

异地买车省几万元？ 算清“隐形成本”再决定！

一些想买车的朋友往往会碰到这样的问题：一款同样的新车，从手机APP卖新车的平台上看到的车价，比自己在4S店谈了好几天的价钱还要低好几万元，但这个车却在异地。如果去异地购车，到底划不划算，有哪些需要注意的事项？就此，业内资深人士为大家剖析异地购车是否划算。

[实例]：异地4S店买车，总价便宜两万多元

家住广州市的黄先生最近想买一辆英菲尼迪的QX60混动车型，向4S店咨询后得知，该车官方指导价为51.8万元，本地优惠只有1.1万元左右，算上购置税和全险费用，总额超过56.6万元。随后他在网上查询获悉，如果在杭州的4S店购买，优惠幅度超过2.5万元，算上购置税和全险费用，55万元就能全搞定。当地4S店还表示，允许黄先生“上外地牌”，也就是不强制上杭州号牌。

最让他“心痒痒”的是，一家专卖新车的正规电商APP报出的价钱更低，还提供首付一成的“便利”！黄先生只需支付5.18万元，选择一年12期月供车贷，月供12816元，一年后选择补齐剩下的购车款391722元；或者选择三年36期，月供14014元即可提车。购车费用包含了新车购置税和一年保险。以第一种付款方式为例，加上提车服务费5900元，黄先生总共花费只需54.5万元，算下来便宜两万多元！

平行进口车的兴起让很多喜欢进口豪车的消费者大呼便利！尤其是能以很低的价格买到其他国家销售的豪华车。在东莞做生意的赖先生看中了宝马X6中东版车型，让他难以取舍的是，不同平行进口车商给出的报价不同。原本售价73万元左右的30T宝马X6四驱汽油版车型，深圳平行进口车商报出的价格，优惠后也近60万元；但他通过天津某平行进口车商的网上平台询价得知，那里有现车，且可以优惠20多万元，也就是52万元



资料图片

左右就可以成交，而且提供进口车售后的“全国联保”服务。两者差价达8万元！

**“隐形成本”计算：
便宜≠省心和划算**

虽然上牌和售后看似无后顾之忧，但记者在采访中发现，外地买车需要来回奔波，不仅有额外的风险，而且在销售和售后方面也存在部分的“隐形成本”，这些成本并没有直接体现在车价上面。因一时贪图异地车价便宜，也许最后并不一定省心和省钱。

首先，交通费用。异地购车肯定要考虑到来回的交通费、住宿费、油钱和餐饮费等。去的时候，搭飞机、坐火车还算方便，但新车购买后，一般自己开回来——过路费和油钱也是一笔不少的费用；如果用板车运回来，按照

当前的运输车收费，三五千元是省不了的。其次，车价便宜或有附加条件。打算异地买车之前，一定要跟销售员做好相关约定：外地人买车来上外地牌是不是也能享受这个车价，因为不少4S店对于本地上牌和外地上牌是“两套优惠政策”。有的附带要求在店里买保险、加装等。记者调查发现，上临牌的服务费就有不同，比如在杭州，有的车商收取1500元的服务费，而广州一般只收取250元至500元。除此之外，还有买全险的费用，有的4S店直接按原价收取，实际上在本地购买保险也有一定折扣。

**[专家指路]：
能“省”万元以上才划算**

中国汽车流通协会的专家对记者表示，

总的来说，当前平行进口车和网上电商的兴起，直接拉低很多新车的报价，全国买卖新车也变得稀松平常。但如今异地买车的花费要求消费者自掏腰包，车商并不能给予太多便利，所以，买车前消费者要清楚各类隐形成本和风险。异地购车比自己在当地购车便宜至少1万元以上才叫“划算”。协会预计：“随着新管理实施办法的实施，多种购车渠道加入竞争，冲击汽车4S店在销售渠道的‘垄断’，汽车销售方面的异地购车便利服务也会逐渐兴起。”记者留意到，一些电商APP平台让买车如“购物”一样便利。在一家9月底刚上线的某新车电商APP上，记者留意到，消费者只需要缴纳不到6000元的服务费就可以安坐家中，平台提供包括：新车异地上牌、购置税和保险、按揭贷款等一条龙“跑腿服务”，而且车价还很便宜，车源均为“厂家直供”。

**[律师提醒]：
汽车“三包”异地追责成本高**

“汽车三包”是很多消费买车维权的重要依据，不过对于异地买车的消费者来说，有一点是需要做好心理准备的。广东君德律师事务所的周律师表示，现行“汽车三包”政策的核心是“三包到店，责任到人”，出问题找的是所在店，而不是所在品牌，所以消费者一旦在异地买车，车辆后续发生了质量问题，则需要找原来的车商，由此产生的维权成本，消费者要有心理准备。记者从一汽丰田、东风标致等授权经销商处获悉，当前汽车品牌所指的质保，仅限于买车后到全国任一家同一品牌的正规4S店做保养维修，但不包含车辆问题的退换。除此之外，一汽丰田本地4S店的理赔专员周小姐告诉记者，异地购车，千万不要买保险，因为一旦发生事故起来，理赔流程很复杂。所以异地购车，建议只买“裸车”即可。

(邓莉)

Brilliance Auto | 华晨金杯
华晨汽车

行行出状元 处处有金杯

华晨金杯750只需 **3888** 元包牌开回家



平顶山鑫众信汽车销售服务有限公司 销售热线：0375-2577766

地址：平顶山市建设路与开发一路交叉口西北角·宜东汽车城·华晨金杯汽车4S店

