

حراج خودرو به قیمت کارخانه!

[ad_1]

ماجرای فروش اقساطی اتومبیل با تبلیغات باورنکردنی چیست؟

به گزارش روابط عمومی گروه تجاری ققنوس، روزنامه **شهروند** نوشت: «به قیمت کارخانه صاحب خودرو شوید» این تبلیغ برخی شرکتهای فروش خودرو است؛ شرکتهایی که مدعی هستند خودرو را ظرف یک تا سه ماه به شما تحویل می‌دهند و البته آن هم به صورت اقساطی. به عبارت بهتر می‌توان گفت که گویا آنها خودروهایشان را دست‌و‌دلبازانه‌تر از خودروسازان برای فروش گذاشته‌اند. جالب است که در سایت اینترنتی این شرکتها مدل انواع خودرو، میزان پیش‌پرداخت و اقساط به جزییات ذکر شده و کافی است یک ماشین‌حساب به دست بگیرید تا متوجه شوید قیمت نهایی چیزی حدود قیمت کارخانه است و این تفاوت جزیی هم بابت سود اقساط دو تا سه ساله است اما راز این شرکتها چیست؟

تحویل خودرو شاید وقتی دیگر

نوشته‌اند ساندر و دنده‌ای ۴۹ میلیون تومانی را ۴۹ میلیون تومان می‌فروشند. آن گونه که مسئولان فروش این شرکت می‌گویند خریداران هنگام ثبت نام باید نیمی از قیمت خودرو به اضافه ۶۰۰ هزار تومان هزینه ثبت‌نام سفارش را پرداخت کرده و مابقی آن را در اقساط دو تا پنج ساله با ۱۸ درصد سود پرداخت کنند. در واقع اگر می‌خواهید خیلی زود از شر دفترچه قسط خلاص شوید، باید به مدت دو سال ماهانه یک میلیون و ۲۵۰ هزار تومان قسط پرداخت کنید. تسویه سه ساله ماهانه برای شما ۹۰۰ هزار تومان و چهار ساله ۷۳۰ هزار تومان و پنج‌ساله ۶۳۰ هزار تومان آب می‌خورد.

چرا حاضرند به این قیمت به شما خودرو بفروشند

«در فروش فوری سود بالایی از مشتری دریافت می‌شود؛ به همین دلیل مشتری زیادی ندارد.» این بخشی از گفته‌های یکی از مسئولان فروش این شرکت در پاسخ به این سوال است که چرا این شرکت حاضر است خودرو را به قیمت کارخانه در اختیار مشتری بگذارد. او می‌گوید: «بازار این روزها حسابی کساد شده است. قیمت‌ها در شرایطی حسابی بالا رفته که کمتر کسی حاضر به خرید خودرو می‌شود.»

به گفته او، از طرفی در پیش‌خرید اقساطی سرمایه اولیه از طرف خریدار تأمین می‌شود و ضرر و زیان خواب سرمایه هم برای آنهاست. از طرفی شرکت هیچ سود مشارکتی پرداخت نمی‌کند و بعد از ثبت نام سرمایه‌گذار نسبت به ثبت سفارش خودرو اقدام می‌کند. جالب اینجاست که این شرکت‌ها ادعا می‌کنند به هر میزان خودرو که بخواهید و برای هر مدلی هیچ محدودیتی ندارند. به عنوان مثال خودروی ساندر و مگان از جمله این خودروها هستند که حالا خودروسازان می‌گویند که به دلیل تحریم‌ها برای تحویلشان به مشتری دچار مشکل شده‌اند. این شرکت‌ها برای آن که اعتماد مشتریان خود را جلب کنند، به شما می‌گویند که با خودروسازان ارتباطات خاصی دارند و برای تأمین خودرو نگرانی خاصی وجود ندارد. یکی از مدیرانی که در یکی از شرکت‌های خودروساز فعالیت می‌کند و حاضر به افشای نامش نیست در این باره به «شهروند» می‌گوید که آنها هیچ ارتباطات خاصی با خودروسازان ندارند و در واقع خریداران عمده خودرو هستند که مطابق یک ضعف قانونی سودهای کلانی به جیب می‌زنند.

شرایط دیگرشان چیست؟

تا اینجا قضیه امر به شما مشتبه می‌شود که به جای خرید از خودروسازان، خرید قسطی از این شرکت‌ها به صرفه‌تر است. البته بر خلاف شرایط فروش اقساطی خودرو از طرف خودروسازان خبری از سود مشارکت در پیش‌پرداخت اولیه در اینجا نیست. این در حالی است که یک حساب کتاب سرانگشتی نشان می‌دهد که سود ۱۵ درصد این رقم ماهانه چیزی حدود ۳۶۷ هزار و ۵۰۰ و ۳ ماه آن یک میلیون و ۱۰۰ هزار تومان می‌شود. آن گونه که مسئولان فروش این شرکت توضیح می‌دهند، در صورت تأخیر در تحویل تنها ۱۵ درصد به صورت روزشمار جریمه دیرکرد به شما پرداخت خواهد شد؛ این در حالی است که خودروسازان در صورت تأخیر علاوه بر جریمه دیرکرد، سود مشارکت هم به خریداران خود پرداخت می‌کنند.

اما از دیگر مفاد این قرارداد است که در صورتی که خریدار زودتر از موعد (۳ ماه) از خرید خود انصراف دهد، باید ۸ درصد از مبلغ پیش‌پرداخت را به عنوان ضرر و زیان به شرکت پرداخت کند. به عبارت دیگر این شرکت‌ها با دریافت پیش‌پرداخت هر خودرو می‌توانند پول‌ها را در بانک سپرده کرده و تا اینجا کار سود کلانی به جیب بزنند.

شاید دیر تحویل بدهیم

می‌گویند وضع تأمین خودرو دشوار شده است و از همین اول به شما بگوییم که امکان تأخیر در تحویل خودرو وجود دارد. آن گونه که یکی از مسئولان فروش این شرکت‌ها به «شهروند» توضیح می‌دهد: «مدت زمان تحویل خودرو طبق قرارداد ۴۵ تا ۶۰ روز کاری (۳ ماه) است. البته با توجه به شرایط نامساعد ممکن است تحویل خودروها تا ۶ ماه هم تأخیر داشته باشد اما در صورت داشتن تأخیر شرکت موظف است که روزشمار به خریدار ۱۵ درصد سود بدهد.»

بند مهمی که راز آنها را فاش می‌کند

با تمام این شرایط همه چیز نسبتاً عادی به نظر می‌رسد تا این که با برگه‌ای از قراردادهای یکی از این شرکت‌ها مواجه می‌شوید و می‌بینید که یک عبارت تاکیدی دارد و آن این است که: «قیمت‌ها قطعی نیست و خودروی شما به قیمت روز تأمین‌کننده با شما محاسبه می‌شود.» وقتی می‌پرسیم قیمت نهایی بر چه اساسی محاسبه می‌شود، پاسخ می‌دهند بر اساس قیمت روز. می‌پرسیم قیمت روز کارخانه؟ مگر قیمت‌گذاری خودرو چند بار در سال عوض می‌شود و مهلت تحویل حداکثر سه ماهه نیست؟ اما آنها نوسان قیمت‌ها و شرایط غیر قابل پیش‌بینی بازار را بهانه کرده و می‌گویند این بند قابل حذف نیست و این همان بندی است که درست در موقع تحویل قطعی سند برایتان دردسرساز می‌شود.

سند شش‌دانگ به نام خریدار

«ف.م» از دیگر دفاتر فروش قسطی خودرو در این روزهاست. یکی از مسئولان فروش آن به «شهروند» می‌گوید: «از سال ۹۲ مشغول به فعالیت در بازار هستیم. اگر کارمان مشکلی داشت، باید تا حالا تعطیل می‌شدیم.»

وقتی از او در رابطه با این که این شرکت زیر نظر چه مجموعه‌ای در حال فعالیت است، سوال می‌کنیم، در پاسخ تنها به دادن کد ۶ رقمی ۴۴۸۶۴۲ بسنده می‌کند و می‌گوید، می‌توانید قانونی بودن فعالیت این شرکت را با استعلام این کد از سایت قوه قضاییه متوجه شوید؛ کدی که در بررسی‌های بعدی مشخص می‌شود تنها برای ثبت شرکت است که هر کسی به راحتی می‌تواند آن را دریافت کند و ربطی به قوه قضاییه و تایید آن ندارد. به گفته او در این شیوه فروش بخشی از پول خودرو را پرداخت کرده و مابقی آن را به صورت قسطی می‌دهد و سند شش‌دانگ به اسم خریدار می‌خورد؛ البته تا زمانی که خریدار قسط‌های خودروی خود را تسویه نکند، خودرو در رهن شرکت خودروساز باقی می‌ماند. این

گفته‌ها در حالی مطرح می‌شود که موتمنی، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران اتومبیل می‌گوید: «برخی از این شرکت‌ها بعد از تسویه کامل بدهی از مشتری مبلغ اضافه‌تری را طلب می‌کنند و می‌گویند زمانی که شما فلان خودرو را قسطی خریدید، خودرو ۵۰ میلیون تومان بود اما حالا ۸۰ میلیون شده و شما باید مبلغی را اضافه‌تر پرداخت کنید تا فک رهن سند انجام شود.»

او تأکید می‌کند که شرکت‌های فروش خودرو از مجرب‌ترین حقوقدانان برای تنظیم قراردادهای خود استفاده می‌کنند و درست موقع شکایت است که مشتری متوجه می‌شود دستش را به لحاظ حقوقی حسابی بسته‌اند. موتمنی می‌گوید: «مشتریان زیادی داشته‌اند که در دام تبلیغات خودروی ارزان‌قیمت افتاده‌اند و چشم‌بسته قراردادهایی را امضا کرده‌اند که نمی‌دانند بعداً تا چه اندازه دستشان را برای احیای حقوقشان می‌بندد.»

آیا آنها رابطه خاص دارند؟

مسئولان فروش این شرکت‌ها ادعا می‌کنند که هیچ محدودیتی در فروش خودرو وجود ندارد و هر تعداد که بخواهید، می‌توانید خودرو بخرید. آنها برای اطمینان دادن به مشتریان می‌گویند که ارتباط خاصی با خودروسازان دارند و به راحتی خودروهای مورد نیاز مشتریان را تأمین می‌کنند.

سعید موتمنی، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران اتومبیل در این باره به «شهروند» می‌گوید: «این اتفاق در بازار آزاد هم رخ می‌دهد و نمایشگاه‌داران می‌توانند هر تعداد خودروی صفر نیاز باشد، با قیمت بازار بخرند اما نکته اینجاست که کانال عرضه این خودروها نامعلوم است.»

یک مقام مسئول در یکی از شرکت‌های خودروساز هم که نخواست نامش فاش شود، به «شهروند» می‌گوید: «سال ۹۵ و ۹۶ طرحی تحت عنوان خدمت از طرف خودروسازان اجرایی شد. در این طرح که عمدتاً سرمایه‌گذاران نمایندگی‌های فروش خودرو در آن مشارکت کرده بودند، سرمایه‌گذار علاوه بر دریافت خودرو به قیمت روز ۲۷ درصد سود مشارکت دریافت می‌کرد. به عنوان مثال کسی که ۱۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری می‌کرد، ماهانه ۲۷ میلیون تومان سود گیرش می‌آمد؛ چنین سودی را در شرایط فعلی اقتصاد از هیچ کسب و کاری نمی‌تواند کسب کند.»

اما سود خریداران عمده خودرو به همین ۲۷ درصد ختم نمی‌شود. به گفته

این مقام مسئول حالا سررسید تحویل خودروهایی که به صورت عمده پیش‌فروش شده، رسیده است و صاحبان آنها می‌توانند این خودروها را با سود ۷۰ تا ۲۰۰ درصد در بازار عرضه کنند. بخشی از خودروهایی که توسط برخی از دفاتر فروش بدون هیچ محدودیتی عرضه می‌شود، مربوط به همین خریدهای عمده است. به گفته او، هیچ ردپایی از خریداران این خودرو در بازار نیست؛ چرا که آنها سند خودرو را به نام خریداران معمولی صادر می‌کنند و به ظاهر هیچ اتفاقی رخ نداده است.

۵۰۰ هزار تومان هزینه ثبت یک شرکت بی‌اعتبار!

هیچ کانال عرضه‌ای جز نمایندگی‌های مجاز فروش خودرو که اسامی آنها در سایت ایساکو آمده، نداریم. به گفته ایران‌خودرو، این شرکت در مقابل قول‌هایی که دفاتر فروش به مردم می‌دهد و خریدهایی که از آنها انجام می‌شود، هیچ تعهدی ندارد. این شرکت‌ها سعی دارند تا با دادن پیشنهادهای وسوسه‌انگیز شرایط را برای سوءاستفاده خود فراهم کنند اما این تنها خودروسازان نیستند که ریسک سرمایه‌گذاری و خرید از دفاتر فروش خودرو را بالا می‌دانند. سعید مومنی با بیان این که این روزها با ۵۰۰ هزار تومان می‌توان شرکتی را به نام خود ثبت کرد، ادامه داد: «صرفاً نمی‌توان به استناد به کد یک شرکت در سایت قوه قضائیه به ثبت رسیده به یک واحد فروش اعتماد کرد. حتی اگر فرض را بر این بگذاریم که شرکت خودرو مشتری را طبق توافقات مندرج در قرارداد به او تحویل دهد اما ممکن است یک سال دیگر نباشد و مشتری در هنگام سند قطعی زدن به مشکل برخورد. از آنجایی که این دفاتر فروش زیر نظر هیچ ارگان مشخص مرتبلی نیستند، در صورت بروز چنین مشکلی مشتریان سردرگم خواهند شد و باید برای یک کار ساده ماه‌ها زمان را در دادگاه‌ها سپری کنند. این فعال صنفی معتقد است: «مردم بهتر است به اندازه توان خود از واحدهای دارای پروانه کسب خودرو خریداری کنند که در صورت بروز هرگونه مشکلی بتوانند پیگیر حقوق و مطالبات خود از اتحادیه مربوطه شوند.»

انتهای پیام

[ad_2]