

零利率购车藏猫腻 要买车先“避坑”

销售中会捆绑保险、上牌费、金融服务费等

新年将至,买台车回家过年成了很多人的小目标。有商家趁此机会打着“零利率、零首付,新车开回家!”的口号,大肆招揽消费者进店买车,实则套路满满,最终消费者可能要多付不少购车款。日前,北京青年报记者走访多家汽车4S店发现,打着低利率、低首付招牌暗收各种附加费用的店面比比皆是。

提示

业内人士:利息披上了服务费的“马甲”

销售引导分期付款 实收金融服务费

近日,记者以购车为名,随机调查了北京6家汽车品牌4S店发现,其中5家都在收取金融服务费,收取的额度从3000元到上万元不等。

在通州的一家本田4S店,一进店门就有前台销售来询问意向车辆和付款方式。在确定记者全款买车后,该销售表示,分期可以在原有优惠基础上再进行让利,并展示了“分期付款优惠信息”。他还提示记者,选择车企旗下的汽车金融公司分期付款有更多优惠,并

且3成首付起,两年分期0利率十分划算。

在记者说要全款购买时,这位销售表示,要全款的话就必须要选择购买一份价值3000元的行驶大礼包,包含行车记录仪、车模、脚垫等物品。随后,在记者询问办理分期需不需要费用时,他表示,无论几成首付都需要3000元的手续费,并笑称:“现在有分期不收服务费的吗?”

记者在调查中了解到,经销商在办理分期手续之前,都会

向消费者收取一定的服务费,费用一般在贷款额度的3至5个百分点左右。调查过程中,宝马的一位销售表示:“我们都会提前告知消费者有这个费用,因为办理贷款手续的话确实需要一定的服务,包括一站式的带新申请以及资金安全保障以及相关的单后服务,而且提供了正规的发票,并且每次收取的费用也是根据客户选择贷款年限来设定,客户普遍都会理解和接受的。”

既然已经免息,经销商又为何收取“披着马甲的利息”呢?据业内人士透露:“现在竞争大,价格透明,车的价格可能不赚钱甚至亏钱。很多时候都是低价跟同行抢客,再从手续费、服务费里面赚回来。同时,汽车厂家会给4S店返点,但对进车数量、按揭生存率、贷款客户量、二手车量及指定车型销售量等指标有要求,需要增加一定的分期购车数量。因此,4S店对销售人员成功完成一单分期会有更多的提成奖励,这也就刺激了销售不遗余力地推荐消费者分期购买。”

而汽车厂家为提振销量,会根据销售策略对不同车型推出相应的汽车信贷贴息方案。一般而言,单价越贵,主打车型的贴息幅度越高。以某款20万元左右的轿车为例,主机厂给出6000元的贴息,消费者贷款利息少于6000元时,利息全部由主机厂承担,也就是“免息贷款”。当贷款数额较大时,超出部分由消费者自己负责,这就是低息贷款。

专家:收取服务费必须保证公司具有相应资质

对于收取金融服务费是否合理,业内专家表示,消费者从汽车4S店购买车辆,在分期付款的情况下,汽车4S店会收取一定比例的金融服务费,服务内容主要是金融产品介绍、协助办理贷款等,可视为一种中介服务,收取费用有一定的正当性,但该服务费的收取首先必须保证公司具有相应的金融服务资质,否则收取服务费于法无据,其次应当符合双方的约定,并保障消费者的知情权和公平交易权,如果是未向消费者告知,可能涉及强制消费、捆绑销售,消费者可以要求退还。

消费者在购买汽车时应当审慎审查合同条款,特别是费用的标准、项目、违约责任等,对于商家要求的名目繁多的收费应当仔细询问其依据,做到心中有数,同时对已经支付的费用,要依法索取发票。如发现商家存在无依据的不合理和非法收费项目时,应当果断拒绝并且向有关部门投诉举报,避免发生纠纷惹上麻烦。

(王荣辉)

保险捆绑销售 新车上险不打折

记者在调查的过程中还发现了不少捆绑销售和乱收费的现象。

不少销售顾问都表示,一般情况下全款买车只需第一年在店内购险,而贷款买车则强制投保时间更长。至于投保金额,一辆20万元左右的车,全险金额一年5000元左右,在店内买保险也只能选择全险。同样的保险项目保

险公司只需不到4000元就可购买。

沃尔沃4S店的一位销售表示,如果不在店内买保险的话,就不能按先前谈好的优惠售卖了。该销售表示:“保险必须由店内代买,这是公司的规定。我们这平安、人保、大地都有,和外面买是一样的。”一家4S店销售告诉记者。当记者表示从保险公司那里

买可以便宜些时,该销售顾问则说:“无非也就千百块钱,但是在我们这儿买很方便,理赔、维护都是直接到店里,零配件也都是原装的。”

据了解,各家保险公司为了抢生意会进行返点。而4S店拥有稳定的客户源,新车商业险返点优惠最高能达到40%至45%,这部分高额返点最终会到店内。

额外收费填补降价缺口

在几份销售车辆报价单中,记者注意到,还出现了出库费的情况,本田4S店的出库费为1000元。对于为何收取这项费用,4S店销售告诉记者:“经销商进车后放在车库里需要支付场地费用以及管理费用。北京地区的4S店会收取这项费用。”

并且该销售表示,可能每个品牌对这项收费的叫法有所不同,有的叫验车费,也有的写成综合服务费。

记者还发现“上牌费”几乎也成了必收费项目。一家4S店给出的详细价目表,其中“上牌费”3000元。销售解释,交费后4S店

会代办挂牌手续,车主可直接到店内提车上路,这和保险费已成为购车的常规价目。而如果消费者自己上牌几百块就可以搞定。对此销售表示:“羊毛出在羊身上,客人抢过来之后,之前价格的缺口只能通过各种服务费来填补了。”



(资料图片)