

紧俏车型加价,只因货源紧张?

专家支招:学会理性等待,多等2个月可省几万元

“新汉兰达目前需要加装一万元装饰才能顺利提车,不然就要等2个月。后来我又问了新锐界也是需要加一万元装饰。”这几天,家住长沙市开福区伍家岭的吴先生很是郁闷。

三湘都市报记者从湖南省消费者协会了解到,加价售车违反了《消费者权益保护法》,加装饰属于强制搭售。对厂商抬高身价销售或变相加价售车,广大消费者该如何应对?汽车业内人士表示,其实就一个字等,等他卖不动就可以了。

热销车型缘何加价?

一位汽车4S店老总告诉记者,一款人气“爆棚”的新车,上市之初期待已久的消费者会迫不及待地争相购买,而此时产能则正处爬坡期,供货会相对比较紧张,“僧多粥少”,于是就会出现“加价卖车”的现象。

通常情况下,一款车上市之初,厂家便对外宣称,消费者对该车型的狂热期待,一上市就收到多少多少订单;另一边,不断渲染、炒作该款车型的新技术,以及该款车型生产产能不足的问题……于是,在市场上造成供不应求的印象,弄得消费者心痒痒,纷纷跑去订车,“哄抢”效应由此而成,这便是“饥饿营销”。

业内人士认为,现在汽车市场竞争越来越激烈,导致卖车的利润不断降低,所以只要有获得更多利润的机会,经销商们都不会轻易放弃,而厂家对此也是睁一只眼闭一只眼。

加价售车消费者可投诉

相信不少购车者都有过这样的内心纠结,市面上口碑好的热销车型或是刚上市新车一般鲜有优惠甚至需要加价购买,不然提车时间就会一再被拖。



买还是不买,这让人们心里很纠结。为了购买到称心车型,有些消费者在这个时候会选择“横一把”加价提车,这样让那些原本在排队等车的购买者愈发郁闷。但是也有不少消费者认为加价价或者变相提价是欺诈行为,宁愿选择第二意向车型进行购买。

湖南省消费者协会秘书长李镜亮表示,加价提车在当下已经成了一种潜规则,它违反了《消费者权益保护法》,属于强制搭售。“消费者可以向我们投诉,消协可以进行协调处理。”

销售商加价售车,购车者加价提车,看似一个愿打一个

愿挨,合情合理,实则不然。在湖南万和联合律师事务所律师李健看来,商家加配售车的行为,其实涉嫌侵犯消费者公平交易权,消费者有权拒绝经营者的强制交易行为。“消费者有权向工商、消协等部门进行投诉举报,要求予以查处纠正。”

“等”是对付加价的好办法

面对经销商变相加价售车,消费者该如何应对?汽车业内人士表示,方法很简单,等他卖不动就可以了。

其实,买加价的消费者中,很多人都后悔了。杨先生曾经加价2万元购买了一款

SUV车型,可没过几个月,该款车型便出现了上万元的优惠,这让杨先生后悔不已。因此,消费者一定要以理性的心态,才能从容面对复杂多变的市场环境。

细数几年来需要加价提车的几款车型,有的是受到消费者青睐,从而导致货源极其紧张的车型;但有的“紧俏”车型却是厂家或者经销商制造出来的效果。

业内人士建议消费者在买车时,一定要货比三家,要以理性的消费心态和消费观念去面对市场动态,让再“紧俏”的车型也加不起价来。

■记者 杨刚

资讯

中华V3 湖南上市

上周末,中华V3在湖南华一和湖南佳晨两家4S店同步上市,湖南首台中华V3正式交车。

华晨旗下的全新小型SUV中华V3搭载1.5L和1.5T两款动力,匹配5速手动或者5速手自一体变速箱,售价区间6.57万-10.27万元。

■记者 杨刚

猎豹 首批CS10交车

猎豹CS10自4月上市以来,各经销商订单已达数千台。日前首批百台猎豹CS10交车仪式在湖南猎豹焱焱4S店举行。

焱焱4S店负责人表示,猎豹CS10作为猎豹首款城市SUV的旗舰车型,凭借超越同级别的外观内饰、超大空间、NVH表现、越级配置以及全面安全保障获得消费者的青睐。作为湖南的本土企业,湖南的消费者率先抢购到了第一批车型。

■记者 杨刚

中国已成全球最大电动车市场

2015年前4个月我国新能源汽车累计生产3.44万辆,同比增长近3倍。根据中国新能源汽车市场基本以销定产,产销量大致相同的情况判断,我国已超越美国成为全球最大电动汽车市场。

自2014年以来,我国新能源汽车市场的快速扩张,带动了动力电池市场需求的快速增长,电池产业也迎来了黄金发展时期。

■记者 杨刚 整理

连续8个月 库存亮红灯

6月1日,中国汽车流通协会发布的“中国汽车经销商库存预警指数调查”显示,2015年5月库存预警指数为57.3%,虽然比上月下降了3.2个百分点,但仍处于50%的警戒线水平以上,经销商库存预警指数已经连续8个月高于50%。

据了解,汽车经销商的高库存压力始于2014年,而进入2015年,这一情况不仅未见好转,反而更加严重。

■记者 杨刚 整理



东风本田叱咤CTCC首站

5月17日,CTCC(中国房车锦标赛)2015年赛季在广东肇庆迎来揭幕战。东风本田与长安福特、上海大众等各大厂队,掀起一场精彩大战,共同展开超级量产车组的冠军角逐。东风本田车队发挥稳定,在连续超过五台车后,最后两圈时车手邹思锐占据第一位置。就在冠军近在咫尺之际,车手邹思锐被后面车手冲撞顶到反向,导致东风本田车队排名为第三名和第四名。

作为东风本田本次比赛的一大功臣——赛车思域,曾经帮助东风本田在CTCC 2014赛季夺得了上海站冠军和盐城站最快圈速奖。它以东风本田经典运动车思域为原型,搭载1600cc涡轮增压发动机,在比赛中表现得如鱼得水。

思域“18升排量+20升的动力+15升的油耗”

早已口皆碑,而且前麦弗逊+后双横臂式四轮独立悬挂系统始终是全系标配,加上205/50R17的米其林Pilot Sport 3轮胎,车身稳定性和舒适性得到充分保证,加速和过弯也是游刃有余。东风本田旗下FUNTEC科技集成大成全新思铂睿,成为了CTCC2015年赛季的官方指定安全车。CTCC对安全车的要求,丝毫不亚于赛车。

继2012年首次试水CTCC赛事之后,今年东风本田会全程参赛,相继现身包括肇庆站在内的七场比赛。东风本田不仅派出了去年的冠军车思域参赛,推出思铂睿为官方安全车、CR-V为官方医疗车、艾力绅为官方VIP接待用车,还创新性地启用了3位车手,由何伟权、谢欣哲和邹思锐组成的车手阵容,势必为比赛创造更多激情与惊喜。

■记者 杨刚 整理

JAC 江淮汽车 Drive. So Easy!

易驾 SUV 瑞风 S3

2015年1季度 小型SUV 销冠

当季热销5.37万辆

6.58万起售

C-NCAP 五星安全五星评价

了解更多详情请关注 江淮乘用车官方微博

★ 2015年1季度小型SUV销量冠军

长沙骏德	0731-82755777	邵阳龙宇	0739-5696969
长沙弘淮	0731-85251888	衡阳通一	0734-8801185
长沙星锐	0731-84070747	常德湘淮	0736-7225111
岳阳长盛	0731-83727988	怀化鑫瑞达	0745-2129123
岳阳安丰	0730-8711889	衡阳高珪	0734-8820188
益阳开元	0737-6788883	娄底东一	0738-6315888
株洲佳福	0731-22474666	郴州恒泰	0735-8888038