

全款买车也不省心？4S店那些你意想不到的“隐形坑”

来源：徐华奇 发布时间：2025-11-22 01:03:07

有人觉得，贷款买车太麻烦，各种利息手续费算下来不划算。于是转个念——干脆全款一次性付清，省事省心。但真走到提车那一步才发现，坑不坑跟你是不是全款没关系，该等着你的套路一点不少，甚至更隐蔽。

先说保险这事。有些店在合同里早就把条件埋好了，嘴上说给你优惠，但前提是必须在店里买保险。报价看着挺官方，其实各种捆绑加料：三者险、车损险还好，突然蹦出来座位险、出行险、驾乘险，一整套套餐往你手里塞。你不买？销售会告诉你，这个价格就做不了。真遇见这种情况，别慌，先把上牌、钥匙、保养手册这些手续办完，票据发票都收齐，再去联系保险公司退保，然后自己重新买。有些地方直接能便宜个两成，说不定还是同一家保险公司。记着，退了到重新生效的这几天车别开，裸奔出门要是出事，保险可不会帮你兜着。

再聊到购车补贴。听着很诱人嘛，什么地方政府补助、新能源报废补贴之类的。很多人在谈价格时，其实已经把这些补贴算进去了，可合同里却啥也没写。销售会糊弄你，“写不写没区别”。这时候就得反问了一一既然没差，那为啥不写？我们公司的小伙伴就踩过这种坑，好在手上有证据，一顿投诉才拿回那笔本该有的补贴，不然真是白忙活。别怕多耽误那几分钟，有时候一句明确的合同备注能省掉日后几个月的维权。



还有个让人无语的就是装潢和上牌。本来低于30万的新能源车，理论上费用很好算——车价和保险搞定，大部分购置税还免了。但是到了实际环节，各种套餐就来了：脚垫、后备箱垫、玻璃膜、透明车衣，“原价八千八，现在两千八打包带走”，“一万块终身保养”，听着是福利，其实连一个空气滤芯都要额外收费。拒绝也不难，直接砍掉或者用“我早就买好了”“朋友送的”等理由推掉。有的销售高情商点，不标价格，直接说送你，钱其实早加

到车价里，比如那种被动接受的车衣安装，就得坚持不要，不然就是为别人业绩买单。说到上牌，自己去办最多一百多块，很轻松；真的让他们跑腿，五百辛苦费也合理，毕竟大家都方便。但如果开口要两三千，完全可以按五百的标准压回去。

有的人车刚开回家，购物软件就开始推各种汽车用品，什么电动小玩意儿、所谓升级必备品，全涌上来。一些确实能帮到你，一些不仅没用，还可能增加风险，卖的人甚至没意识到。

报价	加装/个性化订制	
	购置税预估	
	保险费预估	
	装潢礼包	19,800
	综合服务费	3,000
	总价预估	
	* 其他相关费用具体明细请咨询专属销售顾问	
	车辆报价	
	首付金额	
	贷款金额	

所以啊，全款没贷款那点利息坑，但该绕的弯一个都不会漏。买车时眼睛要亮一点，合同细节别放过，该说清的都得说清，不然新车还没怎么开，心里已经堵得慌。

HTML版本：[全款买车也不省心？4S店那些你意想不到的“隐形坑”](#)