

进口宝马车开着开着就熄火了

修了4次都修不好,想退车得交7万多元折旧费

方女士最近为自己的宝马车操碎了心,从7月份起,车子就不断出现突然熄火的现象,在4S店修了4次,但还是没有修好。“每次开车上路都提心吊胆,生怕半路出问题,这样的车开着哪有什么安全感可言?”方女士说。

最后,4S店终于答应退车了,可前提是先交7万多元的折旧费。“是因为车辆出现了严重的质量问题,你们一直修不好,怎么还要我出折旧费呢?”方女士觉得不能接受。

记者 朱锦华

车开在高速公路上突然熄火

去年10月,方女士在宁波宝信4S店购买了一辆进口宝马X3,裸车价47万元。

车辆第一次出现故障是在今年7月,当时她丈夫开着车从江西回来,开着开着突然胎压报警灯亮了,过了一会车辆指示灯全部灭了,一踩刹车,车子就熄火了。高速公路上这么多车,可把方女士的丈夫吓出一身冷汗。后来经过一番折腾,车子又可以正常启动了。方女士的丈夫不敢再开,连忙下了高速,将车子开到就近的宝马4S店检查。

当时4S店的检查结果是可能轮胎有问题,于是给他换了一个1900元的轮胎。

方女士的丈夫提着胆子,把车开到了宁波。到宁波的4S店一检查,车子



车开着开着就熄火了。(照片由方女士提供)

没有问题。

第二次是方女士自己开的,车上还有孩子,同样是在高速公路上,车子先是指示灯突然全灭,然后就熄火了。方女士说,当时她开车在超车道上,差点被后面一辆大货车追尾。

方女士连忙下车,过了几分钟又上车,启动,没过多久再次熄火了,“我老公胆子大一点还能把车开

回来,我当时在高速公路上真是急得手足无措,但越着急就越打不着火。”

短短两三个月,这种现象就发生了好几次,每次都是突然熄火,但到了4S店,又检查不出什么毛病。

第四次出现故障是在国庆前,这次车子在4S店放了20多天,最后连电脑芯片也换了,可修了没几天,故障重现。

4S店要求支付7.5万元折旧费

前几天,方女士再次把车开到4S店,要求退车。这次4S店答应退车,但前提是必须支付折旧费。

昨天,记者致电宁波宝信4S店,该店售后部的屠经理接受了记者采访。他表示,确实有

这么回事。“我们首先是建议车主维修,但她这辆车属于疑难杂症,维修需要花费较长的时间。我也申请了厂家技术支持,修肯定是可以修好的。但车主保险快到期了,她不想再续保,我们向厂家进行了申请,

厂家也同意退车。”

“如果在3个月以内出现问题,是可以退车的。但现在使用快一年了,根据汽车三包法,如果退车是需要折旧费的。按照车辆的裸车价、里程数,方女士应该支付7.5万元折旧费。”屠经理说。

折旧费该怎么算?

方女士需要支付折旧费吗?折旧费该如何计算?昨天,记者就此请教了宁波汽车流通协会副会长朱康文。

朱康文告诉记者,在汽车三包有效期内,若符合规定的退货、换货条件,消费者可以凭三包凭证、购车发票办理退货或

换货手续。除免费更换、退货的情形外,消费者退换车时,应当支付因使用家用汽车产品所产生的合理使用补偿。其计算公式为: [(车价×行驶里程)÷1000]×n (n为折旧补偿系数,由生产者根据家用汽车产品使用时间、使用状况等因素在0.5%至

0.8%之间确定)。

朱康文介绍,n数值越小消费者就越划算,比如一辆10万元的汽车,n值为0.5%的情况下,行驶6万公里,消费者需要补偿3万元;而当n值为0.8%时,行驶6万公里,消费者就需要补偿4.8万元。

不在4S店续保就不退押金?

律师:收续保押金无法律依据

近日,王先生向本报反映,称其按揭购买了一辆汽车,当时是在4S店办的保险,并交了1000元续保押金。现在4S店要求他在该店续保,不然押金不退。这让王先生觉得有点委屈,“这算不算强制续保呢?”

不在4S店续保不退押金

去年11月,王先生在宁波荣和4S店按揭购买了一辆荣威轿车,贷款期限两年。这辆车裸车价为8.8万元,第一年保险费用他交了5600元左右。在4S店的要求下,他还交了1000元续保押金。

前段时间,4S店业务员给他打电话,称保险很快就到期了,希望王先生尽早办理续保手续。

王先生称,其实他想去保险公司办理,不想在4S店办。可4S店的工作人员却告诉他,续保必须在4S店,不然1000元保险押金就不能退了。

“当时办手续的时候,工作人员和我说的是押金,还说贷款都有这个押金,但没和我说的是续保押金。”王先生认为,4S店将押金与保险捆绑在一起,这让

他难以接受。

记者电话联系了该4S店。一位姓路的经理告诉记者,当时他们在办理保险的时候,就已经约定好了,两年的保险必须都在4S店办,贷款还清之后,押金就会还给消费者。“在贷款还清之前,这辆车还不完全属于车主,也就是说,车险的第一受益人并不是车主本人。”路经理说。

4S店为何要收续保押金

按理说,选择何种渠道购买车险是车主的自由,4S店作为汽车销售单位,为何要采用收取押金的方式让客户在4S店买车险呢?

一位不愿意透露姓名的业内人士是这样解释的:车子在按揭期间,客户可以自由选择保险公司,但必须到4S店办手续,这样才能确保车险的第一受益人是汽车金融公司;假如客户自行到外面投保,第一受益人很可能写他自己,这样的话,万一车子被偷、被抢、出险或发生其他意外,作为贷款方的金融公司就得承担相应的损失和风险。4S

店收取押金,是为了提醒客户在第二年续保时,按照正规程序来办理。

业内人士告诉记者,经销商要求客户回4S店续保,一方面是为了防控借贷风险,还有一个很重要原因,那就是拿到保险公司的返利。几乎所有经销商都和保险公司有业务合作关系,不少4S店都有保险公司员工驻点,按揭购车的消费者在4S店购车险后,保险公司会返利给4S店,这跟“保险公司业务员拉来客户后获得一定比例提成”是同样的道理。

律师:收续保押金无法律依据

对于汽车经销商向贷款买车的客户收取续保押金这一行为,北京大成(宁波)律师事务所汪律师认为缺乏法律依据。他说:“买保险应遵循自愿原则,向哪家保险公司投保、通过哪种渠道投保、购买哪些商业险种,这些都是消费者的权利,经销商借代办按揭的名义收取续保押金,强制消费者在按揭期间到4S店续保,侵犯了消费者的自主选择权。” 记者 朱锦华

大老远从安徽到宁波来买二手车

说好5.5万元,见面却要7.2万元

安徽淮南的杭先生在58同城网站看中一辆2012年的悦达起亚二手车,谈好的车价是5.5万元。等他到了宁波后,却被告知车主不肯卖,要加价。杭先生于是拨打12315投诉。市场监管部门有关人士说,类似的二手车加价骗局屡见不鲜,消费者在购买时最好多个心眼。

杭先生提供给记者的微信聊天记录显示,当时他仔细询问了这辆车的情况和配置,并询问了价格,对方的回答是最低5.5万元,来了还可以再谈,“这是车主的心理价位,如果再让一点应该也可以的。”二手车商的业务员当时这样回答杭先生。

业务员还告诉杭先生,这是一辆寄卖的车,经过专业评估师检测过,开票价8万多元,上牌时间2012年6月。

10月15日,杭先生和

朋友三人来到这家位于百丈东路的二手车行后,却被告知车主不同意以5.5万元的价格出手,并且开出了7.2万元的价格,称最多在这个基础上再便宜几千元。

“这辆车新车也就八九万元,二手车还这么贵,简直太离谱了。”杭先生说。

价格谈不下来,二手车行给杭先生推荐其他车辆,但杭先生已经无心再看。他们要求二手车行报销三人来回路费1000多元,但遭到了拒绝。

记者联系了这家二手车行的周经理,当时是他接待杭先生三人的。周经理说:“当时我就跟对方说了,5.5万元是肯定买不到的。说实话哪里会有这么便宜的车呢,那是他自己贪小便宜,才过来的,当时我们谈的价格是7.2万元,稍微便宜几千

元还是可以的,但怎么也不会低到5.5万元。后来他们还要求报销路费,这是根本不可能的事,我们店之前从来没这种先例。”周经理说。

记者了解到,类似这种案例之前也发生过。去年11月,无锡的王先生在网上看到宁波某二手车行的一辆雷克萨斯,价格很便宜,他动了心,经过和销售员沟通,兴冲冲地跑到宁波来看货,却被告知车子出事了,王先生最后也是悻悻而归。

宁波市汽车流通协会副会长朱康文表示,购买二手车最好找有资质的中介和经销商,不要被网络上的低价信息所诱导,不能贪图小便宜,一分钱、一分货,二手车没有无缘无故的低价。如果遇到问题,一定要保存好证据,及时向有关部门投诉和举报。 记者 朱锦华



高品质欧洲特卖 直降3000元!

达人旅业德国、法国、瑞士、意大利四国经典游火热畅销中:精选东航航空直飞欧洲,法兰克福进、巴黎出不走回头路,宁波领队亲情陪同,途径游览法兰克福、海德堡、威尼斯、列支敦士登等,一场旅行,多国体验! **原价10999元特惠仅需7999元**,名额有限,错过不再有!
线路:德法意瑞+海德堡+新天鹅堡12日游

发团:12月4日
特惠价:7999元/人
(签证已含,不含小费120欧)
QQ群:411030887
报名及投诉电话:87651111
地址:海曙区新典路536号新海蓝钻5楼(地铁2号线丽园南路D出口)
达人旅游网:www.57676.com
浙江达人旅业股份有限公司
(L-ZJ-CJ00079)