

销售量增五成催生车市乱象

买辆车竟被强收贷款服务费

春节临近,汽车市场又现销售高峰。据业内人士介绍,节前一个月汽车销售量较平时增五成。很多消费者都想买辆新车过年,但在购车过程中额外交纳的费用也平添了不少烦恼。

本报见习记者 范佳

市场扫描>>> 节前汽车销售量 比平时增五成

随着年味越来越浓,汽车被列入了很多家庭的年货订单中。

市民王女士近日就一直忙着收集汽车销售信息,逛各大汽车4S店。王女士分析,4S店进的车款是不能退的。年底新车上市,上一年度的旧车款如果积货较多,优惠促销的力度就会比平时大些。“其实新款和旧款差别也不是太大,我就想在年底以优惠的价格买辆旧款车。”

“近日汽车销售量增幅明显,节前一个月的汽车销售量大约是平常月份的1.3到1.5倍。”一位知名车企的销售人员介绍,春节前车卖得火的原因主要在于消费者心理。一方面,人们都有新年新气象的美好愿望,就像过年买新衣一样,买辆新车回家过年图个好彩头。另外,工薪族领到了年终奖,做生意的年底获得了收益,手头宽裕了,就产生了消费需求。

该销售人员说,为了迎合消费者的需求,汽车行业会开展一些活动,但优惠力度相较于每年4月份和9月份的车展会小一些。“车展是有一定补贴的,但春节前夕没有。”

市民反映>>> 4S店要收贷款服务费 还强制买保险

近日,市民李女士在天桥区某4S店购买了汽车。在使用信用卡分期贷款时,4S店提出要她和4S店有合作协议的银行网点贷款,同时要交纳2000元的服务费。

对此,李女士很难接受。她认为,她去银行把钱贷出来,相当于全款付车费给4S店,然后自己每月把钱还给银行,整个贷款过程和4S店没有关系。

现实让李女士很无奈。“我要想从银行贷出钱来,必须提交4S店出具的购车合同,证明贷款用途。如果不交纳2000元的服务费,4S店不会给合同,就没法从银行贷款。虽说是服务费,但在这过程中所有的贷款流程都要我们自己去跑,4S店也没有提供任何额外的服务。”

李女士强调,这等于4S店从中额外收了一部分费用。“此外,4S店还强制我在店里买保险,否则不能提车也不退定金,这是搭车销售。我自己就是卖车险的,却要在4S店里买,要多花很多钱。”

记者调查发现,强制贷款收取服务费和在店内购买保险的情况在多家4S店普遍存在。



2日,济南一家汽车4S店内挂出“深圳限购了,济南还远吗?”的促销横幅,前阵子深圳限购的事被该商家拿来当做宣传用语,以吸引消费者抓紧买车(资料片)。 本报记者 王媛 摄

4S店说法>>> 收服务费和买保险,事先都与客户沟通过

对于李女士的质疑,这家4S店销售人员强调,服务费和店内购买保险都是事先与客户沟通过的,如果客户不认可,可以不选择在店里购车。“这是双方自愿的,不同意也成不了交易。”

该销售人员称,客户要想在店里贷款买车,必须通过和4S店有合作协议的银行或金融公司,

且必须交纳2000元的服务费。2000元的定价是4S店和银行协商后共同商定的。“其实各个4S店都是这样的,有些店即使不要求交服务费,也会把它变成另一种费用,只是换了一种收费名头。”

至于2000元服务费的用途,该销售人员说:“可能用来处理些手续或支付给劳务人员,或者用在其他方面。”

对此,山东法策律师事务所主任张法水认为,4S店的行为属于强制消费,违反消费者权益保护法的基本原则和合同法的自由原则。消费者有选择如何贷款的自由,可以自行去银行办理相关手续,4S店强行要求收取服务费用不合理。同时,限定消费者必须购买店内保险也属于强制消费。



青少年耳鼻喉健康工程

“爱心手拉手”

2015寒假耳鼻喉公益援助



主办单位: 中华健康基金会

指定医院: 济南耳鼻喉医院

优惠时间: 2月1日——2月28日

寒冬又至,鼻塞、鼻痒、流鼻涕、打喷嚏、咳嗽、头昏乏力等症状也接踵而至。孩子、老人、长期处于亚健康状态的上班族都成为它们的侵袭目标,鼻炎、鼻窦炎、鼾症、扁桃体炎、中耳炎、耳聋耳鸣、咽喉炎等耳鼻喉疾病已成为不容忽视的健康问题。

适值寒假来临,学生教师群体有了充裕的时间关注自身健康,为此,中华健康基金会携手济南耳鼻喉医院开展寒假耳鼻喉公益援助,多重优惠回馈广大患者。

- 1、所有患者内窥镜检查(耳、鼻、咽喉)各援助50%。
- 2、扁桃体炎、腺样体肥大、鼻窦炎住院患者提供500元手术援助。
- 3、针对学生教师贫困患者,提供专项基金援助,经审核批准,可领取300-1000元公益基金补助。

4、生活日报“蓝口罩·畅呼吸”公益活动进行中,检查治疗患者,均可免费获赠专业防雾霾口罩

专家表示:雾霾里面含有各种对人体有害的细颗粒、有毒物质近十种,更可怕的是无处不在,无法隔离。专家呼吁:冬季雾霾高发,雾霾会伤害呼吸道的粘液纤毛,出行要尽量戴口罩!

