

車を買ってから後悔しないために・・・

失敗しない中古車選びのポイント

素敵なカーライフを！！

- ☑ほしいクルマと必要なクルマは一致していますか？
- ☑1 ヶ月間の使用度を想定して自分にあったクルマ選び
- ☑ショップで用途をはっきりさせて見積もる

北摂情報学研究所, Inc. <http://www.hokuken.com/>

本書の複製・貸与・転売等を禁止しています。

はじめに

ちょっと無理して背伸びしてフルローンで BMW を買ったことがあります。
買って 1 ヶ月くらいは快適だったのですが、エアコンが突然効かなくなってしまいました。
た。 季節も夏に向かっていましたので、車の中はサウナ状態。
その車はオークション代行で購入したので保証も効かず、修理にだそうにも予算ぎりぎりフルローンで、ガソリン代も泡のように消えていき、現状維持状態でした。

もっと予算に余裕があれば・・・
急な故障の起きにくい日本車にしておけば・・・

後から後から悔しくなってきました。 そう、これが後悔（読んで字のごとく）。
その BMW は結局エアコン修理もせずに 1 人で汗だくになりながら運転し、友人には外から「カッコええなあ～」と見てもらうだけのカーライフとなりました。

こんな経験から自動車販売業に携わるようになって、車を買おうと考えているあなたには失敗しそうな中古車選びはしてほしくないのです。
買う前も買った後もワクワクできて、充実したカーライフを送ってほしいためにこの冊子を作りました。

シンプルな冊子ですが要点をおさえていますので、どうぞ活用してください！

ダイエツオート 山下 剛史

■ ● 失敗しない中古車選び ● ■

-----MENU-----

- 1、本当に自分にあった車種を考え直す。・・・・・・・・・・・・・・ 4
- 2、同車種（4つのカテゴリー）で相場を調べる。・・・・・・・・・・・・ 7
- 3、不安が取り除けるまで店員に質問をする。・・・・・・・・・・・・・・ 8
- 4、選ぶポイント ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 10
- 5、気持ちよく買う。 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 13



1、本当に自分にあった車種を考え直す。

あなたは「絶対にこの色のこのクルマでないとダメ！」ってくらいに完璧にほしいクルマが決まっていますか？

それとも、「ミニバンかスポーツセダンがほしい」ってタイプの異なるクルマを悩んでいますか？

はっきり決まっている場合は一目散にそのクルマを探しまくればいいのですが、ミニバンとスポーツセダンなど全く異なるタイプを悩んでいる場合、なぜそう悩むのかを考えてみてください。

「ミニバンは多くの人を乗せて快適だけど、高速道路ではスポーツセダンが断然走りやすいし・・・」

クルマの特徴だけで検討するときりがありません。

あなたがここ1年を通してどのようにクルマを使っていたか、またこれからの使う用途について考えてみてください。

どんどん絞って、あなたのほしいクルマを決めてスッキリしてください。

■これまでのクルマの使い方を思い出す（初めての人はこれからのイメージ）

今の生活を振り返り、車の使用頻度・用途を書き出してみましょう。

例えば簡単な表を作ってみます。

1ヶ月間の使用度

	乗用回数	キヨリ(km)	乗車人数（人）
通勤	20	800	1
買い物	2	60	6
ドライブ	1	200	4

思い出せませんか？

思い出せなかったら今から1ヶ月かかって書き出すのもいいでしょう。

（自動車は高い買い物ですからじっくり考えて後悔のないように^^ゞ）

こうやって書くことによって、毎月の走行距離などがわかってきます。

・車を使うのはほとんど通勤。

・都会へのショッピングは電車で行く。

こういう場合は燃費のいいコンパクトカーでいいとか・・・

・月に2、3度行く買い物は両親を連れて行くことが多く、6人乗車である。

両親が高齢だし、ミニバンが必須とか・・・

「私はスキーに行くので断然 4WD の SUV だ～」

と決めてかかるのもちょっと待ってください。

- ・スキーに自分の車を使っていくのは年に 4 回ほどだった・・・
- ・たいてい行くのは近場のスキー場。
- ・住んでいる地域は雪が降らない、降っても積もらない。

以上のすべてを満たしていて、さらに殆ど毎日通勤で車に乗る場合は、大きな車体の SUV よりも燃費のいい、小回りの利くコンパクトカーも考えられませんか？

そこで、スキーキャリアを付け、ルーフボックスをスキーシーズンのみ乗っける。

こんな具合に考えるとバラエティに富んできますよね？

「私は手段を選ばない。スタイルやコンセプト、完全に趣味として乗る」
もちろん、こういうあなたはとことん妥協なくお探し下さいね。

「気づけば月に 100 km も乗っていなかった・・・」

そんなあなたは必要な時にレンタカーを借りるかタクシーを使ってください。

維持費がもったいないです。

「いやあ、私は 1 km も乗ってませんね」

あ、コレクターでいらっしゃいますか？

次はアストンマーチンでしょうか？

2、同車種（4つのカテゴリー）で相場を調べる。

- 欲しい車種が決まれば、相場を調べてください。

（カーセンサーやグーなど・・・）

- ・ 相場の比べ方

年式

走行距離

グレード

色

上記の4項目は同じになる車を探してください。

（ボディカラーの白・黒などの人気色は高額になることが多い）

- わずらわしさが無いインターネットで、全国のショップで見積もって下さい。

いきなりショップに行って、店員のペースにはまってしまうよりも、インターネットでお見積もり依頼を。

名前と住まいの地域を教えるくらいで総額（ポッキリ）を教えてください。

- ・ 諸費用を知る

全国で見積もりを依頼しても、あなたが札幌にいて鹿児島県のショップの車を依頼するとどうなるのでしょうか？

納車費用だけでもすごい金額になりますよね。

ここでは車両本体価格以外のお金がどれだけかかるのかの平均を知るために、全国で見積もりを依頼する場合には、その地域で納車する価格をお尋ね下さい。

例えば愛知県のカーショップ→「名古屋市内で納車までの総額を教えてください」

車検残がある場合と、車検を受ける必要がある場合（車検切れの車）では諸費用が大幅に変わります。

軽自動車で5万円以上、自家用普通乗用車で10万円以上変わってくると考えてください。

3、不安が取り除けるまで店員に質問をする。

車を目にすると舞い上がってしまい、店員のペースになり、「程度がいいですよ」と言う何がどういいのか、相対的な言葉でしかない店員の言葉に頷き、注文書にサインしてしまう・・・

ちょっと待ってください。

もちろん店員ははやくお客さんに買ってもらいたいでしょう。

でも、あとでクレームを言われることも恐れているのです。

中には「書面には載っていないから知らない」と平気で強気に出る売りっぱなしのショップもあつたりしますが・・・

■ メールや電話で質問をする。

家からだと落ち着いて聞きたい事を質問できるので、メモにでも書いておいて順番に聞いて見ましょう。

あれこれ一度に質問しても回答に時間がかかることもありますので、メールでの質問が無難です。

気になる車体の画像をわざわざ送ってくれるショップもあります。

最近では動画まで送ってくれるところもあります。

「できればファンベルトの画像を送って下さい」とか言って見ましょう(^^)

■ 在庫の有無を確認してショップへ。

いきなりショップに行くのはやめておいた方がいいです。

売約済みなんてこともありますし、大きな店舗だとお目当ての車が奥の方に止めていたりして、なかなか試乗しにくい場合があります。

前もって連絡していれば、ベストな状態で用意してくれているでしょう。

4、選ぶポイント

インターネットでクルマを選んだ場合、おのずとショップも決まるわけですが、ここでは選ぶポイントをお伝えします。

■ お店の種類

国産ディーラー（新車ディーラーの中古車販売店部門）

メーカーの名前を掲げて販売をしているので、信頼性や安心度は高い。

ただ、値段は高く設定しています。

自社ブランドが中心。

中古車専門販売店

複数メーカーの中古車を揃えており、いろいろなメーカーの自動車を一つの店舗で比較検討することができます。

価格もディーラーより安めなことが多いですが、ディーラーの値付けを見て販売価格を決めるところも多いでしょう。

輸入車ディーラー

輸入車インポーター公認の正規中古車販売店。

信頼性や品質安心度への期待が大きく、価格も高め。

インターネットであなたが找つけたクルマはどの店にあたりますか？

■中古車選びチェック

「3」でもお伝えしましたが、お目当てのクルマを見ると思わず舞い上がってしまいます。外観をパッと見て運転席に座るのはやめましょう。

ハンドルを握った時点で自分のモノになるイメージが強くなりますから。

「中古車選びチェックシート」を添付していますので、それをプリントアウトしてお店に持って行き、その場でチェックしてください。

(少々恥ずかしくても、後で確認し忘れたことが出てきますので試みて下さいね)

■前オーナーの使用履歴を知る

当然中古車には前オーナーがいます。

エネルギーに敏感な人でない限り、深くこだわることもないですが、ある程度の履歴は知っているにこしたことはないでしょう。

個人情報保護からいってどこの誰が乗っていたかはお伝えできませんが、聞ける範囲で「前オーナーさんはどんなふうに使っていましたか？」くらいは言ってみましょう。

見抜くポイント

・記録簿フル装備

新車購入からクルマを手放す最後の検査までの記録簿が、全て整っている前オーナーはメンテナンスをきちんとしているクルマであるため、走行距離が多めでも安心でき

ます。（もちろん整備内容で交換部品などをチェックできたら尚 Good!）

- ・コーナーポールがある

左前にでかでかと付いてあるコーナーポール。

高齢者が乗っていた可能性がありますので、乱暴な運転はしていないように思われます。（機関は良好でも外観はすり傷だらけかも知れません）

- ・ETC を後付けしている

高速道路を良く利用していたと思われます。多走行の割りに程度がいいこともあります。

- ・オプションを全く付けておらず、人気のない地味なボディーカラー

さらに走行距離が多ければ、足代わりで使っていた可能性が高いでしょう。

- ・メーカーオプション以外に市販のオーディオやアクセサリーがある

このクルマが好きで大事に乗っていて、自分なりにこだわっていた人。

こういった感じで、新車状態から何がどう違うかを見ていくと、そこからイメージで
きてくるものです。

5、気持ちよく買う。

中古車は地域によってはもちろん、実は世界で一台しかない車なんです。

おおよその相場が決まれば、カーショップでこれ以上むやみに値段交渉で時間をかけるのはやめましょう。

1円でも安く買いたいがために、ノルマに迫られたセールスの自腹の赤字によって買った車・・・、はたして購入後のアフターケアに期待できるでしょうか？

ここは人間同士の問題ですが、お互いに気持ちのいいお取引をしたいもの。

セールスも人間なので、いろんな役立つことやサービスは、攻撃的に来るお客さまよりも気持ちよく交渉できたお客さまに大いにふるまわれるのを忘れずに。

■故障することは失敗か？

20年前に比べるとさすがに日本車はめったなことでは壊れにくくなっています。

しかし、壊れたからといって失敗と言えるでしょうか？

クルマは消耗品です。

クルマの種類によってはどうしても故障しやすい箇所があるものがあります。

3年もつどころか、そのクルマは半年しかもたない、、、いわゆるお目当てのクルマの

クセを知ることです。

ユーザーの感想が読めるブログなどを探して、クルマのクセを知ってください。

部品の交換するタイミングなどがわかり、事前に整備することによって突然のトラブルに見舞われない快適なドライブができることでしょう。

■ 購入後の車検や整備

購入後のメンテナンスなどは購入したお店でおまかせしたいものですが、販売店によってのメリット・デメリットがあります。

購入して中古車販売店

- ・ メリット お互いに相手を知っていて安心
 購入したお店なので話しが簡単
- ・ デメリット 遠方だと不便、対応が難しい

新車ディーラーのサービス部門

- ・ メリット 同じ車種を扱っているため経験が豊富
 最寄の販売店があるので便利
- ・ デメリット 料金が高め

中古車の選び方といったものはインターネットで検索すれば五万とあります。

この「失敗しない中古車選び」は要点をシンプルにまとめたつもりです。

「もっと大事なポイントがあるよ」とお気づきの方は是非私たちのもとへ一喝メールを下さい。

良い気づきはどんどん改善していくつもりであります。

くれぐれも事故のない快適なカーライフを送ってください。

最後まで読んでいただき、誠にありがとうございます。。

陽気で気さくな **ダイエツオート**

ホームページ <http://daietsu.net/>

メール customer@daietsu.net

電話 06-6746-0249

FAX 06-6746-0285