

经销商步步设套

合同条款令车主防不胜防

对于准备买车的消费者来说，商家提供的购车合同无论正看反看似乎都很完整，但在这些看似“严谨”的合同背后，有很多“套”让消费者防不胜防，也许一字之差会令结果天差地别。本报在接到的各类维权纠纷中合同“设套”的方式可谓种类繁多，不禁让人背部升起一阵冰凉感。 记者 谈正民/文

案例回放

去年8月，王先生在4S店购买了一辆新车。当时，销售人员表示可赠送贴膜，买车合同上也写着“赠送贴膜”字样。可王先生在使用车辆一周后发现，新车上的膜仅贴了两侧车窗。在与4S店交涉后，店内销售人员表示，购车合同虽然的确写了“贴膜”，可并没有注明是否需要贴前挡玻璃，并坚持认为，贴膜都是不包括前挡的。记者对多家经销商进行了暗访，得到的回答均是“贴膜”肯定贴“全车”。消保委专家认为，经销商这是偷换概念。

应对措施

买车合同的重要性不言而喻，而商家有时为了获得更多利益或规避责任，往往会在合同上“做手脚”，所谓“买的没有卖的精”，作为“弱势”的消费者来说，在与商家签订买车合同时必须慎之又慎。

首先，先看合同后签字。有些经销商在与消费者口头约定完之后，会直接要求消费者在合同上签字；或者将部分内容含糊其辞地概括后要求消费者签字，遇矛盾后消费者才发现自己吃了哑巴亏。所以，合同条款一定要细究，并把细节部分严谨地写在合同上。

其次，交车时间必须约束。有些经销商在签订合同时往往会空着“交车时间”不写，但这对消费者来说十分不利。如果经销商长时间不交车，对于经销商来说，没有任何惩罚政策；而对于消费者来说，等车时间长却无法得到任何赔偿。另外，除明确交车时间外，还必须注明违约责任，对商家实行约束。例如，如果不能够按时交车的，商家要以“订金退一赔一”的方式补偿给消费者。

第三，车辆信息仔细核对。车辆信息是个比较容易被“换包”的内容。消费者在签订合同时，需要仔细核对车辆信息，包括品牌、汽车标识号码、发动机号码、汽车代码(车架号)等，还要核对主要配置、颜色(具体到座椅)、手动挡还是自动挡以及随车交付的文件等，以免以后车辆部件出现问题后难以维权。

第四，代办项目明确约定。一旦涉及经销商代办项目，消费者在签订合同时需要特别注意，尤其要写清价格。比如，简单的一项“上牌费”中还包括油费、过路费等小项，需要一项项列出，以免日后无证可依。

同时，赠送内容注重细节。许多销售员为争取客户，都会额外赠送装潢或其他优惠。在签订合同时，切记要把这些赠送的内容写进去，且要明确名称、数量、价格范围等，值得重视的是，一定要明确写清期限和违约责任。

最后，质量与售后要约定。合同中涉及到车辆质量问题时，多只用“新车执行厂家标准”带过。消费者一旦在日后发现购买的车辆是库存车或者返修车，很难实行维权。所以，在签订合同时，需要注明：该车不得是返修车、库存车，并且约定如果日后发现是返修车、库存车或者车辆有碰撞痕迹则购车人有权退车。另外，如果在提车时发现问题，也要在合同上注明或者当场拒收，以免日后麻烦连连。

3.15国际消费者权益日

汽车



新民生时代

HYUNDAI

独具奢华 才显尊崇过人

雅科仕 旗舰级领袖座驾



EQUUS 雅科仕

现代进口旗舰级座驾雅科仕，始终以庄重典雅的雍容仪态、以人为本的奢适内在，树立尊贵座驾之典范。荣膺“全球十佳引擎”的Tau 4.6升V8引擎，一经启动即显王者之风，VSM车辆稳定管理系统整合车辆电子稳定系统(ESC)、智能巡航系统(SCC)、预警安全带(PSB)等智能安全体系，让尊驾安然无虞尽享前程，通风冷暖座席以及特设腰部按摩功能的贵宾首席，更为阁下诠释豪华座驾的至上真谛。期待阁下莅临品鉴，尽揽不凡。

进口现代安徽东源特约店(安徽地区唯一授权4S经销商) 网址：www.ahdy-hyundai.com

销售热线：0551-3452222 服务热线：0551-3443333 地址：合肥市包河区繁华大道东一号（与机场路交口）

原装进口整车 IMPORTED