

汽车是最常见的代步工具，很多家庭都有换车的需求，那很多车主在卖车的时候，稍不注意就会被带入各种骗局，汽车网校小编主要就是想给大伙介绍一下，那些车贩子常用的收车套路。

### 套路1：高价收车

碰到咨询收车的客户，车贩子会先从车主口中打探客户的目的，看看今天是询价的还是确定卖车的。如果是询价的就会高报价，等车主问了一圈回来，真正卖车那天再以各种原因挑毛病压价。

询价时报高价有一个好处，可以让卖家拒绝掉大部分同行，到真正签合同的时候再将车价压到合理水平，这样成功收车的几率就会大很多。所以如果要卖车，可以装出一副今天就要找到买家接手的样子，逼着车贩子报出真正的底价。

### 套路2：同行围猎

虽说同行是冤家，但二手车这个行业更加注重同行人脉，车商结起伙来一起围猎车主的事情也不是没有。车主能够想到货比三家来确认自己的车值多少钱，而车商们联合在一起故意压低车价，让车主认为自己这辆车只值这么多钱，最终以低价出售给二手车商。

### 套路3：用配置忽悠车主

二手车的配置是影响车辆价格一个很重要的原因。很多车贩子利用车主不懂车的劣势，将高配置的车说成低配置，忽悠车主来压价。这种情况就是提醒大家，在卖车的时候要先了解车子的配置，以免贱卖了。

### 套路4：夸大车辆问题

车贩子在检测车主车辆的时候，经常会欺负车主不懂车不够专业，故意将车辆的一些问题夸大，从而达到用低价收购车辆的目的。为了避免出现这种问题，对于价值在5万元以上的二手车，建议车主先自己找一个二手车评估师估看一下，然后估一下价格，这样自己心里会更有底。

### 套路5：卖车不过户

不少车贩子在收车的时候并不会第一时间过户，有的是为了节省一笔过户费，这个可以理解，但一定要签订好协议，明确车子已经交付给车贩子，一切责任有车贩子负责，免得到时候发生交通事故或者产生违规时要自己担责。当然，为了保险起见，车子卖了最好第一时间过户。

#### 套路6：利用行情压价

普通人对市场行情不清楚，车贩子也会利用这一点，反复地对卖家说“市场行情不好”，从而打击车主的信心，迫使车主降低车子的预期值。要破解这一招，前面也说过了，请一个专业的二手车鉴定评估师就行了。