

何为二手车的坑？很多时候所谓的“坑”就是渠道没选对，让自己走进了唯利者的“圈套中”。



而近几年兴起的官方认证二手车业务，相比较普通的二手车商和互联网平台，对于车源的真实性和车辆品质、购车环境、售后保障服务等提出了更严苛的标准。据各大品牌官网宣传来看，想成为一辆合格的官方认证二手车，需要经过一系列的复杂质量检测后，才能进入认证二手车渠道进行销售。

那么，这些所谓的官方认证二手车业务发展的如何？近日，《买车大师》走访了上海三家拥有官方认证二手车业务的4S店来一探究竟！

奔驰

位于上海市嘉定区的某奔驰4S店，是官网上标注的三家具有官方认证二手车业务的4S店之一，总建筑面积达到30000多平方米的4S店，在寸土寸金的上海算得上十分奢侈，8500平方米的展厅被分为3层，穿过1层的新车展厅可以顺着指示牌来到位于B1层的星睿认证二手车。



当我站在一台C-Class前面时，销售人员走了过来，经过一番交谈之后得知，这些放在奔驰4S店展厅的二手车，基本都是客户以旧换新时为了省心，直接卖给经销商的，并且是符合厂家的100多项检测，车龄未超过6年，行驶里程未超过15万公里的“准新车”。



听闻我的购车意向，销售人员直接把车况和我讲了一遍，漆面一般、划痕比较多、前保险杠有喷漆修复.....并且可以提供该辆车的所有维修、保养报告；至于价格么，从销售人员的口中能感觉到肯定还有讨价还价的空间。



位于闵行区的一家奥迪4S店内，二手车展厅被安置在了整栋建筑的二层，乘坐电梯来到展厅内，宽敞明亮环境下，摆放着十余台官方认证二手车。

和奔驰不同，奥迪的二手车展厅内基本被一些稀有的车型所“霸占”，除了两辆A3外，大部分都是A4 Avant、A6 Allroad、A7、Q8等进口车型，甚至还有RS5。

当然了，选择官方二手车的另一个原因除了车况会更透明、不用在上市场费力寻找外，各个品牌的金融策略也是吸引消费者的原因之一。以这辆A3级为例，可以享受1年的无息金融方案，首付8万元，就可以直接开走，每月的月供为6666元，这可比二手车市场的高达“7、8分”的利息要更加诱人。

在奥迪的官方认证二手车业务中，消费者同样也可以享受到1年不限里程的官方质保，但即便如此，我认为这台A3的价格还是过高了。

宝马

最后，我们来到BBA的最后一站，也就是位于虹桥机场附近的宝马4S店内，这虽然不是一家大规模的经销商，但官方认证二手车的展厅却占据了一半的地盘。

“现在上海地区的3系虽然有一部分优惠，但都要强制加装1.6元的装潢，很多客户觉得二手车更有性价比，而且大部分都是沪籍车源，寻车的人很多，所以很好出售。”销售人员说到，“你可以关注一下我们宝马的官方二手车网站，那里的车源会更丰富一些，到时候你电话咨询一下，如果车没卖掉，再过去看车，省得跑空。”

同样，不是每辆宝马二手车都能被“官方认证”。



当然，靠谱只是相对而言，毕竟在利益面前没有绝对的诚实，大家购买二手车时还是要小心谨慎为好。毕竟，不是所有的4S店都能管控严谨，这可能也是天津特斯拉车主中招的主要原因吧。