

# 购车有技巧 关键看“时机”

## 不用找熟人依然可以拿到优惠价

在生活中,不少市民在选购二手车时会选择找熟人,希望能选择一款非事故车,质量信得过同时又价格优惠的车,但是,找熟人买车真的能保证质量和价格都是最合适的吗?

经营二手车的邵女士告诉记者,有不少朋友或者亲戚托关系过来选购二手车,希望能以较低的价格买到一款没有出过事故的“吉利”车,甚至为了能够拿到最低的价格,通过各方面找关系,找熟人。“找熟人买二手车有个好处就是,我们会告诉你所选购的汽车是不是事故车,该车存在哪些问题,值不值得买,但是在价格方面并不会给出最低的价格,给出的是一个中间的价格,相反,如果一个陌生的顾客来选车,通过自己讲价反而会拿

到更低的价格,但是我们不会告诉你该车的真实情况。”邵女士说。

所以,消费者在选购二手车时可以找懂车的朋友来帮忙挑选,如果所选车辆真的是事故车或存在质量问题,并非找不出破绽。选好车之后再和经销商进行讲价,就有可能拿到更为优惠的价格。

那么,在选购新车时是否找熟人就能拿到更优惠的价格呢?

市民杨女士看中了某款车,在咨询了销售顾问价格后,又通过熟人咨询是否可以更优惠,结果找关系后问出的价格反而比销售顾问给出的价格要贵了4000多块钱,让杨女士感到不解。

记者就此咨询了几家4S店的工作人员,工作人员告诉记者,市民

在选车时可以先通过销售顾问进行讲价,讲到最低价格的时候然后再找熟人,即使找熟人价格并没有优惠多少,但至少可以赠送一些汽车内饰等礼品。不少销售顾问表示,找4S店的领导买车有时候不见得比销售顾问给出的价格便宜,而且还搭了人情,如果某款车的价格和让利幅度是由厂家规定好的,即使找了熟人也无济于事,还白白搭了人情。一旦汽车质量出了问题,碍于熟人的面子也不利于维权,只能自己吃亏。

销售顾问建议,消费者在买车时要抓准时机,在车展上购车一般都会享受最大的优惠幅度,因为车商为了更好的销售车辆,会制定统一的价格底线和优惠力度,给顾客最大程度的让利。此外,消费者在

看中某款车型后可以通过网络或者朋友介绍寻找需求买车的朋友到店进行讲价,不仅能享受到团购的优惠价格还有可能享受到4S店赠送的一些礼品等。除了上述两个方法外,在购车时间上也有规律可循,一般来说,每年的三四月和十二月之前两个时间段购车优惠最大,每年三四月份是新车集中上市的高潮期,一些老款车不得不以降价来应对;而每到十二月之前,经销商为了完成厂方制定的任务,拿到返点和奖金,往往是见钱就卖甚至赔钱也要卖车,这个时候买车即便不找任何熟人也会拿到最低价。所以,消费者在选车时把握好规律,掌握住技巧,不用找熟人照样也可以拿到最优惠的价格。

本报记者 贾晓雪

### 互动平台

主持人:贾晓雪

QQ:359365735

电话:15165872400

QQ群:95793338

### 车主学堂

## 停车时方向盘不回正的危害

日常生活中停车时方向盘不回正的情况很普遍,这其中大多数都是一些用车马虎、大大咧咧的车主。其实这样的停车习惯并不好,经常这样停车会对车辆造成伤害,今天编辑就跟大家来聊聊停车时不回正方向盘都有什么危害。

在车辆转向时,由于车轮主销倾角的存在和乘用车轮胎外倾的设计,轮胎并不完全是胎面着地,而是胎肩和一部分胎面受力,这样就会给轮胎侧壁带来不小的压力。同时不论主销内倾还是后倾,都会给车轮一个回正的应力,那样的话车轮会对转向系统的转向拉杆有个往回转的趋势和应力,悬架系统的弹性支柱部分也会受到应力,同时方向盘齿轮和转向拉杆齿条,就会相应的有一个往回转的趋势。如果停车不回正方向盘,这些应力就会持续的施加在这三个部分而无法释放,久而久之就会加速这些零件的老化或变形。

#### 危害1:转向系统

停车时方向盘如果不回正,车轮会拽着转向拉杆无法回位,同时方向盘的齿轮和转向拉杆的齿条也处于受力状态,久而久之就会造成这些零件加速老化或变形。如果这些零件老化或变形可能就会导致车辆的跑偏,还会造成轮胎的偏磨。

#### 危害2:悬架系统

在正常停车的情况下,悬架系统处于相对的放松状态,四个悬架受力比较平均。而当停车时方向盘没回正,很多车型的车轮会出现一个倾角,而悬架系统就会向一个方向倾斜,悬架中的弹性支柱部分、橡胶封套还有悬架系统内的一些橡胶减震垫有一个应力,让它们吃着劲,无法正常回位。如果悬架系统内的减震橡胶垫老化,悬架的摆臂或连杆的连接处就会出现框量,框量越大磨损的就越厉害形成恶性循环。

#### 危害3:轮胎

停车时方向盘没回正,除了会损害以上两个部分,还会损害轮胎。没回正的情况下对于轮胎的侧壁压力是比较大的,由于轮胎侧壁相对比较薄,如果经常这样让轮胎不平衡受力,就会加快轮胎侧壁的老化变形,轮胎侧壁老化变形后,很可能引起漏气或爆胎的情况发生。

### 相关链接

## 买车砍价教你7招

很多市民第一次买车,并不懂得怎么砍价,今天我们收集了一些买车砍价“老手”的亲身经历和所见所闻,各位不妨借鉴一下“前辈们”买车砍价和把握购买时机的方法,另外,还有车商中肯的提醒供您参考。

**隔岸观火:关注竞争车型价格变动**

当你买车时首先要看准一款车型,然后观察它的竞争车型近期有没有降价动作。如果有的话,那么恭喜你,说明你心仪的车型离降价也不远了,毕竟同级别的车要生存还是要遵循市场法则的。如果竞争车型没降价怎么办呢?那就要观察你心仪的这款车是不是很久没降价了,或者看它最近的销售量是不是下滑了,如果是的话,那么离降价也不远了。如果这款车型年内已多次降价,估计接下来降价的空间不会大了。

**车商提醒:**这不失为一个好的技巧,买车之前多关注一下媒体的信息,这样便能获悉最新最快的资讯,为你买车提供很好的参考意见。

**抛砖引玉:多跑几次多问几家**  
一般在第一次问价的时候,商家是不会轻易把底价告诉你的,通常在你去过三四次以后,商家的价格才会慢慢逼近底线。因此买车的时候,小陈建议你多跑几次,多问

几家。

**车商提醒:**跑的次数多,至少说明这位顾客不是简单来套个价的,确实有诚意要买我们的车,对于这样的顾客,我们当然要给出尽可能大的优惠,但最好不要在一家经销店买车时用另一家经销店的价格来对比打压。

**欲擒故纵:明明心仪却不动声色**

车友小廖说,买车最好是全家出动或多邀请几个伙伴,先商量好想要的最低价格,不到最终价格千万别暴露谁是真正的买主。这样商家就搞不清楚谁做主,于是他感觉去的人个个都有嫌疑,所以分散了主攻方向,同时还可以设好套:一个人坚持要买,另一些人坚持说要去买对手的车型,而且很认真的样子,这样的话商家为了把生意做成,几乎都会降点价格,这就成功了。

**车商提醒:**这是顾客较常用的方式,这不仅考验顾客的心态,更考验销售人员的心理素质。但要注意的是不可胡乱砍价,否则再怎么欲擒故纵也难达目的。

**声东击西:看舒适车砍豪华车**  
前不久,王小姐买了辆小车,车商不仅送精品送装潢,现金还优惠了2000元。王小姐说,砍价时通常要声东击西,如果你要买豪华型,就先谈舒适型的价格,然后

根据自己的需要一个个加配加价;相反,如果你要买舒适型,得从豪华型开始砍价。王小姐说,任何品牌的车型,都有舒适型和豪华型之分。越是高级别的车型,让利的金额会越高。

等你谈得差不多了,再回来谈舒适型的价格,按照豪华型砍的价格来还价,如果销售人员不同意,再慢慢加点价钱,这样,车的价格一般都会比直接谈这款车的价格来得实惠。

**车商提醒:**其实每款车都有一个价格区间,无论是从豪华型砍到舒适型,还是直接从舒适型开始砍,最主要的是准确获取增配件的价格信息,然后和销售员慢慢谈,价格低些也不是没有可能。

#### 知己知彼:探知商家库存

刚刚以绝对优惠价格买回一辆车的老李颇有心得地说,“我建议大家在买车前,先到经销商的仓库去看看。如果仓库里待售的车很少甚至是没有,那砍价的余地就很小了;相反,如果仓库里车的数量很多的话,那就有的商量了。”

**车商提醒:**这样肯定没错,但要“用心”掌握准确的库存量。比如,一款车一个月能卖100辆,月初一次性进了80辆,如果你正好月初去看库存,这时你能说供大于求吗?有的车行可能还会有两个或者

两个以上的仓库,所以有时要避免获取片面信息。

**避上趋下:月底年终买车更优惠**

小王经过多次跑场发现一个规律:月底买车会比月初买车更便宜。再远点来看,年终买车要比年初买车优惠,因为到年终了各个经销商都要冲刺销量,好争取厂家最大的返点,虽然卖给你的这辆车价格不高,但这辆车所带来的返点利润或许能弥补上,通常经销商的优惠时间会延续到来年的1月份。

**车商提醒:**这种说法有道理。但还要考虑到个体差异问题,因为,每个销售人员的心理状态都不一样。另外,还要考虑每个公司的管理策略,比如,有的公司以量为主,有的公司则注重利润和量。

#### 结成联盟:团购会更便宜

吕女士将自己想买的品牌和车型锁定后,马上就上网,恰好看到有团购,于是就参加了。当时一共有7个人参加团购,接着派出团购中比较能砍价的做代表与车商谈判,和商家磨了将近2个小时的嘴皮,初步达到双方都满意的结果。

**车商提醒:**在新款车型即将上市、老款车要消化库存时,老款车让利会比较大,这时如果再有个人购买量上的保证,商家当然要考虑薄利多销,消化库存。

## 天热了,空调如何清洗

# 教你三招清车内异味



夏季气温高,天气炎热,一进车厢,往往是一股热浪袭来,这时,空调就派上了大用场,因此,无论是公车还是私家车,都离不开空调。但是,由于车辆空调经常使用,而空调管道的清洁情况直接关系到车内空气质量,车主如果不及时的清洗,将严重危及到车内人员的健康。下面,就和大家

聊聊空调的清洗。

汽车空调清洗主要包括:空调滤、空调管道以及蒸发器。

#### 空调滤芯清洗/更换

汽车空调在冬季夏季都是人们离不开的,但很多车主却在换季忘了对汽车空调的清洗和保养,这样会对空调下一年的使用产生不利的影响。因此,车主时不

时自己动手清洗爱车空调。一个原厂的空调滤芯使用寿命是3万公里或一年,如果定期对空调滤芯进行清理,能够延长空调滤芯的使用寿命。

不同的车型空调滤芯位置有所不同,主要有两种:第一种,在车的前挡风玻璃下面,第二种,大部分家用家轿的空调滤芯位于副驾驶席前挡风下的储物盒,拆卸起来极为方便,只需要将储物盒取下,就会看见里面的空调滤芯。

清洗时,先取下隔音棉,再将空调滤芯抽出,用吸尘器将上面的杂物清理掉,4S店则会用高压喷枪帮你清理。如果你想更换,只要记下型号,到汽配城也可以买到,不过在4S店买比较放心点。注意,空调滤芯最好不要用水清洗,否则会使里面的活性炭功能减退。

#### 空调管道清洗

空调管道的清洗是一项非常重要的工作,因为夏季高频地使用空调,一些污垢、灰尘、细菌都会在空调管道内滋生和沉积。

如果不及时清理,会导致空调出现制冷效果差,出风量小等问题,甚至还会出现空调系统故障。一般情况下,可以使用专用的空调清洗剂进行空调管道清洗,在车辆启动后,打开空调进风口,风量开到最大,温度调到最低;将空调清洗剂从进风口打入内部管道;大约经过20分钟左右,空调管道的污垢就可以从排污管排出。空调清洗剂售价一般在30元左右。

#### 蒸发箱清洗

夏天使用空调,很多车主都会发现车内好像有一股霉霉的味道,其实这种情况主要是由于蒸发箱内的水长时间不能挥发,滋生了细菌所致。清洗空调蒸发箱也分两个步骤,第一,往空调排水管里喷入蒸发器清洗剂,清洗剂为泡沫状,全部喷入大概需要五六分钟,清洗剂在空调管道内完全消化需半小时,另外,在喷入清洗剂时,千万不要启动车辆,也不要开启空调,这样会导致清洗液进入空调系统对空调造成损伤。