

寄托天下

专注留学 · 飞跃梦想

# 留学生活攻略

之

# 美国买车攻略

By 寄托天下

# 前言

十六年来，寄托天下和每一位 GTer 一样坚持着自己的理想，希望为中国的有志青年提供一个中立、开放的出国留学交流平台。我们提倡 DIY，把备考和申请过程当成一次自我挑战和升华，更鼓励每一位孤独前行的 GTer 相互携手，温暖互助。在无数 GTers 的共同努力下，寄托论坛沉淀了丰富的留学考试申请的资源与信息。

作为一个有情怀的留学生活交流平台，寄托一直希望能够做些什么来回馈给支持我们的众多小伙伴们，因此留学史上第一套电子书——寄托电子书诞生啦！寄托整合了论坛上的优质资源，在小编与众多寄托版友的共同努力下，推出了寄托电子书系列。该系列囊括不同国家留学申请的各个阶段，包括考试，申请，选校，签证，租房等等。希望能够帮助众多 GTers 以及其他留学小伙伴们在留学道路上少走弯路提高效率。

今日为大家推送我们的第五份生活攻略——美国买车攻略。

【第一版：07/28/2016】

本攻略的内容来自寄托版友车大人，qingdaolawyer，以及 Giantleap，转载请注明出处。

预祝各位童鞋在今后的留学生活中一切顺利，多姿多彩哈！

By 寄托天下



更多精彩电子书，敬请关注寄托微信

# 目录

目录.....	1
一、 明确买车的目的 .....	3
1、 通勤.....	3
2、 舒适.....	3
3、 工作.....	3
4、 娱乐.....	4
二、 买车的前期准备 .....	5
1、 买车需要考虑的因素 .....	5
2、 了解车价 .....	5
3、 确定预算 .....	5
三、 选择合适的渠道 .....	7
1、 车行 dealer .....	7
2、 租车公司 .....	7
3、 特殊的组织.....	7
4、 拍卖会 auction.....	7
5、 其他.....	8
四、 买车流程 .....	9
1、 Craigslist 上看车 .....	9
2、 查询车子记录 .....	10
3、 探听虚实 .....	10

4、	约 test drive .....	11
5、	决定买不买.....	11
6、	决定买之后.....	11
7、	Mechanical check.....	12
8、	Emission test .....	12
9、	成交.....	12
10、	保险 .....	12
11、	注册&车牌.....	12
五、	相关网站 .....	14
六、	本文简写对应的名词.....	15
七、	Reference.....	16
八、	特别鸣谢 .....	17

## 一、明确买车的目的

首先，第一步是要确定你买车来干什么？下面列了几个常见的 options：

### 1、通勤

包括上下学上下班什么的，每天至少 10mile 的来回。

主要特征：每天必须用车，车如果坏了的话基本生活大受影响(>80%)。一年的里程数应该能到 5000 miles。其实一年 5000 miles 不算多了，如果在 LA 这种大地方通勤，一年 20000 miles 也很正常。全美国汽车的平均年里程是 10000 miles 左右。如果你买车是来通勤，就可以稍微算算到时候卖车的里程数，看看值不值当。

评价：车子如同是鞋子，天天要用，reliability 非常重要。另外如果往返距离比较长(超过 30mile)，需要考虑一下车子的 MPG(Mileage Per Gallon)。

### 2、舒适

包括方便买菜、方便出去玩、住得不远(5mile 来回或者有公交站)但有车方便。

主要特征：一周用 2-3 次，不是天天开，车如果坏了生活略受影响(<30%)。一年的里程数有 3000 miles 就不错了，可能主要是去华人超市或者小长途(往返 500miles)。这时候，比较高里程但年份新的车子就比较适合你了。等到 resale 的时候，虽然你的车买来时里程比较高，但由于你没怎么开，自然就和年份平衡了。

评价：车是提高生活质量的东西，所以没有必要上 cheap used car。这时候可以重点考虑 resale 的情况。

### 3、工作

包括送外卖、接送客人之类的(这里假设是中餐馆黑工，part-time 外卖，仍持有 F-1 身份上学)。

主要特征：天天用时时用，车如果坏了工作就丢了，生活影响则看情况(>80%)。里程数不好说，哥没送过外卖。不过不会比通勤的少的。

评价：同通勤。需要注意的是这时候 used car 的 starter 很重要，一般容易挂 starter。

#### 4、娱乐

包括方便泡妞、炫富等等。

如果你符合一个或者多个条件的话，不妨结合来看。车子喜欢怎么弄就怎么弄吧。

## 二、 买车的前期准备

### 1、 买车需要考虑的因素

- 可靠性，耐用性，减少你日后整天为修车发愁的几率。
- 是否省油，有个很重要的指标即一加仑汽油能开多少 miles( mpg ,miles per gallon )。一般的 Sedan mpg 大致会在 25-35 之间，也就是一加仑能开 25 到 35 miles。关于 mpg，kbb 上一般会有个大概的估计，但那都是相对于新车来说的。而且相同的车，不同的路况，不同的驾驶员开出来的 Mileage 还是很不一样的。
- 一般来说，同级别同年份的车，日本车较贵，美国车较便宜，德国车相对来说很贵。对于车龄在 5 年以上的二手车来说，日本车在性价比上，还是有点优势的。Toyota 的 Corolla( 花冠 )和 Camry ( 凯美瑞 )，Honda 的 Civic 和 Accord( 雅阁 )，是比较不错的车型。为什么这里要说一下这些日货车呢，因为车龄比较长的美国车小问题会比较多。当然美国车也有美国车的好处，有些车型有很好的性价比和燃油经济性，比如福特的 Focus ( 福克斯 )，而且美国车一般车内空间比较大，比较舒适，维修保养费用一般较低，而安全性能相对高( 撞一下就知道了 )，所以也是不错的选择。德国车除了价格相对高一点，特别是维修费比较贵，其他都很不错。
- 这里顺便推荐一下买二手车主要可以考虑的一些车型，仅供参考。Chevrolet ( 雪佛兰 ) 的 Malibu 和 Impala；Ford ( 福特 ) 的 Taurus，Focus，Fusion；Buick ( 别克 ) 的 Regal，Century；Toyota ( 丰田 ) 的 Corolla 和 Camry；Honda ( 本田 ) 的 Civic 和 Accord；还有 Nissan ( 尼桑或者叫日产 ) 的 Maxima 和 Sentra。

### 2、 了解车价

最好提前一个月左右开始在 kbb ( [www.kbb.com](http://www.kbb.com) 全美最权威的价格参考网站 ) 看车价，了解都有哪些车，大致的情況都是怎么样的，比如外观、性能、可靠性等等，做到心里大致有数。了解一下相关的术语比如 Mileage，比如 Sedan, Wagon, Coupe, Convertible, Hatchback, Pickup。价格可以 kbb 的 Private Party 为主要参考。各个地区的车价根据供求关系跟 kbb 的报价差别还会比较大，差个几百到一千美元都是很正常的事情( 这个按照车价 大致是 6000 左右的车来说的 )。

### 3、 确定预算

根据你买车的目的，确定自己的预算。或者由你的预算确定你买什么车。(以下都是 USD)

1.Tie 1 : 50k 以上。

2.Tie 2 : 30k- 50k。

3.Tie 3 : 10k- 30k。

4.Tie 4 : 5k- 10k。

5.Tie 5 : 5k 以下。

这里有一个很重要的前提，就是你的预算决定了你和什么人打交道。永远记住：如果车主不是个好人，那么他要卖给你的车肯定不值得买。社会有三教九流，而不同社会地位的人由于收入不一致，开的车档次当然不一致。这里粗略分了五个档次，大概说说：(四大神车不在讨论范围之内，DFBB)

#### (1) 卖的车子都在 50k 以上

最顶层的人，卖的车子都在 50k 以上。一般来说，这样的人不太会缺钱，所以砍价比较好砍。另外，这些人也是有着好的收入，不会为了自己的二手车而浪费太多精力。绝大部分这样的车都是 trade-in 给 dealer 了。所以想买这种车又不差钱，最快的方法就是查车商车源。车商的车基本能涵盖各个价位，又有认证，只要预算够就好。个人车源这种价位的车不多，但也能找到，一般车主都是白富美或者高富帅学生，大学 4 年上完卖掉走人。买这一类车，只要你的 offer 高于 dealer 给车主的 trade-in 价格 2k 以上，估计就十拿九稳了。

#### (2) 卖的车子都不超过 5k

最下面的人，卖的车子都不超过 5k。这部分人，相当的鱼龙混杂。相当大的几率你会遇上 curb dealer，属于自己做 car business 靠坑蒙拐骗赚黑心钱，这类人一般心狠手辣，专骗不会开车看车的新手。有前辈指出怎么分辨 curb dealer，最简单就是直接问车况，不说 make 和 model。如果对方说 which one?，那么 99%是 curb dealer。其次，如果 title 不是卖家的名字，但是却签好名了，那么也 90%是 curb dealer。在 CL 上面找车就要比较小心了，必须要有强大的汽修知识，开车熟练，方能在剩下的这一部分卖家的破烂里面找到适合自己的车。

#### (3) 其余档次

这里的就是普通人了，无非是中产阶级家里长大的伪白富美或者小红脖。没有什么特别注意的地方，不过卖家一般都不会轻易松价，得一口口吃，别妄想一下砍 1k 以上。



### 三、 选择合适的渠道

#### 1、车行 dealer

车行的车比较全，而且买来方便，也会有 Warranty。在车行买车是可以讲价的，但别期望能讲得很低。Sales 们都是人精，会使用各种方法让你买车，如果预算够，途省心，就可以找 dealer 买。

#### 2、租车公司

如 enterprise, hertz 等等。租车公司的车特点是新，一般是 2012 年，2013 年的车，迈数都很大，每年迈数在 30k 左右。二手车的价格是固定的，不能讲价。讲价的特例也就是除去运输费。比如说你想在 LA 买一辆红色的 Camry，但不幸全洛杉矶都没有，只有 San Diego 有这样一辆车。而租车公司运车过来就要收运输费。这里的运输费可以讲下去，但是例子很少。Hertz 卖的车有三天的试驾时间，就是说如果你三天内想退车，可以退而且只会收你三天的租车费用。值得注意的是，租车公司是资本家，具有吸血的自带天赋，能 15000.01 刀卖你的车绝对不会 15000 就卖你，所以也算是一分钱一分货，价格比 Kbb 的 good 略微低一点点。

#### 3、特殊的组织

卖二手车，比如说学校、教会等等。比如说，campus police department 有一批退役的警车，就会定价在学校或者社会公开卖。可能价格是 fixed，也可能是拍卖的形式或者 best offer 的形式，因学校而异。而教会呢，这些二手车的来源可能是 donation，而且教会为了省事，会订出比较低的价格卖这些车变现。这种买车机会可遇不可求，一般情况下是遇不到的。

#### 4、拍卖会 auction

拍卖，是获取大量二手车的主要途径。在拍卖行里面有很多的私人 dealer 或者是本地非著名的中型 dealer，很少私人买家。这里举个例子，比如说加州长滩政府（Long beach, CA）的拍卖：<http://www.longbeach.gov/pw/towing/auction.asp> 政府把所有 available 的二手车（属于政府财产，处置权归于政府。）列出来，给出 Vin，愿者上钩。但是，这里卖的车没有多少是新车，可能是由于回收些还不起贷款的 homeless 吧，二手车很

多 20 年车龄的，甚至有 80 年代的车，比版上各位的年龄都大。但是也有好的，2005 年以后的车也有一批。由于一般不给验车，所以一般人买来风险很大，不像 dealer 那样可以缝缝补补又三年。一般拍卖会比较有周期，一个月一次或者多次都有可能。

## 5、其他

在北美省钱快报上面买其他小留的二手车。不过最近有华人 dealer 冒充卖家卖车，需要提高警惕性。缺点就是地理位置限制，数量也不多，没什么搜索条件，不好找车。

总结一下，如果你想买豪车或者是很新的二手车，那么可以去车行、租车公司、北美省钱快报、CL，其他途径 90%的情况下都没有你想要的车。

## 四、 买车流程

北美买车主要是三个途径 :dealer 那里买新车、dealer 那里买旧车、owner 那里买旧车。当然,还有一个听说是可以去 auto auction 去拍买旧车,听说比较便宜但技术难度听起来较高,没有太多关注过。

买新车的朋友先在 Edmund 上查到了 real market value,心里有个底儿,然后就逐个联系 dealer 的 sales 去 quote 了。

从 Dealer 那里买二手车,听说质量还是有保证的,就是会比从个人手里贵 1k 左右,再加上 8%的税吧。

下面说的主要是从 owner 那里买二手车。

### 1、Craigslist 上看车

上 craigslist.org,选择自己的城市,然后在 for sale 里找到 cars and trucks,点进去,然后选择 BY-OWNER ONLY,这时候你就进入了你所在地区的二手车主的广告贴子了。卖主大多会参考一个估价网站 KBB 的价格。看到心理价位的车,根据 Model,年份, mileage 和 option,查 KBB private party, good condition 的价格。如果卖主标价比这个标价低 500 以上,要小心了,车子八成有大问题(被撞过、engine or Transmission 换过、title 贷款没付清、骗子等等),当然,也不排除运气好,刚好卖主非常着急卖车的可能;如果差不多或者高一些,可以进行下一步。

另外,在 craigslist 上看车的时候要留意,有些专门倒车的人会假扮 owner 在上面卖车。据之前有过经历的师兄师姐们的经验,这种小 dealer 会把一些有毛病的车做做手脚,外行买的时候不容易看出来,可能刚开几天也 OK,但日子久了,毛病可能就会显露出来了。看了 4 个月的车,笔者总结出一些小经验来识别假扮 owner 的小 dealer:看照片,没车牌的,基本上属于 Dealer 刚从 auto auction 拍下的车;照片很多(多于 5 张)而且很细致的,一般也是 dealer 才有这个闲工夫干这个;打电话,当你说我对你的车很感兴趣,对方回答说“which one”的;车子的描述不是 text 格式而是照片格式的(dealer 这么做是为了防止大家搜他的电话);电话号码中间加各种乱码之类的东西;说自己是 owner, no tax or fee 的(此地无银三百两.....);有墨西哥口音的(这一条纯属我自己的经验.....)

## 2、查询车子记录

确定车子看起来靠谱，打电话或发邮件要 VIN number（这个数字字符串会跟随这辆车子一辈子），然后在网上免费查询（先注册）Autocheck，也就是查车的历史记录，这里可以粗略看到车子以前有没有 rental 记录，有没有 accident，有没有 fail 过 emission test，有过多少个“EX”（前任车主）。一般情况下，有 salvage title/rebuilt title 的，说明这类车子之前出过很严重的交通事故，以至于保险公司 total loss 了这辆车，然后就变成了 salvage title，后来被一些人买下，再通过 licensed 的 auto rebuilder 大修了车子，通过州的一些手续和检查后，车子又可以重新注册成 rebuilt title 了。如果不是特别懂车的，这类车子强烈建议略过。

Rental/Fleet 记录的：如果是 lease 的，说明车子最开始是新车租给某个人开了几年，然后又回收回来了，这种情况由于车主是一个人，一般也会经常做保养、比较少 abuse 车；如果是 rental 的，就是说这个车子之前是租车公司的，也就是被很多人开过的，买的时候要更小心一点，trans 很有可能磨损较严重，建议保险起见的话可以略过；如果觉得没什么问题，这个记录可以作为砍价的因素。

Calculated owners：如果只有一个 owner，很好，如果后来查 carfax（另一个网站给出的车子纪录，更详细）能看到这些年来很详细的保养记录，那么这个车应该是很不错的状况的；2 个 owner 的应该也还好；很多 owner 的车就要仔细看了。一般买 6k 以上的车，最好找不超过 2 个 owner 的车。

Failed emission test:要小心了!车子每年注册到 DMV 之前，必须要过这个 emission test，换言之，fail 了的话，就不能注册，不能注册就不能上路。把 failed 修成 pass，运气不好的话可能需要 1k+ 的钱（depending on which part goes wrong）。

Loan 记录的，要看最后一次的 title 号码是否还伴随着 lien reported，如果有，说明车主买车的时候是贷款买的，钱可能还没有还清。所以买的时候要注意了。

## 3、探听虚实

电话要 VIN 的同时，也问几个问题探探对方虚实（卖家是否诚实，这对于我们这些不懂车的人很重要，后来的经验证明，人靠谱比车“看起来”靠谱更重要）：为什么要卖这个车？买了多久了？有什么毛病不？这车之前出过事故没？是否 clean title in hand（也就是没有 loan）？有没有车子的保养记录（如果这个纪录保留很完整，而且基本市每 3k miles 做一次保养的话，恭喜你，遇到靠谱车了！）问这些问题主要是听听对方是不是比较真诚还是在满口不靠谱，也能大概知道对方是不是很着急卖，比如要出国了，或者是不在乎价钱，比如换奔驰了。（这对于后期的还价至关重要）

## 4、约 test drive

如果 VIN 的记录没有严重问题，就可以跟车主约时间地点 test drive 了。去之前查一下 Carfax 这个信息比 Autocheck 更全更准（有些 accident 可能 autocheck 上不显示，carfax 能看得到），52 internet 上 \$6 一辆，这个钱最好不要省。

验车：检查车子外观内饰有没有 dent 阿，磨损拉之类的，然后试一下各个电子器件是否正常工作（门、窗、锁、灯、CD 之类的.....），打开 hood，看看有没有 liquid leak 的痕迹，有的话要小心了；看看机油；打火，听听发动机声音是否正常，空档踩油门从 1000rpm 到 4000rpm，同时空调开到最大，听听发动机的声音是否依然正常（我的定义就是不会突然增大或有其他杂音）。然后请个师兄上路开开。（注意！上路前检查车子有没有保险卡，还是车子的刹车是否还有效，曾经在论坛上看到一个帖子，一人帮朋友试车，结果刹车失灵，追尾，车子还没有保险.....结果试车的人要赔别人的损失的。）加速（是否很平滑，trans），过坑（试悬挂，看是不是很生硬或是太软），刹车（看看还好不好使）、上高速（车子在 60-70m/h 时的是否还正常，发动机声音、路噪），短暂松开方向盘（看会不会跑偏，alignment）。

## 5、决定买不买

Engine 和 Trans 是大头儿，如果挂了，可能得 2k 以上的美刀了。所以，在我看来，engine 和 trans 有一点异常的，坚决不能冒这个险；Leakage、accessory failure、suspension 如果有问题，问题好像可大可小，要去做么查 mechanical check，然后跟师傅说明情况，询价；Brake 偏软、tire 磨损，跑偏这些问题都是小问题，让 mechanic 报价，然后用砍价了。

## 6、决定买之后

一旦决定入手，就开始还价了：非四大神车的，就按 KBB good condition 开始，减掉必须要修或是换的东西的价钱（比如 timing belt, tires, brake 之类的）；四大神车，本人认为 KBB 的 model 对他们估价太高，远离了他们的真实价值，所以同时要参考 Edmund 的估价来砍，一般取个折中吧，Edmund 的价格太低了，说出来卖家可能直接就吓跑了。另外：NADA retail 的价格是车被撞后 total loss 后保险公司赔付的价格，我觉得最后买的价格至少要比这个低 1000 吧。

## 7、Mechanical check

达成一致了，去做 mechanical check。这时候考虑清楚了，如果没什么大问题就真的要买了，因为 mechanical check 通常要买家付钱的，50 刀左右；这里强烈推荐著名的大黑店：Firestone。对！你没看错，就是推荐黑店。因为它检查出来的毛病报价会比一般得小修车铺高出很多，而且会给你很多 recommended（其实有些没有必要）的维护，所以没什么毛病的车都能整出几百刀出来，这就是你与卖家进一步砍价的法宝。（感觉有点 WS 了）

## 8、Emission test

检查没什么大问题，最终价钱达成一致后，去做 emission test（\$25，到处都有），这个个人推荐一定要做，除非卖家一个月内刚做过。Emission test 是 DMV 规定的每年车主生日前必须做一次，才可以去注册。换言之，这个不过，就不能注册，车就不能上路（很严肃的事情）。不过的话有可能使什么 catalyst converter 之类的坏了，更换的价格好像大于 1k 的。

## 9、成交

通过了 emission test 就可以出手了。一手交钱一手交 title（上面没有 lien 的，只有 owner 一人的名字），卖主签上字，然后把基本信息填一下就 OK 了。

## 10、 保险

接下来就是赶紧买保险，网上 quote，然后可以网上直接购买。不过听同学说找 agent 当面买，可能会便宜些。这个我暂时还没经验。只有 permit 的同学就只能现在 progressive 买了，拿到正式驾照后可以更换保险公司，这样会便宜一些。PS：以本人和实验室同学们的亲身经历建议你，不管多烂的车，一定要在刚开始开车的时候买全险！（至少保留 3 个月）

## 11、 注册&车牌

然后去 DMV 注册车子和办车牌（\$45 左右），带上驾照或 permit 和 Title 就 OK 了，到这里，恭喜你，终于完成了在美国的一件人生大事！！）写到这里，都是关于二手车的。还有一种买车的方式，买新车。在美国，新车的价格一般都比国内相同型号和配置的低

不少,比如 Camry( 凯美瑞 ),在美国豪华版的大概是 2 万美元左右,在国内则需要 20 万以上。宝马五系的车在美国是 5 万多点美元,在国内需要 40-50 万人民币。现在越来越多的中国留学生在美国买新车。因为一来可以通过贷款,分期付款买;二来新车买了之后开三年左右可以以比较高的价格卖掉,其实算下来也不会花费多少钱;三来新车一般在最初的几年都不会出什么问题,不用修,而且有厂商的 Warranty,质量有保证。新车的价格,同样 kbb 上有的。

## 五、 相关网站

- 1、 [www.kbb.com](http://www.kbb.com) : 全美最权威的价格参考网站，注意说明的是其中三个价格：
  - a ) Trade-in 是指我们把现在的车给 Dealer，Dealer 给我们多少钱，这个最低价格一般是最底的，对于我们买车基本没有多少参考价值。等你要换车，需要把车卖给 Dealer 的时候可以参考这个；
  - b ) Private Party，就是从私人那里买车的价格，这个价格会根据车况分别给出。注意没有任何车辆的状态称得上 Perfect，特别是对于有比较高的 Mileage 和较长的年龄的车，最多是 Good。此外如果买的车有 Alloy Wheel，注意也在估价的菜单选上，这些项目还值些钱；
  - c ) Retail，我们从 Dealer 那里买车的价格，一般比 Private Party 的高，价格 6000 左右的车大约高 1000-2000 不等。
- 2、 [www.edmunds.com](http://www.edmunds.com) : 跟 kbb 一样，主要是价格查询，还有比较详细的车辆介绍和用户评价。不过个人感觉 kbb 比 edmunds 会更好一点。
- 3、 [www.jdpower.com](http://www.jdpower.com) : 不懂车的推荐看下这个网站，非常权威的车辆评估机构。
- 4、 [www.craigslist.org](http://www.craigslist.org) （简称 CL）和 [www.autotrader.com](http://www.autotrader.com) : 非常好的 local 信息平台，craigslist 相对更好一些，可以选择你所在地区和交易的类型（cars + trucks）。



## 六、 本文简写对应的名词

1、Sedan , SUV , coupe 等等都是指车的类型 , 或者车的结构是怎么样的。比如 coupe 是特指两门或者三门的跑车/运动型轿车类型。具体细分 , 还有 full size , medium size , compact sedan。

2、MPG , miles per gallon , 即一加仑能开多少 miles , 数值越大越省油。

3、Make/model , make 是指车的生产厂商 , 比如 本田/丰田/宝马/奔驰/奥迪/... , model 是指具体车的型号 , 比如 野马/3 series/A6/CTS 等等。结合起来 , 就是 Audi A6 , Ford 等等。

4、DFBB , 指北美四大神车 , 分别 Toyota Camry , Toyota Corolla , Honda Civic , Honda Accord , 排名不分先后。在 2000 年左右在北美华人论坛上很火 , 一直到现在。这四种车以保值性高 , 可靠性强 , 誉为神车。

5、Vin , 是每辆车独有的号码 , 独一无二 ! 相当于车的身份证号码。查车的历史就是通过 Vin 来查的 , 只有两个公司提供的报告可靠 , 一是 Carfax , 另一个是 Autocheck。在车大人上发布二手车 , 用户可以自愿填写 VIN , 系统会自动帮您填充很多车辆信息 , 省时间省事。还有很多车配有 AutoCheck , 可以直接下载。

6、DMV , 即美国的车管所。车辆注册买卖 , 驾照什么的都在这里办。

7、Title , 即车子的归属权。一般有 clean/clear title , salvage title , duplicate title 等等。其中 , salvage title 是属于出过重大事故 , 车子被 total 了 , 即维修的估算超过了车的价值。出过事故的车也可能有 clean/clear title。有一种 title 是属于没有还清贷款的 title , 忘了叫啥。总之 , 买车只买 clean/clear title 的车 , 尤其当你是车盲的时候。

8、Registration , 指车辆的注册 , 在车牌会有一个小贴纸 , 写明了过期的年份月份 , 比如 08/15。如果过期需要去 DMV renew , 过期不算犯法 , 但上路会被警察 pull over。如果你要买的车的 registration 过期了 , 去 renew 就可以了 , 不要紧的。

9、Smog check/emission test , 指年检 , 没通过就不能 renew registration。各州法律不同 , 一般十年以上车龄的车需要做。在加州 , 如果卖家没有做好 smogcheck 就卖车 , 是违法的。

## 七、 Reference

以下总结了本文所参考的攻略帖子：

1. <http://bbs.gter.net/thread-1926366-1-1.html> 美国买二手车入门级教程
2. <http://bbs.gter.net/thread-1951015-1-1.html> 美国买车攻略
3. <http://bbs.gter.net/thread-1285298-1-1.html> 美国留学生活手册



如果觉得这个文章很棒  
可以给寄托分享家打赏  
您的鼓励是我们的动力

## 八、 特别鸣谢

寄托天下特别鸣谢寄托版友车大人，qingdaolawyer，以及 Giantleap 分享的详细攻略，转载请注明出处！

更多精彩电子书：

[初来美国你所该知道的事-寄托电子书.pdf](#)

[英国银行卡办理-寄托电子书.pdf](#)

[两个月杀 G 攻略-寄托电子书.pdf](#)

[美国医疗及医疗保险-寄托电子书.pdf](#)

[加拿大海关入境及转机攻略-寄托电子书.pdf](#)

[破解托福口语高分-寄托电子书.pdf](#)

[美国海关入境-寄托电子书.pdf](#)

[Magoosh Word List J to Z\(单词攻略\)-寄托电子书.pdf](#)

[Magoosh Word List A to I\(单词攻略\)-寄托电子书.pdf](#)

[美国 F1 敏感专业签证-寄托电子书.pdf](#)

[体检及疫苗攻略-寄托电子书.pdf](#)

[留学生机票攻略-寄托电子书.pdf](#)

[加拿大电子书（SPP 签证及 EAPP 网签）第二版-寄托签证.pdf](#)

[加拿大签证（普签及 SDS 签证）第二版-寄托电子书.pdf](#)

[雅思考官 Q&A 问答精选-寄托电子书.pdf](#)

[美国银行卡开户及使用攻略-寄托电子书.pdf](#)

[新加坡签证-寄托电子书.pdf](#)

[英国签证-寄托电子书.pdf](#)

[香港租房攻略-寄托电子书.pdf](#)

[香港签证-寄托电子书.pdf](#)

[美国租房-寄托电子书.pdf](#)

[美国签证--寄托电子书.pdf](#)