

# 要想提车,先买8000元装具

## 经销商“挟车要价”,工商部门提醒购车协议,明确违约责任

近期,汽车行业进入“金九银十”销售旺季,汽车行业“加价提车”的投诉开始增多,其加价手段也愈发隐蔽。工商部门提醒消费者,市民购车时应注意约定对于“加价提车”等违约行为的赔偿金额,同时将预付金额标注为“定金”。

本报记者 任磊磊 通讯员 姚心晖 杜陶羽

### 1 “加价提车”花样繁多

8月中旬,市民刘先生购买了一辆家用轿车,想通过汽车金融公司办理贷款手续,却被经销商告知必须另行购买2866元的一年期延保服务。经销商称这是办理贷款的必需项目,否则不予出具相关证明。

无独有偶,今年8月初,市民于先生购买一辆热销车型的SUV,为了督促商家尽快交付车辆并防止提车时加价,于先生特别在销售合同中注明了如果两个月内提不到车要退还定金,并交付订金2000元。但当一个月后于先生按照通知提车时,经销商却强令购买8000元的装具,否则不能提取现车,还要排在已经支付装具款的消费者之后等待,同时声称“购买装具”不属于“加价”范畴。

据工商部门介绍,随着消费者维权意识的提高和监管力度加大,目前车商在提车环节“挟车要价”,直接要求消费者多付购车款的情况已经基本消失。但很多经销商又想出了新的“加价提车”手段。经销商要求消费者加购配件、保险、售后服务等变相加价现象有所抬头。

### 2 热销车型成重灾区

工商部门相关工作人员表示,对于经销商这些“加价提车”的新手段,不符合相关法规规定。对于刘先生的反映,工商部门人员通过调取汽车金融公司的购车贷款办理标准后发现,“延保贷款”纯属经销商自行设置的门槛,涉嫌违背消费者意愿擅自设置不合理交易条件。

热销车型更是“加价提车”的多发区。工商部门指出,强令加购装具属于违背消费者意愿搭售商品,经销商应当按照裸车价格将车辆交付于先生,否则应退还订金。但由于于先生没有在销售合同中约定经销商的违约责任和赔偿方式,经销商最终选择退还于先生2000元订金,终止了销售合同。



日前省城一车展上,品牌轿车云集,让市民大饱眼福。(文图无关)

本报记者 邱志强 摄

### 3 签合同时约好违约咋赔偿

据济南市工商局直属分局汽车市场管理所所长韩军介绍,由于一些热销车型常处于“即到即销”的零库存状态,因此部分经销商会在不承担违约赔偿责任的情况下,设置各

种“加价提车”门槛,即便终止合同、退还消费者订金,也不会影响车辆继续销售。对此,韩军建议消费者,在签订汽车销售合同时不妨约定对于“加价提车”等违约行为的赔偿金

额。同时,消费者可以在购车意向明确的前提下,将预付金额标注为“定金”,如果经销商违约,可向消费者返还两倍定金,但如果消费者违约,定金将无法返还。



# 漱玉平民大药房

活动时间: 2013年9月13日-19日  
活动地点: 漱玉平民大药房各连锁店  
咨询电话: 0531-66666111

## 过团圆节 选健康礼 就到漱玉平民大药房

走亲访友  
我只选健康礼  
答谢客户  
我也选健康礼  
过节回家  
我更要选健康礼

## 9月18日会员日 折后再送礼!

购物送好礼 2013年9月13-19日期间,一次性购物满以下金额即送好礼!

满78元

无漂白、更健康;  
专利技术、更环保更安全。



送

泉林本色手帕纸一条(10小包)  
或隆力奇蛇胆沐浴露一瓶(400ml)

满178元



送

放心食品大篷车  
推荐产品  
天然健康  
纯粮酿造  
居易泉酿鲜酱油、鲜米醋各一桶(1.3L)  
或八荒桂圆干一袋(500g)

满378元



送

泉林本色纸无漂白、更健康;  
专利技术、更环保更安全  
泉林本色健康生活用纸(1kg)、  
桂圆干一袋(500g)  
或八荒东北黑木耳一袋(200g)

满578元

轻松爬楼  
购物好帮手



送

优质爬楼购物拉车一个  
或集蜂堂蜂蜜礼盒一提(300gx3瓶)

满978元

送

放心食品大篷车推荐产品  
亚油酸和亚麻酸含量最高,  
健康的油,吃了都说好



嘉冠非转基因大豆油一桶(5L)  
或康美西洋参一盒(60g)

此活动不与其他活动同时参加 赠品不重复,不累计。特殊商品不参与。所有活动诊所不参与。图片仅供参考,以店内实物为准。