

以文本方式查看主题

- 卡尔加里信息中心论坛 (<http://www.calgarychinese.ca/bbs/cgi-bin/leoboard.cgi>)
- (<http://www.calgarychinese.ca/bbs/cgi-bin/forums.cgi?forum=16>)
- 买二手车 攻略 (<http://www.calgarychinese.ca/bbs/cgi-bin/forums.cgi?forum=16&topic=1>)

— 作者： 一刀

— 发布时间： 2004/08/19 05:02am

1. 功课

网络时代，买车前先上网作些调查是必不可少的，那么有哪些网络资源可以利用呢？

1.1 汽车评测

先去几个汽车评测网站了解比较，圈定自己购车的范围。

<http://www.carreview.com/defaultcrx.aspx>

<http://www.carsurvey.org/>

<http://auto.consumerguide.com/auto/used/>

<http://www.jdpower.com/cc/auto/auto.jsp>

<http://pda.edmunds.com/used/index.html>

1.2 保险估算

有必要到以下这些站点，就自己中意的车作个保险估算，做到心中有数。

<http://www.kanetix.com/>

它算出来的好象挺贵的

<http://www.melochemonnex.com/en/index.jsp>

这就是monnex了，想上它的贼船，一般得提前一个月入个协会啥的，比如CPAC。

<https://www.insurancehotline.com/scripts/startquote.pl>

算出来似乎比较接近实际，但要付钱才知道哪里怎样可以拿到这个价位的保险

1.3 找车

<http://www.autotrader.ca>

每周四更新，有图片，很直观，但鱼龙混杂，要认真观察一段才能摸出规律。

[http://www.torontostarclassifieds.com/NASApp/OLCSApp/class_search.jsp?](http://www.torontostarclassifieds.com/NASApp/OLCSApp/class_search.jsp?Refresh=No&categoryName=AUTOMOTIVE&classId=500)

[Refresh=No&categoryName=AUTOMOTIVE&classId=500](http://www.torontostarclassifieds.com/NASApp/OLCSApp/class_search.jsp?Refresh=No&categoryName=AUTOMOTIVE&classId=500)

这就是Toronto Star了，有人喜欢看报纸，我个人更喜欢看网站，每周六登出的车最多，其次是每周四。

1.4 估价

http://www.gmcanada.com/english/financing/gmac_calc_pop.html

通过这里可以进入Canadian Black Book（按那个“Appraise your Vehicle”之后会弹出一个窗口，然后按“Black Book® Site”就看到黑皮书的窗口），旧车trade-in的估价，如果最后的价格比它的估价高不了多少，那就说明价格比较公道了。

Canadian Red Book，UVIP上的价格就是参照这个写上去的，有时候这上的价格跟黑皮书比较接近，但有时候差距挺大。而且这个只给出两个平均价，根据里程数的加减要自己去做。所有的图书馆都可以找到红皮书，因为属于参考书，只能在图书馆里面用。按要买的车的年份跟图书管理员要书。

1.5 查记录

<http://www.carfax.com/>

在这里买一个月无限制使用的帐号，看完车后拿到车的VIN，回到这查。

<http://auto.consumerguide.com/vhr/index.cfm>

这里可以买到60天无限使用的，价格比上面那个贵3、4美元吧。

1.6 如何验车

<http://samarins.com/>

如果你有耐心把这里面的东西都看完明白，第三部分你就不用看了。另外，如果自己真的对车一窍不通，最好请验车师傅或者真正懂行的朋友帮忙。

2. 问车

个人比较倾向于私售的车，对dealer不太愿意考虑，原因很简单：dealer有足够的能把破车变新车，但考虑到利润决不会尽心尽力把车修理到最好的状况。私售车的车主最好是口音很纯正的local people，可信度较高些，尤其是年龄较高的人。判断车主对车辆的了解程度——如果车主对车辆的了解完全是专业化的，要小心。本地鬼佬太懂车的，对于不确实懂机械的我们来说，很难在他们的掩盖下看出车的潜在问题。

看到合适的post，就该打电话过去问问了，我从一本图书馆借来的书上整理出如下问题：

- 1) Could you please tell me how long have you owned the car?
- 2) Did you buy the car new? How many previous owners?
- 3) Has the car been in any accidents? What repairs were needed?

- 4) What is the mileage?
- 5) Generally, has the car been driven around town or on highway? Drive to work or pleasure driving?
- 6) Was this the only car in your family? Are you the driver of the car?
- 7) What do you like best about the car?
- 8) What major repair work has been done on the car?
- 9) Does this car burn oil or suffer oil leak?
- 10) Have you ever had any problems with rust? Has the car ever been repainted?
- 11) How would you describe the car's condition?
- 12) Do you smoke inside car?
- 13) I was interesting in knowing why are you selling the car?
- 14) Did you follow the manufacturer's maintenance schedule?
- 15) Where did you generally get your service performed?
- 16) Do you have full service history of the car?
- 17) Are there any liens on the car?

这些问题为什么要问想来不需要我逐一说明了，问的时候次序可以根据自己喜欢。（下面是此帖的原创对部分问题的展开说明）

2.1 Hi, I'm calling for the car you posted on ...测试是否车主本人。不要先报出哪一辆车和车型。如果车主反问 'Which one'，证明这厮可能是一专业车贩，很少有人一次同时出售几辆车，敷衍两句了事。

2.2 Did you buy the car new?关键是搞清他是第几手车主，有些车主自己都不清楚自己是第几手，这样的车不看也罢。

2.3 How long have you owned this car?他用了多长时间，时间短则需小心。我问过最夸张的一个车到自己手只有两星期……

2.4 Why are you selling the car? 每个人都会有一个很reasonable的理由，不过还是要问问。去看车的时候再旁敲侧击的印证一下。

2.5 What is the mileage? 一般广告里都有标明，再确认一下也好。有些里程数非常高的车广告里不写，甚至打电话都问不出来，就是要骗你去看车，这种情况下放弃是最应该的选择。

2.6 Has the car been in any accidents? 他当然会说没有啦，不过如果碰到诚实的车主，就会省些事。

2.7 Is there any rust? rust很讨厌，修起来很贵。7、8年以上的车其实有一点点锈是正常的，要具体看锈在什么地方，锈到什么程度，不能一棍子打死，否则绝对买不到二手车。

2.8 When is your available time and where do you live? 好了，如果一切听起来还不错，就要确认看车的时间地点了。要注意约见地点——如果车主不是安排与你在家中见面，就比较反常的，一般私人售车的主要交接处是在车主家中。很可能这并不是真正的车主。判断的方法之一是：对于住宅电话，用www.411.ca反查功能找到车主的住址，如果跟你问来的一样，就可以放心了。

3. 看车 约好时间地点，就该去看车啦。

3.1 文档

3.1.1 Service Record

如果车主的service record很齐全，证明此人比较细心，比较爱护他的车辆，是个好兆头。但这样的情况可遇不可求，有些鬼佬从小玩车，根本就是自己做保养的。爱惜车子的人会妥善保管各项检修记录，从这些记录可以大致了解该车的耗损程度，作为选购与否的依据。通常，车龄五年以上的二手车，有不少零件会磨损，需要汰换，若是完全无资料可查，选购前最好三思而行。

3.1.2 UVIP (Used Vehicle Information Package)

打印这个文档，交通部要收20块钱。有的车主会把它打印出来，里面是这个车的基本信息，仔细看看，有什么问题没有。尤其看卖家有无以该车作抵押而未付清债项，或拥有权是否明确（注意汽车的留置权限(Lien)。从私人处尤其是不认识的人处购买旧车，一定要防止车辆是偷窃的，或者抵押、或者还有贷款没有还清。一定要去交通部查询车辆的法律状态。）其他方面：里程数 (mileage) / 有没有出过事故 / 有没有salvage的纪录，engine有没有翻修 (rebuilt)或者水淹过 (flooded)。最后注意看一下上面的whole sale以及retail价格，作为另一个砍价的参考。

3.1.3 VIN (Vehicle identification number)

在前挡风玻璃的驾驶员侧的下方，有17位字母和数字的组合，把它抄下来，确认和UVIP上面的一致，拿回家备查。注意，字母I, O, Q 不会出现在其中。

3.2 内观

3.2.1 seats 磨损，破损，污渍都意味着使用过度或者车主并不爱护自己的车，对于年份新里程低的车就要小心了。

3.2.2 mats 揭开看看，检查密封性。如果有水就不行。

3.2.3 doors inside handles, 搁driver arm的地方，如果有较明显的磨损痕迹，对于年份新里程低的车就要小心了。

3.2.4 odometer 通常一部车1年的平均值是2万公里，过低于这个平均值则要小心，除非是住在小镇上的真正上了年纪的车主也许还讲得过去；高过平均数也别放弃。要知道，在highway上跑2万要好过在local跑7千。

看看foot pedal和ignition lock，如果有较明显的磨损痕迹，对于年份新里程低的车就要小心了。

再看看dashboard，有scratch的痕迹就要小心了。

再看看all of the numbers on the odometer，正常情况应该是一条直线的，如果被调过，很有可能会参差不齐。当然，这也不是绝对的。

3.2.5 dashboard

确认灯(headlights, taillights, emergencelights, brake lights, turn signals and parkinglights)，雨刷，收音机，CD，冷暖设备...，everything works well。

3.2.6 windows

确认每块玻璃都是完整的，前后挡风玻璃换起来可是很贵的。另外，对于电动窗，多上下走几次，看看有没有卡克不动的情况，电动的东西都有寿命的。

3.2.7 inside

闻闻车里有什么异味，如果有霉味，或者其它让人不舒服的味道，不要要它。

3.3 外观

3.3.1 rust

车前车后找找有没有生锈的地方，特别是wheel wells, rain gutters, windows moldings, door frames(especially around the bottom) and the joints where the roof supports connect with the body。如果车顶有起泡的油漆，那离rust也不远了。

3.3.2 repaint

检查车身接缝是否均匀，车门和车窗的橡胶条是否有喷漆残渍。

注意new paint jobs，这通常意味着rust或事故。

3.3.3 doors, hood and the trunk

确认这些地方都可以close easily and tightly。

上下摇摇driver's side door，如果松动，对于年份新里程低的车就要小心了。

3.3.4 inside trunk

闻闻有没有霉味，如果有，意味有leak。检查一下备用胎和工具都在。

3.3.5 leaks under the car

除了清水是从空调里出来的外，其它的oil or fluid滴下来都是不正常地。

3.3.6 tail pipe

冷车时，用手指伸进排气管的内壁，正常情况应为白色或灰色粉末。

如果是黑色粉末状，问题不大，作个tune-up应该就可以了。

如果是黑色粘稠状，表明可能漏burning oil，问题就大了。

3.3.7 tires

旧车而新胎，大抵是不正常的，当然，这也不是绝对的，我的就是新胎。若是旧胎，查看左右轮磨损是否均匀。如果不均匀，则表明轮子定位、悬架可能有问题。若近乎磨平，则说明前车主常急刹车。

3.3.8 shock absorbers

这就是我们说的减震系统了，按住车的四个轮子上方的车身向下压几下，好车应该是松手以后，车身随着上浮，然后就不动了。

3.3.9 alignment

把车趴在一个level surface，下来，向后走10步，蹲下，看。

前轮和后轮应该是perfectly aligned；车身也应该是perfectly level的。

3.4 前盖

3.4.1 coolant

确保冷车时打开radiator的盖子，检查coolant上是否漂有异物，如锈蚀的粉屑，不明油污等。if so，修理起来都是很贵的。

再把你的手指伸进去刮一下，如果有sludge一样的东西，表明添入了stop leak的东东。

注意，一定要确认engine cool的时候做这些检查。

3.4.2 engine compartment

发动机舱如果太干净可能是由于漏油等原因车主故意掩饰才打扫很干净，应该是有一层薄薄的均匀的灰尘。

检查发动机舱及下方有无油污及漏油痕迹。如果有，修理起来当然是很麻烦而且贵的。

3.4.3 maintenance stickers

检查engine compartment, air filter是否有stickers put on by a service station。

能碰到一辆正常保养的车当然是很好的

3.4.4 all fluids

包括brake fluid, power steering fluid and windshield washer fluid，如果水位过低，不是保养不好就是有leak。

3.4.5 engine oil

启动，打开发动机转1分钟，抽出engine oil dipstick，正常情况应该是oil level适中，油色清亮。
若机油呈暗褐色，说明早该换机油了，即前车主保养习惯很差。
若呈粘稠状，亦表示保养很差，很少更换机油，甚至表示该车发动机有大问题。
oil level过低，可能有leak。

3.4.6 automatic transmission fluid

启动，档位打到P，抽出transmission disstick，正常情况是fluid level适中，颜色呈红色。
若是dark-brown，说明变速箱可能发生了故障，至少是保养很差。
若闻到了焦味，表示变速箱磨损的情况严重，离坏也不远了。
fluid level过低，可能有leak。

3.5 试车啦

3.5.1 steering

找一个安全的地方，把车轮打直。启动，把头伸出车外，一边慢慢打方向盘，一边观察前轮。
正常情况是方向盘和轮子滚动的节奏一致，如果方向盘打了一点轮子才动，表明车子的steering system需要一些昂贵的修理，嘿
嘿

3.5.2 exhaust smoke

检查排气管排出的气体。正常情况是半透明的淡灰色，如果启动时冒白烟，过一会自动停止，属正常现象。
蓝烟表示engine需要做一次昂贵的检查。
黑烟问题不大，需要做一个tune-up。
另外，可以嗅一嗅排放气体的气味，气味难闻的就说明发动机状况也不好。

3.5.3 brakes

踩下pedal以后，不要马上开走，踩1分钟，觉得它从头到尾不会下沉了，才是辆不漏刹车油的汽车。
上路，slow down quickly，如果车身dips forward excessively or pulls to one side，表示brake or suspension有问题啦。

3.5.4 transmission

挂档时听听有没有喀嚓一声响，有就不好。还要试试不踩刹车时能不能挂档摘档，能就不好，说明卡子坏了。

3.5.5 alignment

找一个安全的平直路面，行驶中手轻轻扶着方向盘。
如果跑偏，轻点的也许是因为胎压的原因，严重的就是steering linkage out of alignment了。

3.5.6 listen to engine

开上highway，加速，听听engine有没有什么怪声。
开下highway，停车，P档，听听engine有没有什么怪声。
关火，engine应该马上停下来。

4. 杀价范围

- (1) 根据修车行的诊断结果和预估修理费用，作为购买和杀价的依据
- (2) 初次看车就要毫不留情地先砍三成再说（这一部分我本人持保留态度，我不相信私售车可以杀价这么大的幅度，除非车主本身开出的价格就离谱的太多，那样的车我基本电话都不打了，因为我个人最头痛砍价）
- (3) 送车子去诊断后，如需修理，费用当然由车主负责，否则从售中扣除

5. 过户

还是要上网，找一个离你们最近的MTO Office
<http://www.mto.gov.on.ca/english/dandv/gtalist.htm>

带好

1. 原车主的ownership sheet，需要填右半联。
2. UVIP，买卖双方都要在上面签字。
3. Safty Certification(36天有效)和e-test。
3. 你的Driver license
4. 银子

你会拿到你自己的ownership sheet，2个plates，1个sticker，如果已经搞定了保险，就可以直接把车开回家啦。

— 作者： JH

— 发布时间： 2006/02/26 00:44am

Very useful information! Thank you!

— 作者： hawkhill00

— 发布时间： 2006/05/25 03:11am