



中古車を売・買・した話

第2回

ふちんかん

この1月にマツダ・アテンザの中古車を購入した話、第2回です。

4. 候補車発見まで

フルモデルチェンジしてから、ちょうど1年という時期だったので、中古車市場にはディーラーから試乗車・展示車がたくさん出ていた。このタイミングで検索をかけることができたのは幸이었다。条件としては、走行距離1万キロ未満・色は白か銀・セダン・ディーゼルエンジン・フルオプショングレードであるXD-Lパッケージとした。試乗車は最高グレードであることが多いので問題なし、距離も問題なし。ただ色がメーカーのイチオシ「ソウルレッド」ばかりで希望の白/銀はあまり見かけない。

そんな中で色だけ希望とは違うのだが、神戸マツダの中古車販売店から格安の車が出ていた。そこで試乗に行った神戸マツダのディーラーに仲介をお願いした。結果としては前日に売れてしまったとのことで（確かに数日後にはネットからも情報が消えていた）、購入には至らなかった。しかし数日後、検索の範囲を近畿から広げると、色から何から希望通りの車を発見することができた。ただ場所が埼玉県である。むむむ。

さっそく販売店のホームページを見てみる。埼玉県ではけっこう有名な店らしく、車種別に販売店がいくつもある。ネットでの販売にも力を入れているようで、前回書いた手厚い保証をウリとした「中古車専門の保証業者」と提携している。まあ信頼はおけそうであることを確認してから、電話してみた。

車がまだ販売中であることを確認、状態や整備費用、保証内容、購入までの流れを一通り聞いてみた。担当の方の対応にも問題はなく、契約することを決めた。

5. プレミオ売却

続いて現在乗っているプレミオの売却である。プレミオは海外での中古車市場で人気のある車種である。9年でもそれなりに値は付くだろうと思っていた。オークションの価格、中古車の価格をネットで調べ、まあ30万なら御の字かなという目安を立てた。

さて、通りすがりの中古車業者に立ち寄って、まあ20万台は固いという感触を得たので、ネットで一斉見積もりを依頼する。ネット見積もりを依頼すると、メールや電話で連絡が来るので、日時と希望価格を決めて一斉に査定をしてもらうことを伝える。この一斉査定会方式は、実家のVWポロとトヨタビッツの売却で得たスキルで、面倒な駆け引きが無く、短時間で決着するのがメリットである。

中古車を売・買・した話

12月の暖かい日曜日、5社が次々に来訪する。さながら駐車場がオークションか、お宝鑑定団の会場のようである。査定員は担当地区が決まっているからか顔見知りも多いようで、別の査定で午後もかぶっている人もいたようだ。

査定員は車体やエンジンの状態を観察し、写真を撮って本部に送るというシステムのように、さかんにメールチェックしたり電話したりしている。

各社の見積額が決定したら一斉に額を書いた紙を提出するという形にした。30万という希望がけっこうクリティカルなのか、2社が途中でリタイヤ。残り3社のうち、1社もリタイヤながら、入札結果を知りたいということで残り2社の了解を得て、3名で入札結果を見守る。結果、30万5千円での落札が決まった。査定員はお互いの健闘を讃え合い(うそ)にこやかに別れていった。

落札業者の査定員は、その後何もいわないのに1万円を上乗せして、売買契約書を置いていった。この1万円も入札額に入れたほうが落札の可能性が高まったのだろうに、そうしなかったのは本部からの指示は絶対で、それ以外に裁量の部分があるということなのだろうか。子細は不明だ。

また、この車は店頭に並ぶのか、聞いてみたら、買い取り業者の店頭で並ぶことはマレで、ほとんどは車専用のオークションに流すとのこと。前述のようにプレミアは海外市場(おもにロシア)での人気が高く、バイヤーが来ている時期(冬は港が凍るので来ていないらしい)はもっと高値でオークションに流せるらしい。そこまでは知らなかったなあ。

6. 手続き

販売業者に送る書類は、注文書、免許証のコピー、車の品質確認書、印鑑証明書、委任状、車庫証明書である。車庫証明書は駐車場の管理者(マンションの理事長)の判をもらってから管轄の警察署に提出した。出来上がりに一週間かかる。年納めぎりぎりに受け取って販売業者に送った。年末には届いたはずだが、登録関係は役所の仕事なので、実際は年明けからの動きとなった。この期間(正月休み)が何とももどかしいが、仕方なし。普通に新車を購入する場合だと、発注して生産という流れになるのももっと時間がかかるものだし。

で、この期間に外付けパーツやらなんやらネットで漁っていたわけだが、その話はいずれ。