

در فروش خودرو به چه نکاتی توجه کنیم؟



فروش خودرو دست دوم به بهترین قیمت دغدغه ی همه ی فروشندگان است.

شاید شما هم جزو کسانی هستید که قصد **فروش خودرو** خود را دارید، اما نگران این هستید که شاید خودرو شما با قیمت پایین تری به فروش برسد. یا اینکه اکنون زمان مناسبی برای **فروش خودرو** نباشد. ممکن است سوالاتی از این قبیل باعث آشفتگی ذهن شما شوند. ما در این مقاله قصد داریم تمام نکاتی که **حین فروش خودرو** باید به آن ها توجه کنید را معرفی کنیم تا شما با خیالی آسوده بتوانید خودروی خود را با بهترین قیمت بفروشید.

نکاتی که قبل از فروش خودرو باید انجام داد:



نکات زیر را جدی بگیرید.

- اولین کاری که قبل از **فروش خودرو** باید انجام دهیم، تعمیرات اساسی ماشین است. مسلماً همه ی کسانی که قصد خرید خودروی دست دوم دارند، به دنبال خرید ماشینی هستند که نیازی به تعمیرات و سرویس های پایه نداشته باشد. بهتر است پیش از اینکه ماشین خود را به فروش

بگذارید، کارهایی مثل تعویض روغن و تعویض فیلتر هوا را انجام دهید. هنگام **فروش خودرو** به خریدار این اطمینان را بدهید که سرویس های ضروری خودرو انجام شده است.

- موارد جزئی را نادیده نگیرید. می توانید قبل از **فروش خودرو** قالباق ها و زیر پایی های کهنه و شیشه های ترک خورده را با یک هزینه ی نسبتا کم تعویض کنید. این موارد جزئی با اینکه شاید در ظاهر مهم نباشند اما باعث ترغیب مشتری برای خرید ماشین شما می شود.

- حتما قسمت های خارجی ماشین را بشویید، داخل ماشین را نیز تمیز کنید. می توانید روکش های کهنه را هم عوض کنید. از واکس های مخصوص برای شفاف تر کردن رنگ خودروی خود استفاده کنید. می توانید همه ی این کارها را به کارواش های مجهز بسپارید. این کار باعث می شود خودروی شما تازه تر و تمیزتر به نظر برسد. همچنین می توانید از بوگیرها و خوشبوکننده های هوای مخصوص ماشین که در بازار موجود هستند برای معطر ساختن فضای داخلی خودرو استفاده کنید.

- روبه رو شدن با موتوری مملو از گرد و خاک و روغن برای هیچ کس خوشایند نیست. خریدار خودروی شما هم از این قاعده مستثنی نیست. تمیز کردن موتور خودرو یک کار مهم است که قبل از **فروش خودرو** باید آن را انجام دهید. برای تمیز کردن موتور و بخش داخلی کاپوت می توانید به کارواش ها مراجعه کنید.

- اگر قصد فروش اینترنتی ماشین خود را دارید، پس از تمیز کردن و شستشوی ماشین خود، در یک محل مناسب عکس های زیبا از ماشین خود بگیرید. بهتر است چندین عکس مختلف از تمام زوایا و داخل خودرو بگیرید و به خریدار نشان دهید. می توانید در قسمت توضیحات درباره ی میزان کارکرد، سال تولید و بقیه ی مواردی که لازم است خریدار پیش از خرید ماشین بداند توضیح دهید. البته سعی کنید از زیاده گویی بپرهیزید و توضیحاتتان مختصر و مفید باشد.

- قبل از اقدام به فروش خودرو از یک کارشناس متخصص برای تعیین ارزش خودروی خود کمک بگیرید.

- تمام مدارک مهم مثل برگ سبز، کارت ماشین، مفاصا حساب و بیمه، برگ معاینه ی فنی و اصل سند خودرو را آماده کنید.

- اگر قبل از معامله خریدار درخواست تست رانندگی داشت، حتما مدارک شناسایی و گواهینامه ی رانندگی وی را کنترل کنید. سوئیچ خودرو را فقط زمانی به خریدار دهید که از صحت مدارک شناسایی خریدار مطمئن هستید.

- بهتر است محض احتیاط هنگام تست رانندگی شما هم در ماشین حضور داشته باشید.

نکات حقوقی ک قبل از فروش خودرو باید بدانید:



رعایت نکات حقوقی باعث می شود بدون دردسر ماشین خود را بفروشید.

- قبل از انجام معامله از تکمیل بودن مدارک خود اطمینان حاصل کنید.
- معامله در دفتر اسناد رسمی و با سند رسمی انجام پذیرد. قبل از معامله با خریدار درباره ی تمام ویژگی های خودرو مثل سال تولید، رنگ، نوع سوخت خودرو، قیمت توافقی خودرو و نحوه ی پرداخت، بیمه، کارت سوخت و تعویض پلاک صحبت کنید.
- زمان تنظیم سند، پس از تعویض پلاک خودرو است. برای تعویض پلاک خودرو بهتر است فروشنده و خریدار در مرکز تعویض پلاک حاضر شوند. بهتر است هنگام فروش خودرو وکالتی در زمینه ی تعویض پلاک به خریدار ندهید. بهتر است یک نسخه از برگ خلافی تسویه شده را از مراکز پلیس +۱۰ تهیه کنید و با خود به همراه داشته باشید.
- برای تنظیم سند داشتن مدارکی مثل برگ سبز، تاییدیه ی تعویض پلاک خودرو، اصل مدارک شناسایی فروشنده و خریدار، بیمه نامه ی شخص ثالث، گواهی عدم خلافی، برگ مفصلا و معاینه ی فنی ضروری است.
- بهتر است قبل از تنظیم سند رسمی یک مبایعه نامه نوشته شود و تمام موارد مهم معامله مثل ساعت و تاریخ دقیق معامله، مبلغ پرداختی و همچنین مشخصات دقیق فروشنده و خریدار در آن ثبت شود. مبایعه نامه در دو نسخه تنظیم می شود. همچنین ملحقات و لوازم جانبی خودرو که قرار است به خریدار تحویل داده شود در آن ذکر می شود.
- مبایعه نامه بهتر است در دفتر ثبت اسناد نوشته شود و هیچ گونه خط خوردگی در آن نباشد. در صورت وجود هرگونه خط خوردگی خریدار و فروشنده باید با امضا و اثر انگشت تایید نمایند که خط خوردگی مربوط به پیش از امضا است.

چقدر طول می کشد تا خودرو به فروش برسد؟

اگر قصد **فروش خودرو** خود را دارید و می خواهید بدانید چقدر طول می کشد تا ماشین شما به فروش برسد، باید توجه کنید که آیا خودرو شما خوش فروش است یا خیر؟

ماشین خوش فروش معمولاً طرفداران زیادی دارد و سریع تر به فروخته می شود. اما اگر خودرو شما خوش فروش نیست می توانید کمی تخفیف به خریدار بدهید و اینگونه روند **فروش خودرو** را سرعت ببخشید. البته موقع **فروش خودرو** دقت کنید خریدار جزو دلالتان خودرو نباشد تا خودروی شما را با یک قیمت بسیار پایین تر بخرد.

ماشین های خانوادگی پرفروش هستند. ماشین های خاص و جوان پسند مثل خودروهای اسپرت، کوپه و ... که بیشتر جوان پسند هستند طرفداران کمتری دارد.

خودروهایی مانند کامیون، کامیونت و وانت که کاربرد بیشتری دارند به سرعت به فروش می رسند.

روش های فروش خودرو:



شپینو تجربه ای جدید برای فروش خودرو دست دوم شما

سال ها قبل که هنوز استفاده از اینترنت چندان متداول نبود مردم برای **فروش خودرو** خود از یک صفحه کاغذ چسبانده شده به شیشه ی ماشین که روی آن شماره تماسی نوشته شده بود استفاده میکردند. خریداران پس از دیدن و پسندیدن خودرو با شماره تماس مربوطه تماس میگرفتند و اینگونه خودروی مورد نظر به فروش می رسید.

در کنار روش فوق، صفحه ی نیازمندی های روزنامه ی همشهری محل مناسبی برای فروش خودرو دست دوم بود. در این روش هم مشخصات خودرو و یک شماره ی تماس ثبت می شد و خریدار در صورت تمایل با شماره ی نوشته شده تماس می گرفت.

یک روش دیگر که نسبتاً رایج است فروش خودرو به وسیله ی بنگاه های اتومبیل است. در این صورت باید برای مدتی خودروی خود را در نمایشگاه بگذارید تا خریداران هنگام مراجعه به بنگاه معاملاتی اتومبیل خودروی شما را ببینند و بررسی کنند.

با پیشرفت تکنولوژی و گسترش استفاده از اینترنت، نحوه ی خرید و فروش خودرو دست دوم هم دستخوش تغییرات زیادی شد. می توان گفت روش های قدیمی مثل چسباندن کاغذ یا آگهی دادن در روزنامه کاملاً منسوخ شده است. امروزه اپلیکیشن ها و سایت های زیادی برای فروش اینترنتی خودرو طراحی شده اند. این که برای فروش ماشین دست دوم خود از چه اپلیکیشن یا سایتی استفاده میکنید بسیار مهم است. استفاده از سایت ها و اپلیکیشن های پربازدید و مطرح شانس فروش خودرو شما را بسیار بالا میبرد.

یکی از سایت های مطرح و پربازدید برای خرید و فروش خودرو شپینو است. فقط کافی است در سایت شپینو عضو شوید و مشخصات خودرو خود را به همراه یک عکس مناسب از خودرو خود بارگذاری کنید. خریداران می توانند خودرو شما را ببینند و در صورت تمایل برای خرید آن بدون هیچ واسطه ای با شما تماس بگیرند. یکی از مزایای خرید و فروش خودرو در شپینو این است که دست دلالان خودرو کوتاه می شود و خودرو شما بدون اتلاف وقت در سریع ترین زمان ممکن به فروش می رسد.