

汽车

潮流风向标

旅游~汽车
美食~娱乐

周刊

10

2019年5月17日

星期五

13982899765

主编:戚劲松

责编:张春华

4S店曾一度是品质、服务和诚信的代名词,然而现在一些4S店却暗藏陷阱。随着西安奔驰漏油消费者维权事件的发生,4S店在汽车销售中的一些乱象被暴露出来。我市汽车销售市场是否也存在类似的不合理甚至违规现象呢?记者进行了走访了解。



汽车销售“名堂多” 暗藏多种“潜规则”



汽车金融 迷人眼

刘女士前不久给儿子购买了一辆合资品牌小轿车。她告诉记者,若不是有朋友提醒,她差点签了该品牌汽车金融提供的分期付款购车合同。“当时我去4S店看车,销售人员给我报出了一个比较让人心动的价格,一番讨价还价后,敲定以28万元成交,正准备签合同,我说要付全款提车,此时销售人员才告知按这个价格购车必须办按揭才行,否则就只能按29万元购车。见我正在疑惑,销售人员极力向我推荐办按揭或者分期付款,说这是替我们消费者省钱。朋友在一旁仔细算过之后发现并不划算,利息加上金融服务费等费用远远超出1万元。”醒悟过来的刘女士最终选择了全款购车,并签订了合同。但是在几天后再次来到4S店交款时,销售人员给出的付款单上多了一项2800元的汽车玻璃险费用,说是这个车的价格卖得太便宜了,如果刘女士不支付这笔保险费用,他会被领导批评。最终刘女士还是无奈多支付了一笔2800元的费用。

记者在调查中了解到,4S店在办理汽车贷款时都会收取金融服务费,也叫手续费,是4S店赚取费用的一部分。一位业内人士透露,由于全款购车的利润及销售提成没有办分期付款购车的利润高,所以客户购车时4S店基本都会推荐做分期。一些分期业务尽管看似利率合规,但加上所谓的服务费等各种费用后其实还超过了正常利率。记者看到,不少4S店都推出有几款汽车金融产品,诸如分期付款零利率、一些车型首付仅需两成甚至零首付等等,确实让人眼花缭乱。



捆绑销售 车险

记者在走访中发现,许多消费者在购买车辆时会遇到“购车必须在4S店购买车辆保险”的情况。对此,市民陈先生提出了自己的看法,如果说是汽车金融贷款买车,4S店担心消费者自行购买保险不全,导致以后车辆有损失,本人无力赔偿,从而需要在4S店购买保险还可理解,但对于全款购车的客户,如果强制要求消费者在4S店购买保险,则显得很不合理。

陈先生告诉记者,他春节前在达城一4S店全款购买了一辆某品牌的SUV,当时就提出想自行选择保险公司购买车险,却遭到了销售人员的委婉拒绝,在销售人员的软磨硬泡下,陈先生不得已在店内购买了8000多元的保险。一位曾经从事过汽车销售的人士表示,由于现在汽车销售竞争比较大,单纯在汽车价格上的利润空间缩小,4S店会在保险以及后期的保养上寻求利润,新车捆绑销售车险,也是一些4S店不成文的“规定”。

那么,这些捆绑消费行为合理合规吗?记者了解到,早在2017年4月,国家商务部就发布了新的《汽车销售管理办法》,就汽车4S店以及汽车经销商的销售行为作出了明确的规定。4S店强制要求消费者购买保险,涉嫌侵犯消费者自主选择权和公平交易权,消费者完全有理由拒绝。



“优惠价” “裸车价” 名不副实

一位从事多年汽车经销的业内人士提到,在汽车销售环节,不少经销商惯用的手段为:打出许多“优惠价”“包牌价”“促销价”等虚价,让人一头雾水。有时所谓“促销价”费用会比车厂指导价还要贵。除此之外还有没有结合达州本地情况没有必要购买的盗抢险、自燃险、玻璃险等保险,以及高出正常价格十几倍的上牌费。“其实车主自己去车管所办理上牌,费用不超过150元,但经销商会美名其曰方便的帮助上牌,实则收费高达上千,并且汽车品牌越高档收费越高。”该业内人士称,目前大部分汽车经销商在销售环节都隐藏着各种各样的捆绑、隐形消费,埋坑等着消费者往里“跳”。

不仅是销售,售后环节同样暗藏玄机。很

多4S店会以赠送保养等条件引诱车主在购车时缴纳1000元—2000元不等的续保费,这笔费用会强制要求车主在4S店购买第二年的保险,否则将会不予退还,但其实第二年保险公司的保险费用会便宜30%—40%。

他还提醒消费者,有个别经销商推出一款很便宜的车,明显低于市场上的平均价格。此时,不要贪便宜,要多长个心眼。这些车大多为库存车或者二次售车,虽然便宜,但品质难以保证,以后的维权也很艰难。



饥饿营销 加价提车

据业内人士介绍,加价提车是比较常见的现象,这类车多为新车或热门车型。消费者遇此情况,首先要做的就是多跑几家经销商询价。可以去位置偏远的店面,一般这样的经销商会提供不错的价格,而且现车相对充裕。另外,在购车前最好选择一个备选车型,若心仪车型需要加价提车,备选车型也可提上议程。



“定金” “订金” 区别大

购车需交付订金已成为汽车消费规则。时常有人在商品交易中将“定金”和“订金”的含意和用途混淆,致使交易中未达到其预期效果并产生不必要的纠纷。如果我们购车时签署的是“订金”合同,若合同终止,消费者可以收回订金退款;而“定金”具有法律效力,需要支付违约金,甚至无法返还定金。

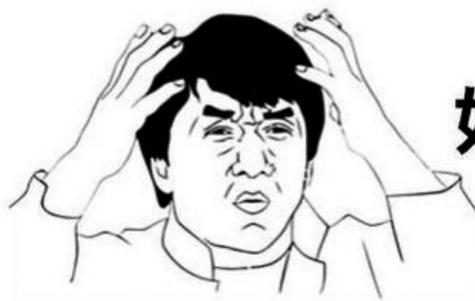


优惠礼包 水分大

为吸引顾客,经销商往往会口头承诺可赠送顾客多少礼品,而真正买单时,却又暗中加价,反悔当初所承诺的应该是“赠送”。另外,赠品以次充好的现象也极为普遍,比如品质较差的地胶、车膜充数等等。

在采访中记者还了解到,有些不良汽车经销商会将使用过的车当做新的商品车来卖,并把里程表、传感器拔掉,使里程表失灵来确保零公里。为了方便车主,4S店都会推出代办汽车上户业务,然而,个别经销商存在收费较高,而且提供的服务不到位的情况。售后推出的汽车保养同样存在机油质量不高、诱导更换发动机等问题。

□本报记者 迟剑



如何才能防止 购车被坑?