



ФАКТО AUTO

Покупка машины в США

Полное руководство: кредит, лизинг, наличные.
Новая, поддержанная и сертифицированная.
Федеральные правила и специфика Флориды.

Алексей • Facto Auto

Издание первое • сентябрь 2026 • factoauto.com

Об авторе



Алексей

основатель Facto Auto, Майами

выросла из того периода.

Менеджером — я управлял отделом продавцов в автосалоне. Знаю, как ставят план, как считают маржу с каждой машины, что говорят продавцу на утренней планёрке и почему клиента стараются не выпустить из салона без подписи. Приёмы, разобранные в Главе 36, я не собирал по интернету. Я видел, как их применяют.

Автоброкером — сегодня. Facto Auto ведёт клиента через всю сделку: подбор машины, переговоры с дилером, финансирование, доставка к дому. Больше 200 проведённых сделок. За каждой — сэкономленное время клиента и тысячи долларов, которые остались у него, а не ушли в договор.

Как я купил свою первую машину в Америке

Это было до того, как я пришёл работать в автосалон. Тогда за спиной у меня были только финансы — и уверенность, что переговоры моя территория и что я их всех перегну.

Я провёл в дилерской семь часов. За это время со мной поговорили четыре человека: продавец, его руководитель, General Sales Manager и финансист. У меня на руках был полный пакет документов и хорошая кредитная история — всё, что нужно для сильной позиции.

Домой я уехал с первоначальным взносом в десять тысяч долларов и ставкой 9% годовых.

И самое интересное — я уехал довольным. Мне дали скидку 500 долларов и объяснили, что это отличная сделка.

По-настоящему я понял, что произошло, только когда сам оказался по ту сторону стола. В автосалоне я увидел ту же последовательность изнутри: кто и в какой момент подключается, зачем клиента передают дальше по цепочке, почему разговор о цене машины и разговор о

деньгах разведены в разные комнаты. Ничего личного в тот день со мной не сделали. Со мной отработали стандартный сценарий, и отработали хорошо.

Я знал, как продают машины. Я не знал, как продают деньги. Это два разных ремесла, и второму не учат — потому что зарабатывает оно ровно тогда, когда клиент его не знает. Скидка в 500 долларов стоила мне многократно больше в ставке и во взносе, которые я отдал без единого вопроса.

Я рассказываю это не для того, чтобы показаться глупее, чем есть. Я рассказываю это потому, что через ту же комнату проходит каждый.

Почему я написал этот гайд

Мне не нравится сделка, в которой одна сторона знает правила, а вторая — нет. Это не торг, это его имитация: человек десять минут спорит о ковриках, пока настоящие деньги уходят двумя строчками ниже — в графе, значение которой ему никто не объяснил.

Я написал этот гайд ради простой вещи — чтобы у покупателя тоже были аргументы. Чтобы напротив каждой цифры в договоре у вас был вопрос, и чтобы вы знали, какой ответ считать нормальным, а какой означает, что вас проверяют на прочность. Дилер не обязан вам ничего объяснять по своей инициативе. Но он обязан ответить, когда вы спрашиваете правильно.

Здесь нет секретных приёмов и нет обещания купить машину за полцены. Здесь то, что знает вторая сторона стола, — изложенное так, чтобы этим можно было пользоваться.

Дочитав, вы будете говорить с дилером на его языке. Что делать дальше — ехать самому или отдать эти семь часов нам — решать вам. Гайд одинаково честно работает в обоих случаях: в главе 43.11 я отдельно написал, когда брокер вам не нужен.

— **Алексей, основатель Facto Auto**

Карта книги: с чего начать именно вам

В книге триста с лишним страниц. Читать подряд не обязательно — большинству это и не нужно.

Найдите строку, которая описывает вашу ситуацию, и начните с глав из правой колонки. Это ваши сорок страниц. Остальное прочитаете, когда понадобится.

Покупаю первую машину в США

Начните с устройства процесса и с денег, а не с моделей.

Главы 1 → 2 → 6 → 10 → 12 → 20 → 27 → 36

Как устроена покупка · сколько машины вы тянете · кредитный рейтинг · предодобрение · чем платить · цена «под ключ» · страховка заранее · приёмы дилера.

У меня нет SSN или нет кредитной истории

Это отдельная ситуация со своими правилами, и она разобрана отдельной главой.

Главы 33 → 6 → 13 → 27 → 31

Покупка без SSN · что такое рейтинг · почему лизинг проходит легче · страховка · титул и регистрация.

Заканчивается лизинг, не знаю что делать

Вариантов больше, чем вам скажут в салоне.

Главы 16 → 13.5 → 12 → 23

Как выйти из лизинга и сколько это стоит · остаточная стоимость и что она вам говорит · три способа заплатить за следующую машину · трейд-ин.

Я уже подписал, и мне тревожно

Первое: периода охлаждения нет. Второе: это не значит, что сделать нельзя ничего.

Главы 24 → 22.4 → 38 → 36.13 → 39.5

Читаем кредитный договор построчно · как вернуть деньги за допы, даже через год · ваши права и куда жаловаться · что делать, если звонят переподписывать · как уменьшить долг.

 Покупаю поддержанную

Здесь проверять надо не только счёт, но и саму машину.

Главы 3 → 5 → 38.1 → 21 → 30

Новая, поддержанная или CPO и где ловушка с датой гарантии · проверка конкретной машины · оконная форма, которая главнее договора · счёт построчно · приёмка.

 Думаю, платить наличными или в кредит

Ответ не такой очевидный, как кажется.

Главы 12 → 2 → 19 → 17

Три сценария на одних числах · сколько машины вы можете себе позволить · бывает ли 0% и в чём подвох · кредитование.

 Покупаю машину на компанию

Главы 34 → 2 → 24

Покупка на бизнес и почему LLC вас не защищает · бюджет · кредитный договор.

 У меня высокая ставка, хочу перекредитоваться

Честный ответ: скорее всего не получится. Но есть три обходных пути, и первый работает почти всегда.

Главы 39 → 22.4 → 7

Почему рефинансирование не проходит и что делать вместо · возврат за допы, который сдвигает LTV · кредитный отчёт.

 Хочу продать свою машину сам

Главы 40 → 23.3

Как продать частному лицу во Флориде по шагам · что вы теряете на налоговом зачёте и когда это всё равно выгодно.

 Машину разбили или угнали

Главы 41 → 22.4 → 28

Тотал и угон по шагам · что ещё можно вернуть · что должно быть в покрытии.

Переезжаю в другой штат с кредитом или лизингом

Глава 42

Титула у вас на руках нет — и с этого начинаются все сложности.

Если ни одна строка не подошла — начните с главы 1. Она объясняет, из чего вообще состоит покупка, и после неё станет понятно, что читать дальше.

Если у вас двадцать минут

Десять вещей из этой книги, которые стоят дороже всего. Каждая — одной строкой, с номером главы, если захотите подробнее.

- 1. Периода охлаждения не существует.** Ни трёх дней, ни одного часа. Вся ваша защита находится **до** подписи, а не после. → гл. 37.1
 - 2. Никогда не называйте комфортный платёж.** Один и тот же платёж \$650 на разных сроках покрывает машины, отличающиеся на восемь тысяч, а переплату — на пятнадцать. → гл. 36.2
 - 3. Требуйте цену «под ключ» письмом у четырёх-шести дилеров.** Одинаковым текстом. Разброс цен на один и тот же VIN — нормальное состояние рынка, и угадать его нельзя, можно только измерить. → гл. 20.4
 - 4. Придите со своей ставкой.** Предодобрение в своём банке или кредитном союзе нужно не чтобы им воспользоваться, а чтобы знать, хорошая ли ставка та, которую вам называют. → гл. 10.5
 - 5. Спросите, сколько дилер добавил сверху.** По кредиту — «buy rate и dealer participation». По лизингу — «базовый money factor». Два процентных пункта на обычном кредите стоят две с половиной тысячи долларов. → гл. 36.6, 36.8
 - 6. В лизинге не давайте первоначальный взнос.** При тотале на третий месяц эти деньги не возвращаются. → гл. 14
 - 7. Оформите страховку за неделю до сделки, а не в день.** Страховка, купленная за десять минут в кабинете, стоит своих денег каждый месяц весь год. → гл. 27
 - 8. Проверьте в счёте две вещи.** Вычтен ли трейд-ин из налоговой базы и взят ли окружной surtax только с первых \$5 000. Это самая частая ошибка, и она в вашу пользу не бывает. → гл. 21, 23.3
 - 9. Допы можно вернуть.** Даже через год. Сервисный контракт — не менее 90% неиспользованной части, GAP — всё неиспользованное минус \$75. Никто не позвонит и не напомнит. → гл. 22.4
 - 10. Запишите три даты после сделки.** Десять рабочих дней — дилер обязан погасить кредит по вашему трейд-ину. Тридцать дней — подать заявление на титул. Девяносто дней — срок потребовать возврат по GAP. Ни одну из них за вас никто не проконтролирует. → гл. 43.5
-

И одна фраза, которая работает против всех приёмов сразу:

«Мне нужно подумать. Пришлите цифры письмом.»

SAY THIS

Could you email me the numbers? I'd like to look at them at home.

Как читать эту книгу

Значки на полях. В книге пять типов врезок, и они означают вот что:

	Правило, которое стоит запомнить
	Риск, ошибка или ловушка
	Расчёт в деньгах
	Шаблон письма или документа
	Чек-лист — эту страницу можно распечатать

Термины. Рядом с каждым русским термином в скобках стоит оригинальное английское название — потому что у дилера вы услышите именно его. Все термины собраны в глоссарии (приложение А), по английскому алфавиту.

Фразы для дилера. Выделены отдельным блоком на английском. Это не перевод для понимания — это текст, который вы произносите или отправляете. Все фразы одним списком — в приложении Е-1, его можно распечатать и взять с собой.

Сноски. Каждая цифра, ставка и правовая норма в книге имеет сноску на первоисточник: статью закона, федеральное правило или официальный документ ведомства. Сноски собраны в конце каждой части. Если какая-то цифра покажется вам неправдоподобной — проверьте её по источнику. Так и надо.

Даты. Все цифры приведены по состоянию на сентябрь 2026 года. Ставки, лимиты и программы производителей меняются — перед сделкой сверяйтесь с источниками из приложения G.

Как читать эту книгу

0.1. Зачем она вам

Если вы дочитаете до конца, с вами перестанет работать примерно всё, что описано в этой книге.

Это не фигура речи. Почти все приёмы, которыми у покупателя забирают деньги, держатся на одном: человек не знает, как устроена конструкция. Он не глупый и не наивный — он просто первый раз в этой комнате, а напротив него люди, которые сидят в ней каждый день по десять часов. Как только вы понимаете механику, приём перестаёт работать. Не потому, что вы научились спорить, а потому, что спорить больше не о чем: вы просто видите цифры.

Конкретно вы научитесь пяти вещам.

Читать дилерский счёт. Не смотреть на итог, а понимать каждую строчку: откуда она взялась, кто её придумал — законодатель штата или человек за соседним столом, — и сколько она стоит на самом деле.

Понимать, как вас видит банк. Вам откажут или одобряют не потому, что вы кому-то понравились. Это арифметика, и входные данные в ней известны заранее. Я знаю это не по книжкам: часть жизни я проработал финансистом и сам решал, кому дают деньги, а кому нет.

Считать лизинг. В договоре лизинга есть три-четыре числа, из которых платёж выводится однозначно. Если ваш расчёт не сошёлся с их расчётом, значит, в договор что-то вписали и не сказали. Это очень простая проверка, и она занимает две минуты.

Задавать вопросы, на которые обязаны ответить. По своей воле вам не объяснят ничего. Но на прямой и правильно заданный вопрос ответят — а если начнут уходить от ответа, это само по себе ответ.

Отличать хорошую сделку от той, которая просто приятно ощущается. Это разные вещи. Я уезжал из салона довольным человеком, потерявшим кучу денег, и расскажу об этом дальше.

0.2. Три способа читать

Люди приходят к этой книге в разных состояниях. Выберите своё.

Вы покупаете на следующей неделе. Времени на подготовку почти нет, но кое-что успеть можно. Читайте главу 1, потом сразу главы 21, 22 и 24 — счёт, дополнительные продукты, договор. Плюс главу 27 про сроки со страховкой, потому что это единственное, что нельзя сделать в последний день. Часа два. Остальное прочитаете после сделки — многое встанет на места задним числом, и в следующий раз пригодится.

Вы присматриваетесь, покупка через месяц-два. Читайте подряд. У вас есть то, чего в этой сделке не купишь, — время. Начните с части II, с кредитного профиля: там всё работает в

горизонте 30–60 дней и не ускоряется ничем.

Вы прямо сейчас сидите в кабинете финансиста. Такое бывает — люди открывают телефон под столом, и это нормально. Глава 22 и лист Л-6 из рабочей тетради. И одна мысль, которую стоит удерживать в голове: подписывать сегодня не обязательно. Ни одно честное условие этой сделки не испарится, если вы уедете и вернётесь завтра. А то, которое испарится, честным не было.

0.3. Про язык и слова

Сделка идёт на английском. Документы, экраны, разговор — всё на нём. Поэтому каждый термин я даю на двух языках: амортизация (*depreciation*), первоначальный взнос (*down payment*), остаточная стоимость (*residual value*).

Русское слово — чтобы понять. Английское — чтобы узнать его в бумаге, которую вам двигают через стол. Полный словарь, больше девяноста терминов, лежит в приложении А.

Одна оговорка про слово, которое я употребляю часто. Потерю рыночной стоимости машины по-английски называют *depreciation*. По-русски это **амортизация**. В русской речи в Майами прижилось «депрециация» — я так не пишу, хотя понимаю, откуда это взялось.

0.4. Чего эта книга не делает

Она не заменяет юриста, бухгалтера и страхового агента. Я не даю индивидуальных рекомендаций — я объясняю, как устроена система.

Законы и суммы меняются. Всё, что здесь написано, проверено по первоисточникам в сентябре 2026 года, и у каждой цифры стоит сноска на конкретную статью закона или официальный документ — чтобы вы могли проверить сами и увидеть, если что-то устарело. Не потому, что я перестраховываюсь, а потому, что в этой теме устаревший совет стоит дороже, чем отсутствие совета.

Один пример прямо сейчас: раздел о страховании я пометил датой не для красоты. Систему обязательного покрытия PIP во Флориде дважды пытались отменить, и оба раза законопроект умирал в комитете — в июне 2025-го и в марте 2026-го.¹ Рано или поздно его проташат, и тогда часть пятой части этой книги придётся переписывать.

0.5. Значки на полях

Знак	Что означает
	Здесь считаем деньги. Расчёт можно повторить со своими числами
	Осторожно. Место, где чаще всего теряют деньги или права
	Чек-лист
	Готовый текст: письмо, фраза, скрипт разговора
	Норма закона с точной ссылкой

ЧАСТЬ I

Прежде чем идти к дилеру

Девять этапов покупки, восемь из которых происходят не в салоне. Сколько машины вы можете себе позволить. Новая, поддержанная или сертифицированная. Где покупают машины и как проверить конкретную.

Глава 1. Как на самом деле устроена покупка

1.1. Девять этапов, восемь из которых происходят не в салоне

Со стороны покупка машины выглядит как один поход в дилерский центр. Приехал, выбрал, подписал, уехал.

На самом деле это девять этапов. И восемь из них должны случиться до того, как вы туда приедете. Если они не случились заранее, они случатся всё равно — только внутри салона, за три часа, под чужим управлением и в чужих интересах.

Первый. Бюджет и способ оплаты. Сколько машины вы тянете и чем платите: наличными, кредитом или лизингом. Решается до выбора модели. Да, я знаю, что хочется наоборот.

Второй. Кредитный профиль. Проверить отчёты, найти в них ошибки, привести рейтинг в порядок.

Третий. Предодобрение (pre-approval). Собственный кредит в своём банке или кредитном союзе (credit union), полученный до визита.

Четвёртый. Выбор модели. Марка, модель, год, комплектация.

Пятый. Поиск конкретных машин. Найти нужные VIN у нескольких дилеров и получить от каждого письменную разбивку цены «под ключ» (Out-The-Door price).

Шестой. Страховка. Котировки и подтверждение покрытия — заранее, не в день сделки.

Седьмой. Переговоры. Три отдельных разговора: цена машины, трейд-ин (trade-in), финансирование. В таком порядке и по отдельности.

Восьмой. Подписание. Сначала торговый зал, потом кабинет финансиста — отдел F&I (Finance and Insurance). Два разных помещения, два разных разговора и две совершенно разные группы рисков.

Девятый. Приёмка и первые три месяца. Осмотр, документы, регистрация, первый платёж, окно для рефинансирования.

1.2. Сколько это занимает на самом деле

Этап	Реальное время	Ускоряется?
1. Бюджет и способ оплаты	2–3 часа	Да
2. Кредитный профиль	30–60 дней	Нет
3. Предодобрение	1–3 дня	Частично
4. Выбор модели	от 3 часов до месяца	Да
5. Поиск и запрос цен	3–7 дней	Частично
6. Страховка	1–2 дня	Да
7. Переговоры	2–10 дней	Да
8. Подписание	2–7 часов в салоне	Да, подготовкой
9. Оформление	до 30 дней до постоянного номера	Нет

Посмотрите на вторую строчку. Это единственный этап, который нельзя ускорить ничем — ни деньгами, ни связями, ни настойчивостью. Кредитные бюро обновляют данные по своему графику, и то, что вы сделаете сегодня, отразится в рейтинге через несколько недель.

Из этого следует неприятная, но полезная вещь. Человек, который начал за два месяца, и человек, который поехал в салон в субботу, при одинаковом доходе и одинаковой кредитной истории купят одну и ту же машину по разной ставке. Не потому, что второй хуже торговался. Просто у первого было время.

1.3. Четыре точки, после которых назад уже не отыграть

Подпись под кредитной заявкой (credit application). Этой подписью вы разрешаете запрашивать ваш кредитный отчёт. Дальше происходит то, чего почти никто не ожидает: заявка уходит веером сразу в несколько банков. Каждый из них — отдельный жёсткий запрос (hard inquiry), который останется в отчёте до двух лет и будет влиять на рейтинг весь ближайший год.²

Механизм защиты есть, о нём вся глава 11. Но работает он только внутри определённого временного окна, и узнавать про это окно нужно до подписи, а не через месяц, когда вы увидите в отчёте девять запросов.

Подпись под договором. ⚠ Периода охлаждения (cooling-off period) не существует. Ни трёх дней, ни одного часа. Это, наверное, самое дорогое заблуждение из всех, что есть у покупателей в США, и оно настолько распространено, что управление FLHSMV написало про него отдельно: «Многие потребители ошибочно полагают, что у них есть три дня на расторжение договора купли-продажи. По законодательству Флориды периода охлаждения

не существует».³ Федеральное правило о трёхдневном отказе, на которое обычно ссылаются, автосалонов прямо не касается.⁴

Подписал — купил. Всё.

Выезд из салона на машине, кредит на которую ещё не одобрен. Это называется spot delivery. Вы уезжаете счастливым, а через неделю раздаётся звонок: «финансирование не прошло, приезжайте переподписать». Условия при переподписании будут другими, и вы уже месяц ездите на этой машине и успели показать её родителям. Подробно в главе 24.

Установка чего-либо на машину. После того как нанесли покрытие или наклеили плёнку, фраза «мне это не нужно» стоит уже совсем других усилий.

1.4. Порядок, который экономит деньги



Порядок действий при покупке машины

Нормальный человеческий порядок такой: выбрал машину → влюбился → поехал в салон → выяснил, что можешь себе позволить → как-то оплатил.

Проблема в том, что каждый шаг здесь ослабляет вашу позицию, и к моменту разговора о деньгах вы стоите в самой слабой точке за всю сделку.

Приехали без предодобрения — единственный источник денег в комнате сидит напротив вас. Приехали влюблённым в конкретный экземпляр — единственный источник этого экземпляра сидит там же. Приехали, не посчитав бюджет, — вам его посчитают: спросят про комфортный платёж и подгонят под него срок, взнос и набор дополнительных продуктов. Три переменные, и все три будут двигать не в вашу сторону.

Правильный порядок обратный: **деньги → профиль → предодобрение → машина**. Когда вы называете конкретный VIN, у вас уже есть своя ставка, свой потолок и готовая страховка. И

разговор меняется целиком. Вместо «что мне нужно сделать, чтобы вы сегодня уехали на этой машине» получается «вот моя цена и мои условия — работаем или я звоню следующему».

Это не приём и не хитрость. Это просто другая последовательность действий, и она бесплатная.



Где здесь теряют деньги Самая дорогая ошибка в этой главе даже не финансовая. Она календарная. Человек начинает с четвёртого этапа, а первые три проходит уже внутри салона, за три часа, под давлением и без единой цифры на руках. Разница между подготовленной и неподготовленной покупкой одной и той же машины считается тысячами. И почти вся эта разница возникает на этапах, которые не стоят ничего, кроме внимания и пары отметок в календаре.

Глава 2. Сколько машины вы можете себе позволить

2.1. Вопрос, на который нельзя отвечать

Продавец почти всегда начинает одинаково:

— *What kind of monthly payment are you looking for?* — На какой ежемесячный платёж вы рассчитываете?

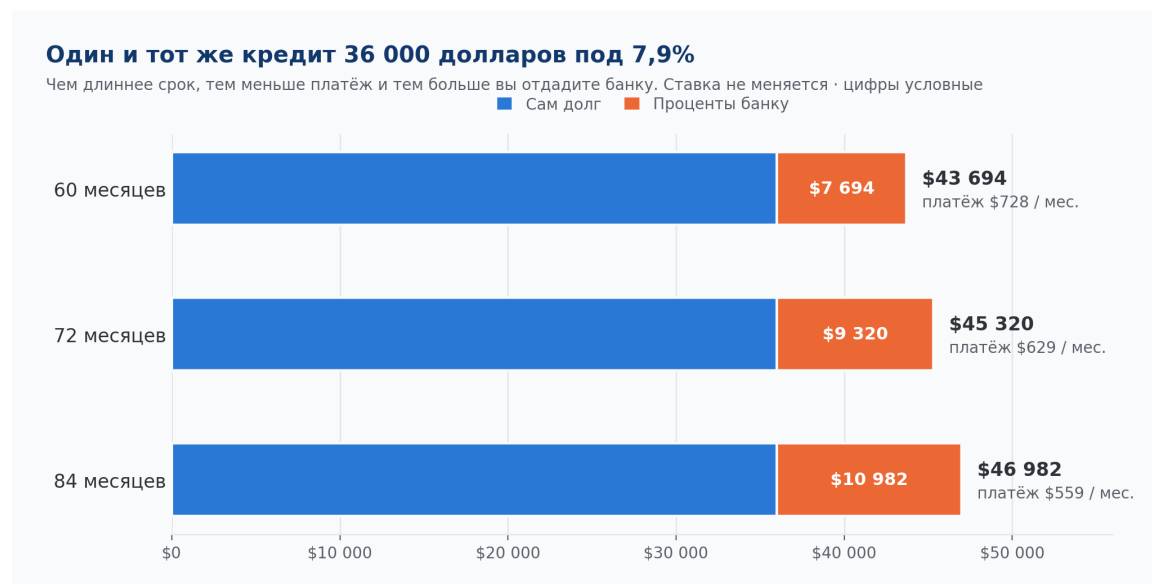
Звучит как забота. Человек хочет подобрать вам что-то по карману. На самом деле это единственный вопрос, ответ на который отдаёт ему управление всей сделкой, и я говорю это как человек, который сам когда-то учил продавцов его задавать.

Механика простая. Платёж — не самостоятельная величина. Он вычисляется из четырёх: цены машины, первоначального взноса, срока и ставки. Назвав платёж, вы зафиксировали результат и отдали все четыре множителя другой стороне.

Дальше начинается работа. Не укладываемся в 650 долларов? Растянем срок с 60 месяцев до 84. Всё ещё нет? Добавим взнос. Всё ещё нет? Уберём одну опцию, зато добавим пакет защиты — он поднимет платёж всего на восемнадцать долларов.

Каждое движение выглядит как помощь вам. Каждое стоит вам денег.

Вот как выглядит первое из них, если посмотреть на него целиком.



Как срок кредита влияет на переплату

Кредит везде один и тот же: 36 000 долларов под 7,9%. Меняется только срок. Платёж падает с 728 долларов до 559 — почти на две сотни, приятно. Но банк получает от вас на 3 288 долларов

больше просто за то, что вы дольше пользуетесь его деньгами. Ставка при этом не изменилась ни на сотую.

И есть второй эффект, менее заметный: чем длиннее срок, тем дольше вы находитесь в положении, когда долг больше стоимости машины. Что это значит на практике — в главе 17.

Поэтому правило одно: говорите о цене, а не о платеже. Платёж посчитаете в самом конце, из уже согласованных чисел. Если разговор начался с платежа, вы торгуетесь вслепую и не знаете об этом.

Если вопрос всё-таки задали, а вам не хочется грубить, отвечать можно так:

«Давайте сначала договоримся о цене «под ключ», а платёж посчитаем потом.» *"Let's agree on the out-the-door price first, and we can work out the payment after that."*

2.2. Правило 20/4/10 и где оно врёт

Есть классическая формула: 20% первоначальный взнос, срок не больше четырёх лет, все транспортные расходы не больше 10% валового дохода.

Как ориентир — годится. Но врёт она в двух местах, и оба стоит знать.

Первое. Формула придумана для кредита, где вы покупаете вещь. В лизинге взнос не создаёт никакой собственности, а в некоторых сценариях просто сгорает. Всю четырнадцатую главу я посвятил объяснению, почему при лизинге не надо давать деньги вперёд, — там же и арифметика.

Второе, и оно важнее. «Десять процентов дохода» — это про платёж. А платёж не равен стоимости владения. Машина за 600 долларов в месяц со страховкой 340 обходится дороже машины за 700 со страховкой 150. Формула про это молчит.

Я бы сформулировал честнее: **все расходы на машину — платёж, страховка, топливо, обслуживание — укладываются в 10–15% валового дохода, причём страховка взята из реальной котировки, а не прикинута на глаз.** Про «на глаз» ещё вернёмся, во Флориде это самая частая ошибка в расчётах.

2.3. Отношение долга к доходу

Вы смотрите на свой бюджет. Банк смотрит на другое — на отношение долга к доходу (debt-to-income ratio, DTI). Это сумма ваших ежемесячных обязательств, делённая на валовой месячный доход.

В расчёт идут ипотека или аренда, платежи по кредитам, минимальные платежи по картам, алименты — и будущий платёж за машину. Не идут коммунальные, продукты, страховка и подписки.

Пороги у каждого кредитора свои, и они плавают в зависимости от вашего профиля, срока и суммы. Логика везде одна: чем выше отношение, тем ниже категория заёмщика (tier), в которую вас поставят, и тем дороже деньги — вплоть до отказа.

Отсюда вывод, который стоит настоящих денег и который почти никто не использует. **Заккрыть небольшой кредит за месяц до подачи заявки бывает выгоднее, чем выторговать скидку на машину.** Минус двести долларов обязательств в месяц меняют отношение, отношение меняет категорию, категория меняет ставку, ставка меняет всё. Посчитайте своё отношение до поездки — это десять минут и калькулятор в телефоне.

2.4. Семь статей расходов, из которых платёж — одна

Полная стоимость владения (Total Cost of Ownership, TCO) складывается из семи вещей. Платёж — самая заметная и далеко не самая крупная.

Амортизация (depreciation). Потеря рыночной стоимости. Её не видно, потому что вы не выписываете за неё чек, — и именно поэтому она обычно самая большая. Машина за 45 000 через три года стоит 27 000: минус 18 000, то есть 500 долларов в месяц. Больше, чем проценты, страховка и обслуживание вместе.

Страховка. Во Флориде она из самых дорогих в стране. Зависит от машины, адреса, возраста, стажа и — это законно в нашем штате — от вашего кредитного профиля.⁵ Между двумя машинами одной цены разница бывает двукратной.

Налог и регистрация. Один раз при покупке, потом ежегодно. Разбираем по строчкам в главе 21.

Топливо или электричество. Пробег ÷ расход × цена. Самое простое в списке.

Обслуживание и износ. Регламентное ТО, шины, тормоза, аккумулятор. У премиальных марок эта строка отличается от массовых не на проценты, а в разы.

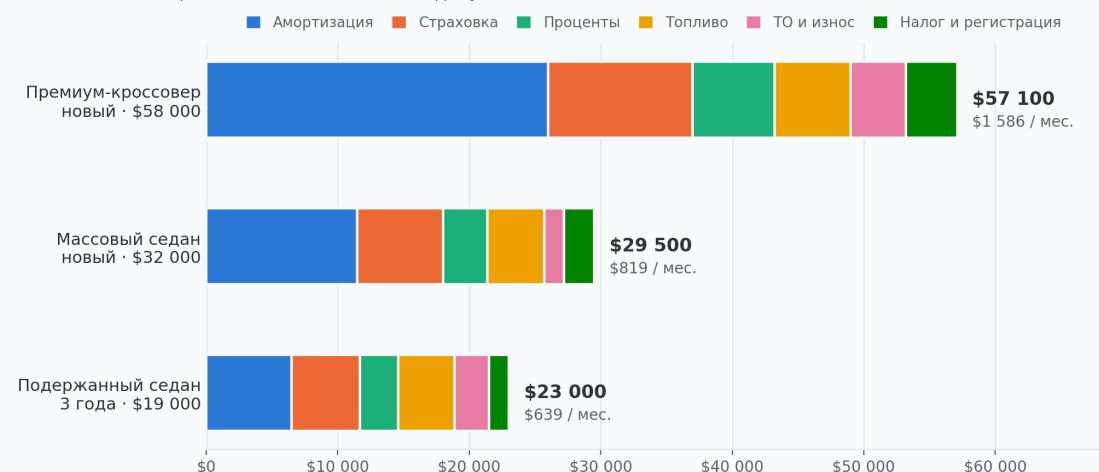
Проценты. То, что вы платите за пользование чужими деньгами.

Упущенные возможности. Если платите наличными, 45 000 долларов перестают работать. При скромных 4% годовых это 1 800 долларов в год, которые нигде не показываются, но существуют.

2.5. Как это выглядит, если посчитать

Полная стоимость владения за 36 месяцев

Total Cost of Ownership (TCO) · 12 000 миль в год · цифры условные, подставьте свои



Полная стоимость владения за 36 месяцев

💰 Цифры условные — я взял их, чтобы показать структуру, а не как ориентир по рынку. Подставьте свои: цену, реальную котировку страховки на конкретный VIN и остаточную стоимость по вашей модели.

Три вещи, которые видно на этой картинке и не видно в разговоре о платеже.

Премиум дороже не настолько, насколько дороже его цена. Кроссовер стоит на 26 000 больше седана, а обходится за три года на 27 600 дороже. Потому что амортизация, страховка и обслуживание растут быстрее цены — все три сразу.

Подержанная машина экономит меньше, чем обещает ценник. Разница в цене 13 000, разница в стоимости владения — 6 500. Половина выгоды съедается обслуживанием и тем, что страховка дешевеет медленнее, чем машина.

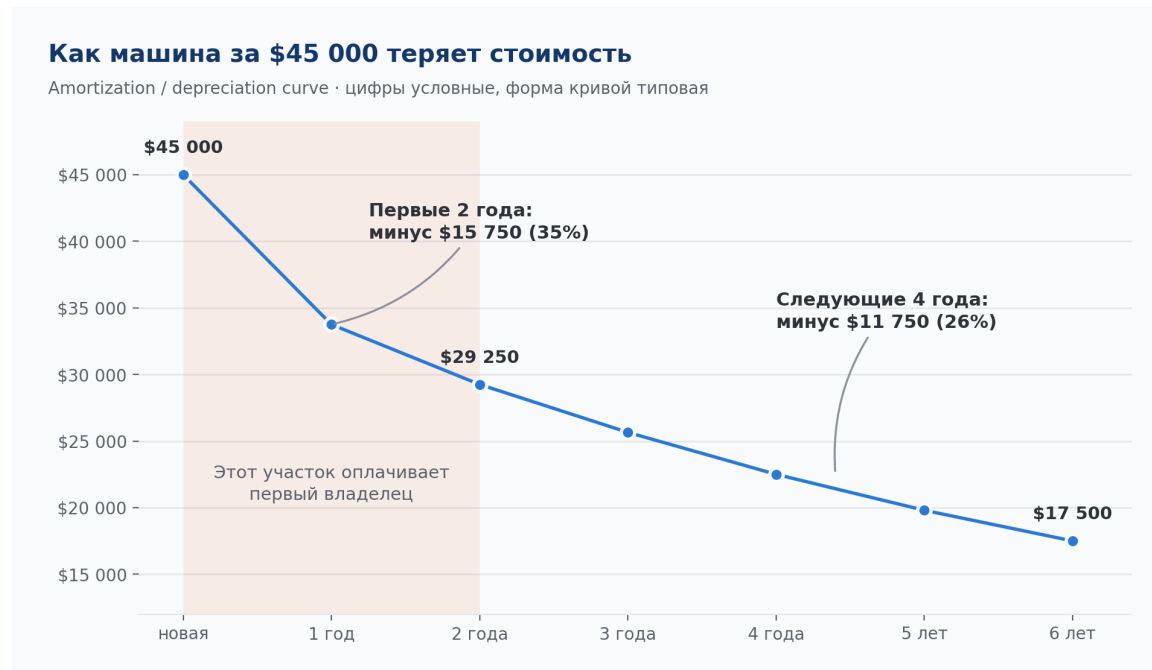
У трёхлетней машины главная статья расходов — уже не амортизация. У новой на неё уходит около 40% всех денег, у трёхлетней — 28%. Вот это и есть та самая экономия, ради которой берут подержанное. Увидеть её можно только в такой разбивке, а не в сравнении ценников.

⚠ Самая частая ошибка при расчёте бюджета — посчитать платёж и забыть про страховку. Во Флориде это ошибка в сотни долларов в месяц, и обнаруживается она уже после подписания. Возьмите котировку до того, как решите, какую машину покупаете. Как получить её, когда VIN ещё нет, — в главе 27.

Глава 3. Новая, поддержанная или сертифицированная

3.1. Куда девается стоимость

Машина дешевеет неравномерно. Резче всего — в первые год-два, дальше кривая выравнивается и идёт почти прямой.



Кривая амортизации

Отсюда простая мысль: **покупая новую машину, вы оплачиваете самый крутой кусок этой кривой. Покупая трёхлетнюю — отдаёте его тому, кто купил её до вас.**

Из этого не следует, что новую брать не надо. Из этого следует только одно: решение «новая или поддержанная» — это решение о том, кто платит за первые два года потери стоимости. И принимать его лучше осознанно, а не потому, что в салоне вкусно пахнет новой машиной.

Скорость падения сильно разная у разных моделей. Бывают массовые машины, которые держат стоимость лучше премиальных. Общего правила нет, но есть подсказка, которую рынок выдаёт бесплатно: **процент остаточной стоимости (residual value) в лизинговой программе производителя**. Это оценка того, сколько машина будет стоить через три года, сделанная людьми, которые на этой оценке рискуют своими деньгами. Где её посмотреть — в главе 13.

3.2. Когда поддержанная выходит дороже новой

Звучит как бессмыслица. В 2021–2023 годах это было обычным делом, да и сейчас на отдельных моделях случается.

Работает так. Производитель субсидирует финансирование новых машин: даёт 1,9% или 0% вместо рыночной ставки. На поддержанные субсидий нет — там обычная рыночная, сильно выше. Плюс на новую может действовать скидка от производителя (rebate). В итоге новая машина с большей ценой и субсидированной ставкой забирает у вас меньше денег, чем поддержанная с маленькой ценой и обычной.

Как проверить. Смотрите не на цену, а на полную сумму выплат — Total of Payments. Это одно из чисел, которые кредитор обязан вам показать письменно до подписания.⁶ Вот по нему и сравнивайте.

3.3. Что вы покупаете вместе с буквами CPO

Certified Pre-Owned (сертифицированная поддержанная) — это **программа конкретного производителя, а не свойство машины**. Дилер марки прогоняет автомобиль по установленному заводом списку проверок, устраняет замечания и продаёт с продлённой гарантией завода.

Дальше начинается то, о чём в объявлениях не пишут: программы у всех разные, и разница между ними стоит реальных денег.

Что проверяют и на каких условиях берут

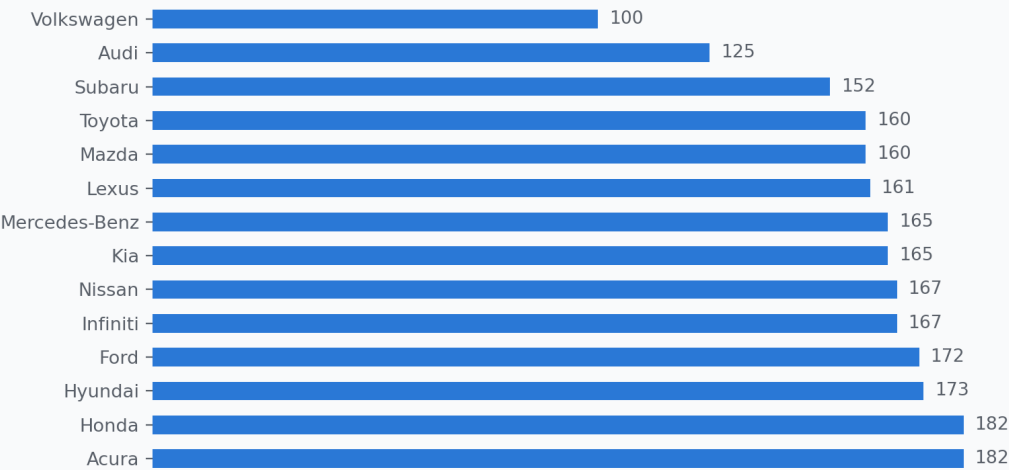
Список проверок у каждой марки свой, и его объём производитель публикует сам.

Марка	Точек проверки	Кого берут в программу	Что даёт гарантия
Toyota	160 (гибриды — 174)	до 6 модельных лет, до 85 000 миль	12 мес / 12 000 миль комплексная + силовой агрегат 7 лет от даты вашей покупки или 100 000 общих миль
Lexus	161	6 лет и новее, менее 70 000 миль	условия уточняйте по действующему warranty supplement — официальные источники расходятся
Honda	182	до 6 лет, менее 80 000 миль	силовой агрегат 7 лет / 100 000 миль от даты первой продажи ; остальное — 2 года
Acura	182	6 лет и новее, до 80 000 миль	то же
Nissan	167	до 6 лет, менее 80 000 миль	7 лет / 100 000 миль от даты первой продажи , франшиза \$100 за визит
Infiniti	167	до 5 лет, до 60 000 миль	до 6 лет / 75 000 миль от даты первой продажи
Hyundai	173	текущий год плюс 5 предыдущих, менее 80 000 миль	силовой агрегат 10 лет / 100 000 миль от даты первой продажи и нулевого пробега , франшиза \$50
Kia	164–165	6 модельных лет и новее, менее 80 000 миль	силовой агрегат 10 лет / 100 000 миль + 1 год / 12 000 миль расширенная
Ford	172 (Gold)	менее 6 лет, менее 80 000 миль	12 мес / 12 000 миль + силовой агрегат 7 лет / 100 000 миль
Mazda	160	—	12 мес / 12 000 миль + силовой агрегат 7 лет / 100 000 миль
Subaru	152	—	7 лет / 100 000 миль — но это service agreement , а не гарантия
Mercedes-Benz	165+	6 лет и новее, менее 75 000 миль	+12 месяцев без ограничения пробега после заводской
BMW	точек не публикует	5 лет и новее, менее 60 000 миль	1 год без ограничения пробега после заводской
Audi	125+	—	1 год / 20 000 миль после заводской
Volkswagen	100+	2020 модельного года и новее (электро — 2021+)	2 года / 24 000 миль (электро — 3 года / 36 000), франшиза \$50

Данные по официальным материалам производителей на сентябрь 2026 года. Программы меняются — условия своей марки проверяйте на момент покупки.⁷

Сколько точек в проверке при сертификации

По официальным материалам производителей, сентябрь 2026. BMW количество точек не публикует



Количество точек — не главное. Главное — от какой даты считается гарантия.

Количество точек проверки при сертификации

Важное изменение 2026 года. Программа GM Certified Pre-Owned для Chevrolet, Buick и GMC прекращена: со 2 июня 2026 года сертификация этих марок объединена в программу **CarBravo**. Если вам называют «шестилетнюю гарантию GM CPO» — это условия закрытой программы. У Cadillac своя отдельная программа сохранилась.

Главная ловушка: от какой даты считается гарантия

Вот на что не смотрит почти никто, а стоит это больше всего.

«Гарантия на силовой агрегат 10 лет / 100 000 миль» звучит одинаково у всех. Но у одних марок этот срок отсчитывается **от даты, когда машину впервые продали первому владельцу**, а у других — **от даты, когда её купили вы**. Это две принципиально разные покупки.

Отсчёт от даты первой продажи машины	Отсчёт от вашей покупки
Honda · Acura · Nissan · Infiniti · Hyundai	Toyota · Volkswagen · Audi · Mercedes-Benz · CarBravo

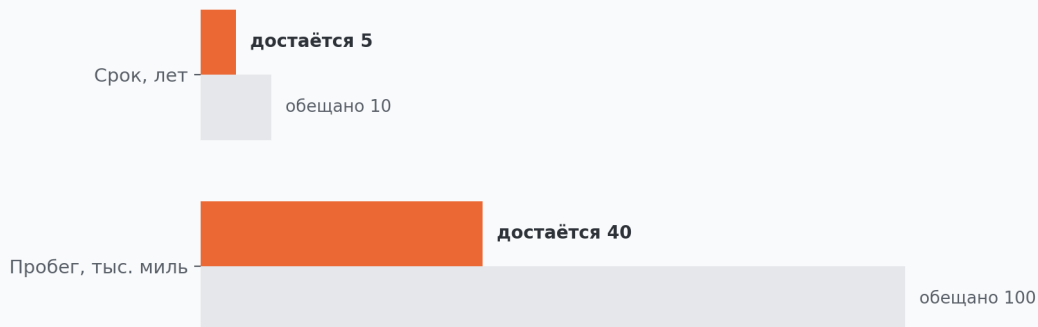
Считаем на примере. Hyundai обещает 10 лет и 100 000 миль на силовой агрегат. Вы берёте сертифицированную машину, которой пять лет и на которой 60 000 миль.

	Как звучит	Что достаётся вам
Срок	10 лет	5 лет
Пробег	100 000 миль	40 000 миль

Ровно половина. И это не обман — так программа и написана, просто дату отсчёта в рекламе не произносят.

«Гарантия 10 лет и 100 000 миль» — и что осталось на самом деле

Hyundai CPO. Машине 5 лет, пробег 60 000 миль. Срок идёт от даты первой продажи, а не от вашей покупки



Ровно половина. Это не обман — так написана программа. Просто дату отсчёта в салоне не произносят.

Что обещают и что достаётся

У Toyota ловушка другая и не менее интересная: семь лет считаются **от даты вашей покупки** — это хорошо, — но сто тысяч миль считаются **общим пробегом машины по одометру**, а не добавленными вами. Машина, сертифицированная на 70 000 миль, оставляет вам 30 000 миль покрытия, а не 100 000.

Один вопрос, который снимает всю неопределённость:

SAY THIS

Does the powertrain coverage run from the original in-service date, or from my purchase date? And is the mileage limit total odometer miles or miles from today?

Чья это сертификация — вопрос, который решает всё

«Certified» от самого дилера и CPO от производителя — вещи разного веса.

Сертификация производителя. Программа завода. Гарантия обеспечена балансом производителя и принимается у **любого дилера марки в стране**. Если вы переехали из Майами в Сиэтл, гарантия работает там же.

Сертификация дилера. Обычно это сервисный контракт стороннего администратора, который обслуживается у этого продавца или через этого администратора. Со своей франшизой, своим порядком обращения и своим риском — если администратор закроется, обращаться будет некуда. И это, строго говоря, вообще не гарантия (глава 22).

Насколько это серьёзная разница, видно по тому, что в некоторых штатах слово «certified» прямо зарезервировано за заводскими программами. Регулятор штата Нью-Йорк, например, запрещает употреблять его,

«если только у производителя нет действующей программы проверки подержанных машин, обеспеченной гарантией производителя, и данная машина не прошла такую проверку по стандарту производителя».⁹

Во Флориде аналогичного правила нет. Отдельного закона о слове «certified» в штате не существует — ложная сертификация преследуется как общее искажение сведений о состоянии и гарантии по §501.976 и закону о недобросовестной торговой практике (глава 38.2). Практический вывод простой: **во Флориде проверять, чья это сертификация, надо самому.**

Что попросить у продавца

Полное название программы. Не «сертифицированная», а «Honda True Certified» или «Toyota Certified Used Vehicles Gold». Программу можно открыть на сайте производителя и сверить условия.

Заполненный чек-лист проверки по вашему VIN — подписанный, а не пустой бланк. Часть производителей выдаёт его в цифровом виде автоматически; часть — по запросу. Обязанности выдавать его нет ни по федеральному закону, ни по закону Флориды, поэтому просите. Отказ показать заполненный лист — сам по себе ответ.

SAY THIS

Could I see the completed, signed certification checklist for this VIN?

И независимый осмотр — всё равно. Это рекомендация не моя, а Федеральной торговой комиссии: механический осмотр у своего мастера имеет смысл, даже если машина сертифицирована и продаётся с гарантией.¹⁰ Сертификация снижает вероятность проблемы. Она её не отменяет.

За что вы доплачиваете

Сертифицированная машина дороже такой же несертифицированной. Разница бывает оправданной, бывает нет — считать надо на своих числах:

В плюс: остаток покрытия по таблице выше (с учётом даты отсчёта) • субсидированная ставка — на сертифицированные машины производители нередко дают льготное финансирование, как на новые • отчёт истории и проверка титула • помощь на дороге.

В минус: наценка за сертификацию · франшиза при каждом обращении, если она есть · то, что частью покрытия вы, возможно, не воспользуетесь.

3.4. Остаток заводской гарантии

У машины с пробегом гарантия либо ещё осталась, либо нет. Проверяется по VIN у дилера марки, бесплатно, за один звонок. Делать это надо до покупки, а не верить объявлению.

Смотреть нужно три вещи: сколько осталось по базовой гарантии (bumper-to-bumper), сколько по гарантии на силовой агрегат (powertrain) и переходит ли гарантия ко второму владельцу сама или для этого нужна процедура.

Отдельно — открытые отзывные кампании. Про них следующая глава.

3.5. Что выбрать — коротко

Ваша ситуация	Новая	CPO	Подержанная
Меняете машину каждые 2–3 года	✓ через лизинг		
Ездите до износа, лет восемь		✓	✓
Больше 20 000 миль в год		✓	✓
Нужна предсказуемость расходов	✓	✓	
Ограничены наличными			✓
Нет кредитной истории в США	✓ через лизинг		
Покупаете на компанию	✓	✓	
Нужна редкая комплектация	✓		✓

Глава 4. Где покупают машины

4.1. Пять мест

Франчайзинговый дилер. Официальный представитель марки. Новые машины своей марки плюс поддержанные любых. Единственное место, где бывает новая машина, и единственное, где бывает настоящий СРО.

Независимый дилер. Подержанные машины разных марок. Разброс огромный: от компаний с историей до площадок, где смотреть надо в оба.

Частное лицо. Покупка у владельца. Обычно дешевле всего и совсем без гарантий.

Онлайн-ритейлеры. Фиксированная цена, доставка, короткий срок возврата — это их собственное правило, а не требование закона.

Аукцион. Для дилеров. Частному покупателю обычно закрыт.

4.2. На чём дилер зарабатывает на самом деле

Здесь важная вещь, без которой всё остальное выглядит нелогично. У франчайзингового дилера продажа машины — не главный источник прибыли. Значительная часть денег приходит с финансирования, с дополнительных продуктов в кабинете F&I, с трейд-ина и потом с сервиса.

Как только это понимаешь, поведение продавца перестаёт удивлять. Он может неожиданно легко уступить в цене — и вернуть уступленное на ставке, на оценке вашей старой машины или на пакете допов. Причём вернуть с запасом.

Поэтому и работает правило трёх разговоров, к которому мы придём в четвёртой части: **цена, трейд-ин и финансирование обсуждаются по отдельности и в этом порядке.** Смешаете — потеряете возможность понять, где именно у вас забрали деньги.

У независимого дилера структура другая: в основном разница между закупкой и продажей плюс финансирование. У частного — только цена.

4.3. «Фиксированная цена» — это удобство, а не гарантия

Модель без торга снимает неприятный разговор. Она не отвечает на вопрос, правильная ли это цена.

Проверяется ровно так же, как везде: запросите полную разбивку «под ключ» и сравните с двумя-тремя другими предложениями. Если у площадки с фиксированной ценой итог выше — вы платите за то, чтобы не торговаться. Это нормальный выбор, если вы понимаете его стоимость.

4.4. Если нужной машины нет в наличии

Обмен между дилерами (dealer trade). Ваш дилер находит машину у другого и привозит. Обычно быстро. Иногда просят доплату за перегон — это предмет разговора, а не закон природы.

Заказ с завода. Дольше, от нескольких недель до нескольких месяцев. Зато машина приезжает ровно в той комплектации, которая нужна, и — что часто важнее — приезжает чистой, без заранее установленных дилерских допов, за которые потом придётся спорить.

4.5. Покупка из другого штата

Иногда машина в соседнем штате дешевле настолько, что перекрывает логиистику.

Что усложняется: налог платится по штату вашей регистрации, а не по штату покупки; оформление устроено по-разному; посмотреть машину вживую либо не выйдет, либо придётся ехать; а если что-то пойдёт не так, машина уже у вас, а продавец за восемьсот километров.

Что не меняется: историю проверять, разбивку «под ключ» требовать письменно, страховку оформлять до передачи денег. Здесь скидок нет.

Глава 5. Проверка конкретной машины

5.1. VIN

VIN (Vehicle Identification Number) — семнадцать символов, в которых зашиты страна и завод сборки, марка, тип кузова, двигатель, модельный год и номер по порядку.

Практическая польза одна, зато большая: сверить VIN на машине, в документах и в договоре. Все три должны совпадать символ в символ. На машине он есть у основания лобового стекла и на стойке водительской двери.

5.2. Что видят отчёты об истории и чего не видят

Carfax и AutoCheck собирают данные из страховых, сервисов, управлений автотранспорта разных штатов, с аукционов и из полицейских отчётов.

Видят хорошо: смену владельцев и штатов, регистрационные события, аварии с обращением в страховую, записи участвующих сервисов, отметки о статусе титула, показания одометра на моменты обращений.

Не видят: ремонт без обращения в страховую — а это огромная доля ремонтов; работы в сервисах, которые не передают данные; и вообще ничего о текущем состоянии машины.

Отсюда правило, которое стоит держать в голове: чистый отчёт означает отсутствие плохих новостей, а не наличие хороших. Отчёт не заменяет осмотр и никогда не заменял.

5.3. Отзывные кампании

Открытые отзывные кампании (recalls) проверяются по VIN на сайте NHTSA, бесплатно, за минуту.

Открытая кампания — не всегда повод отказаться: работы делают бесплатно у дилера марки. Но узнать о ней надо до покупки. Бывают кампании, по которым запчасти идут месяцами, и всё это время эксплуатация может быть ограничена — а машина уже ваша.

5.4. Независимый осмотр

Предпродажная инспекция (Pre-Purchase Inspection) — это осмотр у механика, которого выбираете вы, а не продавец. Разница принципиальная.

Делает независимая мастерская или дилер марки. Смотрят следы ремонта и перекраса, подвеску, коррозию, утечки, ошибки в блоках, тормоза, шины, компрессию. Занимает час-два.

Попросить можно так:

«Я хотел бы отвезти машину к своему механику на проверку.» *"I'd like to take the car to my own mechanic for a pre-purchase inspection."*

Если продавец отказывается — это и есть результат осмотра. У человека, которому нечего скрывать, нет причин возражать.

5.5. Что должно вас насторожить

Salvage — титул после признания машины тотально повреждённой. **Rebuilt** — восстановленная после этого. И то и другое означает резко упавшую стоимость, проблемы со страхованием, проблемы с последующей продажей и вопросы к безопасности.

Flood — машина после затопления. ⚠ Для Флориды это отдельный разговор. После каждого крупного урагана на рынок выходят машины, простоявшие в солёной воде. Часть из них уезжает в другие штаты и возвращается уже с чистым титулом — это называется отмывкой титула (title washing). Беда в том, что электрика и коррозия проявляются не сразу, а через несколько месяцев, когда продавца уже не найти.

На что смотреть: запах сырости или, наоборот, слишком бодрый запах освежителя; ил и песок под коврами, в нише запаски, под сиденьями; следы воды на ремнях безопасности, если вытянуть их до конца; коррозия на неокрашенном металле под панелью; влага внутри фар.

Lemon buyback — машина, выкупленная производителем обратно по программе защиты прав покупателя. Про сам закон — глава 38.

5.6. Что вам обязаны показать по закону

Buyers Guide на подержанной машине. Федеральное правило требует, чтобы на каждой подержанной машине у дилера висел Buyers Guide — на виду, так, чтобы читались обе стороны. Не в бардачке и не в багажнике: это нарушение. И отдельно: если разговор шёл на испанском, испаноязычная версия обязательна.¹¹

Из этой бумаги видно главное — идёт машина с гарантией дилера или **As Is — No Dealer Warranty**, то есть «как есть». Второе означает буквально следующее: всё, что сломается после выезда с площадки, — ваше.

Monroney sticker на новой машине. Закон требует, чтобы на новой машине была наклейка со строго определённым составом сведений: марка, модель, VIN, место сборки, дилер, город доставки, рекомендованная цена (MSRP), цены опций, транспортные расходы, итог и результаты краш-тестов.¹²

И вот здесь начинается самое полезное. **Сверьте счёт с этой наклейкой построчно.** Всё, что есть в счёте, но отсутствует на наклейке, поставил не завод, а дилер. Значит, это обсуждается. Как именно — вся глава 21.

Показания одометра. При переходе собственности продавец обязан раскрыть пробег, дату, данные сторон и машины и подписать одно из трёх утверждений: показание точное, пробег превысил механический предел прибора, или показание реальному пробегу не соответствует.¹³

5.7. Чек-лист

- ☐ VIN на машине, в документах и в договоре совпадает символ в символ
- ☐ Отчёт истории заказан и прочитан
- ☐ Отзывные кампании проверены на NHTSA
- ☐ Титул чистый: не salvage, не rebuilt, не flood, не lemon buyback
- ☐ Остаток заводской гарантии проверен по VIN у дилера марки
- ☐ Если CPO — программа производителя, документ показан
- ☐ Проведён независимый осмотр
- ☐ Подержанная: Buyers Guide на месте, зафиксировано — «как есть» или с гарантией
- ☐ Новая: наклейка на месте, счёт сверен с ней построчно
- ☐ Одометр сверен с отчётом и с документом раскрытия
- ☐ Для Флориды: проверено на признаки затопления

 **Где здесь теряют деньги** В этой главе деньги теряют не на переговорах, а на пропущенных шагах. Отчёт истории стоит около сорока долларов, осмотр — полторы сотни, проверка отзывных кампаний бесплатна и занимает минуту. Пропущенный осмотр подержанной машины — это несколько тысяч ремонта, о которых вы узнаете месяца через два. Пропущенная сверка счёта с наклейкой — это оплаченные допы, которых вы не заказывали. Мы делаем эти проверки по каждой машине до того, как клиент её увидит. Не потому, что это сложно — это несложно. А потому, что делать их надо всегда, а на десятой машине живой человек устаёт и начинает пропускать.

Источники к части I

1. Законопроекты Флориды HB 1181 / SB 1256 (сессия 2025) — умер в комитете по вопросам судебной системы 16.06.2025; SB 522 / HB 769 (сессия 2026) — умер в комитете по банкам и страхованию 13.03.2026. История прохождения — flsenate.gov. 

2. FICO: запросы остаются в кредитном отчёте до двух лет, но при расчёте FICO Score учитываются только запросы за последние 12 месяцев. myFICO, «How long do hard inquiries stay on your credit report». [↔](#)
3. Florida Department of Highway Safety and Motor Vehicles, раздел для потребителей «Buying from a Licensed Dealer»: «Many consumers mistakenly believe they have three days to cancel the purchase contract. There is no cooling off period under Florida law.» [↔](#)
4. FTC Cooling-Off Rule, 16 C.F.R. §429.0(a)(1) и §429.3(a) — правило не распространяется на продажи в постоянном месте ведения бизнеса продавца и отдельно оговаривает продавцов автомобилей, имеющих постоянное место ведения бизнеса. [↔](#)
5. Fla. Stat. §626.9741 разрешает использование кредитной информации при андеррайтинге и тарификации, но запрещает принимать решение исключительно на её основе, требует процедуры пересмотра при чрезвычайных жизненных обстоятельствах и уведомления о неблагоприятном решении. [↔](#)
6. Total of Payments — одно из обязательных раскрытий по Truth in Lending Act, 12 C.F.R. §1026.18(h). Раскрытия предоставляются письменно и до заключения сделки, 12 C.F.R. §1026.17(a),(b). [↔](#)
7. Условия программ сертификации по официальным материалам производителей, сентябрь 2026: Toyota Certified Used Vehicles (toyotacertified.com, Warranty Supplement Gold/Silver); L/Certified (Lexus, 161-point checklist и warranty supplement); HondaTrue Certified (hondacertified.com, warranty booklet, редакция апреля 2026); Acura Precision Certified; Nissan Certified Pre-Owned и Certified Select; Infiniti Certified Pre-Owned; Hyundai Certified Pre-Owned; Kia Certified Pre-Owned (в двух официальных материалах Kia указано 164 и 165 точек проверки); Ford Blue Advantage Gold Certified; Mazda Certified Pre-Owned; Subaru Certified Pre-Owned; Mercedes-Benz Certified Pre-Owned; BMW Certified Pre-Owned (количество точек проверки производитель не публикует); Audi Certified pre-owned; Volkswagen Certified Pre-Owned (Warranty Manual 2026). По ряду марок производитель не публикует ограничения по возрасту и пробегу — в таблице они оставлены пустыми, а не заполнены предположением. [↔](#)
8. General Motors, сообщение от 3 марта 2026 года: со 2 июня 2026 года программы сертифицированных поддержанных машин Chevrolet, Buick и GMC объединяются в единую платформу CarBravo, которая становится единственной программой сертификации поддержанных машин этих марок в США. У Cadillac сохраняется собственная программа. Уровень Bravo — комплексная гарантия 12 месяцев / 12 000 миль, начинающаяся после истечения остатка заводской. [↔](#)
9. Attorney General of the State of New York, Advertising Guidelines for Auto Dealers, §III.C.5.b — запрещённой практикой названо использование термина «certified» при продаже или лизинге поддержанных машин, «unless the manufacturer has an established inspection program for pre-owned vehicles backed by the manufacturer's warranty and the vehicle to which such term is applied has passed such an inspection according to the manufacturer's standard». Приводится как иллюстрация регуляторного подхода другого штата: во Флориде аналогичной нормы нет. [↔](#)
10. Federal Trade Commission, руководство для потребителей «Buying a Used Car From a Dealer»: «A mechanical inspection is a good idea even if the car has been "certified" and inspected by the dealer, and is being sold with a warranty or service contract». [↔](#)
11. FTC Used Car Rule, 16 C.F.R. Part 455. Требования к размещению Buyers Guide и к испаноязычной версии — там же и в разъяснении FTC «Dealer's Guide to the Used Car Rule». [↔](#)
12. 15 U.S.C. §1232 — обязательный состав сведений на информационной наклейке нового автомобиля. [↔](#)
13. 49 C.F.R. §580.5, на основании 49 U.S.C. §32705. [↔](#)

Конец части I. Дальше — часть II, самая техническая из всех: кредитный рейтинг, кредитная заявка, банки дилера и жёсткие запросы.