

# 购车注意事项

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/171134240359917.html>

范文网，为你加油喝彩！

2024年3月25日发(作者：英国风景图片)



## 购车注意事项一

1、提车时要证件齐全，尤其是合格证，没有合格证，你会有很多麻烦事。

2、如果是贷款，请先验车后付款，因为你一付款，到时候给你的车有什么问题，你要退都退

不了，把时间和精力扔在和4S的店的纠纷里不划算。

3、验车时一定要仔细，不要听销售人员说“没事的”“我保证都是新的，都是好的”诸如此

类的话，只有自己亲自查看才行，销售员的话不能相信。不然等你付完钱，车归你了，再有问

题找他们，他们立马变脸，到时候你就被动了。主要是看漆面、听发动机声音、看3清3滤（这

些很多文章都有介绍，不再一一赘述）

4、验车注意出厂时间，一般你可以在副驾驶室门内侧

踏板处找到铭牌，上面有出厂日期。如果日期离你目前日期太远（6个月以上），就不必考虑

了，大不了换地方再买，千万别听卖车的忽悠。最好是3个月内的车。

5、选好车后，记下行车数据，有条件的话给爱车拍几张照，预防提车时出现状况。也好做个

证据。

6、保险注意保险公司，有的4S店和保险公司挂钩，可以直接代为理赔，也方便了客户。但是

我个人认为，代理理赔也要看4S店的口碑和保险公司的规模。有的4S店黑心的很

，二次骗

保什么的，被蒙的是车主，所以买车一定要看好车行，最好是先网上查查口碑。还有规模小的

保险公司往往不能及时理赔，有时候一个小的理赔案子，走个程序，拖个半年都是正常的。尽

量选择规模大的保险公司上险。

7、上外牌，现在有很多黑心的外牌代理，帮你上好外牌，却没有帮你缴购置税，搞个假发票，

结果2年后验车再发现，已经晚了，不光要补交，还要被罚补交滞纳金。所以要代理外牌的，

上好外牌后，一定要亲自打电话到当地车管所或者税务局查你的车是否已经缴税。

8、订车时，在签定购车合同时，注意预交的订金还是定金，订金可退，定金不可退；另外最

好看该4S店的和约里是否对如果在约定时间内没有货源的情况如何处理。比如，4S店说1个

月后提车，你必须约定如果1个月后拿不到车可以收回定金或者改换购买其他车，这个如果在

和约里没有，一定要加上，补充进协议里。尽量多维护自己的权益，毕竟4S店的

霸王条款很

多，不多为自己增加保障是不行

购车注意事项二

外观方面

1、仔细察看车漆，如发现某一部分漆的颜色或厚薄与周围不相吻合，或显现出细微的圈状刮

痕，多是受过损伤后经重新喷涂美容所致。

2、检查发动机盖、车门及侧围的间隙是否均匀，有无过大、过小处。试试车门开启是否灵活，

不应有杂音。开车门锁时不应太吃力，关门是否能一步到位，好的车关门时听到的声音较沉闷，

差的声响尖利，不悦耳，而且用力小了关不严，需用大力撞击方能关严。

3、认真检查车辆配件，诸如电瓶、雨刷、轮胎等，看看是否老化，还要注意品牌是不是和说

明书上的一致。

4、查看底盘、减震器、悬挂等工作情况，可用力按住车身一角，松开后，看其弹动次数，一

般2~3次较好，少了说明悬架偏硬，悬架硬了舒适性差点，多了则偏软，悬架软了操控性差

点。

5、查看发动机室、车底边缘是否有贴补痕迹，以防买到事故翻修车。检查底盘时，有条件的

话可把车开上地沟，以便于查看。

6、在离车稍远的位置观察整车的外观状况，例如车身的左右高度是否对称，挡风玻璃是否完

好，轮胎是否完好无磨损等。

7、打开发动机盖，先检查水箱补充液、清洗液、动力转向液、润滑油、制动液面是否正常，

不正常应怀疑有泄漏。各种储液罐外表要干净，无油渍。电瓶的电极与电线的连接应可靠，无

松动现象。

汽车内部

1.车门玻璃应升降自如，手动的应该手感轻松均匀，电动的要注意听一下电动机的声音，绝对

不允许有杂音存在，侧滑窗开关应轻松自如，推拉顺当，密封良好。

仪表板上各种仪表应齐全有效，不反光，不被任何物体遮挡，能准确理解各种指示图案，易于

识别。不要忘记顺便感受一下音响的效果，把音量开到适中，仔细感受一下扬声

器的效果。

2、用手晃动方向盘，上下不应有间隙，左右自由行程不应过大，表面手感要好。

座椅表面应清洁完好，无破损、划伤。前排座椅可前后自由移动，供乘客自由选择适当的乘坐

位置。

3、坐好后，手放在方向盘上，左脚踏离合器踏板，应感觉轻松自如，并有一小段自由行程；

右脚踩下制动踏板不放，保持一定高度，若其缓慢下移，则表示制动系统有泄漏现象；油门踏

板不应有发卡、沉重、不回位等现象，脚放在油门踏板上时，应感到自然舒适，这样才能保证

长途驾驶不疲劳。

5、车门衬里和车内的装饰板应安装到位，手按下去不应松脱。

查验新车手续

1、现在买车，手续办理多是一条龙服务，尽管如此，你仍要尽可能亲自参与买车程序，做到

心中有数。不要为图省心，把一切都交给经销商去办，毕竟省心省钱的事很少见，还是亲自出

马来得踏实。

2、检查汽车VIN号(Vehicle Identification Number，即车辆识别号码)、发动机号、车架号(应与

VIN号一致)、产品合格证及出厂日期，这些都表明了车辆的“合法身份”。合格证上的号码

要与车上的发动机号、车架号一致。从出厂日期上可判别其是否为积压车，了解车辆从产到销

的时间。另外，车型、发动机型号等参数均要求与说明书一致。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等手续。

3、查验进口单据:在购买进口车时，应仔细查验进口货物证明以及关税、增值税等各项应交的

税单。否则，买到了手续不全的进口车，一是质量无法保证，二来在办理牌照时会因进口手续

不全而无法上牌。

试车了解性能

1、静态的检查完毕，就应该进一步了解车辆的性能，亲自试驾体验一下吧。试驾过程应从点

火、起步到换档、加速、转弯、脚制动和手制动及全车灯光使用情况等各方面进行查验，了解

车辆运行是否顺畅，操控是否自如，乘坐是否舒适等。

启动发动机，观察转速表的工作情况，注意发动机启动是否快捷，运转是否轻快、平稳，有无

杂音。轻加油门，感受发动机加速响应是否连续，连续加速后怠速应该保持稳定。打开空调，

每个档位都要感受一下，不仅仅要注意出风口的温度，还要听听噪音。

2、缓加油门，轻抬离合，车辆起步应平稳。新车换档可能不太平顺，但不应发卡、挂不上或

摘不下挡，或齿轮有响动什么的。低速时轻踩刹车，以感受刹车力度，刹车的反应要灵敏。还

可试一下空挡滑行情况，一般情况下，以20km/h的车速行驶，换空挡后平路可滑行50～80

米。如果一摘档车子就迅速停下来，就表明行驶系部件安装调试或润滑不当，如轴承过紧、刹

车刮蹭或润滑油凝固等。

试车时如果上下立交桥，可感觉一下加速和动力情况;通过加、减挡位，轻打方向盘，感觉转

向系统是否满意;正常行驶时不应有跑偏，能自动维持直线行驶，转弯后可以基本自行回正



(90%);车辆调头、左右转向时，将方向盘打到极限位置应该听不到车轮有异响。

3、可能的话还要试验一下高速驾驶情况，感受高速行驶时的车身稳定性和轮胎抓地感，看是

否有车轮摆动、方向发飘等不正常现象;无其他车辆时，也可试试蛇行，感受车辆的操控性能;

还可以按不同车速测试紧急刹车的感觉，如分别以40km/h、60km/h、80km/h的车速急刹车，

检查制动时方向的稳定性。

如果还是缺乏足够的信心，最好请一位有经验的朋友帮助检查，便于及时发现问  
题，也便于及

时处理，以免日后才发现毛病，到时恐怕就分不清是谁的责任了。一切搞定之后，剩下的就是

交钱、办手续，然后就可以好好享受有车一族的快乐了收起

#### 4 S 店惯用的伎俩

手法一：移花接木

如果你去4S店买车，他们暂时没有你要的颜色或车型，于是他们会去其他

公司调车，名义上好听叫做调拨，但实际你的利益就完全被破坏了。道理很简单，一旦你的车

出现了问题你的发票不是他们开的，光凭合同他们完全可以赖掉叫你去开票的公司，但开票

的公司只是以经销商的名义买出，并不是直接客户，所以他们也不会负责，造成的是发票和合

同对不起来，那时候呵呵你就变皮球了。

手法二：以次冲好

如果你和4S店来购车的谈判回合比较长的话，就会发现他们展厅展车为什

么老换颜色和车型。道理很简单，展厅的展车每2个月就会比市场价便宜那么500或1000的

卖给客户，也许你会想展车也没什么，只要便宜就好。但黑幕在于展车在2个月的千百个客户

蹂躏中肯定会刮花漆面或拉坏某些小部件，往往到你手上的车都是从新做过漆的。没人想新买

回来的小老婆是被人我有精神病N次过的吧。

手法三：模糊概念

如果你去4S店买车他们在谈判到最后价格的时候会出现出库费，服务费，

上牌杂费什么的，其实这些费用你如果肯用点时间和他们搞的话都是可以免掉的。再说到保险

费的问题了，现在4S都说保险不赚你钱，帮你打7折什么的，其实如果你自己去问下保险公

司的话能打到5到6折，基本一个电话你就能省300到600不等。

#### 手法四：时间转移

如果你去4S店他们给你一个比较便宜的价格，但和你说没现车，要你签了

合同交了定金后几周内给你车（注意定金是定字，不是订字）。其实是为了打时间差。汽车的

价钱在一段周期内是会变的，好比做期货。举个例子，现在市面上某车是卖100000，4S卖你

98000，但和他谈好2周后交车。我敢保证2周后市场价钱保证比98000还要低。因为车的价

格只会往下不会往上。但万一2周后价钱涨了，呵呵那4S店就开始拖拉战术了，不是和你说

车还没到就是和你说车在路上什么的。拖到价钱有利润为止。如果你一旦失去耐心想退车时，

定金和订金的概念就来了，你和4S签定的合同虽然是公式合同，但所有的4S合同都有一个

共同性，客人提出不要车不管什么原因定金是不退的。

#### 手法五：免责条款

如果你想上外地牌照的话，那我估计你在车还没上牌这段时间是睡不好吃

不香的。为什么呢？呵呵因为现在江苏地区上牌很不稳定，比如无锡或扬州，南京这些地方。

一会好上一会不好上。但4S店会让你在上牌前签个上牌协议什么的（每个店名字不一样），

危险的是上牌的流程是先到江苏当地的国税交购置费，然后到车管所交材料上牌。是在2个地

方。一旦不能上牌了，购置费不退。那时候协议就派上用场了，协议肯定是保护4S店的，他

们会脱身的干干净净。你只能等呀等呀什么时候能上牌在去了。真的打起官司来，我可以向您

负责的保证，您1%概率能赢就很不错了。

#### 手法六：优惠服务

现在的4S店在和你购车签合同时候往往会所送装潢2000送维修费用2000

送维修金卡什么的。其实这些都是假的。举例：某车市场行情是让利11000，他们会说我让你

9000再加2000装潢2000维修，加起来最少也13000总有吧。你想想真合算呀。其实2000的

装潢你最多也就买付脚垫加个牌框，良心好点的在给你瓶“闻到吐”牌香水。装潢的成本价也

不过300。维修更可怕，2000的费用他们100%不会让你抵零件费，只能抵工时费，一次还不

能扣完。那你不是一辈子都在他们店修了。再说了，新车一般不会有毛病，就算出了毛病

都有厂家的2年6W公里索赔做保证，坏什么换什么，没二话。搽碰的话保险公司能全赔，你

想这2000你到什么年代才能用完呀。所以2000的装潢和2000的维修根本是空的。其实你拿

到的车价让利不是市场价的让11000而是9300。



更多 在线阅览 请访问 [https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发