

Задолбали кровопийцы. Нет, не комары, а люди, даже организации, намеренно тратящие моё время, деньги и нервы. Просто так, даже без выгоды для себя.

Я не могу понять, зачем писать на сайте цену машины в 450 тысяч, если на самом деле она 700. Просматриваешь сайт автосалона, думаешь: о, хорошая цена! Перезваниваешь: «Да, конечно, приезжайте, есть такие машины, в такой комплектации, да, без трейд-ина, да, акция — надо успеть на этих выходных».

Суббота, утро. «Машины по акции? Ой, вы знаете, уже разобрали», — сообщает сходу автосалонная дива, даже не глядя в базу (ага, за 10 минут разобрали, все 20 обещанных штук). — Но есть такие же, уже без акции, по 700. Давайте тест-драйв? А ещё мы вам коврики подарим...» Просто нет слов. Я, конечно же, сейчас выложу в 2 раза больше денег, чем запланировано. Просто потому, что я уже тут и мне подарят коврики. И это — официальный дилер! На что вы рассчитываете, ребята, ну честно? Зачем вы тратите время других людей? Или просто нужно показать, что в ваш автосалон кто-то заходит? А «акция» на сайте уже месяц продлевается. И всё те же машины «в наличии».

И такой весь авторынок. В официальных салонах запредельные цены, чуть не в 2 раза отличающиеся от рекомендованных производителем. Впаривание допоборудования и растягивание сроков поставки до бесконечности. В «серых» салонах б/у продают под видом новых, мелкий шрифт и уловки в договоре, где не юристу вообще не разобраться. Невозвратные залоги в 30% стоимости авто, которое, может быть, когда-нибудь вам привезут. Про объявления от частных, где машины, отработавшие 3–4 года в такси, продают после замены салона как новые («В гараже стояла, ухаживал, не пригодилась»), — вообще молчу. Задолбали.

[Read Full Article](#)