

Расскажи мне про покупку?
Про какую про покупку?
Про покупку, про покупку,
про покупочку мою!

Петрович решил купить автомобиль. То есть, решил-то он это уже давно, но все откладывал по причине отсутствия взаимопонимания с доброй урчащей машиной, выдающей новые хрустящие купюры. А тут у него был юбилей, тридцатник - это вам не шутки! И семья решила сделать ему хороший подарок. Маленький кусочек пластика лежал в потертом портмоне, согрелая и кошелек, и внутренний карман куртки, и даже веселое весеннее небо.

Покупка машины дело, разумеется, очень серьезное и в консультанты был выбран человек имевший 20-летний стаж вождения, и несомненно разбиравшейся в автомобилях лучше других. В правильности своего выбора Петрович еще раз убедился по дороге к автохаусу, когда консультант, сидевший за рулем очередного собственного авто, лихо закручивая баранку, всю дорогу не переставал отпускать ехидные замечания по поводу всех без исключения участников дорожного движения, попадавших ему на глаза. Попутно разговор шел о его бывших машинах. Говорилось о них с легкой грустью, в уменьшительно-ласкательном тоне, как о безвременно погибших детях, не успевших на своем коротком веку ни дорогу попробовать по-настоящему, ни мир посмотреть. Из разговора как-то само собой вытекало, что если бы не проектировали такие дурацкие дороги, да не выдавали права кому попало, то нелегкая судьба человека, рожденного ездить, была бы несравненно проще, да и машины бы он менял реже. Петрович практически во всем соглашался с авторитетным собеседником, и перед его мысленным взором проходила бесконечная вереница "Пассатов", "Астр" и "Викторий", начинавшаяся где-то во времена его юности, и оканчивающаяся тем, что носило на себе гордую эмблему птичьего глаза и влекло его к счастливому обладанию собственным авто.

Еще при праздновании дня рождения, родственники, догадываясь в какую промышленность будут "инвестированы" подаренные деньги, не стеснялись делиться опытом и давать советы. К сожалению, родственников было много и, разумеется, каждый имел собственное видение как процесса покупки, так и процесса эксплуатации авто. По этой причине полного консенсуса при обсуждении достигнуто не было, но зато все неплохо провели время, попивая халявное пиво и доказывая другим свою правоту. Однако одну мысль поддержали все. Эта идея сводилась к тому, что просто необходимо собрать знакомых на барбекю и после некоторого количества пива спросить кто из них лучше всего разбирается в машинах. Когда профессионалы охрипнут и спор сам собой

Автор: Валерий ПОТАПОВ
01.12.2010 10:36 -

прекратиться, надо будет обратиться к наиболее громко доказывавшему свою точку зрения о широте своей эрудиции в автомобильном мире субъекту, и в кругу (непреренно в кругу, чтобы потом стрелки не перевел, гад!) остальных громко и внятно попросить его оказать содействие в покупке авто. Вероятность отказа человека, а тем более прилюдно признанного специалиста невелика, практически нулевая, а практическая помощь при покупке и далее при техническом обслуживании автомобиля со стороны человека, имеющего груз ответственности называться знатоком, может быть весьма даже кстати.

Подъехав к автохаусу, славившемуся в народе своими недорогими и добротными, но немного подержанными автомобилями и припарковав машину, Петрович с консультантом неторопливо вошли внутрь. Не останавливаясь, они прошли первые четыре ряда представительских и откровенно спортивных автомобилей. Три последующих ряда "внедорожников", с широченными колесами и многочисленными хромированными деталями, тоже не привлекли их внимания. Дальше, собственно, находилось именно то, зачем они и пришли: оставшиеся 90 процентов пространства занимали "нормальные" машины, рассортированные по годам и по степени износа. Консультант толкнул мазу, что машина не должна быть "пижонской". Петрович согласно кивнул.

Где-то на восьмом ряду "нормальных" машин они остановились. Потом еще прошлись, медленно рассматривая состояние полумузейных экспонатов. Через полчаса будущий друг был найден. Им оказался инжекторный 75-сильный "Рено" металлического цвета с широченной, давно лысеющей резиной.

Подошедший продавец принес ключи и дверь с легким скрипом раскрылась:

- Прекрасная машина! - сказал продавец, - классическая! Просто созданная для городской езды. Но, может Вы хотите что-нибудь подороже?

- Нет, спасибо! Первая машина должна быть недорогая, - парировал консультант.

- А Вы, я вижу, тоже недавно за рулем? - спросил продавец, ехидно поглядывая в сторону припаркованного средства передвижения Петровича и его старшего товарища.

- Да нет, это, собственно, машина жены. Но вы лучше расскажите нам об этом "Рено".

- Машина хорошая! Стольких хозяев сменила, а все как новая! Она у нас уже не впервые. Правда, вот с последним владельцем ей не повезло. Он наркоманом был, наркотики продавал в школе. А потом его из школы выгнали, ну и заработок прекратился. А в другую школу не взяли. Вот он машину-то и продал! Сейчас, наверное, пешком ходит.

-Про хозяина понятно. А машина-то что?

-А что машина? Машина как машина. Что ей будет-то? Стольких хозяев сменила, а все как новая! Теперь уже таких не делают. Да-а... Краска посмотрите какая замечательная, металлик! Настоящий! Ни одной ржавой точки. А резина какая?! Супер, а не резина! А в салоне, посмотрите, как уютно. И все под рукой! Вот приборчики, вот пепельничка, вот радио. Кстати, радио работает! Даже странно стольких хозяев сменила, а работает. Наверное, все хорошие люди попадались, ручку чересчур сильно не крутили и громко очень не делали. А наркоман, наверное, где включается, не нашел. Правильно, что его из школы выгнали...

- А в чем ее преимущества перед другими моделями?

- А вы на цену смотрели, но так и не поняли! По поводу конкретно этой машины могу сказать, Преимущества огромные: известная марка, экономичная, надежная. Внутри не очень просторная но уютная. Школьник, правда, своей шмалью сидения подпортил, но ничего, новые купите. У меня, кстати, есть одни хорошие. Как раз под цвет кузова! Вот пепельница. Вот радио. Ремни безопасности инерционные, надеюсь, работают исправно. Хотите еще что-нибудь узнать? Пожалуйста! Вот водительское сидение с двусторонней боковой поддержкой. Оснащено пружинным подголовником. Имеет ступенчатую подвижку вперед-назад на 50 сантиметров. Спинка водительского сидения имеет плавно регулируемый угол наклона. Регулировка осуществляется с помощью червячной пары. Пределы 90-120 градусов. Да! Подголовник имеет 4 фиксированных положения и я советовал бы вам поставить его в четвертое, чтобы он не мешал при вождении. Ну, пожалуй, и все.

Расскажи мне про покупку - АВТОХАМУС - новичку об автомобилях

Автор: Валерий ПОТАПОВ
01.12.2010 10:36 -

- Ну а тормоза там, фары, печка как? - спросил профессионал, находясь немного не в своей тарелке.

- Тормоза, конечно, хорошие, фары, уверяю Вас, светят, а если не светят, то лампочки замените и будут светить. А печка... Печка работает, я думаю. Прикуривателя-то нет, а сидения прожженные. Так что, печка, похоже, работает.

- Ну, давайте, что ли двигатель проверим.

- Давайте проверим! Откройте, пожалуйста, капот. Да, да, я уже нажал. Да открывайте, не бойтесь! Это петли немного за зиму заржавели... Так, вот он, двигатель. На месте. А вы думали, я вам машину без двигателя продам? Э, нет! Я клиентов не теряю, я их люблю! И могу вам сказать, что на следующую машину я дам Вам 40% скидку... Если, конечно, эту купите. И не будь я Кох, если не так!

Тут продавец увидел фигуру, стоящую возле доведенного "компрессором" спортивного Мерседеса, и задумчиво почесывающего свой короткостриженный затылок антенной аппарата сотовой связи. Всю его разговорчивость словно рукой сняло.

- Простите. У меня нет больше времени. Вот иностранец пришел машину покупать. Если решитесь прокатиться, то залог оставите в будке на выезде, - и он пошел прочь, скороговоркой произнося слова на непонятном языке "Братан, внатуре хорошее точило! Сюды бабу посадишь, сюды мобилу положишь! Как в джакузи будешь сидеть! Внатуре, брателло!"