

# 购车，“馅饼”不好啃

## 各种诱人陷阱要当心

本报记者 王鹏 赵兴超

### 陷阱1：优惠注水

经销商赠送的装饰水分很大，还往往以次充好。

**案例：**一汽车销售人员透露，一些汽车经销商赠送号称进口或优质产品，其实是一些质量极为低劣的廉价产品。

**提醒：**消费者在选购有“大礼包”赠送的车型时，应该先搞清楚“礼单”上的东西到底值多少钱之后再作选择。

### 陷阱2：炒新概念

有些厂商为制造卖点蓄意炒作，大打新概念的牌子，动不动就标榜“技术创新”，“与世界同步”。

**案例：**销售人员极力鼓吹某车的ABS、家庭影院如何先进，老王便爽快地下订单，最后一问别人才知道，像这种配置大多数车上都有，根本不是最新配置。

**提醒：**别单看广告，多请教专业人士，多去车市看看，做到对汽车市场和汽车产品心里有数。

### 陷阱3：降价不补偿

降价补偿，请你入瓮。等你掏了钱，补不补偿可就不是你说了算。

**案例：**看着经销商打出了“降价补偿”的大旗，举棋不定的吴小姐狠心买了车。可不到半个月，这车就优惠了1万多元。吴小姐找到经销商要求补偿，得到冷冷的一句话：“我们说的是如果厂商宣布降价，我们才补偿给你。”

**提醒：**经销商不是傻子，他们知道厂商降价的机会不大，别轻信经销商的口头承诺。

### 陷阱4：零公里做手脚

把试驾车的码表、传感器拔掉，最终当做新车卖。

**案例：**陈小姐买回一辆新车，懂行的朋友说这车看起来至少跑了几千

公里了，但仪表盘显示的却只有6公里。

**提醒：**一看轮胎：零公里新车的轮胎，是完全没有磨损的；二看“三漏”：有没有出现漏油、漏水、漏气等现象。

### 陷阱5：加价销售

紧俏车型加价卖，一直是车市公开的秘密。

**案例：**朱先生一直关注刚刚上市的某热门车，经销商以产能不足、订单过多等种种理由提出需要加价2万元才能提车，否则起码等上5个月。

**提醒：**搜索加价新车厂家的安排计划，你就会看到，它庞大的产量计划，供应不足是完全不可能的，个别加价完全是炒作。

### 陷阱6：买断销售有假

一小部分商家将自己的库存车也贴上“买断销售”的标签，大搞促销。

**案例：**一家经销商正在大肆宣传其买断了某车型，以全国最低价销售。小李觉得是出手的时候了，没想到把车买回家之后，却发现这辆车的生产日期已经一年多多了。

**提醒：**包括买断销售在内的任何促销方式，消费者都应该多长个心眼，通过各种渠道进行充分了解。

### 陷阱7：旧车翻新

少数汽车经销商会将被撞的车辆重新修理一番，以新车名义卖给顾客。

**案例：**王先生花20多万买了一辆车，使用中却发现车右前大灯有水雾，后轮一个轮胎被轧坏。不久后该车又因空调不制冷被送去维修站，结果发现这是一辆撞过的车。

**提醒：**鉴别翻新车首先是看外观漆面的整洁度和光洁度，其次是听发动机是否发出噪声。还可以找懂车的朋友帮忙。

# 车市

随着人们生活水平的提高，越来越多的人开始考虑购买一辆属于自己的爱车。然而，在我国汽车市场中，加价和变相加价现象屡禁不止，汽车销售和售后服务的“潜规则”让不少消费者感到迷惑。经过汽车厂家“扬长避短”地宣传和销售人员“亲切”地服务，本来不急买车的你，却心甘情愿地递交了定金，掏空了自己的腰包。如何才能看好自己的钱袋，成功躲开车市上的种种陷阱呢？



## 担当 3.15特刊

编辑：路冉冉  
美编：姚继贵  
组版：左晓明

### 陷阱8：卖“柠檬车”

“柠檬车”在美国指有缺陷的汽车，一些“精明”的进口车商把这种车引入国内，隐瞒来历进行销售。

**案例：**最近，李先生刚买了辆进口新车，外表看上去崭新亮丽，可没想到刚开没多久，就出现了一大堆毛病。经检查后发现，这辆轿车竟是在国外上过牌照的二手车。

**提醒：**“柠檬车”行车电脑所显示的多为德文、法文或中东地区的阿拉伯文。

### 陷阱9：网上骗购

编一个美丽的谎言，用低价引你入局，再一步步敲诈。

**案例：**王先生在网上看中了一款低价车，通过邮件向对方咨询后决定购买。在先汇出了1000元后，对方又相继以各种理由要求王先生数次汇钱，总共汇出5万多元后，对方电话停机。王先生至此方知上当。

**提醒：**消费者尽量不要在网上买车。

### 陷阱10：贷款蒙人

部分经销商会利用贷款手续和计算方式的复杂性，赚取不义之财。

**案例：**贷款买车时，经营者强制消费者到指定银行贷款或到指定保险公司办理保险，并收取高额手续费。办理贷款购车手续时，故意多收取款项。

**提醒：**贷款购车时仔细查看汽车买卖合同的相关条款，每一环节都追问到底。

### 陷阱11：“一条龙”服务坑钱

不说明“一条龙”服务具体每个环节的价格，而是给出模糊的总价，便于在其中做文章。

**案例：**为了方便，张先生选择了商家的“一条龙”服务方式，与商家约定全部购车费用并签订了合同，商家口头承诺多退少补，但最后张先生发现开销比自己还要高很多。

**提醒：**其实上牌费用、保险费等都是可以比较准确地算出来的，保险可能会有误差，但一般差额都不会太大。

# 胜力奇瑞春季大酬宾

## 奇瑞QQ

最高优惠 **7000元**

**25800元起售**

QQme **52000元起售**

## 奇瑞旗云

全系最高优惠 **10000元**

旗云1 **36800元起售**

旗云2 **42000元起售**

旗云3 **51800元起售**

## 奇瑞东方之子

**81800元起售**

热烈庆祝旗云汽车销量即将突破100万辆

# 百万旗云三十年感恩

购旗云 最高钜惠 **10000元**



旗云1

钜惠 **6000元**

旗云3

钜惠 **10000元**

旗云2

钜惠 **8000元**

活动最终解释权归泰安胜力奇瑞4S店所有

全系车型均可办理分期业务 最低首付20% 最长贷款可达5年 最低日供11元

泰安胜力奇瑞4S店 电话：6397000 地址：省庄热电厂北临50米