



3·15郑州汽车消费主题报告
之消费警示



购车有“道”

专业人士和律师提醒想买车的的朋友在询价、付款、售后等重要环节中可能遇到的陷阱和问题

一、买车

近日,总有消费者打电话反映在购车、修车过程中的诸多问题,还有不少人想了解汽车消费的“门道儿”。为此,记者特别找来了“内行”老张,把他的购车之道加以整理,并邀请业内专家加以点评,让亟待购车的消费者不再“雾里看花”。老张说:“买车不外乎就是几个重要环节,只要在这些地方加以注意就可以很大程度上躲过消费陷阱。”

晚报记者 陈娴/文 孙昱/图

1.有优惠 要理性
购车优惠是目前车市促销最广泛的方式之一,消费者也喜欢货比三家从而选择一家售价最低的经销商。即便有优惠悬殊,消费者也应了解清楚有无其他附加条件。

专业人士提示:消费者在货比三家择低购车的同时,还应考虑经销商的整体实力以及服务能力,不应单纯追求低价。

2.送保险 须问明

不少商家会在购车时承诺,如果在本店购买保险时,车价还可适当优惠,或是直接买车送保险。对此消费者应特别注意,因为车险种类繁多,不同的车主适应不同的险种组合,指定购

买有可能会对车主构成险种不齐全,或是浪费。

专业人士提示:羊毛出在羊身上,经销商往往会将车价优惠的部分在推销保险上补回来,所以消费者购车时应把裸车价和购车价分开理解。

律师提示:国家明文规定不可以强制搭售保险。

3.“零”利率 账算清

很多消费者都理解为只要付够了首付,剩余尾款在期限范围内不加利息还够本金即可,但事实并非如此,切记买家永远没有卖家精。

专业人士提示:“零”利率只是商家在促销时的一个噱头,选择零利率信贷的车型一般不享受当时市场上的优惠价格,而且商家推出零利率信贷车型一般市场上的优惠价格基本等同于贷款利息的额度甚至会超出。零利率带给消费者的只能是方便,但并非优惠。

4.付定金 防陷阱

订金、定金虽然只是一字之差,但结果却天壤之别。近段时期某经销商发生的一个案例为,销售员告知在当天交数千元订金可享受2万元购车优惠,如有不满可退款。但当第二天消费者来提车时,销售员才详细告知只有豪华车型才可享受两万元优惠,而该消费者所要选购的普通版车型只享受8000元优惠。但当消费者不满要求退款时,经销商却以“定金”并非“订金”为由拒绝退款。

律师提醒:在法律上,定金和订金有着严格的区分,订金不是法律上的概念,一般是作为预付款的一部分,交易不成可以退回。而定金则具备法律意义上的担保的性质,当对方视为交付方违约的情况下对方有权拒绝退还。

购车三字经

舒晗

春日暖,秋水长,和风吹,百花香
汽车梦,当自强,信者诚,民所望
三月到,买车忙,购车者,细思量

心有道,百事通,图小利,手必空
有优惠,要理性,送保险,须问明
零利率,账算清,付定金,防陷阱

交车时,莫着急,多检验,慎有利
鉴型号,看车漆,查部件,保权益
细微处,辨是非,零公里,应牢记

保修期,分零件,字相近,意相远
路边店,内藏奸,修之道,贵以专
养车路,曲弯弯,谨慎者,必可安



1.交车时 多检验

检查汽车与其铭牌是否相符,发动机号、车架号、产品合格证及出厂日期,这些都是标明一

2.看车漆 慎有利

提车时首先检验的就是汽车漆面,漆面是否光滑,色泽是否光滑一致,漆面厚度是否薄厚统一,有无划痕,有无凹陷等可以目测出的缺陷。其中对于检测凹陷,消费者可用目测45度角方式仔细观察发动机罩和车顶平面。

专业人士提示:现实案例中,发生过一些由于汽车运输过程中发生的轻微擦碰,一些经销商选择自行维修后再当新车卖给消费者,所以观察漆面是杜绝此类现象的有效途径之一。

3.查部件 完整否

检验车门是否完整,检查车门、机盖、后备厢门缝隙是否均匀,有无过大过小,门缝胶条

二、提车

车辆“合法身份”的特征。合格证上的号码要与车上的发动机号、车架号一致。从出厂日期上判别其是否为积压车,了解车辆从产到销的时间。另外,车型、功率、座椅数量、发动机等均要求说明书与实物一致。

专业人士提示:此环节尤为重要,如出现不符,不但花了冤枉钱,而且今后也无法办理验车上牌手续。

密封是否良好。车窗玻璃升降、密封条是否良好。车门开启是否灵活,车门把手开、关门是否灵活,车门、车内的软化内饰板应装卡到位,车体防擦条及装饰线应平直,过渡圆滑,接口处缝隙一致等。

专业人士提示:此环节都是从细微之处观察车体状况,更应细致检测,这对日后车辆的正常使用必不可少。

4.“零”公里 应牢记

对待试驾,经销商有时会吧试驾车的码表、传感器拔掉,确保汽车行驶时公里表数始终是“零”。对此,消费者在购买时,消费者可以从观察轮胎磨损程度来检测。此外,打开引擎盖,观察发动机汽缸体和汽缸盖、油底壳之间有无机油渗漏;水箱周围有无水渍;电瓶接头附近有无污染和锈蚀;空调管路的接口处有无尘土沾上等方式检测。

专业人士提示:行业内对新车的标准定义为,行驶50公里以内都属于新车。

律师提醒:提车时,消费者应仔细按照交车表中所列内容逐项对车辆进行验收,确保无问题后再签字接收,以免签收后再发现瑕疵责任难以划分。

三、售后

1.保修期 搞清楚

许多汽车广告打出的保修期限属于最长保修期限,其中有可能不同的零部件的保修期是不一样的,消费者尤其要弄清楚易损件的保修期限以及保修条件。很多厂家在行车手册中规定,如果不是质量问题,易损件和消耗件不在保修范围内。

专业人士提示:最重要的是在买车之初就搞清楚哪些是易损件和消耗件,这样在保修期限内才能更明确地索赔。

2.保养时 须谨慎

厂家在规定保修期和保修内容的同时,一般都会附带不予保修的范围。如很多改装件不是厂家认可的,所以厂家没有责任去保修;或者质保期内到路边修车,则等于放弃了厂家提供的质量保证和保修服务。

专业人士提示:索赔期内,一定要去特约维修站为车做保养。

3.维修中 防欺诈

目前购车客户比例中很大程度上都是新手,他们对汽车的使用了解甚少,在保养和维修汽车时也容易被欺诈。一个现实案例为,某消费者去更换汽车刹车片时被商家告知刹车盘上有“划痕”,需要打磨平滑,否则会有隐患,需要加200元打磨费。但一位维修的行家表示,刹车盘根本不用打磨,小的划痕,多踩几脚刹车,自然就



会磨平的。此外,还要谨防一些不良商家在售后维修保养时,只换不修、偷工减料、漏掉维修保养环节,维修过程不透明等。

专业人士提示:消费者在选择售后服务经销商时,应尽量选择在同城口碑、信誉、服务较好的车商进行服务,如遇到商家建议更换、维修、保养的部分,尽可能多找几家售后服务单位比较、鉴别。

4.取车后 莫着急

维修保养取车后不要急着走,开车在修理厂附近转转,体会一下故障现象是否已经消失。如果故障没有被解决,要立刻与业务员联系。车主要认真检查业务清单,避免重复缴费。注意接车日期是否准确。

专业人士提示:检查整车状况,与送修前的记录进行对照。一切满意后再与修理厂签订保修协议、索赔协议等,特约服务站的明细单中已包括保修协议。

NISSAN TIIDA 骐达/颐达

冠军TIIDA 再登巅峰

节油英雄会 挑战无极限

— 东风日产杯 NISSAN 车主城市节油赛 选手火热征集中

TIIDA NISMO 运动版

TIIDA全锦赛冠军赛车

贺TIIDA 08年再夺全锦赛年度总冠军
TIIDA NISMO 运动版劲酷登场

TIIDA再登巅峰。继06年再夺CCC全国汽车场地锦标赛1600cc总冠军,08年TIIDA再度赛场扬威,问鼎车队、车手双料年度总冠军。TIIDA NISMO 运动版携此荣耀,劲酷登场,外型酷感时尚,内在澎湃强劲,都市中再现赛场经典。
* TIIDA科技版同步上市

SHIFT...the way you move



技术日产 人车生活

东风日产

郑州威佳专营店(花园北路) 销售热线: 0371-65550001
郑州威达专营店(郑汴东路) 销售热线: 0371-60100000

TEANA 天籁 SYLPHY 轩逸 TIIDA 骐达/颐达 X-TRAIL 奇骏
QASHQAI 逍客 GENISS 骏逸 LIVINA 蓝鸟 350Z

东风日产乘用车公司
地址: 广州花都凤城大道8号
服务热线: 400-830-8309
网络: www.nissan.com.cn
www.dongfeng-nissan.com