

## 买车不用等年底 11月出手正当时

□记者 赵进

按照历年汽车市场的惯例,每逢年末都会出现一个促销高潮,为了完成厂家的全年任务,汽车经销商都在作最后冲刺。业内人士提醒,越接近春节,货源越紧张,因此11月比12月买车时机更好。近日,记者通过走访了解,发现许多汽车经销商在11月份频繁开展促销活动,将冲刺全年任务量的最后时间提前。对于今年的全年销量,不少汽车经销商都信心满满。

### 多款热销车型处于“订单状态”

纳智捷咸宁直营店的总经理靖先生说,纳智捷U6自上市之后一直处于热销状态,现在也是处于订单状态,除了在平时的大型车展上有礼包相送,平时是没有优惠的,但是消费者依然抢着下订。而且他们已经完成了

今年厂方布置的任务,所以说想买车的消费者还是要赶紧出手。“相比12月份,11月份无论是车型还是货源都更充足”靖经理表示。

业内人士也提醒,如果消费者有了心仪的车型还是应该尽快入手,虽说11月份和



12月份买车都差不多,但如果是热销车型,那么选择在11月份买,能买到心仪车型的机率显然更大。而在12月份购车,就需考虑提车周期和办手续问题,如果刚好赶到跨年,则周期更长。

### 库存减小,月底价格或回升

又到了年底汽车消费的旺季,有不少市民打来电话询问到底什么时候出手买车最划算。在电话中有不少消费者觉得越往后经销商卖车越心急,越到年底降价可能越厉害。但近日记者在走访车市时发现,其实事实并非如此。

“消费者如果想用实惠的价格买到自己心仪的车型,那就得赶紧下手。”东风雪铁龙

4S店的市场经理杨女士说,这个月一过,就是传统的汽车销售旺季,买车的人会更多,同时经过11月的促销,汽车经销商的库存压力大大减小,价格自然会提升。

业内人士也提醒,如果真到了12月中旬,经销商发现完成销量无望,更别说拿到返利,他们很有可能会索性收回促销价格。

不少经销商也认为,消费者在12月份买车是比较亏的,因为大部分车商都已经提前完成了厂家的全年任务,回收一定的优惠势在必行,再加上12月份是车市旺季,买车的人又比较多,价格普遍会比现在要高一到两千元。“所以广大消费者想买车的话,要抓紧在11月份买。”多家经销商纷纷表示。

### 购车前,做到心中有数

业内专家表示想在年前购车的消费者,购车前应及时掌握汽车价格信息和动态,如哪些是新上市车型,哪些是老款车型。一般新上市车型是很少有降价信息的,而老款车型为了让位于新车型,降价幅度优惠比较大。“因此,建议消费者买车若想有一个较大的优惠,不在乎新老款车型的话,可以选择新车上市之后购买老款

车型。”

不过值得警惕的是,购车应尽量避免因一时冲动,买到短期内有可能大幅度降价的汽车。这就是说消费者在购车前应该对车型资料以及近期该款车型的市场价格信息有较全面的了解。获取价格信息的渠道有多种,例如到网上查询报价,对比厂家指导价和经销商报价,若是相差

不大,而经销商给出的优惠又是实实在在的,就值得考虑。

对于商家给出的某些承诺消费者不可随意相信,对于宣传资料上的基本参数,消费者更要理性看待,如百公里耗油量、上门服务时间等。涉及一些技术类的问题,可找拥有该车型的车主打听打听,或向经验丰富的修车师傅打听,做到购车心中有数。

### 签订购车协议要谨慎

看清消费“陷阱”防忽悠

临近年底,不少市民开始盘算着,买辆车回家过年,或春节时带着家人去旅游。可是,在交钱的时候却发现被收了成千上万的其他费用,或者因为定金、订金傻傻分不清而吃了哑巴亏有苦说不出。

业内人士表示,对于购车过程中的“文字游戏”是让消费者防不胜防的地方,最典型的的就是“订金”和“定金”。如果是订金,消费者违约可以要求对方返还,但要承担相应责任;如果是定金,消费者一旦违约,按照“定金罚则”,消费者无权要求返还定金,4S店违约则要向消费者双倍返还定金。所以在购车时,“定金”还是“订金”千万不能搞混。两者虽只有一字之差,但如果中途想退车,结果却截然不同。

那么,面对页数众多的合同时,不懂车的消费者需要注意哪些问题?缴费时又要避免哪些“陷阱”?业内资深专家提醒消费者,协议内容应具体明确以下三点:

一是应明确所购车型、价格、购买日期、提车日期、质量责任、“三包”期限、“三包”详细内容等具体条款。

二是要完善售后服务条款,要写明质保周期,首保是否免费、首保里程多少;小保养、大保养费用如何计算等。

三是明确解决纠纷的途径,书面协议应明晰双方权责,不能泛泛而谈,避免将来发生纠纷时难解难分。(本报综合)



中国 长春 www.faw-vw.com vw.faw-vw.com 客户关怀热线: 4008-171-888

「迈腾金融购车季 贷动你的完美」  
用**收益**丈量**财富**  
握在手里才能成就**完美人生**



### 迈腾金融购车季,智领财富人生

- 1.标准信贷:首付20%起,享12-36期0利率/超低利率;48-60期低利率;等额月供,购车更轻松;
  - 2.弹性信贷:首付50%起,期限36个月,尾款不高于30%,享50元起低月供;更有一次性付清、展期、置换新车三种灵活尾款处理方式选择;
  - 3.信用卡分期:12期0利息、0费率,18-48期0利息、低费率;超低首付、手续简单、方便快捷;
  - 4.半台车计划:首付50%,一年后结清50%尾款,欣享0月供、0利息;更有一次性付清、展期、置换新车三种灵活尾款处理方式选择。
- 以上优惠仅限选其一,同时您还可尊享2万元免息增值贷款,保险、精品、延保、保养等统统“贷”走,轻松启动您的完美车生活。

更多详情,敬请垂询一汽-大众当地特约经销商。



Das Auto.

MAGOTAN | 迈腾

咸宁恒信众联汽车销售服务有限公司 地址:咸宁市咸安区桂乡大道特9号 预定热线:0715-8828766 服务专线:0715-8828799