

Kinh nghiệm mua xe (used vehicle)

Ở Mỹ, ô tô là phương tiện đi lại rất phổ biến. Trừ một số thành phố lớn, nơi có hệ thống giao thông công cộng phát triển, ở đa số các thành phố khác bạn sẽ cần có ô tô trong cuộc sống sinh hoạt hàng ngày. Vì lý do kinh tế, rất nhiều du học sinh chọn giải pháp mua xe đã qua sử dụng (used). Đây là giải pháp hợp lý về mặt kinh tế, vì xe mới giảm giá rất nhanh, thông thường chỉ còn ½ giá trị sau 4-5 năm sử dụng.

Một số yếu tố cần chú ý khi mua xe nói chung

- Mức độ tiêu thụ nhiên liệu (gas milage): tính theo đơn vị milage per gallon (số miles chạy được trên 1 gallon xăng). Con số trung bình là khoảng 20 (trong city) và 27 (trên highway). Một số loại xe như sport car tiêu thụ rất nhiều xăng. Tuy nhiên mức độ tiêu thụ nhiên liệu sẽ không có nhiều ý nghĩa nếu bạn ít chạy xe.
- Độ bền: độ bền của một số loại xe đã được chứng minh qua thực tiễn, trong đó có: Honda Accord, Honda Civic, Toyota Corolla, Toyota Camry, Hyundai Elantra. Những xe này có thể chạy lâu năm và nhiều miles hơn.
- Độ an toàn: Bạn nên tìm hiểu về safety rating của xe. Một số trang đưa ra chỉ số an toàn cho người lái, trong đó họ kiểm tra crashing và đánh giá mức độ lực tác động vào người lái cũng như các hành khách trong xe.
- Chú ý tránh bị lừa: Có khá nhiều kẻ lừa đảo rao bán xe với giá rẻ rất nhiều hơn thực tế để tìm cách dụ dỗ bạn gửi tiền. Họ có thể đưa VIN xe cho bạn, dụ bạn gửi tiền qua ebay hay google checkout... và nói rằng những dịch vụ đó cho phép bạn rút lại tiền nếu không lại lòng về xe để làm bạn yên tâm, nhưng thực tế sẽ không như vậy. Tất nhiên bạn vẫn có thể mua xe trên eBay motor từ những seller có uy tín đã bán nhiều xe. Nhưng ngoại trừ trường hợp đó, một nguyên tắc vàng là không bao giờ gửi tiền cho bất cứ ai nếu chưa lái thử xe. Cách đơn giản nhất để phát hiện kiểu lừa đảo này là yêu cầu gửi lại email từ địa chỉ business. Đa số kẻ lừa đảo sẽ dùng địa chỉ email miễn phí và không có / không dám đưa địa chỉ email chính thức (.edu hoặc địa chỉ email của công ty, tổ chức nơi họ làm việc).

Một số yếu tố cần chú ý khi mua xe đã qua sử dụng

- Milage: Các xe thông thường sẽ lái được khoảng 100K miles trước khi gặp nhiều sự cố. Một số loại xe của Toyota và Honda có thể chịu được lâu hơn. Chú ý đây chỉ là con số ước lượng. Nếu xe không được chăm sóc kỹ càng, thay dầu thường xuyên... thì tuổi thọ giảm rất nhanh.
- Số năm sử dụng: bạn không nên mua xe quá cũ, mặc dù milage ít nhưng đã để lâu năm (>10 năm) thì vẫn dễ có hỏng hóc sau này.
- Trạng thái hiện tại của xe: Bạn cần kiểm tra tận mắt xem xe có những vấn đề gì cần sửa chữa. VD: lốp sắp mòn hết chưa, A/C và heater có hoạt động nữa không...
- Định giá xe: Bạn có thể tham khảo giá thị trường của từng loại xe trên kbb.com
- Lịch sử của xe: Với xe đã qua sử dụng, lịch sử của xe rất quan trọng. Khi có VIN của xe, bạn có thể xem lịch sử của xe trên carfax (mất phí) hoặc autiondirectusa (miễn phí) để

xem xe đã từng có tai nạn chưa. Nếu xe đã từng có tai nạn và phải sửa chữa nhiều (rebuilt / salvage), mặc dù hình thức bên ngoài đã được sửa lại như mới, giá trị xe sẽ giảm rất nhiều, đồng thời cũng dễ bị hỏng hóc về sau. Lịch sử xe cũng có thể cho bạn biết xe có hay được chăm sóc không.

Một số yếu tố khác cần để ý khi xem lịch sử xe bao gồm:

- Xe có phải là rental / lease vehicle không? Nếu có tức là xe đã được sử dụng để cho thuê. Thường những xe như vậy không được chăm sóc cẩn thận bằng xe personal.
- Năm sản xuất xe. Xe đời 2007 có thể được sản xuất vào năm 2006. Như vậy sẽ có thêm 1 năm tuổi so với các xe sản xuất vào năm 2007.
- Số chủ sở hữu. Số chủ sở hữu càng lớn thì càng nhiều khả năng xe có vấn đề dẫn đến bán xe. Tốt nhất là nên mua xe mới có 1 chủ sở hữu.
- Loan/Lien record: chủ xe có đang nợ tiền trả góp cho xe không. Nếu có bạn nên chắc chắn khi mua là chủ xe đã trả hết nợ hoặc nợ đó sẽ không chuyển sang cho bạn (bằng văn bản có chữ ký).
- Dealer vs private owner: Khi bạn mua xe ở dealer, bạn có thể yên tâm hơn về chất lượng. Các dealer thường kiểm tra xe và tune up xe trước khi bán lại. Một số dealer cũng cho phép bạn trả xe trong vòng vài ngày sau khi mua nếu không ưng ý, và có bảo hành trong thời gian một vài tháng kể từ ngày mua xe... Tuy nhiên bạn vẫn nên cẩn thận, vì không ít dealer làm ăn theo hình thức chộp giật, lừa đảo khách hàng. Mọi thỏa thuận đều phải được ghi ra giấy và ký xác nhận mới có giá trị pháp lý, kể cả thỏa thuận về việc trả xe / bảo hành.

Nhược điểm của việc mua từ dealer là giá thành xe thường đắt hơn khi mua của private owner. Ngoài ra bạn sẽ phải trả thêm 1 khoản lệ phí gọi là document fee (thay đổi với từng dealer). Một số người bán cũng đồng ý ghi giá trị bán thấp hơn thực tế để giảm số tiền thuế mà bạn phải đóng.

- Lái thử xe: Khi mua xe cũ, bạn nên tìm cách lái thử xe trước khi đưa ra quyết định. Nhiều khuyết điểm / vấn đề chỉ thể hiện khi xe chạy.

Quy trình tìm mua xe đã qua sử dụng

Để tìm được một chiếc xe đã qua sử dụng ưng ý, hợp túi tiền và đảm bảo chất lượng yêu cầu một quá trình tìm hiểu lâu dài, có thể tốn khá nhiều thời gian và năng lượng. Thông thường quá trình này sẽ mất hơn 1 tháng, do đó bạn nên chuẩn bị thời gian, không nên bắt đầu tìm xe vào những thời điểm bạn hoàn thành deadlines. Quá trình này kéo dài như vậy là vì một số lý do chính sau:

- Bạn bị giới hạn trong những chiếc xe được đăng bán. Nếu bạn thích một loại xe nào đó nhưng không có ai rao bán thì bạn sẽ phải chờ đợi.
- Có rất nhiều loại xe khác nhau, có lẽ lên tới con số hàng nghìn. Bạn cần tìm hiểu thông số, giá trị, và các thông tin liên quan đến từng loại xe mà bạn quan tâm.
- Bạn cần đi lái thử xe, nếu bạn chưa có xe và kinh nghiệm xem xe bạn sẽ cần nhờ người quen đi cùng. Lịch của bạn sẽ phải phụ thuộc cả vào người khác.

Để tiết kiệm thời gian và năng lượng khi tìm mua xe đã qua sử dụng, bạn nên làm theo từng bước như sau:

1. Thu hẹp phạm vi những loại xe mà mình muốn mua xuống còn khoảng 5 loại
2. Tìm những xe thuộc loại đó đang được rao bán và đi lái thử
3. So sánh và quyết định

Bước đầu tiên có vai trò rất quan trọng. Đó là bước thu thập thông tin để giúp bạn đưa ra quyết định sáng suốt nhất. Vì ở bước hai, khi đi lái thử xe, nhất là khi ra dealership, nếu bạn chưa thực sự biết mình muốn gì thì sẽ rất dễ bị thuyết phục mua loại xe không phù hợp với yêu cầu của bạn hoặc mua với giá đắt hơn giá thị trường.

Thu hẹp phạm vi

Để thu hẹp phạm vi tìm kiếm, bạn cần liệt kê những tiêu chí mà bạn muốn tìm. Một số tiêu chí thông dụng là: loại xe (coupe, convertible, roadster, sedan, SUV...), hãng xe (VD: Toyota hoặc Honda), mileage (VD: < 50K), mức độ tiêu thụ xăng (VD: > 20 mpg in city), số năm sử dụng (VD: < 7 năm), tầm giá (VD: < \$10K)

Sau khi liệt kê những tiêu chí bắt buộc đó, bạn cần tìm kiếm thông tin để lọc ra những loại xe phù hợp. Một cách mà bạn có thể làm là vào các trang mua bán xe lớn như cars.com hoặc autotrader.com, dùng chức năng tìm kiếm để lọc theo những tiêu chí mà bạn đã đưa ra. Ở bước này bạn không nên giới hạn phạm vi địa điểm bán (vì bạn mới chỉ tham khảo chứ chưa đi mua ngay). Khi xem các quảng cáo rao bán, bạn chưa nên xem thông tin chi tiết cụ thể về chiếc xe được rao bán mà chỉ lướt qua để xem kiểu dáng và loại xe nói chung có hợp với yêu cầu của bạn không. Với mỗi loại xe mới, bạn có thể vào kbb.com để kiểm tra thông tin về giá cả, độ tiêu thụ xăng, truedelta.com, edmunds.com, carfax.com... để kiểm tra thông tin về độ an toàn và các thông số khác của xe. Bạn cũng có thể google tên xe cộng thêm từ khóa “reliability”.

Mục tiêu cuối cùng của bước này là thu hẹp phạm vi tìm kiếm xuống còn < 5 loại xe.

Tìm xe và đi lái thử

Sau khi đã thu hẹp được phạm vi tìm kiếm và quyết định những loại xe phù hợp với các tiêu chí của bạn, trong bước này bạn cũng lặp lại thao tác tìm xe nhưng bạn có thể tìm ở nhiều trang khác ngoài những trang đã liệt kê ở trên. Bạn cũng cần giới hạn khoảng cách từ nơi bạn sống tới nơi bán xe để có thể đi lái thử. Một số nguồn thông tin mua bán xe local phổ biến khác là craigslist.com, và các trang báo địa phương.

Trong bước này bạn cần xem chi tiết, cụ thể về chiếc xe được rao bán. Các bước cần làm như sau:

- Kiểm tra history
- Xem qua hình ảnh và danh sách thiết bị
- Liên hệ với owner để làm rõ những vấn đề còn lại, hẹn lái thử, và negotiate. Ngay trong email đầu tiên này, bạn nên cố gắng negotiate xuống một chút theo kiểu “nếu tôi chỉ trả được tối đa xyz thì có nên đến xem xe không?”. Nếu con số bạn đưa ra hợp lý, đã số

trường hợp người bán sẽ nói ok, và sau khi đến xem bạn có thể bắt đầu mặc cả tiếp từ giá này.

- Đi kiểm tra và lái thử. In check list <http://www.samarins.com/check/checklist.html> và mang theo người, nếu cẩn thận bạn nên cầm theo đèn pin và một ít giấy ăn để kiểm tra rò rỉ. Khi kiểm tra đánh dấu tất cả những vấn đề tìm thấy, để làm cơ sở trả giá. Bạn nên lái thử xe, nhiều vấn đề chỉ có thể phát hiện khi xe chạy (VD: phanh, độ ồn...).

Nếu xe đã đến tầm 50K-60K. Chú ý hỏi thêm xem chủ xe đã thay timing belt chưa. Nếu chưa có nghĩa là bạn sẽ sắp phải chi khoảng \$500 cho việc này sau khi mua xe.

- Nếu vẫn chưa yên tâm, bạn nên mang xe đến 1 mechanic shop tin cậy để thuê kiểm tra chi tiết.

So sánh và quyết định

Bạn không nên quyết định mua xe vội vàng. Nếu được nên cố gắng lái thử vài chiếc trước khi quyết định. Bạn có thể nói với chủ xe là tôi thích xe này nhưng muốn đi xem thêm 1-2 chiếc nữa và hẹn ngày cho họ biết quyết định. Tất nhiên trong thời gian đó họ có thể bán xe cho người khác. Vì vậy bạn nên sắp xếp thử nhiều xe trong cùng một ngày.

Chúc bạn may mắn, tìm được xe tốt, ưng ý và hợp túi tiền!