

买车怕吃亏

教你如何砍价避免购车陷阱

前言:很多人在购车时总爱货比三家,在最后决定购买的关键时刻却纠结于优惠幅度是否最大,自己是不是砍价成功?今天我们就这个问题和大家展开讨论,看你在购车过程中是不是被商家忽悠了?

●购车时的一些常见问题

1.春节期间是最不适宜的买车时机

马上就要迎来2013年的中国传统佳节“春节”,是不是发了年终奖想买辆车了?劝您还是等等吧!由于记者从事汽车媒体行业,很多身边的朋友购车时都会问我,什么时候才是买车的最佳时机?很多人喜欢在春节期间买车,觉得这个时期自己辛苦了一年该奖励一下自己,这个时刻商家的促销力度大。但由于汽车厂家计算销量是以自然年计算,所以春节期间是4S店新的一年开始计算销量的初始,优惠幅度都会缩水。另外北方地区冰雪天气货运会出现问题,货源减少,所以车价自然会涨。

2.加价提车,消费者或可慢一步

中国人喜欢抢,抢到的东西,似乎才有价值,但这是不健康的车市,不应血拼。理性的车主,需要多一点耐心,时间节省的是真金白银。目前太多企业用所谓的“饥饿销售”手段来刺激消费者,新车上市往往都是加价销售,甚至销售几年以后的车型还能在持续加价。这些不良的市场环境不可否认是中国人盲目跟风的陋习导致的,现在品牌产品其实很多,作为理性消费者其实大可不必为“黑心”的商家买单。

3.“订”金可退“定”金不退?

可能很多人看到这个题目会很晕,但是在购车时现在汽车市场中玩所谓的“定”金与“订”金这个文字游戏。和前几年相比现在汽车市场的环境正在不断走向正规,前不久国家还公布了“汽车三包”的政策。可是作为第一次买车的消费者,还是有很多问题要注意。面对定金的问题一定要问清销售人员是如何办理退款手续的,因为现在很多商家存在加钱就可以插队提车的情况。在您耐



心等待了3个月还是告知你没有车可提,一定很恼火,接下来在告诉你定金不退,少数“野路子”的4S店确实存在这样的情况。作为消费者我们应该强硬一些,对协议研究的内容仔细一些,还是不会吃亏的。

4.4S店非官方版本车型变相加价

目前很多4S店都私自推出了一些非官方版本的车型,也就是在原厂的车型上加装一些不痛不痒的装备。这些车型优惠少,以丰富配置为卖点,但是实际价值不高。

5.一条龙服务不见得真的好

在买车后销售人员一般建议做一条龙服务,也就是保险等相关手续都委托4S店进行办理。不过在选择保险公司时一定要问是否直接理赔。另外4S店的保险价格一般比自己办理要高出1/4的价格。

●买车如何砍价防忽悠

前面说了很多关于购车时应该注意的事项,下面就和大家谈谈怎样才能买到相对实惠的车型。总结这样几点,就是“看、勤、等”,这些做到就能有备无患。

第一步:长期关注

在选定要购买的车型以后,应该多上网关注行情的价格变化。首先要看准备购买车型的竞争产品近期有没有降价动向,如果有的话,那降价也就不远了。反之竞争车型没降价,那就

要观察这款车是不是很久没降价了,或者看它最近的销量是否下滑。如果是的话,那么降价也就不远了。

第二步:多跑几次

别指望买车跑一次就能拿到最实惠的价格,除了货源充足的店外,新开张的4S店一般来说会得到厂家的支持,优惠幅度也多。

第三步:探知库存

对于一个4S店来说,最终决定是否降价最直接的原因就是库存,由于4S店资金要运转,所以不会长期压车在手里。到4S店以后可以先不看车型,到后场看看店里库存如何。如果有很多你要购买的车型,那恭喜你这家4S店会有较高的优惠了。

第四步:心仪但不动声色

这点和我们平时买别的东西是一样的,也就是你已经决定购买了,但是不要表露出来。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,前面说在网上关注过降价幅度后,基本店里还能有3000元至5000元的下调空间,否则再怎么欲擒故纵也难达目的。

第五步:看低配车砍高配车

砍价时一定要声东击西,如果你要买豪华型,就要先谈舒适型的价格,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。这简单的说就是,当你购车时别叫销售看出你想买那个配置的车型,因为现在车型分类很多,优惠幅度也不同。可以先聊聊你不准备买的配置的车型,往往这时销售会咬紧优惠幅度,但是当你漫不经心问其他配置时,可能销售会说出真实的让利幅度。

最佳买车时机

对于最佳的买车时机,其实这个问题很难说,由于各个厂家货源的情况不同,所以很难给出一个合理的时间段。举个例子,在2012年宝马由于一段时间货源问题,积压了一大批库存,最后压到经销商手中。当时1系甚至出现了优惠8万元的情况,从6月淡季到10月,全国宝马店优惠猛增,而货源稀少后优惠幅度又缩水了不少。记者经过多年的经验总结出相对购车理想的时间在每年的10至12月初,这段时间对于4S店来说都是完成销量的主要月份,为了完成任务,有很多4S店会底价走量。

总结:车辆的更新换代之际也是买老车型的时机,不过还是那个老话叫“买的没有卖的精”,不要想着你肯定买的是“最低价”,现在的汽车市场竞争日益激烈,价格的变化也在以日计算。我们只要达到心里价位,获得我们的“最低价”,就已经是一位精明的消费者了。

据人民网

冒黑烟熄火等常见故障解读

读者廖先生问:近来自己的汽车在冷启动时有些困难,而且在着火后排气管会冒黑烟,请问这是怎么回事?

回复:冷启动有点困难,启动后排气管冒黑烟需要先作电脑检测,查看氧传感器及水温传感器的工作情况。因为启动困难要区分是由哪个系统引起的,你可以着重检查启动机系统(电瓶、启动机、点火开关)、供油系统(汽油泵、油压、喷嘴)、点火系统(火花塞、缸线、点火线圈)、发动机系统(缸压、氧传感器等)。

低速时容易熄火是怎么回事?

读者雷先生问:自己的车已经开了四年多,近期在行驶的时候,发现汽车的车速低于30公里/小时的时候,很容易熄火,请问这是怎么回事?

回复:按你所描述,有可能是空燃比太高了,你可以到4S店或是维修店去调整一下。因为空燃比高了以后,油燃烧得比较慢,力量就不够,所以需要赶紧踩油门加油。这种情况下,一般调整一下空燃比就可以了。

熄火时出现机油灯报警怎么办?

读者苏先生问:近日在开车时,发现汽车熄火后,机油灯却自己报警,请问这应怎么办?

回复:造成机油灯点亮的原因多数情况都是由于发动机润滑油道的机油压力过低造成的,另外还有一种可能就是机油感应塞及其连接线路存在问题所导致的,因此建议首先检测机油压力是否过低。造成机油压力过低主要是以下几个方面的原因:一是机油泵工作性能不良或者是存在异常磨损,导致机油压力低;二是机油限压阀工作异常;三是相关轴瓦出现过度磨损,导致配合间隙过大;四是机油泵进油口或集滤器出现了堵塞的现象,导致机油供油不足,机油压力过低。因此建议开车到专修店对车辆进行现场试车,检查判断。

手刹灯一直亮怎么办?

读者李小姐问:最近发现手刹放掉准备开车的时候,仪表盘上的手刹灯还亮着,请问这是怎么回事?

回复:结合故障发生条件和汽车手刹灯控制原理来分析,如果在刹车油液液位正常的情况下,建议去维修店对手刹开关和刹车油杯液位传感器进行检查,如果手刹开关接触不良或液位传感器信号不良,则将会直接造成上述故障发生,否则进行维修或更换即可。

随动转向前大灯为何频繁报错?

读者刘先生问:近来开车的时候,发现汽车显示屏经常跳出随动转向前大灯故障的提示,请问这是怎么回事?

回复:出现这样的情况,主要问题是在大灯传感器那里,建议去4S店进行更换。

在汽车的照明领域里,随动转向前大灯算得上是较为尖端的技术装备。汽车上安装的普通大灯具有固定的照射范围,当夜间汽车在弯道上转弯时,由于无法调节照明角度,常常会在弯道内侧出现“盲区”,极大地威胁了驾驶员夜间的安全驾车。随动转向前大灯能够根据行车速度、转向角度等自动调节大灯的偏转,以便能够提前照亮“未到达”的区域,提供全方位的安全照明,以确保驾驶员在任何时刻都拥有最佳的可见度。据《广州日报》

【用车小贴士】

冰雪路面驾驶有窍门

雪后行车如何才能减少事故?某汽车售后服务部总技师李海鹏认为,雪后行车最重要的就是车速要慢,同时一些小的行车技巧也必不可少。

据介绍,冰雪道路上行驶,由于道路附着系数小,车辆行驶稳定性受到较大影响,制动距离大大加长,冰雪路面上制动的特点是:

当车速为每小时10公里时,制动、方向基本正常;当车速在每小时30公里以上时,方向、制动的效能严重降低。

“在雪天行车时要慢打方向,转弯前一定要先减速,把稳方向盘,慢转慢回。”李海鹏说,在不影响对面来车的情况下,冰雪路面上转弯要尽量加大转弯半

径,以减小转弯时的离心力,切不可快速急转猛回,以防侧滑横甩。

李海鹏认为,雪地坡道行车难度较大,当需要驶上一段有冰雪覆盖的坡道时,因为冰雪让车辆附着严重不足,车辆上坡时需要保持一定的速度。车主要避免在上坡时停车,因为这会极大增加起步的难度。如果车主是跟在别的车辆后面

上坡,为安全起见,最好等前一辆车至上坡顶后再上坡。

李海鹏提醒,雪后如果车辆停在室外,车的前挡风玻璃上会结成一层冰。一个常用的除冰窍门是,首先发动引擎,并打开车中暖风,用汽车玻璃专用的冰雪铲慢慢铲除冰块。若没有冰雪铲,也可用大一点的硬纸片代替。据《北京商报》