



聊聊换车的那些事

专家提醒：买第二辆车应理性，关注车辆性能与适用性

换车消费心理：更成熟、不盲从

俗话说，一回生二回熟，买车这事儿亦是如此。“普遍来说，换车的车主在消费心理方面，都比第一次购车要成熟、理性。”作为资深的汽车经销商管理者，大步车业总经理蒋天赐告诉记者，“换第二代车的车主往往更重视车辆的性能、适用性、使用成本、

发动机、变速箱、底盘悬挂以及经销商服务方面。”

“车辆的性能一定是换车的车主首要考虑的，其次他们会希望提升车辆舒适度。”安徽悦迪汽车销售服务有限公司的汪京则强调舒适度亦是换车时车主们关注的。

在选择第一辆车时，每位车主选购车型时的参考条件或许各不相同，但当他们想要购买第二辆或者换第二辆车时，性能、适用性、舒适度、车辆核心部位如发动机、变速箱以及品牌服务水准就会成为他们考量的参数。

2007年，合肥市机动车保有量为31.6万辆。而截至2012年7月，合肥市机动车保有量已超过93万辆。

大概正是从2007、2008年开始，合肥街头私家车的保有量激增。不同于北上广等一、二线城市，合肥的不少家庭是从那两年开始购买了第一辆车。如今，4、5年过去，车辆的行驶里程、损耗都达到了一定程度，加上车主日益增多的需求、新车的“诱惑”等，不少车主心目中开始绘制一张叫“换车计”的蓝图。然而卖旧车、换新车时，车主该注意哪些？本期换车计，《车时代》为你支招。 记者 董方

换车消费类型：五类车主想换车

随着物质、经济条件的改善，车主换车的蓝图便得以实现。基本上，换车的车主有五类。最多的应属于改善型，也就是消费升级的车

主。改善型：想把10万元的车换成20~30万元的车型；车型变更型：微车换为轿车，紧凑型轿车换成中、高级车型，轿车换SUV或休旅车；理

性消费型：未必越买越贵，强调适用性；选购豪华车型：为自己圆“豪车梦”；追求个性型：看重车辆的设计与独特。

专家提醒：适用即可，理性选择最适合你的那款车

“无论是选第一辆车还是换第二辆车，适合你的才是最好的。”谈及如何选车时，蒋天赐强调，他认为消费者最应该了解自己需要什么样的车型，而后选择最适宜自己的车型，这样才是最理性的购车方式。

也有人认为在选购第二辆车的时候，功能

不一定是越全越好。“有了第一辆车的行驶经验之后，你可以观察，每次行驶超过10分钟的时候，你经常会使用哪些功能？又有哪些功能你很少用到？”汪京告诉记者，“当你了解自己行车时所必须的配置后，选车时便一目了然。”

当然，在选择适合你的车型之外，选择优质的

汽车经销商也十分重要。简单来说，经销商优质与否，也需要消费者实地去了解，进入店面后你所看到的软硬件设施，包括环境、员工面貌、服务态度等。而企业的规模、运营时间长短亦可以成为你选择经销商的参考，规模越大的企业实力相对更雄厚，运营时间更久的经销商在服务方面更有经验。

卖车注意：证件备齐、选择正规公司、手续办齐

当你的换车计划已经从设想阶段进入到实施阶段时，卖掉原先的旧车可能是你最先需要解决的事情。当我们卖车时，除了正确评价爱车的价值以外，还要注意一些小问题。卖车说简单也不简单，有六项细节需要每位卖家注意。

要选择正规的二手车经纪公司，最好事先了解其诚信度、交易的透明度以及规范程度等等；卖前证件要备齐，包括自己的有效证件身份

证与复印件、行驶证与复印件、机动车登记证、养路费凭证、购置附加税凭证、原始购车发票等；最好由第三方对车辆进行价值评估。正规的评估师要通过国家的评估师等级考试考取评估师等级证书；修车成本要计入价格中，卖车之前对车辆进行整修，可以提升其价值，但二手车交易公司一般都对此不作要求，所以如果对车辆修理了，最好事先说明，并将其计入成本之中；过户一定要完全，切忌过户过程中出现错漏

环节，其中最重要的手续，类似养路费过户等一定要办理完全，以免今后产生不必要的责任纠纷；果断出手，现在新车的降价非常频繁，二手车的价格也会逐渐下滑，判断好出手时机非常重要。

另外，进行二手车置换亦是处理旧车的好选择。不同的4S店有不同的置换政策，但在4S店进行置换，更有保障，有些店内还会有不错的优惠政策。

Audi 突破科技 启迪未来

全新一代 奥迪 A6L

利率低至0.88%，驾乘感受再上一级

全新一代奥迪A6L金融专案服务
为您提供多样尊享服务，心中座驾轻松拥有

- 首付20%起，最长期限5年，12-60期利率仅需0.88%-5.88%
- 使用指定银行信用卡分期购车，尊享18期免利息免手续费
- 创新弹性购车方案，月供288-688元，尾款一年后可展期或置换新车
- 全新购车指定车型可获赠一年期商业险

• 即日起至2012年9月30日贷款购买全新一代奥迪A6L指定车型，以上方案任选其一。
详情请垂询当地一汽-大众奥迪特经销商或访问一汽-大众奥迪官方网站。
www.audi.cn

一汽-大众