

# 买二手车,如何避开“坑车”陷阱?

“标价8万元的准新车,实际过户时却多出3万元‘服务费’”“承诺无重大事故车,维修记录显示曾发生严重碰撞”……近年来,随着二手车市场的快速发展,消费者购买二手车遭遇“套路”的现象屡见不鲜。买家维权之路有多难?谁该为“坑车”买单?近日,记者展开调查。

## 案例

### 购买二手车遭遇“幽灵车”

无锡的程先生想购买一辆别克GL8,经朋友介绍通过微信联系上了二手车商陈某某。2023年,他分几次向陈某某支付了21.85万元购车款,顺利将车开回了家。本以为捡了个便宜,没想到几个月后,车辆突然被交警部门“锁定”,无法上路、年审,甚至连过户都成了难题。原来,这辆车的出厂合格证竟是伪造的!经上汽通用公司鉴定,车辆登记时使用的合格证根本不是原厂签发的。程先生这才发现,自己花大价钱

买的车,竟然是辆“身份存疑”的“幽灵车”。当他多次找车商协商退车退款时,却屡屡碰壁,无奈之下将二手车服务部和陈某某告上了法庭。

新吴法院经审理查明,这辆车的“身世”堪称曲折:最初由案外人许某登记,后转手给都某某,再经二手车商倒手卖给程先生。但无论流转多少手,车辆合格证造假导致无法正常使用,已经构成了根本违约。面对车商“责任在原始卖家”的抗辩,法院明确:合同具有相



(新华社资料图)

对性,程先生只与二手车商存在买卖关系,有权直接向车商追责。至于车商与上游卖家的纠纷,可另案解决。最终,法院判决解除买卖合同,程先生退车,车商退款21.85万元并支付逾期利息。

## 探访

### 二手车买卖套路深

在无锡某二手车交易市场,多家车行均以“特价车”“低于市场价”为噱头吸引消费者关注。在某家车行,一辆2021款某品牌轿车标价8.5万元。销售人员称:“这是我们的促销车型,车况非常好,买到就是赚到。”然而,当记者以消费者身份表示有意购买并进入合同签订环节时,却被告知需要额外支付“过户代办费”“车辆整备费”等多项费用,总计超过2万元。当记者质疑收费合理性时,销售人员说:

“都是这样的。”

车辆真实车况不透明是二手车交易的另一大“雷区”。在另一家二手车行,销售人员极力推荐一辆2020款SUV,宣称“全车原版原漆,无任何事故”。当记者要求查看车辆维修保养记录时,对方却迟迟没有拿出相关记录。

“二手车车况鉴定专业性强,普通消费者很难辨别。”资深汽车爱好者张先生透露,一些不良商家通过篡改里程表、修复外观等手段,将问题车辆

包装成“精品车”出售。某知名二手车交易平台的大数据显示,在其检测的车辆中,约15%存在里程数篡改问题,10%有过重重大事故维修记录。

除了价格和车况问题,交易合同中的“霸王条款”也暗藏玄机。市民王女士告诉记者,在她购买二手车时,有的合同规定“车辆一经售出,概不退换”;有的合同对违约责任的约定明显不对等,消费者违约需承担高额违约金,而车行违约则几乎无需担责。

## 说法

### 买车遇“坑”怎么办?

新吴区法院法官表示,在购买二手车后,出现合同目的无法实现的情况,买家有权解除合同。该法官介绍:“如果标的物质量不合格导致无法实现合同目的(比如车辆无法合法上路),买家可以拒绝接收车辆或解除合同。如果车商交付的车辆因合格

证造假被锁定,属于严重质量瑕疵,买家退车诉求完全合法。”

遇到车商称“问题出在原始卖家”的情况,法官表示,合同具有相对性,法律明确规定找谁买车就找谁负责,车商有义务确保车辆无权利瑕疵,即便上游卖家造假,车商也需先

向买家担责,再自行向上游追偿。其次,维权证据也相当关键。“我们需要保留交易凭证,包括转账记录、收据、微信聊天记录(尤其是车辆状况承诺、价格约定);登记证书、行驶证、合格证等原件务必查验留存;还有第三方对车辆的鉴定材料。”法官说。

## 建议

### 购买二手车如何擦亮眼睛?

业内专家建议,购买二手车首先要查资质:选择有正规营业执照的车商,拒绝“路边摊”交易。在查看手续环节,应该要求查看车辆登记证书、行

驶证、原始发票,确认车辆无抵押、查封的情况。为重点排查事故车、水泡车、火烧车,还需要委托第三方检测机构全面检查车况。在签订合同环节,务

必明确车辆状况、保修责任、违约责任等细节;尽量留有证据,将所有沟通通过书面形式(微信、短信)进行,口头承诺需落实到纸面上。

(晚报记者 王佳)

## 小陈探市场

### “六月黄”价格回落 餐饮淡季焕发“蟹”意生机

本报讯 近日,上市半月余的“六月黄”价格渐入佳境,批发价较上市初期明显回落。随着“虾蟹联弹”等餐饮创新套餐走红,这股“蟹”意风潮正从家庭厨房席卷至整个餐饮市场,为锡城夏日注入持续涌动的鲜味活力。

在落霞农贸市场,水槽内青壳白肚的“六月黄”活力十足,蟹钳挥舞,宣告着今夏第一波“蟹季”的到来。这种经历第三次脱壳的“童子蟹”,以其壳薄黄多、肉质鲜嫩的独特风味,成为无锡市民餐桌上的时令新宠。

“今年‘六月黄’差不多是6月中旬开始多起来的,比往年稍稍早了几天。”经营户李春霞一边麻利地为顾客捆扎螃蟹一边介绍行情,“现在每天能走一百多斤,小规格的最畅销。”她指着摊位上的蟹说,“像这种1.5两到1.8两的母蟹零售价大概在35元到45元一斤,买的人不少,很多老顾客就认准这个时令味。”

李春霞介绍说,目前价格还算稳定,只是“六月黄”的上市期比较短,大概只有一个多月,想要尝鲜的市民朋友得抓紧时间。

盛阳水产市场相关负责人冯敏介绍,所谓“六月

黄”,实为农历六月前后上市的未成年大闸蟹。虽个头不及秋蟹硕大,却胜在膏黄初成、蟹肉细滑。对于讲究“食鲜”的无锡人而言,这份夏日的独特鲜美,是季节流转中不可或缺的舌尖记忆。在价格方面,对比6月刚上市时,“六月黄”整体价格明显回落,主力规格2两左右的母蟹从45元/斤左右降至38元/斤左右。

“六月黄”的上市,恰逢传统餐饮市场的夏季淡季,为锡城餐饮业注入了一股“限定版”的新意。记者走访发现,不少原本主打龙虾的餐馆、大排

档,纷纷将“六月黄”纳入菜单,推出极具性价比的团购套餐,成为吸引食客的新招牌。

在梁溪区圆融广场附近一家龙虾馆,店主杨平展示了新推出的“蟹逅夏日”套餐,里面包含香辣蟹和龙虾,售价270元。“夏季龙虾生意进入平稳期,‘六月黄’正好是个很好的补充和亮点,线上团购和门店点单率都很高。”

这种“虾蟹联弹”的模式在多家餐厅上演,有的推出“醉六月黄”,有的则创新“咖喱蟹年糕”,利用“六月黄”肉质细嫩、易入味的特点开发新菜式,有效拉动了淡季的客流和消费。

(陈婧怡/文、摄)

