



汽车销售花样多 谨防这些“消费陷阱”

最近,各大汽车品牌为了提高销量,争相放出大招,推出各项优惠活动。但其中也暗藏多种“消费陷阱”,那么购车时消费者该注意哪些问题,怎样才能避“坑”呢?

“花哨”功能不实用

近日,市民老张在手机上浏览短视频时发现,某知名品牌的城市SUV 现金优惠1万多,本来就不到10万的车优惠后7万多就可以开上一台自动挡全新SUV。越看越心动的老张拿着现金冲到4S店就准备提车。

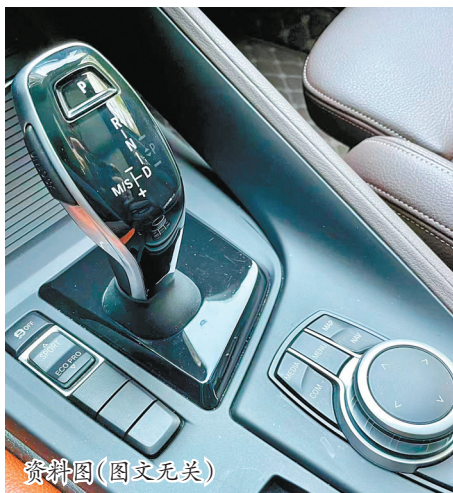
在4S店,老张通过销售人员了解到,现金优惠活动千真万确,但7万元提的车是最低配,而且没有现车,要等好久也不知道。正当老张纠结买不买时,销售人员建议老张增加1万元预算,购买高一配置的车,并称高一配置功能更多,舒适感更强。

汽车用作日常代步而言,低配车型和高配车型基本功能其实相差不多,而很多高配车型有的功能,比如“大灯清洗”“分区空调”“后视镜记忆功能”“自动泊车”等很少使用,但却要多花数千元甚至上万元。

购车“定金”套路多

就在老张犹豫不决的时候,销售人员称最近有个“让利促销”活动,且这个活动只在最近几天举行,马上就要结束了,到时候就没有这么大的优惠了。现在可以先缴纳一定的“购车意向金”,后期确定购车时可以再享受一定的现金优惠,且承诺不买可以全额退款。事实真的如他所说吗?销售顾问的“定金”收据说明了一切。

其实,“定金”与“订金”虽然只有一字之差,但作用却天差地别。从法律的角度说,“定金”不能退,因为“定金”具有担保性质,只有遇到认购不规范等情况,才能退还。而“订金”只是单方行为,不具有明显的担保性质,可以协商退还。所以,在交钱参加付“购车意向金”冲抵比“购车意向金”金额高很多得活动时,一定要注意写的是“定金”还是“订金”。



资料图(图文无关)



资料图(图文无关)

购车送装饰礼包套路多

在买车的过程中,经常会遇见商家推出的很多购车优惠活动。例如,精品装饰优惠活动,只要购车就可以送价值上千元的整车太阳膜、脚垫等礼品,花2千元就可以购买到价值上万的原车精品礼包。殊不知,这些所谓价值上万的原车精品在某些电商平台上也就值几百元。

据了解,所谓“原厂精品”的东西,是一些汽车厂授权附件厂家生产的周边产品,没有零件号,“原厂”里看不到这些东西,所以也没有执行原厂整车的质量标准,准确叫法应该是汽车厂家认可的汽车装饰改装产品,质量高于4s自营产品,但是价格昂贵。

保险推销过度

众所周知,买车必须先购买保险再提车。销售人员向老张也提出了必须在店内购买保险的要求。且第三者责任险、盗抢险、车上人员责任险、车辆损失险、车身划痕损失险、自燃损失险、不计免赔险交强险……各种险种都加了一遍。

实际上,4S店并没有权力强制消

费者购买车险。老张算了一笔账,按照他想购买的SUV 计算,在4S店购买保险的花费基本上在5000元左右,若是进行互联网或电话投保的话,各保险公司的价格都有所不同,而且保险公司为了提高销售额,也会为客户提供折扣和附送服务。换句话说,通过其他途径买保险最少都可以节约10%以上。

金融分期或隐藏高额手续费

“全款购车车价享受6000元的优惠,分期付款车价享受10000元的优惠。”4S店的销售顾问告诉老张,这款指导价8万多的车可以办理4万元的分期付款,车价再优惠1万元,只需要付3万多就可以把车开走,且销售人员一再强调他们的贷款是无利息的,只是需要缴纳一些贷款手续费。

真的有这么好的事情吗?据了解,金融分期是各大4S店的主推项目。4S店销售人员的做法是,无论顾客是否资金充裕,总之就是千方百计让顾客分期付款。而分期带来了两个结果,首先是高额的贷款手续费支出,再就是捆绑汽车保险,有一些4S店为了强制消费者在店里购买保险,甚至要求顾客缴纳

1000元到2000元不等的续保保证金,赤裸裸地强买强卖。

汽车金融贷款虽然没有利息,但4S店会收取金融服务费,并且能得到银行的按揭利息返点,比全款买车利润更大。但对于买车的人来说,按揭买车虽然首付低且没有利息,但是算上金融服务费,总的买车费用往往比全款买车要高出很多。

老张细算发现,贷款虽然没有利息,但需要额外支付5000多元的贷款手续费,且车险必须在店里购买,而且上户费用也比外面高出了几百块钱,各项费用加起来整车到手也只是比指导价少了1千多。

□达州日报社全媒体记者 孙伟