

21年乗ったカローラを18万円で売った

松平 忠志(応化会)

私こと。危うく詐術商法に引っかかるどころでした。

トヨタのカローラに乗って21年。高齢者の運転は危険、危険とうるさい。91歳になり、丁度車検も切れるのを機会に、遂に“運転”を止めることにした。

定期点検などもトヨタに頼んで来たので、なじみの営業マンに、廃車の収支はどうか聞いたところ「下取りと廃車費用などで、ほぼトントンです。」との残念な返事。

念のため、ネットで中古車の買い取り価格をしらべたら、25～39万円とのこと。予想外の高値だ。……“ズバット車買取比較”というサイト。

早速、数か所から電話があり、見積もりしますとのアプローチ。

なお友人から、「BM社の来訪を受けて、見積もってもらったら、強引に、その場で契約させられた。粘られて参った。」と聞いていたので、当方から持ち込んで見積もりしてもらうことにした。すぐ近くにBM社がある。評判は悪いが、かなり叩かれたので、改善しただろうと思い、持ち込んだが、浅はかだった。以下のような結果だった。話術か。詐術商法か。まんまと引っかかってしまったのだ。

「ネットの価格を見て、見積もりしてもらいに来た。」と言うと、「それは入力ミスです。よく入力ミスがあるんです。安いです。値段は載っていないです。2万とか、5万とか。いくら位で売りたいのですか？」……査定してもらう積りが、逆に指値を要求された。

つい、10万円と言ってしまった。営業マンは、ちょっと席をはずし、戻ってきたら、“10万円？で買ってくれそうな相手がある。云々。”

“早い方が良いです。今なら、10万円で成約することを約束します。”

契約は早い方が良い、云々。と畳みかけられ、OKしてしまった。うまく乗せられたとは思ったが、「トヨタの下取り」よりは高いので、と自らに納得。

ところが、翌日、G社から電話。すこし離れてはいるが市内なので、持ち込んでみた。BM社とは大違いの良心的な対応だった。

「今、日本の中古車は外国で人気。円安のために高値で輸出される。カローラも人気車。状態が良ければ、30万円台も。」

私の車は、後ろのバンパーに傷をつけたことがあり、バンパーを新品に交換してあったが、このために“事故車”となるので、18万円です。事故車でなければ、25万円です。とのこと。ナビは壊れたままだし、前のバンパーは傷だらけ。何度も私が、スプレー入りのペイントで補修していたが、輸出なので、値段には影響しないよし。古いから、傷は当然なのだ。

91歳にもなって、今回は、改めて、大いに勉強させられた。BM社の契約は、何が何でも断ることにした。そこで表向きは、“コンサルティング会社に勤めている孫から大反対された。”とした。

なお相手は悪名高いBM社なので、事前に、色々と作戦を考えた。準備不足だと、また突っ込まれるだろう。喧嘩別れになるのもまずい。そして交渉の結果、BM社との契約は、何はともあれ、円満にキャンセルできた。

翌日、G社とは、18万円で正式に契約することができた。改めて思った。

- ① BM社にとっては、90歳台の年寄りには、絶好の“カモ”。狭い水路に追い込んで捉えることが会社のマニュアルだったに違いない。何につけても、今まで以上に注意が必要だ。
- ② G社とトヨタの間の大きな価格差について考えた。これは日本人の“過度なキレイ好き”が原因だろう。日本国内、何処へ行っても、ピカピカの車ばかり。我が愛車は、21年(6万km)も乗ったと言うだけで肩身が狭い。よく見ると、前のバンパーはスリキズだらけだ。このままだと、日本の中古車市場では、まず売れないだろう。しかし、21年間、故障したことはなく、頑丈で、調子は上々だ。乗ろうと思えば、まだまだいくらでも乗れる。機能的には、ほぼ完ぺきなままだ。そのうちに、日本の中古車は、外国人バイヤーに買い占められてしまうだろう。