

値引き交渉大作戦

安心チェックシート

事前準備

※無料で準備可能です。

値引き交渉と同じくらい大切なのは“今乗ってるクルマの下取り”です
乗り出し価格を下げるには「値引き金額」と「今乗ってるクルマの下取り価格」が重要

(車両本体価格 + オプション費用 + 税金・諸費用) - 値引き額 - 下取り価格 = 乗り出し価格

ディーラーの見積もり時には、絶対に今乗ってるクルマの下取りの話になります。
必ず事前に高額下取り査定を受けておきましょう。

★高額下取り査定を複数社からゲットするなら、今はMOTA車買取が鉄板。

【MOTA車買取とは？】

- ・仕組みは他の一括査定サービスと何も変わらないが、下取り提示価格の上位3社からしか連絡がこないの、やり取りが楽。(電話が鳴り止まないなんてことはありません！)
- ・翌日18時に入札してくれた全社のガチの買取査定額を知ることができる

実際にMOTA車買取を利用して「160万円で買った新古車が156万円で売れた話」が読みたい方は→[こちら](#)←をクリック!!

ディーラー訪問

- ①. 事前に用意した“下取り価格情報”を持ってディーラーに向かう。
- ②. 希望車種の見積書を作ってもらおう。(現物があれば拝見&試乗してから)
- ③. 下取り価格の交渉は行わず、競合車となる車種と「迷っている」ことを伝えて価格次第ではこちらを購入したいとハッキリ伝える。
- ④. オプションの必要性確認・延長保証の有無
支払い方法(ローンや残価設定)や支払額の確認をしておく。
- ⑤. 見積書の項目(車両価格・オプション・サービス)から値引き出来る箇所があるかを確認する。
→無理な値引き交渉で心象を悪くする必要はない。本気で買う意思を見せれば値引きが可能な場合はディーラー担当者が限度まで頑張ってくれる。
- ⑥. 事前に取得した最高値の下取り価格を提示し、下取り価格の相談を行う。
→無理な交渉をする必要はない。結果的にディーラーでも、事前に査定してくれた買い取り業者でも、高い下取り査定額を出してくれた方をお願いするだけで大成功。

値引額が渋かった場合

“新古車”という選択肢を検討するのもアリ

★希望のグレードやボディカラー、年式を指定して、[ズバブーン車販売](#)に登録しておく
条件にあった車種(未公開の車両など)を無料で見つけてくれるのでおすすめです。

「新古車のメリットとデメリットを解説」が読みたい方は→[こちら](#)←をクリック!!