

双色印刷

非常车主系列丛书



适合的才是最好的

准车主应知道的买车秘笈

荟萃车主经验
独创10大秘笈

海纳专家高招
买车如此简单

庞永华◎编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



荟萃车主经验 海纳专家高招

非常车主系列丛书

独创 10 大秘笈 买车如此简单

准车主应知道的 买车秘笈

庞永华 编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

看菜吃饭，量体裁衣，买车也是如此，适合自己的才是最好的。可是，面对品牌众多、新款迭出、价格多变的汽车市场，究竟哪种车最适合自己的呢？本书深入浅出地将买车的技巧和方法以简单明了的“10大”形式进行汇编，荟萃车主经验，海纳专家高招，插图生动有趣，让你在轻松愉悦的阅读氛围中，快速掌握买车秘笈。

图书在版编目 (CIP) 数据

准车主应知道的买车秘笈 / 庞永华编著. —北京：机械工业出版社，2010.3
(非常车主系列丛书)
ISBN 978-7-111-29812-0

I. ①准… II. ①庞… III. ①汽车—基本知识 IV. ①U46

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 028613 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)
责任编辑：李 军 责任印制：王书来

三河市宏达印刷有限公司印刷

2010 年 3 月第 1 版第 1 次印刷
140mm × 203mm · 4 印张 · 94 千字
0001-3000 册
标准书号：ISBN 978-7-111-29812-0
定价：19.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换
电话服务

社服务中心：(010) 88361066
销售一部：(010) 68326294
销售二部：(010) 88379649
读者服务部：(010) 68993821

网络服务

门户网：<http://www.cmpbook.com>

教材网：<http://www.cmpedu.com>

封面无防伪标均为盗版

FOREWORD

前言

随着人们生活水平的不断提高，越来越多的私家车已经进入了寻常百姓的家庭。可是，面对品牌众多、新款迭出、价格多变的汽车市场，准车主们如何才能以合理实惠的价格选购一辆适合自己的爱车？如何在选购的过程中轻松又省钱？如何在购买后进行初驶、养护、装饰以及防盗防抢呢？这些都是准车主们面临的实际问题。因此，为了切实帮助准车主们全面而系统地学习和提高选购汽车的水平，我们认真编写了《准车主应知道的买车秘笈》一书。

本书内容新颖，形式活泼，象征性地分为挑选爱车篇、迎娶爱车篇、爱车蜜月篇。选择爱车如同选择爱人，只有在挑选的时候门当户对，在迎娶的时候皆大欢喜，在蜜月的时候细心呵护，爱车才能像知心爱人一样和我们心心相印，相依相伴，共度人生的风霜雪雨，共同面对人生的坎坎坷坷。一旦在选择时看走了眼，如同把华而不实的不会过日子的爱人娶回了家，不但钱花了，烦恼也来了，有可能最后连自己一生的快乐和幸福也搭进去了。值得一提的是，本书在节能省钱方面处处为你把关，从选车买车开始为你支招，一直贯穿到选用油液、新车磨合、防盗防抢等新手和新车的各个方面。

买车的难题千千万，破解难题的方式万万千。化繁为简，掌握买车的秘笈其实真的很简单。人人买车都能易如反掌。

本书内容全面，取材广泛，突出实用。从准车主朋友的角度出发，用大众化的语言介绍选购汽车和新车养护的一些技巧和方法，尽可能地回避了生僻的专业术语。书中内容主要针对“买车”，深入浅出地将

买车的技巧和方法以简单明了的“10大”形式进行汇编,荟萃车主经验,海纳专家高招,同时配以生动有趣的插图,让你在轻松愉悦的阅读氛围中,快速提高买车技巧,丰富汽车选购知识,掌握精明的买车方法。这是一本值得准车主朋友和汽车驾驶人阅读和收藏的精品读物。

本书在编写过程中得到了众多车友和新浪汽车频道的大力支持,同时也参考了大量的相关书籍和资料。可以说,这本书不是编者一个人的智慧,它汇集了广大车友们在实际买车过程中的丰富经验和许多专家无私奉献的高招,操作性强,具有切合实际的指导作用。在此表示衷心的感谢!

由于水平有限,书中难免会有不妥和疏漏之处,恳请广大读者批评指正。

庞永华

CONTENTS

目 录

前言

第一章 挑选爱车篇 /1

选车如同选择爱人,前提是得有一定的经济基础和承受能力才能考虑,而且选择时通常都要锁定“美观、安全、舒适、可靠”和经得起岁月考验的总目标。因此,在选择的过程中,一定要头脑清醒,擦亮眼睛,或让亲朋好友介绍,或自己多方查找寻觅。总之,要精挑细选最适合自己的,千万不可随便。

- 一、走出选车误区 10 大秘笈 /2
- 二、预防团购上当 10 大秘笈 /6
- 三、女性选车 10 大秘笈 /10
- 四、家庭选车 10 大秘笈 /14
- 五、工薪阶层精打细算选车 10 大秘笈 /18
- 六、选车衡量性价比 10 大秘笈 /22
- 七、挑选汽车颜色 10 大秘笈 /25
- 八、选购二手车 10 大秘笈 /29
- 九、选购汽车不后悔 10 大秘笈 /33
- 十、解读老外选购汽车 10 大秘笈 /37



第二章 迎娶爱车篇 /41

买车如同迎娶爱人,当你经过多次的相亲和反复权衡后,终于抱得“美人”归时,无一例外地都要付出经济代价。不同的是,精明的人会在节能省钱方面处处为自己把关,最终心满意足;糊涂的人在挑花眼后惹来烦恼缠身,把爱车开回家后才后悔莫及,如同把爱人娶回家后才发现华而不实,不会过日子一样。

- 一、避开买车陷阱 10 大秘笈 /42
- 二、买辆保值车 10 大秘笈 /47
- 三、买车老手巧妙砍价 10 大秘笈 /50
- 四、买车之前试驾 10 大秘笈 /55
- 五、识破购买进口车陷阱 10 大秘笈 /59
- 六、掌握轻松购车步骤 10 大秘笈 /64
- 七、汽车置换避免上当 10 大秘笈 /67
- 八、验收新车 10 大秘笈 /71
- 九、让售后服务省心 10 大秘笈 /75
- 十、读懂福布斯汽车保命配置 10 大秘笈 /79



第三章 爱车蜜月篇 /82

刚上路的新车如同刚进围城的新人一样，都要经过一段时间的磨合。新车只有磨合好了，才能更好地提高车辆性能和使用寿命，如同经过良好磨合的婚姻，就能不断品味幸福的滋味。总而言之，对两者来说，磨合好了，往后的日子就平稳顺当得多。当然，爱车到手如同爱人到家一样，还得防盗防抢防意外呢！

- 一、新车选用油液 10 大秘笈 /83
- 二、新车投保少花冤枉钱 10 大秘笈 /89
- 三、新车初驶 10 大秘笈 /93
- 四、新车养护 10 大秘笈 /96
- 五、新车维修 10 大秘笈 /100
- 六、新车装饰避免走入误区 10 大秘笈 /104
- 七、新车配备通用装备 10 大秘笈 /108
- 八、爱车防盗 10 大秘笈 /112
- 九、新车防抢 10 大秘笈 /116
- 十、解决新车新手小问题 10 大秘笈 /119



第一章

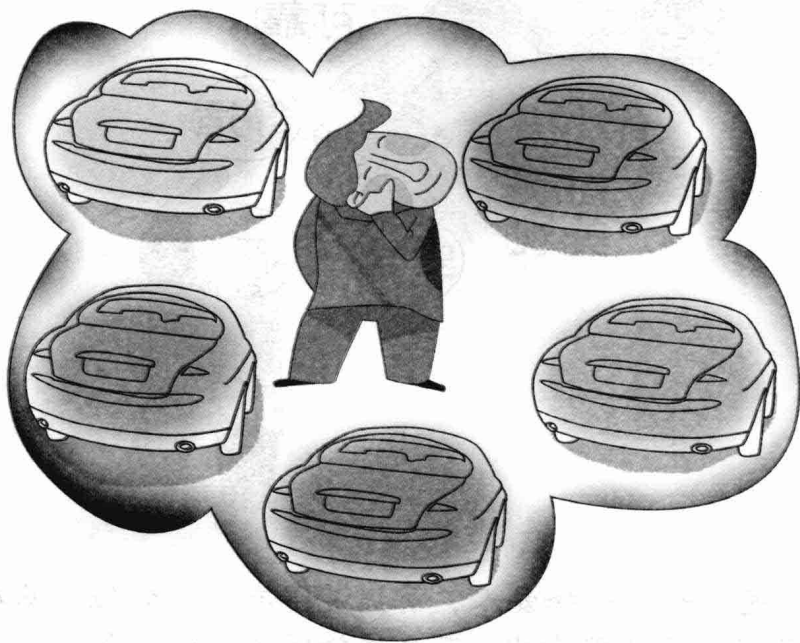
挑选爱车篇



选车如同选择爱人，前提是得有一定的经济基础和承受能力才能考虑，而且选择时通常都要锁定“美观、安全、舒适、可靠”和经得起岁月考验的总目标。因此，在选择的过程中，一定要头脑清醒，擦亮眼睛，或让亲朋好友介绍，或自己多方查找寻觅。总之，要精挑细选最适合自己的，千万不可随便。



走出选车误区 10 大秘笈



俗话说：“最适合的才是最好的。”选车也是一样，选择最适合自己的那款车，才能真正做到物有所值。但是由于各种各样的原因，很多消费者在选车的时候总会出现一些问题，也就是陷入了误区。那么，选车时该如何走出误区呢？

1. 以貌取车，实不可取

俗话说：“人不可貌相。”说的是不能只根据相貌和外表判断一个人。同样道理，车也不可貌相。有的消费者在选车时，以貌取车，贪大求全，一味追求配置高档、功能齐全。其实，配置的重要性因人而异，因车而异，配置越多则成本越高。因此，消费者千万不要被那些华而不实的或使用率较低的配置所迷惑。

2. 只选对的，不买贵的

俗话说：“只选对的，不买贵的。”选车也是如此。有的消费者看过或研究过很多汽车知识，极为关注性价比的高低。但是如果过分强调性价比，往往会形成消费者心中目标车的价格最终越选越高。最好的办法，还是首先选择自己中意的、市场信誉度高的几个汽车品牌，接着在其中挑选同一类型且价格接近的车型进行逐项对比，然后再去汽车专营店亲身感受一番，这样挑选出来的车才会拥有自己满意的高性价比。

3. 会逛车市，会提问题

俗话说：“一句话说得让人跳，一句话说得让人笑。”同样的目的，不同的表达方式造成的后果大不一样。就像销售人员在强调某款车型是家用或商用时，有的消费者仍会问一些车辆极限操控等方面的问题，这自然让销售人员感到尴尬。在一般情况下，不同车型突出不同的功能性，所以明确自己买车的目的是选车前首先应该做到的，只有这样才会问到点子上。

4. 车身厚重，未必就好

俗话说：“四两拨千斤。”用的就是巧劲。有的消费者

在买车时，认为钢板厚、车身重的车肯定安全，其实这并不一定。国际汽车界在撞车的情况下，就如何保证乘员的安全有两种截然不同的做法：美国是加大汽车的重量和钢板的硬度，以硬碰硬；日本的做法是不加重汽车的重量，而是在车身设计出一个吸能区，碰撞后把大部分能量吸收掉，从而最大限度地保护乘员的安全。不可否认，汽车迎面相撞，吃亏的往往是重量轻的一方，可是谁也不敢保证他撞上的车就一定比他的车轻。

5. 时速加速，正确对待

俗话说：“到什么山唱什么歌。”比喻按照实际情况变化而做出相应的变化。有很多人实际驾驶的环境是在交通繁忙的城区而非赛道，如果非要在买车时固执地认为时速越高、0~100公里加速越快，就越好，那就错了。最高时速和百公里加速度对一辆私家车来说，基本没有任何实际意义。毕竟，在现实生活中，汽车是代步工具而非竞速工具。

6. 手动自动，各有千秋

俗话说：“群芳争艳，各有千秋。”说的是各有各的存在价值，自动挡车型和手动档车型也是一样。消费者是买自动挡车型还是手动档车型，这完全要看自己的需要。一般情况下，女士和老人或左下肢有残疾的人，适合买自动挡车型。自动挡汽车驾驶操作方便，不过价格较高也较费油。

7. 进口不错，国产不差

“外国的月亮比中国圆。”这是讽刺崇洋媚外的思想。一些经济条件还不错的消费者，在决定买车时根本不考虑国产车，总是把目光投向自认为“高车一等”的进口车。进口车性能稳定，固然比国产车略高一筹，但在维修和配件的供

应方面却无法与国产车相比，何况从不同渠道进口的车辆也存在着不适合我国道路的情况。现在，我们很多国产车的车型已逐渐和国际接轨，各项技术性能也达到进口车的水平。挑选爱车时，还是别忽视了国产的车型。

8. 要买得起，也用得起

俗话说：“买得起马，配不起鞍。”用以嘲弄那些办事无打算、不周到的人。买车也是一样，既要买得起，也要用得起。一般来说，当家庭年总收入达到一辆车的价格时，就具备了买车的经济条件，家庭年总收入应和要买的车价基本对应，这样才能养得起，用得起。毕竟，养车、用车的费用是与车的价格成正比的。

9. 关注油耗，不钻牛角

俗话说：“开源节流。”比喻增加收入，节省开支。现在的许多消费者为了节省开支，对汽车的油耗越来越敏感了，选车时非常关注厂家标称的油耗，却不知厂家标称的油耗仅仅是理想油耗，一般实际行车中几乎难以达到。消费者应根据需求，对汽车的动力性、安全性、舒适性与燃油经济性作出综合评定。

10. 对于空间，够用就好

俗话说：“适合的才是最好的。”只有那些真正适合自己的，才能说是最好的。现在有的消费者认为汽车空间越大越好，但事实上并非如此，汽车外部尺寸变大的同时，内部空间利用率可能在降低。而相同排量的汽车，车身越大，油耗越要增加，动力也变得更为不足，同时带来停车难和灵活性降低的缺陷。因此，选车时不可盲目追求大空间，而应选择乘坐够用、储物功能完备、符合人机工程科学的小型车，明白适合自己的才是最好的。

二

预防团购上当 10大秘笈



俗话说：“抱团儿力量大。”以团体购买的优势向经销商讨价还价，这力量自然就大了。但是买车不是一锤子买卖，用车、养车、修车都是长远的事。因此，消费者在参加各种团购时，要认真考虑各种风险因素，不要被眼前的一点小便宜冲昏了头脑。

1. 团购平台，谨慎选择

现在有很多平台都在组织汽车团购，有网站也有平面媒体。相对来说，平面媒体有较高的信誉度，消费者的利益基本可以保证；团购网站的信誉度通常没谱，消费者还是小心为好。大家心里都清楚，团购只是一个临时的团体，售后纠纷出现后往往很难重新组织起团购者，给消费者维权带来困难。因此，消费者应尽量选择较为专业和有信誉的团购平台，并尽可能的签订团购协议，提早规避各种风险。

2. 定金陷阱，小心提防

有些人利用了人们图省钱的心理，常常以团购的名义招摇撞骗，等收取定金后就在人间蒸发，让消费者最后想哭都来不及。因此，在参加汽车团购或其他代购活动时，消费者绝对不要把定金或车款交付团购公司或代购者，而是直接交给汽车经销商，并索取正规收据。

3. 小心中介，两头通吃

有些人看到团购有利可图，便专门做起团购的中介生意，由他们出面招揽购车者，然后从中抽取费用。虽然消费者也能从经销商那里得到优惠，但除去支付给中介的费用，最终的实惠大大缩水。加上没有相关的监督，团购中介也就滋生了很多猫腻，其中之一就是“吃两头”，中介不仅从经销商那里赚到了利润，又从消费者这里夺走相关费用。

4. 私下协议，多没保障

由于团购大都属于私下协议，没有相关的约定，所以对经销商并没有相应的法律制约。一旦经销商违约，你拿他一点办法也没有。即使消费者将其告上法庭，但是马拉松式的

官司太费精力，于是很多消费者也就默认了经销商给出的价格，无可奈何地做了一回案板上的鱼。

5. 售后服务，不容忽视

由于竞争的激烈，哪个经销商也都不愿放过一个团购的大单。但有时遇到一些团购人将价格压得离谱，经销商为了生存，只能“羊毛出在羊身上”，一方面在最大限度内接受你的价格，同时也在相应的服务上偷工减料。因此，消费者在团购时，不要把目光只盯在车价的优惠上，可与经销商协商获取售后服务方面的更多优惠。毕竟，买车后保养和维修也是很大的开销。

6. 谈判交涉，防时间差

对许多团购组织来说，一而再，再而三地与各经销商咨询、谈判、交涉，少则需要几个星期，多则一两个月的时间。在今天这个瞬息万变的市場，经销商完全可以从容地打一个漂亮的“时间差”：团购成员费尽心力谈来的优惠条件，可能本来就是厂商不久就会推出的优惠条件，结果常常是团购的人白忙活一场，还不如直接向经销商买车来得实惠。

7. 网上承诺，镜花水月

现在各大网站的论坛上，经常会有各种各样的团购信息出现，这些大多是汽车经销商的销售人员为完成指标而在论坛中发布，且多由网友们自发组织前往。然而，这类信息的可靠性却常常没谱，经常会出现事先承诺的优惠幅度最终打水漂的情况。面对铺天盖地的真假难辨的团购信息，消费者还需保持冷静。一般来说，团购信息中并不会将详细的优惠幅度明确告知消费者，常常仅使用一些“到店详谈”、“有更大优惠”等较为模糊的字眼。

8. 连蒙带骗，撒饵诱鱼

很多经销商根本就拿不到优惠价，他们做团购从一开始就是欺骗，因此不可能给那么优惠的价格。至于那个“传说中”的优惠价，纯粹就是撒出诱鱼的饵。他们为了拉到更多的客户，开始就承诺一个很优惠的团购价，让客户把订金交了，然后过一段时间后再告诉客户厂家没有批下优惠价，只能按另外一个比市面价要低一点点的价出售。消费者虽然感觉上当，但是一想到组织团购费了那么大的劲，又等了那么长时间，即使上当也只好硬着头皮把车买下来。

9. 白忙一场，劳命伤财

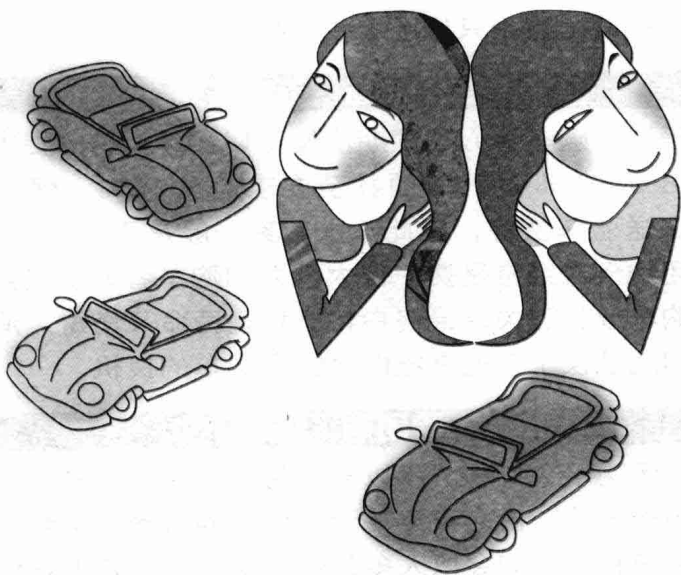
由于许多购车者心理预期价位不切实际，有的提出车价要优惠8%~10%的，有的甚至要求优惠15%，保险还要打6折，送验车费等，因此不少厂家一般是不接受团购的。另外，团购代表经常是费了很大精力和购车者分别谈判，到提车时购车成员流失，最终白忙一场，劳命又伤财，消费者也可能因此耽误了自己直接向经销商买车的良机。

10. 车险团购，猫腻不少

不少团购平台打着“不以营利为目的”的旗号，吸引大家加入团购车险队伍。可天下没有免费的午餐，这些团购平台也需要盈利，他们会以人多为由向保险公司开出条件，以低价“批发”到车险，然后以高一点的价格卖给团购者，赚取其中的差价。由于目前组织车险团购的这些网站、团体和个人，他们从事车险团购的时间短，普遍缺少保险知识，在实际操作中只认价格，谁的便宜就选谁，并不考虑具体保险责任和售后服务等关键性的问题，这样很难帮大家买到合适的保险。

三

女性选车 10大秘笈



俗话说：“巾帼不让须眉。”现在，越来越多的女性坐进汽车驾驶室里，自信地驾驶着爱车驰骋于城市乡村之间，构成了一道道美丽的香车美女风景线。那么，准备成为“风景”的美女如何才能找准自己的定位，根据自己的喜好挑选一款适合自己的香车呢？