



则可长年如新。封釉的价格略贵，根据车的档次和新旧状况不同，一般新车需要500元左右，旧车的费用在800 - 1500元之间，每次护理的费用大致在100 - 300元之间不等。

座套枕套等其他用品：不超过千元

车主对爱车做美容最多的是贴膜和封釉，其次是购买座套、枕套、倒车雷达、汽车导航等用品，花费价格不会超过千元。

洗车：1000多元

车主对新车舍得一笔较大“投入”，之后的消费却“吝啬”起来。据了解，超过八成的车主后期进行汽车美容的花费平均只有1000多元。不过也有例外的，如做汽车改装，费用从1000元到10多万元不等，但所占比例很小。比如一些音响发烧友对自己的爱车进行了外观、音响、动力等大改装，会花费上万元。

洗车是所有车友不太会省却的花费。北京的车友每月洗车2至3次及以上，每年的洗车费大多在600至800元。在调查中，记者发现，京城洗车站点不但服务水平和评判车辆的清洁程度没有统一的行业规范，就连定价也是各自为政。按照洗车手段和洗车设备档次的不同，市场上洗一次车的价格大致可分为5个档次：5元、10元、15元、20元、40元。从调查结果看，越早买车的车主在汽车美容上花钱越少。小部分使用车辆年份较久的车主，每年花在汽车美容等服务上的钱只是新车主的一二成。

分析

价格没谱限制车主消费

一个行业如果存在巨大的利润空间，必然会诱惑众多趋之若鹜的投资者，而这样的竞争注定是混乱下的“鏖战”。

由于“三分修、七分养”成为广大车主的共识，一个完全成熟的国际化汽车市场中，汽车销售的利润占整个汽车链条利润的20%，另有20%为零部件供应所获得，而超过一半以上的利润则来自于汽车服务业。越来越多的人认准这个行业，一些经营者为了抢顾客，不断压低价格，使得本就无序的汽车美容市场变得更加混乱。在调查中发现，在汽车美容市场上，大量的假冒伪劣产品充斥其间、以次充好。

“买车时，4S店告诉我要送给我5000元的汽车美容和装潢。结果，2000元的太阳膜我都没听说过，送的座套4S店告诉我是700元，我到别的店一问，才100多元。”用车一年不到的郭先生表示，有了这次遭遇，他已不愿意再在汽车美容和装潢上多花钱了。

据记者调查发现，七成以上的车友认为现在市场太乱，信息不对称，消费者很难看清楚这个市场。而自己缺乏汽车知识，不清楚爱车该做什么汽车美容，要做哪些汽车装潢，生怕消费了被宰，于是用车就抱着能省则省的观念。调查结果还显示，如果市场透明诚信，车主们每年愿意在汽车美容和装潢等服务消费超过5000多元，远远超过眼下的实际消费水平。

说法

美容的钱要花在刀刃上

消费者对繁多的汽车美容装饰产品无从辨别，但是在购买的时候一定要多个心眼。比如对汽车真皮座套的皮质，车主应该非常讲究。在选择好的真皮时，要确定没有异味；有皮质的手感，摩擦是否掉漆

等。香水也是非常重要的，选择要有明确标识的香水，要凭味道判别酒精浓度，因为劣质香水会腐蚀汽车内饰件。

记者在采访中了解到：不少车主花两三万块钱在汽车音响上，而他们并不知道为什么要花这么多钱。现在消费者很多都是在盲目讨价还价，并未真正去了解为什么商家要报这样的价。业内称这行是“三分器材七分安装，艺术与技术的综合工程”。车主们看到的汽车音响只是半成品，还需要安装工人的后期安装。再好品牌的汽车音响，没有专业懂行的师傅也是白搭。汽车音响改装几百块的有，几万块的也有。车主们在需要改装汽车音响时，得先定好自己的消费标准，再通过相关专业杂志或网站信息积累一定专业基础知识。至少要做到虽然不知道答案，但能辨别对错。要问师傅怎样安装，看其走线规不规范。另外，最好先看看商家提供的汽车音响改装的样车展示。