

- 半年内降价可获补偿
- 大打消费者看不懂的新名词
- 赠送的“大礼包”中水分大

盘点购车八大陷阱 你知道对策吗?

□王宗

对于工薪一族来说，辛辛苦苦攒下点钱不容易，买车绝对算是添置大件物品了，因此买车时大多数人最担心的问题之一就是“被坑”。事实上，各式各样的“购车陷阱”多年来一直存在，对于很多初次购车的外行人来说，这里的确“水太深”，让人防不胜防，稍不留神就掉进“圈套”中。下面，我们就盘点一下购车八大陷阱及破解之法。

陷阱一：偷梁换柱

目前很多消费者缺乏基本的汽车知识，甚至对所选购的车缺乏必要的了解，这一弱点常被不法车商利用，从中牟利。

某车商知道张先生对车辆的基本配置不清楚，于是把一辆基本型的轿车稍做改造后当豪华轿车卖给他，从中牟利近7000元。

个别车商还擅自对汽车的外部、内部进行豪华装饰，以转移消费者的关注点，而对发动机等关键部位的安全配置有意回避，欺瞒消费者。个别不良车商甚至将汽车内部配置价格较高的配件偷换为价格便宜的。

对策：购车时选择规模较大的汽车专营店或大型的汽车交易市场，它们较为专业，可信度高，很大程度上可避免上述情况的发生。

陷阱二：低价为幌

市场的激烈竞争使越来越“精明”的汽车经销商用低价车做幌子，重点卖高价位车，以坑骗消费者。

李女士到汽车市场看车，对某款新车情有独钟，但该车最低售价仅2.98万元。该车既无收放机、空调，而且配置又低。最后她再三权衡后，终于以不菲的价格去妥配置。

对策：想好自己要花多少钱买车再去车市，否则极易中厂家的销售花招。

陷阱三：赠送饰品

购车赠送车内饰品是现在很多经销商惯用的促销手段。但不良经销商赠送的饰品大多包含了水分，实际价值往往与经销商宣传的并不一致。一名汽车销售人

员告诉笔者，一些汽车经销商赠送配置号称是进口的产品，其实是一些质量极为低劣的廉价产品。

对策：消费者在选购这些有“大礼包”赠送的车型时，务必小心谨慎。

陷阱四：炒新概念

汽车经销商经常会给新车找卖点，但有些厂商为制造卖点而蓄意炒作，大打新概念的牌子，动不动就标榜“技术创新”、“与世界同步”等。

目前，汽车电子装备的名词五花八门、层出不穷：ABS、EBD、ASR、ESP等等，再加上厂商的大肆宣传，消费者往往是无所适从。在这种情况下，很多消费者往往就为这些看不懂的高科技装备名词买了高价单，殊不知，有很多装备在国外是标配的。

对策：别单看广告，多请教专业人士，多去车市看看，对汽车市场心中有数。对汽车销售人员讲的不可不信，但不能全信。

陷阱五：降价补偿

降价补偿，请君入瓮。看着各个品牌的车纷纷降价，吴小姐举棋不定。

没过多久，当有经销商打出了“降价补偿”的大旗时，吴小姐狠心买了车，并约定如果半年内该车降价了，经销商就将差价如数奉还。可还真是倒霉，不到半个月，吴小姐朋友买的同样的车却便宜了1万多元。这下让吴小姐很难接受，怒气冲冲找到经销商要求补偿，得到冷冷的一句话：“我们说的是如果厂商降价，我们才补偿给你，现在价格便宜只是我们在让利促销，不

算降价，当然不能给你补偿。”

对策：要知道，经销商不是傻子，他们知道厂商降价的机会不大，而实际的车价确实是自己说了算。



时，里程表、传感器已经被拔掉，通过里程表不走来确保零公里，这类车其实已行驶了较远的路程。

对策：一看轮胎。零公里新车的轮胎，是完全没有磨损的，包括轮胎制造过程中产生的细小痕迹以及刺状的凸起。二看“跑冒滴漏”。所谓“跑冒滴漏”，是指汽车行驶了一段里程后，出现漏油、漏水、漏气等现象。打开引擎盖，观察发动机的汽缸体和汽缸盖、油底壳之间有无机油渗漏；水箱周围有无水渍；空调管路的接口处有无尘土沾上。

陷阱六：加价销售

随着汽车消费的升温，一些别有用心的经营者设置加价的陷阱，引诱消费者上当。紧俏车型加价卖，一直是车市公开的秘密。还有一种是打新车上市和批量供应的时间差，吸引消费者排队预订，进而加价卖车。

对策：消费者可根据自己的实际需要制订消费计划，不要盲目跟风，不管厂家怎样调整产量计划和价格政策，都要掌握一套科学的考量方法。例如，可以上网看看加价新车厂家的安排计划，你会看到它庞大的产量计划，供应不足是完全不可能的。

陷阱七：零公里

一些汽车在被试乘、试驾

时，里程表、传感器已经被拔掉，通过里程表不走来确保零公里，这类车其实已行驶了较远的路程。

对策：一看轮胎。零公里新车的轮胎，是完全没有磨损的，包括轮胎制造过程中产生的细小痕迹以及刺状的凸起。二看“跑冒滴漏”。所谓“跑冒滴漏”，是指汽车行驶了一段里程后，出现漏油、漏水、漏气等现象。打开引擎盖，观察发动机的汽缸体和汽缸盖、油底壳之间有无机油渗漏；水箱周围有无水渍；空调管路的接口处有无尘土沾上。

陷阱八：贷款蒙人

有些经销商利用贷款手续和计算方式的复杂性欺骗消费者。

对策：应在贷款购车时仔细查看汽车买卖合同的相关条款，然后每一环节都追问到底，在双方对合同条款无争议的情况下再签字盖章。

【健康红绿灯】

绿灯

新鲜蔬菜宜生吃



新鲜的蔬菜富含酶，由于酶在50至60摄氏度左右会失去活性，所以生吃是最能充分吸收的，而煮或者炒后的吸收效果会差些。

炖肉宜放点苹果



许多人都习惯炖肉时放点山楂，可以起到降低血脂的作用，但因山楂会刺激胃酸分泌，不适合胃溃疡患者食用。苹果与猪肉一起炖是不错的选择，不仅可以降血脂，胃不好的人也能放心食用。

红灯

菠菜豆腐忌同食



豆腐里含有氯化镁、硫酸钙，而菠菜中则含有草酸，两种食物遇到一起可生成草酸镁和草酸钙。这两种白色的沉淀物不能被人体吸收，易让人患结石症。



孩子教育费用大 五大理财方式缓解压力

教育储蓄

教育储蓄，是个人按国家有关规定在指定银行开户、存入规定数额资金、用于教育目的的专项储蓄。其优势就是采用了“零存整取”方式，却能获取“整存整取”的利息，重要的是能免费。起投金额50元，最高为2万元，存期分为1年期、3年期以及6年期。但是，此种方式投资规模较小，预计满足不了孩子教育金的准备。

定投类工具

定投类理财方式，是目前不少家庭最常用的孩子教育金储备工具，主要有基金定投（年收益率5%左右）和月定投（年收益率6.8%）。这种理财方式需要坚持投资，因为只有坚持的时间久，才能享受复利带来的实惠。

教育保险

教育保险主要是以为孩子准

备教育基金为目的的保险。其优势就是既能进行强制性储蓄又有一定的保障功能。

投资年限通常最高为18年，而且越早投保，家庭的缴费压力越小，领取的教育金越多。不过教育保险无需多买，适合孩子的需要就够了。因为保险金额越高，每年需要缴付的保费也会越多。

固定收益类产品

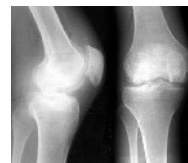
此理财方式是时下比较抢手的方式，风险低，收益高，投资期限也比较灵活。

家长们可以拿出一部分资金进行教育金投资，例如目前市场上某知名理财机构的产品，3个月收益率达8%。

如今，孩子教育费用高，以上五大理财方式能有助于缓解家庭经济压力，选择适合你的方式赶快进行教育金储备吧。

98岁老中医专治“膝关节病”

中秋特惠最后一天 电话订购 买10送5(再减120) 20送15(再减300) 30送25(再减500)



李大爷关节疼痛7-8年，严重时疼痛、僵硬、有积水，蹲不下，站不起来，坐下起不来，下蹲特别困难，上下楼斜着身子走，拍片诊断为膝关节退行性变，滑膜炎，骨质增生，半月板后角损伤，关节腔内有积水，长期靠打封闭吃中药缓解症状，做过小针刀，关节镜，都没有好转，原来拄着拐杖还能走，现在拄拐也不行了，医院建议换关节，听朋友介绍“百灵奇草神贴”效果好，就买了10盒，没想到用了几天就有好转，一个多疗程就扔掉了拐杖自己能走远路了，现在还不到两个月，蹲起、伸屈、活动的利利索索，对比使用前磁共振片骨刺没了、关节表面长出厚厚的软骨，至今没复发!感叹以前花费有数万元不如百灵奇草神贴几百元之妙!

现年98岁的国医大师谭永海对此方进行了深入研究，终有良药

“百灵奇草神贴”问世。方曰：天麻30g、石斛30g、半夏40g、黄柏50g、鱼腥草50g，威灵仙50g等...磨成粉，加入芝麻油中，熬制成膏，窖藏49天，摊于布上，贴在患处，不管病情有多重，病史有多久，大都能立竿见影。采用穴位综合疗法，经络就能迅速打通，疼痛当晚就能缓解，一周炎症消除，不肿不疼，一个月左右软骨逐渐修复，滑膜恢复正常，可轻松上下楼，做家务，像正常人一样生活。良心产品、让你不花冤枉钱！本品不脏、不流、不易过敏！一张膏药二两金，祖传秘方赛黄金”真是名符其实一疗程20天需用药6-15盒！

骨科热线：010-

56210112 56223656

(按疗程使用者另送配合治疗护腰一副)

销售地址：北京市德信普康药房（天坛东门向南50米，崇菜物美生活超市内）正济堂药房（老白广路商场一层菜百向南500米）