

# 买二手车比买新车便宜?未必!

## 记者起底二手车交易平台乱象

### 核心提示:

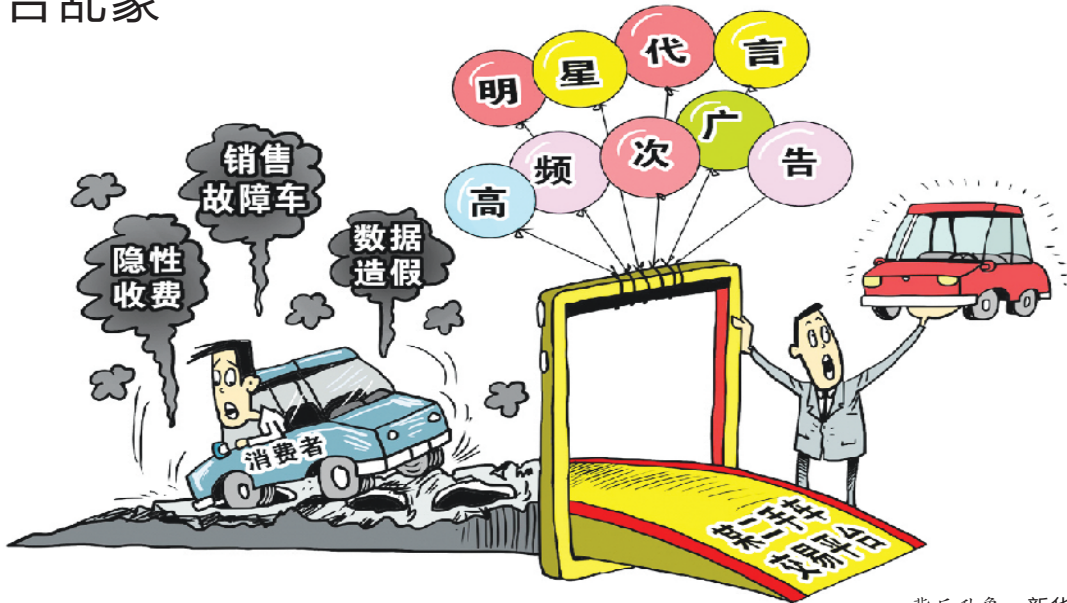
多渠道高频次的广告投放、明星代言的光环效应、包装精良的广告语,让一些二手车交易平台“名声在外”。然而记者调查发现,这些二手车电商平台在看似高大上的背后,却频现隐性收费、销售故障车、数据造假等乱象,行业可信度屡被质疑。

### 附加费用多 金融业务成二手车平台主要收费来源

在广告宣传中,不少二手车电商平台都宣称自己是直卖网,也就是买卖双方直接交易。这让很多消费者相信,相较于传统购买二手车渠道,在二手车电商平台购买二手车价格会更便宜。但事实真的是这样吗?

重庆市民张林在某二手车直卖网购买了一辆福特蒙迪欧,网上的标价是17.2万元,张林砍价到16.7万元。最终,买车支付服务费5000元、车款首付6万元、贷款本息合计15.1万元、贷款手续费5000元、GPS安装费1500元、保险费8000多元,总计接近23万元。“在他们那里全办下来,要比一般二手车行多出近3万元,我用这个钱完全可以买一辆全新的蒙迪欧了。”张林说。张林所遭遇的服务费相当于中介费,记者向多家二手车电商平台销售人员咨询,都被告知“不交费就不能在平台上买车。”

然而,除了几千元“必须交的”服务费,更让张林们没有想到的是强制性贷款、保险、手续费等附加金融业务费用。一位二手车行业业内人士为记者算了一笔账,一般所谓二手车直卖平台都要收取买家车款4%的服务费、过户费、GPS安装费。平台往往要求强制性办理贷款,还有2%的贷款服务费,贷款三年还要收相当于车款3%的金融返利,如果再加上强制性购买保险,至少10%的利润。某平台管理人员毫不避讳地告诉记者,目前金融业务已经成为二手车平台的主要收费来源,服务费只是“小头”。



背后乱象 新华社

### 隐瞒真实车况 “确保车辆质量”只是口号

除了遭遇“意料之外的”强制收费,记者调查发现,二手车交易平台虚构车况车源和交易信息、检测走过场等问题也十分突出。

——售车造假隐瞒真实车况。在广告宣传和营销中,不少平台宣称有200多项专业检测,确保车辆质量,绝无调表车、事故车、水泡火烧车。然而,近三年来审结的涉二手车电商消费维权案件中占比最高的起诉事由就是“隐瞒实际车况”。今年5月,河北买家周先生通过某平台花费11.45万元购买了一辆轿车,平台对这辆车

检测合格证显示“无泡水事故”。但周先生委托河北车通机动车鉴定评估有限公司鉴定发现,此车水泡属于二级高度。

——卖车检测看“表面”走过场,目的是压价走量。为了体验个人卖车检测过程,记者近日跟随济南市民段先生预约某二手车平台检测评估师进行“验货”。这辆2006款别克车是段先生去年出资约2.5万元买来的二手车。某平台二手车检测人员未着工装、只是戴了工牌,约车主在济南某商场地下停车场见面,经过短短半个小时的一番检查、录入数据后,

其手机上的软件显示建议销售价为8600元到2万元。“如果8600元愿意卖,我现在就可以给你联系车商拿车。”这位工作人员说。此前,段先生询问多位线下二手车商,这辆车可以1.8万元卖出。他表示,对这样的报价很不满意。一位济南二手车交易市场相关人士向记者透露,现在二手车检测平台的车辆检测人员大多不是国家专业车辆评估人员,有的为了增加销售提成常常自降检测标准。

——拆单、刷单制造虚假交易量。检测师为了提高工作量可以降低检测

标准,而某些二手车平台销售人员的火热业绩则是直接“刷”出来的。曾在某二手车平台任职区域公共经理的张先生透露,为了让平台交易数字更“漂亮”,平台往往编造明明不存在的“交易”,或者将一个单子拆成好几单。公司也默许业务员和二手车商共同合作刷单,实际只买一辆车,合作刷单后就变成3辆最多甚至8辆。张先生表示,刷单、拆单、做大交易量,对平台销售人员、区域主管人员以及平台总部都有好处,销售人员借此挣得提成,平台借此快速提升交易规模。

### 亟待细化监管 需建立全国统一的二手车质量追溯体系

业内人士认为,目前,对于二手车电商平台的资格认证、质量监控、事后追责等细化制度尚未完全建立,业内呼吁针对二手车市场具有小、散、乱的特点,尽快建立和完善相应监管制度,探索建立可查

可控的诚信交易体系。

中国汽车流通协会常务理事贾新光认为,应健全二手车交易制度,包括注重诚信、车辆档案透明可查、形成价格参考标准等。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树建

议,要借助信息技术增加透明度,既要健全二手车交易制度,建立一个全国统一的二手车质量追溯体系,强化对二手车质量的监控,相关信息向消费者公开,避免消费者与电商平台之间的信息不对称;

又要加大监管部门对企业广告打擦边球行为的处罚,督促企业对消费者履行信息披露义务,全面尊重消费者的知情权、选择权、公平交易权、安全保障权,维护消费者权益。⑥4 据新华社电

南阳晚报

房产搜搜搜 广告咨询电话:63136669

敬告:使用本报分类信息请供需双方认真核实有关证明材料,签订有效法律合同。

#### 售房

#### 售房

#### 售房

#### 售房

△麒麟路与百里溪路交叉口,电梯房,三室两厅两卫,127平方米,中间楼层,大市证。电话:18903776923  
△万事达生活广场位于张衡路与工农路交会处房产一处,32层,面积140平方米。联系人:13703419160 勇先生 13723009838 苏先生  
△盛世御苑113平方米,五米层高可做复式,六室两厅两卫,可首付36万。电话:18739030000

△白河大道三川花园精装电梯河景房,南北通透,四室两厅两卫,送家具送中央空调,大市证可按揭。电话:18638951707  
△低价出售光彩公寓,90平方米,毛坯,五证齐全,价格优惠。电话:13017681388 李  
△21小附近,工业路兴达花园4楼,165平方米四室,大市证送储藏室。首付35万左右,市政供暖,免费停车。电话:18003778861

△十一小对面110平方米。电话:13782189598  
△6小9中附近,三里桥2005年房,2室100平方米精装6楼,拎包入住,送车位储藏室,带屋顶花园,大市证首付19万。电话:18337733978  
△光武路锦城苑电梯新房,115平方米,32楼,三室两厅,53万,已网签备案,首付35万。电话:15703772251

△八一小区,三室两厅双卫,三个阳台,面积132.26平方米,中等装修,送储藏室,支持商业贷款和公积金贷款,2002年建。电话:18737706329  
△市人大家属院4楼110平方米,大市证,21小学附近。电话:15637739998  
△范蠡路儒林玉竹苑,三室两厅108平方米,仅售50万,需全款,花园新房。电话:18567260707

#### 售房

#### 售房

#### 售房

△张衡路东盛花园电梯新房,31楼,118平方米,3室有证支持各种贷款。电话:13333658899  
△首付20万,三里桥家属院,精装大两室,送储藏室车位,大市证可按揭。电话:15738088776  
△65小新13中,三杰盛世城,精装两室,南北通透拎包入住,大市证首付23万。电话:13838700801  
△首付30万,三楼三室105平方米,三里桥人行家属院,14小14中附近。电话:18625693553  
△罕点房急售,范蠡路丽康花园,电梯房精装两室,中间楼层朝南户型,另有三室出售。电话:18211821735

△精装电梯房,卓越香樟美域,阳光小两室,大市证首付26万。电话:13333661448  
△4小22中,七一路工业路口三室两厅111平方米,三楼大市证,78万首付25万,出路好门口就是梅溪河。电话:15565680379  
△白河畔恒大帝景,豪华复式别墅,可按揭,买两层送一层,前后带花园。电话:15137775009  
△范蠡路儒林玉竹苑,三室两厅108平方米,仅售50万,需全款,花园新房。电话:17761613139  
△工人一村,一楼,大市证,首付15万公积金贷款。电话:15637793606

△八一一路三里河畔三楼三室133平方米93万,带储藏室,首付40万。电话:13419911655  
△首付10万公积金贷款,三中旁76平方米,小三室6楼,总价48万。电话:15936136924  
△首付6万支持公积金贷款,12小南校区院内五楼两室70平方米43万。电话:18637766396  
△一高东南书香水岸高层三室141平方米,大市证,首付40万。电话:18437775008  
△首付23万,名门华府隔壁家属院,六小九中附近,120平方米通透三室。电话:15538435577