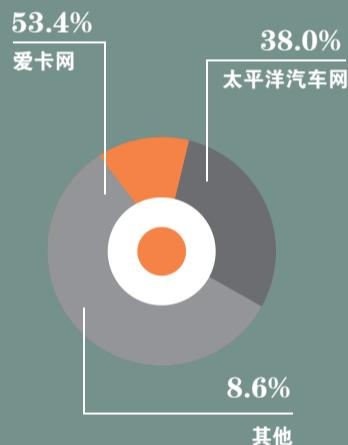


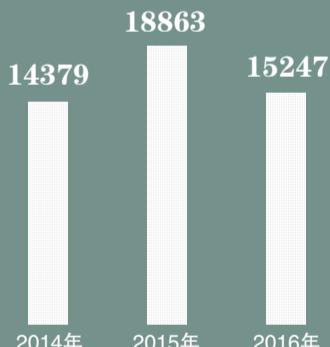
二级车商低价合同不可信

北京因机动车总量控制，各4S店竞争加剧让新车形成了价格洼地，吸引了众多外地买家进京购车。在虚假优惠的诱惑下，经常会出现消费者图便宜，买车遭遇骗局。不少消费者在交了购车款押金后，卖方“反水”不再兑现承诺的返现和优惠，其实在非正规4S店买车并没有那么简单。

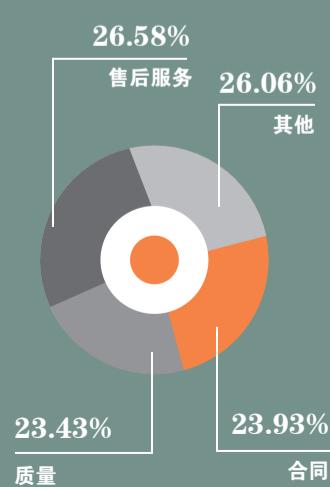
▼ 未登记信息汽车广告来源



▼ 汽车历年投诉总量对比



▼ 2016年汽车投诉分类



低价吸引用户

如今在网站上搜索购车，肯定会看到某车优惠的信息，其中一些网站更是价格优惠得惊人。

家住河北的张先生想买辆北京现代ix35 2.0L自动两驱舒适型，听朋友说北京买车便宜，在网上搜索发现，北京亚运村汽车交易市场外有一家北京现代经销商，ix35 2.0L网上的价格为12.09万元，比当地4S店报价便宜不少，于是跟他们联系后，得到的答复价格没问题，并有现车。

在得到肯定答复后，张先生做好行程安排，高高兴兴地来到北京买车。来到店里后，他签订了合同。这份合同中，不仅有“返油卡”的陷阱，还有一个装饰项目的内容。原来，合同中标注了一些汽车内饰项目，并且分别标注了价格。张先生以为这些都是赠送的，没想到交款提车之后，销售员却说要自费。

这些内饰项目总计3万多元，张先生不想交，销售员就扣着购车手续不给他。最后，原本想便宜3万多元，却贵了3万多元。

实际上，张先生遭遇的并非正规的经销商，而是一家二级综合销售店。

作为厂家直接授权的4S店，一般都会拥有统一的店面设计、统一的接待服务流程、统一的员工着装。厂家直接发货、直接管理，而对于新车售价、售后服务，厂家都会有统一的要求和把控，很是正规。

二级经销商则是一些单独的销售公司，规模有大有小，店面风格不一，它们不受控于某个厂家，因此可以同时销售多种品牌的车型。

相比4S店，二级经销商更多的是以赚取差价为主，但不排除个别二级经销商出现欺诈行为，讹诈消费者。

合同细节猫腻多

张先生遭遇的购车陷阱并非个案。在北京布设“合同陷阱”的二级综合汽车经销商，大多是“皮包公司”，自家店里没有现车，几乎是凭空挣钱。

这些店通常的做法是，先报出一个超低价让客户来店，并在前期承诺可以满足客户所有的需求，想方设法

骗取购车定金。为了赢取客户信任，他们会将客户将车款打给4S店。

在这里有个细节，在4S店交付的车款比之前谈的价格会贵上不少，这时二级经销商的销售就会以最后他们会以退款的方式将多出的钱退回。一旦当你交付车款后，他们会强行扣押你的车辆合格证等重要信息，没有达到他们的讹诈目标绝不松口。

对于不少消费者而言，签订合同时他们只会注意前几页的车价，但经常会忽视赠送的饰品以及加油卡等，而在合同最后部分里“埋伏”着的对价费，更是让消费者感到难以接受。

此前，有媒体报道，去年李先生想买一辆宝马X5，市场价大约是75万元。看了很多家销售商之后，他突然接到了一个推销电话，声称只要70万元。想着能便宜5万元，李先生决定就在这里买了。按照推销员的指引，李先生来到了丰台区张仪村的捷亚顺达汽车销售服务有限公司。

签了合同，销售员带着李先生去购车。购车地点并不在公司里，而是在亦庄的一家4S店。在那里，李先生交钱、提车，似乎一切正常。但在加装内饰的时候，销售员忽然说，让他再交对价费。

按照总价70万元计算，李先生被要求交21万元。经过争吵、砍价，最后还是交了2.7万元对价费。再加上其他要交的费用，这辆车不仅没有便宜，还让他多花了7.7万元。

保险条款陷阱多

相比而言，在购车时购买保险也要小心，不少二级经销商与一些小保险公司有密切合作。这些小保险公司为了招揽生意，会给二级经销商让出比大保险公司多出几倍的返利。

对消费者而言，大保险公司理赔时能够充分考虑客户的利益，定损尺度会更宽，合作修理厂的档次也更高，服务水平、赔付速度、网点设置等都比小保险公司有更大优势。

陈女士就在亚运村汽车交易市场附近一家起亚综合店碰到了购车保险的陷阱。虽然裸车价格比正常渠道便宜不少，但在销售人员的诱惑下，找了一家小的保险公司。这家小保险公司

定损理赔服务网点不但少而且位置偏远，出险后办理手续也极为不便。此外，在险种选择、车险价格方面均取上限，没有商量余地。最终结算，反而比正常渠道购买贵出数千元。

异地购车隐患多

北京商报记者调查发现，近年来出现的购车纠纷案例绝大多数都是异地购车。不少在北京购车的消费者来自河北、内蒙古、山西、山东、辽宁等地，甚至有来自河南、青海的用户。

在很多人的印象里，北京这样大城市的车整体要便宜一点，毕竟大城市销售网点更多，厂商产品供给相对较为充足，所以竞争也就更加激烈。因此，经销商为了获得竞争优势，降价多一些也很正常。

然而面对网上那些跌破底价的信息，就要多加小心了。毕竟经销商还有成本在里面，尤其是那些畅销车，优惠往往是很有限的。

一位德系品牌经销商负责人告诉北京商报记者，目前经销商的利润也就在5%-7%，即使加上年终返利，也不会超过10%。一旦出现过低价格的车型，不是购车陷阱，就有可能是问题车辆。

实际上，通常很多人买车都会选择本地购买，但是也有一些自诩聪明的人选择到大城市买车，这里就有一个信息差的问题，通俗一点说，等你千里迢迢到了这些地方之后，发现这些地方的车价并没有网上或者电话告诉你的那么低，但是千里迢迢来了，来回路上的成本都得要考虑进去，所以有些人外地买车回来一算，比本地买回来还贵了。

而且如果价格很低，那么就要想想这些车的来路了，能不能当场提供合格证等上牌必须的证件、能不能异地上户，这些低价带来的麻烦可能对于很多朋友来说都是难以应付的。

在这里可能会有朋友想到报警，但真实情况下往往报警也无事于补，因为民警会认定这是经济纠纷，所以无权处置，也拿这些骗子没有办法。往往这些被骗的朋友大多都是不远万里从外地赶来买车的，人生地不熟，只好认栽了结。