



# 汽车消费 摸清套路别上当

随着汽车消费市场的蓬勃发展,买车后因遭遇“消费陷阱”而产生的纠纷日益增多,有的还花样翻新,让人防不胜防。如今,又有哪些骗人的伎俩挑战人们的智商,让我们来了解下。

■ 邹传科

## 陷阱一： 试驾动力强劲开回家却差很多

据市民李先生反映,买车时本来进行了试驾,车辆的各方面性能,尤其动力系统,都令他很满意。然而新车开回家后他却发现,其动力与试驾车辆相比差了不少,根本没有达到预期。

**业内点评:**试乘试驾是购车前了解爱车的最好机会,在短暂的试乘试驾过程中,对车辆的动力、提速、底盘、静音等方面都会有个简单的了解。但个别经销商故意让消费者试驾高配或者动力更充沛的车型,让大家对这款车产生好感,最终做出错误的判断。

**业内人士透露,**这种现象多发生在一些规模较小的经销商中。如果要试乘试驾,建议找规模较大的经销商,几家做个对比。试驾前和销售及试驾人员多沟通,了解车辆参数信息等。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。

## 陷阱二： 本来要买中配车,却开回辆高配

小崔最近刚买了辆新车,买车的兴奋劲刚过去没几天,他就为多掏了几万元购车款犯了愁。原本去之前已经决定买个中配车,结果被销售人员一忽悠,最后开了辆高配款回来。现在看看那些琳琅满目的功能和按键,“真的有必要吗?”小崔对自己的决定很懊悔。

**业内点评:**同一款车分高中低配,为的是满足各类人群的需求。然而有的经销商却极力推荐消费者购买高配置的高价车。其目的就是多赚钱,毕竟车辆价格越高,利润越大。碰到这种情况,消费者一定要知道自己的实际需要,不要被经销商牵着鼻子走。许多车主可能不知道,除了汽车发烧友,日常使用的汽车功能也就那几项,许多配置买了回头也是个摆设。

## 陷阱三： 买老款车真的优惠吗?

市民王先生最近刚入手一款车,买时他感觉自己淘到了宝,因为他买的是新车换代前经销商淘汰的老款车,销售员推荐时也很卖力气,说这个价格简直“前无古人,后无来者”。然而车子到手后,一个朋友介绍他去汽修店安装,汽修店老板帮他简单查看后却说,他这款车买的不划算,不仅发动机、变速箱型号老,油液以及个别小

部件也需要更换,算起来并没有想像的那么实惠。

**业内点评:**新款上市前,老款降价销售,是汽车厂商惯用的营销手法,优惠的价格往往令不少消费者心动。不过专业人士建议,老款车一般属于库存车辆,出厂时间往往比较长,性能不好确定,要谨慎选择。如果真打算买老款车,最好对新老车型认真比较后再决定。

## 陷阱四： 谨防买到零公里“新车”

小张刚买了辆新车,这几天和几个有车的朋友聊天,说起自己的爱车买时公里数为零,却遭到朋友们的调侃,说他买的车有猫腻。“如果真像朋友们说的那样,公里数被做了手脚,那我的车到底跑了多少公里?”说起这些,小张很是不爽。

**业内点评:**汽车在走下流水线后,会进行短距离的测试,在检测合格后才会入库。出厂后,还要经历长途运输到各大城市,经销商再将车辆开至4S店或者车辆停放场。如此算来,一辆车有个几公里的行驶里程很正常,根本不可能出现零公里的里程数。

**如何鉴别是否新车?**首先要看轮胎,一般新车的轮胎基本没有磨损。其次就是“跑冒滴漏”,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。如果能排除这些问题,基本可以确定是新车了。

## 陷阱五： 用原厂授权配件冒充原厂件

大刘最近给爱车安装了一套导航系统,买前也曾货比三家,最后还是选择在4S店安装,他认为毕竟原厂件更有保障。不过最近认识了一位4S店的朋友,他才知道自己买的导航根本不是什么原厂的,只不过是原厂授权而已。

**业内点评:**一些消费者在选择汽车精品时,经常会听到经销商说其销售的配件为原厂件,殊不知很多配件只能算是原厂授权而已。我们都知道,作为主机厂的汽车厂家,一台车所需的各部件基本都需要向配套厂家采购,然后进行组装销售。4S店销售的器具一般为原厂授权,基本无法享受与原车配置相同的质保。消费者购买时,最好在协议中对保修内容进行备注,以免遭遇麻烦。

# 家电消费 说好的“免费安装” 上门却要收费

各式消费纠纷在今天的市场中早已不是什么新鲜事儿:付全款买的热水器、灶具,送货到家时才知道原来还要再交一次安装费;大屏幕平板电视的标价原来只是显示器那部分,想要底座想要挂墙都得另交费……

今天,就随记者一起,对各类商家的伎俩来个面面观,听听业内的建议。

## “免费”安装、上门又收费?

家住合肥长江中路的韩先生反映,在购置空调时就遭遇过“免费”安装、上门收费的情况。尽管购买前已确认了材料费用明细:如管子超4米要收费、钢筋混凝土打孔要收费等。可安装工人一到家里,仍声称要收取高空作业费、配件费等不在明细单中的项目。

有业内人士透露,目前大多数家电厂商已将“上门安装”业务外包,而且一家外包公司还会同时承接好几家厂商的售后服务。制造商或零售商会向外包公司支付免费上门安装的劳务费(这部分费用由商家承担),而安装以外的材料使用费(如配件费、加工费、钻孔费、高空作业费等)则由安装公司统一向消费者收取。

**对策:**苏宁电器相关人士表示,家电厂商所说的“免费安装”都是有指定范围的,建议消费者在购买家电时仔细了解清楚。所谓收费项目一般涉及另加的材料费,一般包装内含的配件材料都是免费的。

## “最低价”其实还能再砍价

同一款产品,不同的卖场,其售价往往不尽相同。而每一个卖场,他们都会跟消费者说“保证最低价”。可消费者只要“货比三家”,却总会发现“一价还比一价低”。

据了解,在家电行业,为维护产品价格的统一,供应商会从自身品牌定位出发为零售商确定两个价格标准:一个是统一挂牌价,另一个是较低零售指导价。在具体销售过程中,销售人员会根据现场情况对产品的价格进行协商。统一挂牌价是最理想的卖出价格,而较低零售指导价则是销售底线。消费者口中的“砍价”往往就是在这两个价格标准之间浮动。消费者最终能否买到物美价廉的商品,完全取决于个人的“砍价”功力。

**对策:**各大商场的促销季不同,各卖场的价格也会在一定期间内有浮动,建议消费者购买时货比三家、实时比价,选购低价商品。

## 小心“裸机价格”陷阱

随着家电市场的竞争日益激烈,不少商家为了招徕顾客,频繁打出价

格战。因此,用裸机价格示人成为商家司空见惯的竞争手段。可对于消费者来说,一旦误入“裸机陷阱”,结果简直苦不堪言。

市民李小姐就遭遇这种尴尬。最近,李小姐花5500元购置了一台柜式空调。待安装完毕后准备试运行,李小姐却找不到插头。一番询问后,商家给出的解释令人诧异:“空调插头并不随商品配送,需要消费者自行配置,并且要自己安装到空调电线上去。如需专门人员安装则另收费。”李小姐及其家人顿时有种被欺骗的感觉。

**对策:**针对李小姐的情况,业内表示,当家电产品以套餐形式出售时,《消法》规定商家必须要有明示。消费者在购买前就应了解清楚商品的市场价格,看清标价价格,咨询清楚免费和收费的附带产品。付款后,消费者应核对发票商品和购买商品型号价格是否一致。

## 建议将包装箱保留一个月

对于消费者来说,家电市场的“坑”不仅出现在购买过程中。近日,市民乔先生在某商场选购家电产品时一眼就看中了某品牌的红色冰箱。可搬回家后,家人觉得冰箱颜色和房间整体风格不太协调。他立即与商家协商更换其他颜色,然而卖场工作人员告诉他,要换货就要连冰箱的外包装一起换,否则要交200元包装费。可他已将包装箱扔掉,为了能如愿换到商品,乔先生无奈只能另交了这笔“包装费”。

**对策:**卖场之所以要回收包装箱,是因为要用于运输过程中对机器的保护,这属于“三包”范围内的规定。建议顾客将包装保留一个月,若包装箱已遗弃,商家也可协助消费者向厂家购买包装箱。

■ 邹传科

