

## 避免上当



现在去4S店买新车，流程一般都很正规的，但是我们还是能在新闻上看到一些纠纷，一般都是关于钱。

买车交钱，尤其是交定金、交首付、交购置税的时候，有些细节就要特别注意一下。

做好了，不光能够避免意外情况，还能省下将来扯皮的麻烦、时间、精力和心情。

### 不要不签合同就交定金

- 不利于后面谈价格

第1个要注意的就是，合同没签的时候，千万不要先给定金。

广东新闻广播就报道一个案例：郭先生在4S店交了5000块钱定金，但是没签合同或者是其他类似的任何协议。



后面因为销售态度不好以及赠品协商不一致的原因，“我不找你买了，我要退定金。”

4S店那边就以没有合同，是消费者单方面违约的原因，就不给退，赖掉了。

很多时候，销售员跟我们讲：“现在优惠大促销，有活动，交5000块钱定金可以抵1万。”听起来像充卡似的。

可以拿赠品，还送3把雨伞，钥匙扣都可以多拿1个，其实都是销售策略。

只要定金交了，主动权就不在我们手里了。因为“定金”，安定的定，一定的那个定，实际上就算是一个担保合同了，是有法律效力的。

如果交完了定金，后面又发现别的店更便宜，不想在这里买了，或者说就是后悔了，其他车也不想买，“你把钱还给我”，没有那么容易了。





就算店里面有人口头承诺过“可以解除合同，可以退钱”，也是不作数的。

所以说，如果有现车，马上能提，那我们把价格谈好，直接买就好了，其实也不需要定金。

不要觉得这个好像稍微贵一点，眼见为实，买到现车，贵一点有时候也是好选择。

如果还想找找其他店，比比价格，定金就先不要交，比完了再交，不要那么急，难道每家店都付个定金？

不是每家都能退的，人家可没有电商网站那么好说话的。

- 意向合同和代购合同，有什么不一样

前面讲的现车了，如果说，“没车，没车，你这个颜色没有，这个配置还在造。”需要订车的朋友一般签的叫做“购车意向合同”或者叫“协议”。



这个时候，上面交车时间、期限，超过这个日子到底怎么样补偿，都要和销售确认好，写清楚，然后再交定金。

除了车子还没上市需要靠预定来排队这种特殊情况，一般的车子，签合同的时候，都可以给一个大概的交车时间的。

如果不写时间，直接交钱，对于4S店来说，什么时候交车基本上没约束的，这个是非常重要的。

最常见、最坑人的叫什么？叫做“车到提车，到店提车”，听起来很有道理，非常合乎逻辑。

等于说没负任何责任，什么时候到车是他说了算的，到店提车，那就停门口，他说：“里面才是店，外面停着不给你提。”他都可以，你会被气死。





除了时间之外，比较重要的信息，包括车型具体款式、配置和收费项也要写清楚。

比如说2022款某某车型运动时尚版，车价、服务费、保险费分别多少钱？

赠品有什么东西？还有送的保养有几次？含不含工时？保险是不是必须在他那边买？我自己能不能办？上牌费到底要多少钱？出门单是不是免费开？

朝我笑一笑服务费，售后有没有什么延保额外要掏钱的？都写清楚。

不要怕麻烦，4S店其实更怕我们扯皮、投诉、找媒体。



而且对我们自己来说，一开始无非就是心理负担：人家怎么觉得我这个人这么琐碎、麻烦。

“哎呀，你这一大老爷们买个车子，怎么还不如人家买2斤瓜子呢？”等等这种事情。不要怕，就要好好来，我们就认认真真、客观事实的把事情做好。

买车其实有很多渠道，除了4S店，还有外面的汽贸店，或者是二级经销商也可以买车。

签的合同的名称有可能会有点不一样，很多时候叫做“代购合同”。很多合同里面会写的，出了问题，我们可不管，要找，要找去找4S店去。





这个其实也是挺笼统的，最好也要具体写清楚，哪些事情属于4S店负责，哪些事情是找买车这个店负责。

给你举个例子：我的钱是打给二级经销商的，最后也同意要退钱了，他说：“你不要找我退，你找4S店退。”然后4S店说没拿到钱，算谁的呢？

## 定金、首付款不要转给销售个人

交完定金之后，第2次需要交钱的时候，就是交首付的钱了。

首付的钱，金额一般比较大，我们千万不能图个省事，直接把钱转给销售这个人。尤其是销售给我们的一个卡号，要注意户名，不要转到私人账户。

一不小心起了贪心，卷款跑路，事情就变得相当之麻烦。这种情况确实也是比较少，但你说，世界之大，也不是没有。



山东电视台齐鲁频道在今年就有一个报道：今年，杨女士在4S店签好合同之后，首付的钱转到了销售经理提供的账户里。

结果要提车的时候，4S店表示经理带着钱跑了，首付要不回来了，车子也没有办法开走了。

所以说，我们转账的时候，一定要确认转的是4S店的公司账户。不要觉得现场银行卡刷在POS机上就安全，有些POS机刷出来是到个人账户的。

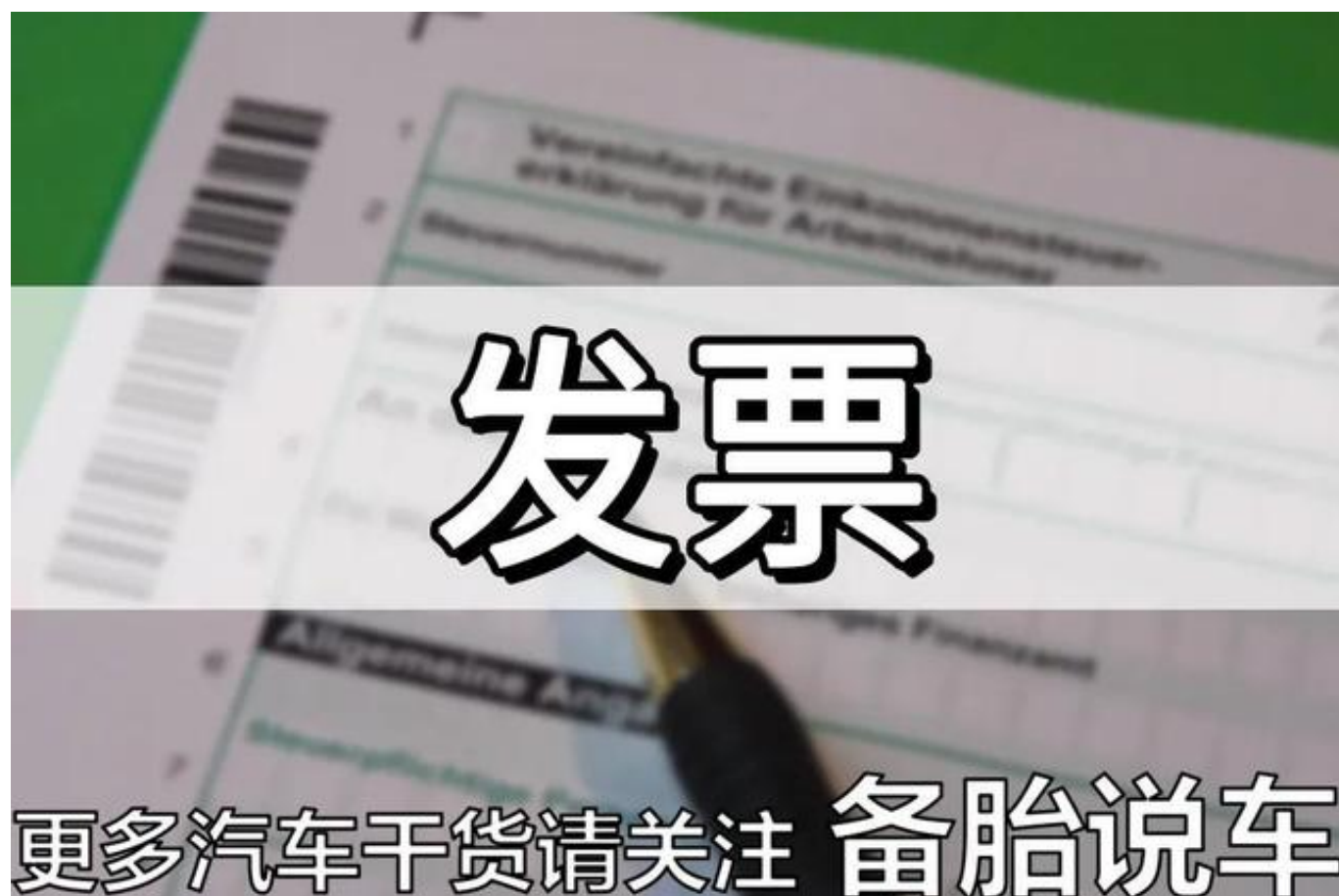
一定要看清楚，到底是不是4S店这个公司的，有必要的話网上也要查一查，名字对不对的牢。

## 发票不要低开

- 买保险以及索赔容易出问题

最后1个需要注意的：就是上牌交购置税之前，看一下发票有没有低开。





低开什么意思？怎么看？发票上不是写了个发票金额的吗？和我们实际付的裸车价格是不是一样。

有的4S店会礼貌的问我们一下：“发票要不要低开？可以给你省交点税，或者怎么样。”我们可以拒绝的。

但有的讲也不讲的，偷偷低开，开好，“呐，发票你拿走。”也有的。

虽然说低开发票，我们的购置税的确可以少交一点的，但是我们需要保险理赔的时候，省下的这点钱其实是不划算的。

河南广播电视台

有个报道的：李女士的车子被大水给淹掉了，理赔的过程中才发现发票低开了2万多块钱。

保险公司是按照发票金额来给你进行理赔的，譬如说原来是10万块钱的车子，发票变成8万了，就赔8万，剩下2万多的损失没有人管，没有办法理赔。



出现这种情况，就相当的麻烦，而且相当的心情不好，并且伴随着实际的经济损失。

服务态度好一点的4S店，有可能它能协商帮忙处理；服务态度不好的就，“要投诉你投诉，要打官司你去”，非常耗时、耗力，能不能赢，还不一定。

- 涉嫌偷税漏税，违法

而且除了刚才说的麻烦，低开发票也是严重的偷税漏税行为，违法了。

江苏省税务局表示：低开发票不仅违反了发票开具的规定，还可能存在偷逃增值税等税费的行为。仅1年时间，就查处了省内将近500家企业。

所以说4S店低开发票算是个普遍现象，实际上也是为了省钱，少则几千，多的话少开几万的也是有的。

广东财经大学

冯琳玥有一篇硕士论文的，《S市汽车零售业偷逃税问题的博弈分析》。



# S市汽车零售业偷逃税问题的博弈分析

专业学位名称          税务硕士

学位申请人          冯琳玥

指导教师          于海峰

更多汽车干货请关注 **备胎说车**

里面有个数据：20万的车，发票少开1万，4S店可以少缴3800左右的税款，低开的更多，税务机关的损失就会更大。

如果4S店给出的优惠是比较大的，就需要特别注意，是不是存在低开发票的问题。

## 买车交钱的环节还是要谨慎一些

所以总得来说，买车交钱的环节，我们还是要谨慎一点的。不是扫个码，或者刷个卡、转个账，“哎呀，我提新车，来来，晚上来吃饭。”



合同没签，不要交定金。签的时候，里面的内容也看清楚，该有的权益写清楚，避免以后扯皮。

交购置税之前，也看一下发票金额，避免在我们不知情的情况下，出现了发票低开的情况。

## 买新车，赠品怎么要最划算

现在各位朋友买车的时候也很关注赠品。

雨伞能不能多来一把？油卡怎么也给个2000，行李箱总得有吧？什么？脚垫还要掏钱买？不行的不行的。什么都想要。

不过赠品大礼包也不是越多越好的，标着10样赠品，有可能9样根本没用，最后1样自己不喜欢，那就也就不值钱了。

我们到底要哪些东西比较好呢  
？怎么跟销售去谈呢？



赠品怎么样能要到又多又适合，成本还高一点，我们更值那个钱呢？

有些销售说：“赠品是没有的，我们直接送个保养好了。”会不会更划算？

有的4S店说：“我们这个店非常良心的，  
送个终身免费保养好不好？”

这个终身免费保养值多少钱？以及日后真的1分钱都不用出吗？

- 关键词：买车

想知道很简单，关注「备胎说车」，回复关键词「买车」就可以了。

每天会给你一段汽车实用小干货，文字、音频、视频  
都有，挑你自己喜欢的版本就可以了，「备胎说车」等你来玩哦。

参考文献

[1] 4S店因消费者违约拒不退还5千元定金？全程未签过定金协议，何来“违约”？  
广东新闻

[2] 第39集 |（上）定车交首付，4S店却没收到钱？首付款竟被销售卷跑.....山东电  
视台齐鲁频道

[3] 新车暴雨后被淹报废，理赔时才发现，发票“缩水”  
12万变10万？河南广播电视台

[4] 购车发票低开，你遇到过吗？省税务局：可能存在偷逃税行为.新浪网

[5] 冯琳玥.S市汽车零售业偷逃税问题的博弈分析[D].广东财经大学,2020.