

新车还没开出4S店就降了1.7万元

车市价格战中消费者如何维权

进入2024年，贯穿2023年全年的车市价格战不仅没有熄火，反而愈演愈烈。

据记者不完全统计，目前降价的车企中，最高的现金优惠已达4.7万元，而且在此次降价潮中，不少车型的配置不降反增，十分利好于购车者，但是对于西安的王先生来说，新车降价却成了他的一块“心病”。

新车还没到手就亏1.7万元

据报道，3月1日，王先生在吉利银河西安国利体验中心购买了一款吉利银河L6，下午4时左右，双方将价格谈妥，王先生支付了首付，“5点多办理分期，晚上7时许，把车开走。”

王先生说，回到家后，他刷朋友圈的时候才发现，下午4时许，吉利其他4S店的销售发布消息，这款车的24款正式上市，并且，他看中的那一款的官方价格降了1.7万元。

记者注意到，3月1日，吉利银河L6龙腾版上市，提供两种配置，官方指导价分别是10.38万元以及11.58万元，和2023款车型相比，龙腾版的售价分别下调了1.9万元以及1.7万元，但配置方面却有所增加。

“我心里马上就不舒服了，当天下午就上了新款，并且价格还低，4S店为什么不及时给我说，把老款卖给我？”王先生说，新款除了官降之外，其他店里还有活动，算下来10万多元就能

落地，“我买了老款，还比新款多掏了1万多元，店里太不厚道了。”

王先生表示，接待他的销售还将微信朋友圈屏蔽，“是故意不想让我看到吗？”王先生称，对此，销售人员称，新款车型的发布，他也是晚上才知道的，他还解释说，朋友圈是把所有顾客都屏蔽了，不是针对王先生。

但据报道，接待王先生的销



售人员曾于3月1日下午6时52分发布了新款车型上市的消息。

对于目前出现的问题，吉利银河西安国利体验中心市场总监王先生说，作为经销商，他们绝对不会隐瞒车辆官降的消息，“厂家3点多发布的，客户是4点多开的票，卖出去的时候，我们不知道新款的信息，这里面存在一个时间差，是经销商和厂家的沟通有问题才出现这样的情况，店里不希望这样。除了王先生，前面还有订车没有提车客户，也存在类似的情况，已给厂家反馈，希望在最短的时间里有个让顾客满意的解决方案。”

4S店涉嫌消费欺诈

进入2024年后，比亚迪将2023年的“油电同价”策略调整为“电比油低”，并打响了龙年春节后车市价格战的“第一枪”。2月19日，比亚迪宣布推出7.98万元的秦PLUS DM-i荣耀版、驱逐舰05荣耀版车型，新车以低于同级别燃油车的价格上市。

同日，五菱汽车、哪吒汽车、长安启源、别克品牌等自主、合资品牌车企纷纷跟进。

3月，车企降价又迎来一个小高潮，先后有9家车企跟进，据记者不完全统计，目前降价潮集中在新能源车领域，基本上降幅都在1万元以上，最高现金优惠已达4.7万元。

不少老车主在网上发帖抱怨，才提车没多久就遇到车型降价，感觉自己被“背刺”，但一些提车已经一两个月的车主只能用“早买早享受，晚买享折扣”来自我安慰。

不过王先生遇到的这种极

端案例并非一句“早买早享受，晚买享折扣”就能一笔带过，河南泽槿律师事务所主任付建认为，4S店的销售行为可能构成消费欺诈。

付建称，根据《消费者权益保护法》规定，商家在销售商品或提供服务时，应当遵循公平、诚实信用的原则，不得有欺诈、误导消费者的行为。如果商家在销售过程中故意隐瞒重要信息，导致消费者做出错误的消费决策，这就可能构成消费欺诈。对于新款车型的上市信息，如果4S店事先知晓，并且这一信息对于消费者的购车决策具有重要影响，那么4S店就有义务向消费者如实告知。如果4S店故意隐瞒这一信息，导致消费者错过了选择新款车型的机会，那么4S店的行为就可能违反了消费者权益保护法的相关规定。

付建表示，吉利4S店在王先生购车过程中如故意隐瞒新款车型上市信息的行为，可能涉嫌消费欺诈，王先生有权要求4S店给予合理的解释和补偿，并可以向相关部门投诉维权。

降价成为常态 消费者如何维权

不管是机构还是业内观察者都认为，车企的价格战短时间内不会结束，并且车辆尤其是新能源车的价格还有进一步下探的空间。

华创证券分析师认为，由于合资车与电动车价格仍未到底，

且空间幅度相对较大，预计车市2024年将延续2023年的价格压力。

市场方面，新能源车电池原料碳酸锂的价格已经从前两年暴涨的近60万元/吨，逐步回落至近期的10万元/吨以下，这也为新能源车价格的进一步下探创造了空间。

不过记者注意到，车辆降价让很多提车不久的老车主感到不满，不少车主选择投诉，但是以往的众多案例表明，车主的诉求能否被满足，多数在于车企的重视程度，毕竟多数情况下，买卖双方的合同都是基于自愿、平等、协商一致签署的，如果没有保价条款，那么老车主的维权很难成功。

不过记者注意到，对于价格等方面的条款，零跑、领克等都曾推出过保价政策。

2023年3月，零跑汽车旗下车系更新，与此同时零跑汽车推出90天保价承诺，零跑汽车表示在限定期限内下定并锁单的用户，自订购日(含)起90天内，如所购车型的官方售价发生降价或加大现金优惠政策，零跑汽车承诺将主动退还差价。此外，领克汽车也曾推出过类似保价政策。

除了保价，部分厂商则选择增加权益的方式，对老车主进行补偿，此前问界降价后，问界M5 EV及问界M7为首任车主提供总价值3.3万元—3.5万元的权益，包含延长整车质保、赠送基础保养和商城积分等。

据海报新闻

一网友刮彩票3个月负债25万元

“看了三遍《孤注一掷》，就是控制不住自己”

近日，网友小美(化名)在社交平台分享了自己的“还债日记”。今年28岁的她因沉迷刮彩票，从去年8月到10月共欠下25万元债务。除去借朋友的6万元外，她还欠不少平台、银行的钱。

小美说，自己沉迷于彩票的那段时间，看过三遍电影《孤注一掷》。明知自己已经对彩票上瘾，但就是无法从“一夜暴富”的美梦中醒来。被“贪心”和“不甘心”裹挟着，她一边清醒意识到自己的错误，一边不停地购买。

如今，小美正在打工还钱。她删掉了手机相册中几乎全部有关“刮彩票”的照片。“梦醒之后才意识到代价有多大，希望不要有人走我的老路。”小美说。

三个月负债25万元

她刮的时间其实不长，从去年8月份到10月份，只刮了三个来月。

去年8月份，她认识了一个朋友，对方有时会买两张彩票当作消遣，对方让她去试试，于是她去刮了人生中第一张刮刮乐。

刚开始接触时，她刮得并不多，买两三张碰碰运气，刮完就回家。彩票机就在他租住的公寓楼下，她多次碰见一位常去刮彩票的人。偶尔聊天，对方跟她说，这是个概率问题，只要刮得多，

肯定会刮出大奖的。

她开始一本一本地刮，平均一张是二十元到三十元。

网上有教程说，刮彩票按本刮能回本。其实根本不能，600元一本，刮完加起来也就刮到两三百元，有时候更少。但这钱也会被花掉，她会拿着这钱继续去刮，像陷入了循环一样。

前几个月她和男朋友分了手，情绪不好，心理压力无处发泄，突然就开始无休止地刮。

从一天刮几百元，到一天刮5000元，再到后面刮上万元。不知道什么时候开始就刮得收不住了。“最多一天能刮多少张我没数过，印象中，有时候刮完，脚下废纸能堆成一座小山，保洁阿姨会在我的身边等着打扫。”她说。

信用卡这种支付方式让她对钱的流逝并不敏锐。一直到九月份的时候，她发现自己欠了银行60000元，翻翻账本，发现最多自己一天能刮17000多元的刮刮乐。

一个月之间，刮没了60000元，这时候她已经意识到问题很严重了。她去跟朋友借了60000元把这个“坑”填平。

但她不甘心就此停下来，为了“刮出大奖”花了这么多钱，刮了这么多，她总想，是不是下一张她就能赚回来一些……她知道，当时就是上瘾了。

她完全控制不住自己，但手里还有一点钱，就想刮，也是因为刮彩票，她才知道原来有这么多个平台可以借出来钱。一直刮到10月份的时候，她突然发现自己所有的平台都刷不出来钱了。这时候她才开始算，加上之前欠朋友的60000元，她总共负



小美相册里自己刮过的部分彩票

债25万元。

计划先还平台和银行

她很早就不上学了，十几岁的时候进入社会开始打工，最初几年在北京，什么活都干，很吃苦，也攒下了一点小积蓄。一个人生活挺自由的，但是也有点孤独，她总觉得自己在流浪。

她今年28岁，觉得自己不小了，看到周围的人有房有车，生活也很稳定，说不羡慕是假的。她本身就是西安人，想着回西安定居也不错，如果更有钱一点，买个小房子，安个家也挺好。

回西安之后，她没什么固定

最大一次中奖1000元

《孤独一掷》这个电影她看了三遍，自己都觉得自己跟电影里，王大陆演的“阿天”很像。

但看再多遍也没用，沉迷的时候就是走不出来。她整个沉迷的过程都是清醒的，知道自己上瘾了，知道自己是不对的。但刮的时候跟做梦一样，总是抱着一种希望，说不定下一张就有大奖呢。

其实刮了这么多，她中奖最大金额就刮到一张1000元。

她在互联网平台记录自己还债的历程，也是想警戒和提示其他朋友。其实评论区，有人和她一样因刮彩票负债，有人正在沉迷其中，还有些人不好意思在评论区说，每天给她发私信。

有位女孩私信她说，他们小县城工资不高，但女孩还是很沉迷于刮彩票，有一天莫名其妙刮出去了2000元。

她劝女孩一定要回头，不管是在线上还是说线下遇到有人沉迷彩票，她都会去劝的。她也不知道劝他们有没有用，但真的希望他们不要走自己的老路。

有时，她会畅想一下还完债的生活，到那时，年轻的时光也没几年了，她一定会好好生活，不会再沉迷任何东西了。

据九派新闻