

Przewodnik dla konsumentów dotyczący zakupu używanego pojazdu



Przygotowując się do zakupu używanego pojazdu, podejmij następujące kroki, aby zabezpieczyć swoją inwestycję.

Określ realną wartość rynkową pojazdu, który zamierzasz kupić

- Przeanalizuj rynek zanim zaczniesz negocjować cenę ze sprzedawcą.
- Poznaj realną cenę rynkową konkretnego modelu samochodu, który chcesz kupić.
- Pamiętaj, że cena rynkowa używanego samochodu będzie się różnić w zależności od wielu czynników, w tym przebiegu, opcji i ogólnego stanu.
- Wykorzystaj cenę rynkową jako punkt odniesienia do rozpoczęcia negocjacji.
- Sprawdź cenę rynkową pojazdu na stronie www.edmunds.com, www.nadaguides.com lub www.kelleybluebook.com. Możesz także zapoznać się z publikacjami w bibliotece lub księgarni.



Uzyskaj raport o zdolności kredytowej i poszukaj możliwości finansowania

- Jeśli planujesz sfinansować zakup używanego samochodu ze źródeł zewnętrznych, przed zakupem pojazdu należy uzyskać raport o zdolności kredytowej od jednej z trzech agencji zajmujących się oceną zdolności kredytowej. Aby dowiedzieć się, jak uzyskać raport o zdolności kredytowej, zapoznaj się z informacją dotyczącą raportów o zdolności kredytowej opublikowaną przez Prokuratora Generalnego na stronie <https://illinoisattorneygeneral.gov/Page-Attachments/CreditReportingPolish.pdf>.
- Poświęć trochę czasu na poszukiwanie najtańszego źródła finansowania przed wizytą u dealera.
- Uzyskaj oferty finansowania od lokalnych banków, unii kredytowych i witryn internetowych, takich jak www.bankrate.com.
- Dealerzy, którzy oferują finansowanie, zazwyczaj należą do jednej z dwóch kategorii: **1)** samodzielnie zapewniających finansowanie, często określanych jako dealerzy typu „Kup tutaj, płac tutaj” oraz **2)** organizujący finansowanie dla konsumentów z bankiem, unią kredytową lub innym pożyczkodawcą.
- W formule „Kup tutaj, płac tutaj” to dealer jest pożyczkodawcą, a konsument dokonuje płatności bezpośrednio na rzecz dealera.
- Finansowanie organizowane przez dealera ma miejsce, gdy dealer organizuje finansowanie pojazdu z bankiem, unią kredytową lub innym pożyczkodawcą. W większości przypadków dealerzy otrzymują opłatę za zorganizowanie finansowania dla konsumentów.
- Porównaj oferty finansowania przedstawione przez dealera, czy to w formule „Kup tutaj, płac tutaj”, czy też w innej formule, ze stawkami z lokalnych banków, unii kredytowych i stawkami oferowanymi w Internecie, i wybierz najniższą roczną stopę oprocentowania.
- Uzyskując raport o zdolności kredytowej i szukając najtańszego źródła finansowania możesz uchronić się przed naliczeniem niepotrzebnie wysokich odsetek lub opłat.
- Możesz zdecydować się na sfinansowanie używanego samochodu za pośrednictwem pożyczkodawcy niezwiązanego z dealerem.



Umów się na oględziny przed zakupem

- Po znalezieniu pojazdu, który zamierzasz kupić, przed podjęciem ostatecznej decyzji zleć jego przegląd niezależnemu mechanikowi.
- Przegląd jest ważny nawet jeśli samochód jest „certyfikowany”, został „sprawdzony” przez dealera lub jest sprzedawany z gwarancją lub umową serwisową.
- W przeciwieństwie do przeglądu technicznego, przegląd mechaniczny ma na celu określenie ogólnej niezawodności lub stanu mechanicznego pojazdu.
- Aby znaleźć warsztat przed zakupem, poszukaj warsztatów samochodowych w Internecie lub w książce telefonicznej lub poproś znajomych i krewnych o ich polecenie.
- Szukaj warsztatów z certyfikatami takimi jak pieczęć Automotive Service Excellence (ASE), które wskazują, że mechanicy spełniają podstawowe standardy w określonych obszarach technicznych.
- Jeśli dealer nie pozwoli Ci zabrać samochodu z parkingu, skorzystaj z usługi przeglądu mobilnego, w ramach której mechanik uda się do dealera, lub poproś o sprawdzenie samochodu w wyznaczonym przez Ciebie warsztacie.
- To Ty ponosisz opłaty za przegląd.
- Upewnij się, że otrzymasz pisemny raport z przeglądu pojazdu.
- Jeśli dealer nie pozwoli ci na sprawdzenie pojazdu, zdecydowanie rozważ rezygnację z jego zakupu.



Uzyskaj raporty historii pojazdu

- Zapytaj sprzedawcę o historię pojazdu.
- Raporty historii pojazdu często zawierają ważne informacje, w tym informacje o tym, czy samochód jest powypadkowy, został zwrócony jako wadliwy, odbudowany lub był uszkodzony w inny sposób.
- Raporty historii pojazdu mogą również umożliwić weryfikację odczytu drogomierza, zawierać listę poważnych wypadków i wskazywać, czy samochód był kradziony, używany jako samochód na wynajem lub pojazd policyjny.
- Wielu dealerów ma dostęp do raportów historii pojazdu zapewnianych przez niezależnych dostawców.
- Jeśli dealer nie ma dostępu do raportu historii pojazdu lub odmawia jego dostarczenia, przed zakupem należy uzyskać te informacje we własnym zakresie.
- W takiej sytuacji poproś dealera o podanie numeru identyfikacyjnego (numeru VIN) pojazdu, który ma zostać zakupiony.
- Po uzyskaniu numeru VIN należy uzyskać raport historii pojazdu z takiego źródła jak Krajowy System Informacji o Tytułach Własności Pojazdów Silnikowych (National Motor Vehicle Title Information System) (www.vehiclehistory.gov), Carfax (www.carfax.com) czy AutoCheck (www.autocheck.com). Obowiązuje opłata.
- **Uwaga: samochód może mieć wady lub usterki nieuwzględnione w raportach historii pojazdu.**



Zapoznaj się z regułą Federalnej Komisji ds. Handlu (Federal Trade Commission, FTC) dotyczącą samochodów używanych, sprzedają „w stanie w jakim jest” i ograniczoną gwarancją na układ napędowy na 15 dni/500 mil

- FTC wymaga, aby w każdym używanym samochodzie wystawionym na sprzedaż dealerzy umieszczali Przewodnik dla Kupujących (Buyers Guide), który informuje, czy pojazd jest objęty jakąkolwiek gwarancją.
- **Kiedy pojazd jest sprzedawany „w stanie w jakim jest”, nie jest oferowana żadna gwarancja ani umowa serwisowa.**
- **Kupując pojazd „w stanie w jakim jest” należy uzyskać wszystkie składane obietnice na piśmie.** Na przykład jeśli dealer obiecuje naprawić pojazd lub anulować sprzedaż, jeśli pojawią się problemy z pojazdem, należy się upewnić, czy obietnica ta została zapisana w Przewodniku dla Kupujących.
- Przewodnik dla Kupujących musi również wskazywać, jaki procent kosztów naprawy jest objęty gwarancją oraz jakie główne systemy mechaniczne i elektryczne jej podlegają (jeśli w ogóle).
- Po transakcji zachowaj Przewodnik dla Kupujących do wglądu.
- Niektóre używane samochody sprzedawane w stanie Illinois przez dealera muszą być objęte ograniczoną gwarancją na układ napędowy obowiązującą przez pierwsze 15 dni lub 500 mil, w zależności od tego, co nastąpi wcześniej.
- Gwarancja ta **nie obejmuje** pojazdów z przebiegiem przekraczającym 150 000 mil, popowodziowych lub odbudowanych. Nie dotyczy również pojazdów, które po sprzedaży były używane do jazdy terenowej, wyścigów lub holowania, były nadużywane, podlegały nadużyciom lub były zaniedbywane lub nie były poddawane regularnej konserwacji.
- Gwarancja nie ma również zastosowania, jeśli w momencie sprzedaży dealer poinformuje Cię o konkretnym problemie z samochodem, a Ty podpiszesz i potwierdzisz otrzymanie tej informacji.
- Jeśli w ciągu 15 dni lub 500 mil w pojeździe wystąpi poważna usterka układu napędowego, należy natychmiast powiadomić dealera (nie później niż 2 dni po upływie 15 dni lub 500 mil) SMS-em, telefonicznie, na piśmie lub osobiście.
- W takiej sytuacji dealer musi naprawić problem albo zwrócić pieniądze w zamian za pojazd. Dealer nie może zażądać więcej niż 100 USD za naprawę w przypadku maksymalnie 2 próby naprawy.
- Sprzedawca nie może ponownie obciążyć Cię kosztami, jeśli druga naprawa dotyczy tej samej usterki.
- Układ napędowy obejmuje blok silnika, głowicę, wszystkie wewnętrzne części silnika, miskę olejową i uszczelki, pompę wodną, kolektor dolotowy, skrzynię biegów i wszystkie wewnętrzne części przekładni, przemiennik momentu obrotowego, wał napędowy, przeguby uniwersalne, tylną oś i wszystkie wewnętrzne części tylnej osi oraz łożyska tylnego koła.

BUYERS GUIDE

IMPORTANT: Seller promises are difficult to enforce. Ask the dealer to put all promises in writing. Keep this form.

VEHICLE MAKE _____ MODEL _____ YEAR _____ VIN/LEASER _____

VEHICLE STOCK NUMBER (VIN) _____

WARRANTIES FOR THIS VEHICLE:

AS IS - NO WARRANTY
YOU WILL PAY ALL COSTS FOR ANY REPAIRS. The dealer assumes no responsibility for any repairs regardless of any oral statements about the vehicle.

WARRANTY

FULL LIMITED WARRANTY. The dealer will pay _____% of the labor and _____% of the parts for the covered systems that fail during the warranty period. Ask the dealer for a copy of the warranty document for a full explanation of warranty coverage, exclusions, and the dealer's repair obligations. Under state law, "limited warranties" may give you even more rights.

SYSTEMS COVERED:	DURATION:
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

SERVICE CONTRACT: A service contract is available at an extra charge on this vehicle. Ask for details as to coverage, deductible, price, and exclusions. If you buy a service contract within 90 days of the time of sale, state law "voids" warranties that give you additional rights.

THE PURCHASE INSPECTION: ASK THE DEALER IF YOU MAY HAVE THIS VEHICLE INSPECTED BY YOUR MECHANIC EITHER ON OR OFF THE LOT.

SEE THE BACK OF THIS FORM FOR IMPORTANT additional information, including a list of some major defects that may occur if used under certain conditions.

Poznaj przepisy podatkowe i opłaty za przeniesienie własności i przygotowanie dokumentów

- Zgodnie z prawem stanu Illinois dealer może dodać do umowy „opłatę za przygotowanie dokumentów” z tytułu obsługi dokumentów i świadczenia usług związanych z zamknięciem sprzedaży, a także podatki, opłaty licencyjne i opłaty związane z przeniesieniem tytułu własności. Niemniej jednak opłata za przygotowanie dokumentów jest nielegalna, jeśli przekracza 300 USD (wg stanu na 1 stycznia 2020 r.; opłata ta jest corocznie korygowana o wskaźnik cen konsumpcyjnych).



- Aby chronić swoją inwestycję i uniknąć zapłacenia za używany pojazd więcej, niż jest to konieczne, należy uważnie przeczytać wszystkie dokumenty.

Określ wartość rynkową pojazdu, który zamierzasz zostawić w rozliczeniu. Nie rozmawiaj na temat zamiany swojego obecnego pojazdu, dopóki cena zakupu używanego pojazdu nie zostanie ostatecznie określona. Determine the Fair Market Value of Your Trade-In. Do not discuss the trade-in of your current vehicle until after the purchase price of the used vehicle you are purchasing is finalized.

- Zanim udasz się do dealera, określ wartość pojazdu, który zamierzasz zostawić w rozliczeniu, korzystając z instytucji pożyczkowych lub stron internetowych, takich jak www.kelleybluebook.com, www.nadaguides.com czy www.edmunds.com.
- Niektórzy dealerzy chcą, abyś uwierzył/a, że pozostawiając swój pojazd w rozliczeniu, dostaniesz więcej w zamian. Dlatego dealer może zawyżać cenę pojazdu pozostawianego w rozliczeniu. Jednakże dealer może również zawyżać cenę kupowanego pojazdu. Ta praktyka jest powszechnie nazywana „podwójnym pompowaniem”. Jest to szczególnie prawdopodobne, gdy kapitał pozostały do spłaty z tytułu pojazdu, który pozostawiasz w rozliczeniu, jest wyższy od jego wartości, a dealer próbuje wykazać pożyczkodawcy wartość, która nie istnieje. W rezultacie Twoje zadłużenie jeszcze bardziej wzrośnie.
- Jeśli jesteś winien pieniądze z tytułu spłaty pojazdu, który zostawiasz w rozliczeniu, skontaktuj się ze sprzedawcą, aby upewnić się, że pożyczka na jego zakup została niezwłocznie spłacona. Możesz ponieść odpowiedzialność z tytułu takiej pożyczki dopóki nie zostanie ona spłacona przez dealera.



Negocjuj produkty dodatkowe i rozszerzone umowy serwisowe

- Po wynegocjowaniu ceny sprzedaży kupowanego pojazdu, dealerzy, często za pośrednictwem kierownika finansowego, będą próbować sprzedać dodatkowe produkty i usługi, takie jak przedłużone umowy serwisowe, ubezpieczenie GAP, ubezpieczenie na życie i ubezpieczenie od niezdolności do pracy na potrzeby kredytu czy polerowanie szyb.
- Takie produkty mogą charakteryzować się wysoką marżą i przynosić dealerowi znaczne zyski.
- **Jeśli dealer poinformuje Cię, że bank lub instytucja pożyczkowa wymaga zakupu któregokolwiek z tych dodatkowych produktów, poproś dealera o złożenie takiego żądania na piśmie.**
- Dealer może Ci zaproponować umowę serwisową lub rozszerzoną umowę serwisową w celu naprawy niektórych części lub usterek.
- Umowy serwisowe lub rozszerzone umowy serwisowe są oferowane przez producentów, dealerów lub niezależne firmy i mogą obejmować zakres napraw wykraczający poza gwarancję producenta.
- Decydując się na zakup umowy serwisowej, weź pod uwagę czas, przez jaki planujesz użytkować pojazd. Na przykład, jeśli masz już trzyletnią gwarancję na samochód i planujesz użytkować go przez trzy lata, umowa serwisowa jest prawdopodobnie niepotrzebna i będzie dla Ciebie dodatkowym kosztem.
- **Produkty dodatkowe są opcjonalne, a ich cena podlega negocjacji.**

Pamiętaj: Prawo do odstąpienia od umowy w ciągu trzech dni nie ma zastosowania

- Zasadniczo dealerzy nie są prawnie zobowiązani do udzielania prawa do odstąpienia od umowy w ciągu trzech dni.
- Prawo do zwrotu samochodu w ciągu kilku dni istnieje tylko wtedy, gdy dealer udzieli takiego przywileju.
- Zanim dokonasz zakupu u dealera, zapytaj o obowiązujące zasady zwrotów, jeśli takie istnieją, uzyskaj je na piśmie i uważnie przeczytaj.

Biuro Prokuratora Generalnego stanu Illinois

Chicago
1-800-386-5438

Springfield
1-800-243-0618

Carbondale
1-800-243-0607

Osoby mające problemy ze słuchem lub mową mogą zadzwonić pod numer 7-1-1.