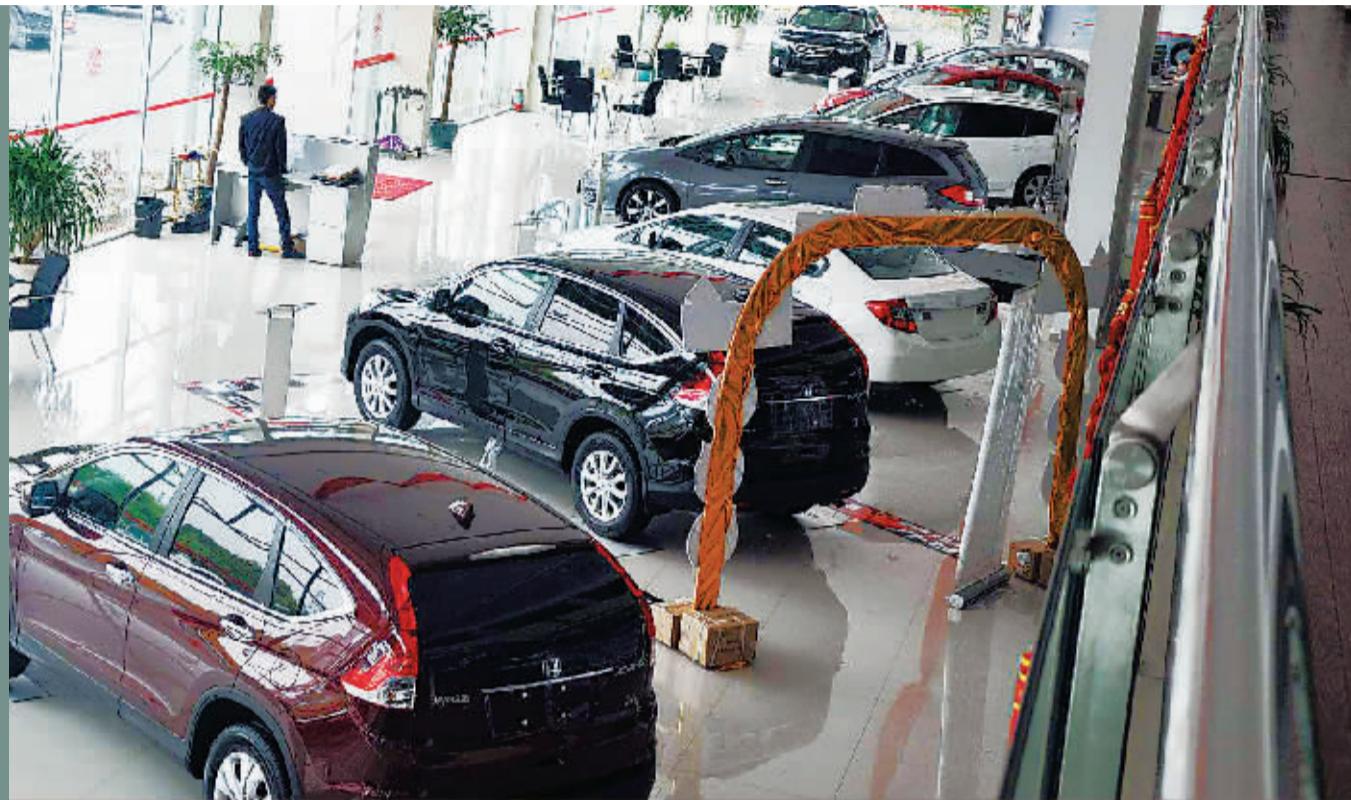


# 经销商“导演”新车加价

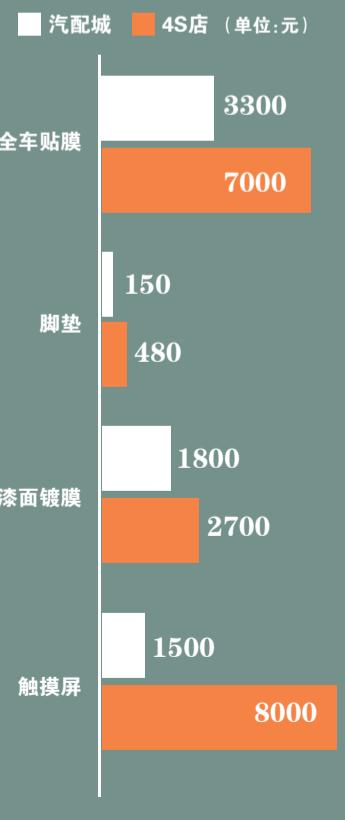
中国汽车销量增速放缓以及各地相继出台的限购政策，让经销商的日子普遍不好过。为了将新车销售出去，降价大战频繁上演。在一片“降”声中，也有逆行者。目前，部分热销车型出现提车加价现象，并且加价方式也花样翻新，从让消费者直接交付现金，变身加装装饰、延长保修、店内上保险等。国内屡见不鲜的加价提车现象，已经违反价格法关于明码标价的规定，强制加装饰则违反反不正当竞争法。



## ▼部分加价车型一览

车型	加价金额(万元)
丰田埃尔法	18-30(现金)
东风本田新思域	0.4(现金)
广汽本田冠道	2(装饰)
广汽丰田汉兰达	1-2(装饰)
北京奔驰GLC	1(装饰)
上汽大众途观L	1-1.5(装饰)

## ▼加装装饰价格对比



## 加价快速提车

市民林先生近期买到了心仪的广汽本田冠道，但新车是开上了，购车过程却让他心里一直堵得慌。从这款新车上市前，林先生就开始关注，不停到4S店打听何时上市、新车售价等信息。新车上市后，在林先生选好车型准备下定金购买时，销售人员给出的预定期却让他傻了眼。林先生表示：“销售人员称店内已经收到大量冠道车型订单，而且有在上市前便支付定金的消费者，因此林先生需要等待3个月左右的时间才能提车。”

此前，林先生通过摇号获得北京市机动车购车指标，但6个月的购车期限即将到期，3个月的等待期对于他来说，意味着购车指标的作废。在向销售人员提出急需购车的意愿后，该销售人员向林先生提出了解决办法：“加装店内价值2万元的装饰便能提车。”林先生称，此前听说过加价提车，但没想到自己也赶上了。此后，林先生曾到广汽本田4S店，准备选购与广汽本田冠道价格相当的全新汉兰达，但也被告知提车需要较长时间，如果想加快提车速度，也要加装价值2万元的装饰。最终，林先生在购买全车贴膜等装饰后，最终仍然购买了广汽本田冠道。林先生无奈地表示：“如果不是喜欢该车型，又赶上指标快到期绝对不会多花冤枉钱。”

根据林先生的购车经历，北京商报记者发现，目前广汽本田冠道的加价现象十分普遍。在一家广汽本田4S店，记者以消费者身份表示要购买冠道车型时，销售人员表示该车已经积压了不少订单，提车需要等待2个月。同时他还表示，如果想尽快提车，可以加装2万元的装饰，现在店内便有现车。该销售人员透露，按照车辆预定流程，新车提车时间是按照消费者订单提交的先后进行排序，但是消费者并不知道自己订单所对应车型是否已到，这就给经销商加价留出了操作空间。“实际上，加价提车就是将原本属于其他消费者的新车卖给了‘加价’的消费者。”该销售人员表示。

## 2万元“插队”权

事实上，林先生的遭遇只是目前加价提车的缩影。一款新车上市后，订单的增加不仅使经销商看到了销量的提升，更嗅到了商机。

以今年刚刚上市的上汽大众途观L为例，采访中，多数4S店销售人员均表示，现在该车型无现车销售，消费者购车需要预定，而提车周期在2个月左右或者更长，并不能给出具体的提车时间。一位销售人员透露，上汽大众途观L分为1.8T（330TSI）和2.0T（380TSI）两种不同发动机车型，由于2.0T发动机车型售价较高，因此订单主要集中在1.8T发动机车型上。其中，售价27.68万元的330TSI自动两驱旗舰版为店内的主推车型，等待时间相比其他车型稍短。

然而，当北京商报记者提出急需购买新车的意愿时，销售人员表示，如果想在最短时间内提车，可以选择在店内加装价值2万元的装饰，便能将订单往前提，尽快提到新车。“目前该车型货源紧张，我们只是为急需用车的消费者提供一种选择并不强制，4S店基本都会要求消费者加装装饰，用2万元买个‘插队’权。”他表示。

北京商报记者调查发现，不止上汽大众途观L，广汽丰田全新汉兰达、东风本田思域、广汽本田冠道等车型同样存在加价提车现象。广汽丰田全新汉兰达上市后便一直处于加价提车状态，目前需要加价2万元装饰才能提车，如果消费者不选择加价，等待时间高达4个月。而本田旗下思域和冠道更是加价提车现象的重灾区。在一家广汽本田4S店，记者以消费者身份表示要购买冠道车型时，销售人员表示该车已经积压了不少订单，提车需要等待4个月。同时，他还表示，如果想尽快提车，可以加装2万元的装饰，现在店内便有一辆现车。该销售人员透露，按照车辆预定流程，新车提车时间是按照消费者订单提交的先后进行排序，但是消费者并不知道自己订单所对应车型是否已到，这就给经销商加价留出了操作空间。“实际上，消费者加价

就是购买了‘插队’权，将原本属于其他消费者的新车卖给了‘加价’的消费者，因此提交订单购车可能需要等待更长时间。”他表示。

## 现金加价避税

据了解，早在1999年，广汽本田雅阁就曾出现加价提车的现象。当时，由于车型紧缺，如购买该车型，经销商开始以现金加价的方式“先购先得”。一汽马自达6、广汽本田CR-V、上汽大众途观等车型，都曾出现加价提车的现象。其中，一汽马自达6还以颜色制定不同加价金额，其中红色金额最高。而上汽大众途观曾经长期低至1.5万元、高至3万元的加价提车时期，也成为国内车市上的一道“风景”。

根据中国汽车工业协会统计，去年我国汽车销量为2802万辆，同比增长13.7%；乘用车销量创历史新高，达到2437.7万辆，同比增长14.9%。对于车市来说，虽然去年成为近年来少有的“丰收年”，但车市压力依然存在，据预测，今年国内新车销量为2940万辆，同比增幅回落至5%左右。

业内人士表示，国内车市整体放缓，新车价格逐渐走低，但个别热销车型，由于受经销商的“饥饿营销”，以及产能不足等因素影响，造成逆市加价的现象。北京商报记者调查发现，除广汽本田冠道外，广汽丰田全新汉兰达、东风本田思域、北京奔驰GLC、上汽大众途观L等车型也存在加价提车情况，并且加价方式也从此前单一现金加价，转变为加装装饰、在店内上保险、购买延长保修服务等多种手段。

一位经销商负责人透露，此前新车加价多采用现金方式，在消费者购车时该部分金额不被计入车辆价格内，存在逃税风险，因此目前多数经销商采取加装装饰的方式，以便规避风险。“车市价格竞争激烈，经销商在销售中只能通过降价方式售车，多数4S店在新车销售环节已无利润可言，主要靠保养维修、新车上牌、装饰等方式获得利润，但多数消费者并不会选择到4S店进行新车装饰，因此通过热销车型搭售的手段，能够获得更多利润。”他表示。