. Если отказывают — не трать время.

Цена. Сравни с другими объявлениями. Если цена ниже рынка на 20—30%, это подозрительно. Либо машина битая, либо с документами проблемы, либо это приманка, чтобы ты приехал, а потом окажется, что «эта продана, но есть другая».

Читай объявление с холодной головой. Не влюбляйся в фотографии. Не верь словам. Верь только документам и осмотру.

Глава 7. Документы. Проверяй всё до того, как отдашь деньги

Многие смотрят машину, торгуются, жмут руку, отдают деньги — и только потом начинают думать о документах. Это путь к потере и денег, и машины. Документы нужно проверять до того, как ты вообще поедешь смотреть кузов. Потому что если с документами беда, остальное уже неважно.

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.