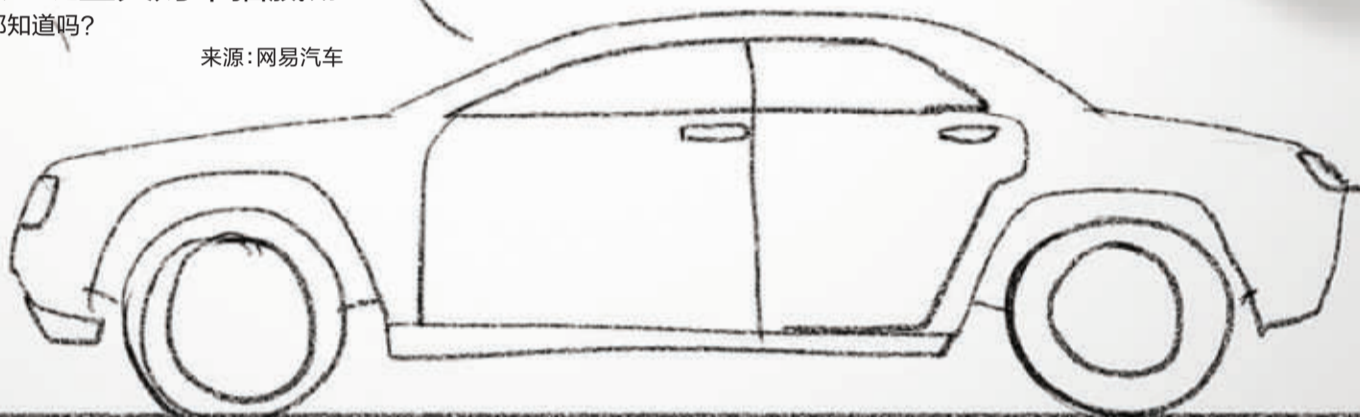
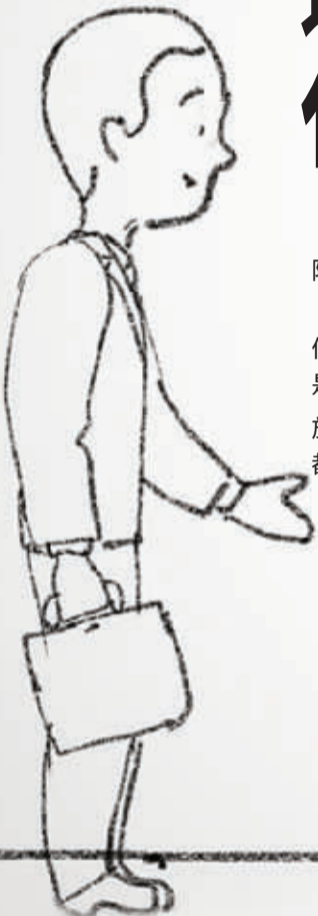


这些购车猫腻 你知道吗?

又到一年3·15,各种消费陷阱不断曝光。

尽管节后车市进入相对淡季,但了解一些购车时的“猫腻”还是相当有必要,知己知彼方能买得放心。这五大购车猫腻,你都知道吗?

来源:网易汽车



1 猫腻 2 猫腻 3 猫腻 4 猫腻 5 猫腻

试驾车型与目标车型不同

试乘试驾是消费者购车前了解爱车的最直接机会,因为我们可以短暂的试乘试驾中了解车辆。不过一些经销商故意让消费者试驾高配或动力更充沛的车辆,让大家对这一款车产生好感,最终迷惑消费者做出错误的判断。

对策:这种恶意销售的情况多发生在小型经销商,如果试驾试乘的话,建议您去较大的经销商,试驾前最好和销售人员进行多沟通,了解车辆参数信息等等。另外,前车门侧面都有产品铭牌,它是车辆出厂时的“身份证”,您可以通过它了解车辆的真实身份。

用“定金”和“订金”误导消费者

由于许多热卖车型经常会经常出现供不应求的情况,所以购车需交付订金已经成为一种比较常见的现象。时常有人在商品交易中将“定金”和“订金”的含义和用途混淆,致使交易中未达到其预期效果并产生不必要的纠纷。

对策:其实定金是一个规范的法律概念,是合同当事人为了确保合同的履行而自愿约定的一种担保形式。而订金并非一个规范的法律概念,实际上它具有预付款的性质,是当事人的一种支付手段,并不具备担保性质。所以“定金”与“订金”虽只有一字之差,但法律效力却相去甚远。如果我们购车时一定要签署“订金”合同,当合同终止,那么消费者可以收到订金退款。而“定金”具有法律效力,需要支付违约金,甚至无法退还定金。

优惠礼包水分大

购车价格优惠非常普遍,赠送车内装饰也是现在很多经销商惯用的促销手法。但不良经销商赠送的装饰大多包含水分,而且实际价值往往会在宣传的标准上大打折扣。另外,以次充好的现象也极为普遍,比如品质较差的地胶、车膜等等。

对策:笔者建议消费者购车时优先考虑优惠价格,如果不允许的话去尝试赠送保养基金,以上都不可以的话再去选择“大礼包”等优惠。经销商所谓的优惠礼包务必看仔细,首先向比较了解市场的朋友,咨询一下赠送汽车精品是否靠谱。再有就是亲自去汽车装饰市场看看这些“礼单”上的东西到底值多少钱,了解后再做选择不迟。

销售伪零公里“新车”

一些汽车经销商往往会驾驶商品车,并把码表、传感器拔掉,使码表失灵来确保零公里,其实这类车已行驶了一定的路程,如果消费者买到这类“伪新车”,一定会有种莫名的不爽。

对策:选择车辆时首先要看轮胎,一般新车的轮胎基本没有磨损,包括轮胎制造过程中产生的细小痕迹以及刺状的凸起。只要发现哪怕是最细小的轮胎磨损,而里程表显示为“0”的时候,车辆很有可能隐藏问题。还有就是“跑冒滴漏”,所谓“跑冒滴漏”是指车子行驶了一段里程后出现的漏油、漏水、漏气等现象。看车时需打开引擎盖观察发动机汽缸体和汽缸盖、油底壳之间有无机油渗漏,水箱周围有无水渍,电瓶接头附近有无污染和锈蚀,空调管路的接口处有无尘土沾上。

用原厂授权配件冒充原厂配件

一些消费者在选择汽车精品时,经销商会忽悠消费者选装配置为原厂配件,常见的比如导航系统、汽车脚垫等等。殊不知很多配置只能算是原厂授权,它们和原厂配件无论在功能还是质量上都存在较大差别。

对策:其实汽车精品的利润相当大,经销商一定会在这部分得到利益。所以我们在购车时建议慎重升级配置,更不要在不知情时冲动消费。如果对产品不了解的话,最好询问身边的朋友或者去论坛征集网友意见,这样就可以避免被忽悠了。



消协、工商、律师、媒体,四方联动,投诉人现身说法教您如何进行汽车维权

金8

“首付贷”的P2P时代来了?

金14

快报婚购会省钱攻略

金16