



# 传祺GA4在周口众驰传祺4S店上市

□记者 杨运栋 戚团结 文/图

**本报讯** 2月3日,广汽传祺“品质魅力家轿”传祺GA4登陆周口市场,新车发布会在周口众驰传祺4S店隆重举行,售价7.38万元至11.58万元。周口地区主流媒体以及新老车主代表亲临现场,共同领略这款精品家轿的无限魅力。

据了解,传祺GA4于2018北美车展全球首发,受到海外媒体广泛赞誉。1月18日上海西岸中心盛大发布,全面开启广汽传祺轿车振兴计划的新篇章。传

祺GA4是A级轿车市场的品质力作,目标人群是“积极上进、怀揣生活进阶梦想的品质生活创享者”,为用户呈现“时尚律动魅力设计、居家柔感宽享空间、十项全能安全科技、一秒触达智联娱乐”等四大核心价值,全面满足年轻消费者的家用出行需求,与每一位追梦者一路梦想同行。

广汽传祺极力塑造GA4高品质的A级轿车形象,整车灵动宽宏大气,更契合年轻消费者审美。传祺GA4应用光影雕塑2.0造型设计美学,拥有气度飞扬

的 Flying Dynamics 凌云翼家族前脸,营造出流畅的车身线条光影,极具设计魅力。由箭羽式 LED 组合尾灯、展翼型 LED 日间行车灯、LED 前雾灯一起构成的极富辨识力的 LED 灯光组合,大幅提升整车科技质感。

传祺GA4拥有长达4692mm的超长车身,并应用视觉拉宽设计,营造越级尺寸感;锐利舒展腰线设计更让传祺GA4展现了非同一般的恢弘之姿。同级领先的17英寸切削光辉运动轮毂,彰显了传祺GA4的“器”字不凡。



发布会现场

每年春节前,4S店为了销量,推出大量优惠政策吸引消费者购车,有些消费者也想趁着春节前优惠力度大,选择心仪的爱车。但在看似优惠的价格中,实则暗藏不少消费陷阱。近日,记者走访发现,消费者被4S店所报低价吸引后,却因临时加价、赠品收费、多种附加费用等购车陷阱,非但不能省钱反而要多掏钱。4S店的这些小手段或许平时也有,但每当到了冲业绩时就会更加突出,消费者如何才能躲过这些“坑”?律师建议,将事先协商好的一起落实到合同上,才能最大限度保护合法权益。

## 陷阱1 异地购车临时加价

河北的张女士想给家里买一款进口德国大众旗下的轿车,她和爱人一起在网上搜索,发现这款车在北京4S店价格十分便宜,而且很多店在春节前做活动降价。“北京的店比我们这里要便宜大概四五万元,我们这里卖20多万元的车,北京的店只要16.9万元就可以到手。”她通过网上找到4S店电话并致电咨询。“我们的要求很简单,就是质量能保证,确保有车。当时店方答复说,质量绝对正品,但是这16.9万元的价格只对团购者,我们好说歹说,销售才同意春节前给我个内部优惠,卖给我一辆。”

张女士和爱人并未当时付款,和销售说好,回家商量商量再做决定。过了几天,她再去电询问,销售人员报出的价格,竟然又便宜了2000元,原因是“店里刚刚搞活动”,“销售一直催着我们到北京付款,还说如果不赶紧来很可能就没有车了。这么低的价格也让我心里很没谱,害怕买到的车质量有问题。”从没买车经历的张女士,有些不知所措。

纠结之后,张女士还是决定到北京购车。于是,她和爱人来到4S店。但让她没想到的是,销售告诉她,这款车的团购活动已经结束了,本应该再加1万元销售的,但是可以给张女士一个优惠,只需要加5000元就可以购车。最后的价格比张女士从网上第一次看见还要贵3000元,这让张女士无法接受。她说:“销售还叫我留下电话和定金,否则下次来可能就没有现在的价格了。我感觉被骗了,很生气,决定不在这里买车了。”

## ■业内支招:外地来京购车需谨慎

从事十年汽车销售的李翔告诉记者,北京是成熟的汽车市场,消费能力强,4S店众多,竞争压力大,因此汽车价格较二三线城市要低一些,特别是对于一些高端豪华车型,北京的价格要更低。“起码从网上的报价就可直观看出北京汽车价格便宜,这也吸引外地消费者去北京提车,但是这也仅仅针对高端车,像普通中低档车,价格不会相差太多。”



## 临时加价 赠品收费

# 节前买新车 当心这些



李翔说,网上有些超低报价也不排除是骗人的,这些“超低价”并非是北京当地正规4S店的报价,而是当地的一些二级代理商报价,甚至是虚假宣传,专门欺骗外地消费者来京购车。“如果外地消费者打算在北京买车,首先要去汽车品牌的官方网站查询,北京当地那个报价特低的经销商是否为厂家授权的正规4S店,当然除非你很有‘路子’,关系很硬很靠谱,否则就别去尝试所谓的‘超低价’新车了。”

## 陷阱2 翻新车低价卖

陈先生去年12月从4S店买了一辆东风标致307,“当时店里说是年底促销,价格的确比此前便宜了两万多元,我觉得特别合适就买了。”陈先生这辆车的车体颜色是星光灰,使用了一个多月,车子一直没有问题。日前,在一次洗车时,他却发现汽车后保险杠表面油漆局部自动剥落。令人意外的是,脱漆后的保险杠竟然露出了中国蓝的底色,经询问汽修业内人士后确定:该保险杠是用中国蓝改色成星光灰的。“这一切让我对这款车的安全性和质量产生了怀疑,其间我和4S店多次交涉过,得到的答复是:可以免费更换后保险杠,其他免谈。”

为了弄清楚车子到底出了什么问题,陈先生联系了一家豪华车特约维修店检查了下车。“最终确认车左后侧车体有经碰撞后轻微压缩变形痕迹,这点从车门的腰线肉眼就可看出,腰线明显错位。”目前,陈先生已经对4S店进行起诉,希望通过法律手段来维护权益。

## ■业内支招:惊喜低价车可能暗藏猫腻

李翔说,像是陈先生这样的问题也是很常见的。“价格陷阱最常见的伎俩是以次充好,以较大的优惠力度让消费者放松警惕。店里可能给的是展车、库存车,还有就是试驾车。如果你买到展车还好,最多被很多人摸过、坐过,内饰有点脏。库存车存放时间久,会出现刹车盘生锈,但没有大毛病。但如果遇到试驾车就得注意了,试驾车的车况不一,严重的甚至出现过车祸。”

李翔建议,遇到大幅降价或者“特别优惠”的车辆时,消费者就要在提车时仔细查看新车轮胎是否过度磨损,还有挡泥板有没有大量泥沙,不放心就看看车辆生产日期(在挡风玻璃左下角有),一般车辆从下

线到经销商手里需要3至6个月时间,如果时间超出太多,就得注意了,车辆很可能是库存车或试驾车。

## 陷阱3 赠品其实不免费

徐先生去年底在朝阳北路附近4S店购买了一辆东风日产轿车,“走车了很多4S店对比价格和服务,就想能够买到物美价廉的车子。”徐先生说,对比一圈之后,发现车子价格都差不多,只是店家送出的东西有多有少。“这家4S店承诺给我们的价位比较低,而且相对于其他店家,这家店还赠送我们很多赠品,其中赠送的全车窗太阳贴膜让我最满意。”

张先生称,他在网上搜索发现,全车窗的太阳膜贴膜需要大概五六百元,相比其他赠品非常超值。“最后经过一番讨价还价,双方确定了赠品。”清单上注明购车赠送行车记录仪、太阳膜、行李架等。“我提车时,4S店将随车赠送的行李架以及行车记录仪(前后镜头)等赠品均已安装完毕,并未收取费用。”张先生十分满意,但是待新车上牌照后,他再去4S店贴送的太阳膜之后,工作人员却向他索要600元贴膜工时费,此费用从一开始购车就未向车主说明,直到贴膜之后才提出需要缴纳此款项。

“我和店家理论,为什么没有提前说明。他们反而嘲笑我不懂规矩。销售说,当初说好的是给我免费的膜,但是工时费并没有说白送,需要我自己付款,这简直就是文字游戏。”虽然心中不爽,但是膜已经贴上了,张先生也只能将贴车膜的工时费交付后提走了车。

## ■业内支招:免费的赠品一定要落到纸面

“买完车,砍完价,不用4S店销售开口你也会要求他送点什么,这是很正常的事情。”原北京奔驰4S店的销售经理王辉告诉记者,“我们大多数经销商也很喜欢通过送赠品来压低优惠幅度。”他说,店内价值五六千元的贴膜,近万元的原厂汽车导航,其实进价都很便宜。“很多店里赠送的东西都不值几个钱,可能报给你3000元的原厂导航,进价才1000元,500元的脚垫,进价才100元。”

王辉称,4S店免费赠送的礼品可以照单全收。“反正不要白不要,但如果销售要求额外掏钱,千万不要购买。同时,消费者还需要注意,千万别以口头上谈的赠品为准,一定要落实到纸面上。”他说,因为赠品没有了或者临时反悔后期扯皮的事情经常发生。“甚至一些小4S店还有这样的情况,答应给礼品的销售顾问,过几天就辞职不干了,消费者想理论都没地方找人。”(据《北京晨报》)