



КРИМИНАЛЬНЫЕ АВТОСАЛОНЫ

В последние годы в России активно развивается бизнес автосалонов, навязывающих потребителям автомобили откровенно за «дорого». Это делается с использованием хитрых мошеннических схем и психологических уловок. Фактов обмана автовладельцев — сотни ...

Схема обмана несложная: сотрудники автосалонов мучают своих клиентов многочасовой процедурой оформления кредита и подписания договора. А потом вымотанный клиент вдруг обнаруживает, что автомобиль он купил в два раза дороже, чем было обещано продавцом изначально.

Вот одна из реальных историй, героями которой оказались жители Заречного: они весь день провели в автосалоне, ждали, когда банки одобряют им автокредит, потому что своих денег на покупку автомобиля у них не хватало. Целый день в очереди, уставшие, голодные... Только к концу дня им сунули на подпись кредитный договор с ценой автомобиля почти в два раза выше той, которая была предложена изначально. В итоге зареченцы купили «Фольксваген» за 1,170 млн рублей под бешеные 17% годовых. Сотрудники автосалона — хорошие психологи. Втираются в доверие к клиенту, нагло врут в лицо. Зареченцы теперь семь лет будут платить по 22 тысячи рублей ежемесячно. Хотя им изначально обещали автомобиль за 540 000 рублей.

А вот другой вариант обмана: эти мошенники выставляют в интернете объявление о продаже машин, цена которых, якобы, дешевле на 20% чем у официальных дилеров. Ключевших на объявления людей по телефону «обрабатывают» хорошо подготовленные продавцы этих организаций. Когда клиент приезжает в салон, ему предлагают внести предоплату в размере 20-30% от стоимости автомобиля, который «пока пригонят со стоянки». После этого предлагают подписать договор, и тут клиент видит, что стоимость автомобиля резко повысилась на 30-40%. Покупатель, конечно же, отказывается от сделки, но тогда ему говорят, что по первому соглашению, которое он уже подписал, человек потеряет первоначальный взнос. Таким образом, покупатель оказывается в безвыходной ситуации и, как

правило, вынужден купить автомобиль намного дороже, чем он рассчитывал. В Екатеринбурге в настоящее время действует как минимум 5 сомнительных автосалона.

Перед посещением автосалона покупателям нужно почитать отзывы о салоне в интернете, понять, с кем они имеют дело. Но и это мало что гарантирует, поскольку мошенникам технически несложно корректировать, модерировать, фильтровать отзывы...



Если при выборе автосалона ориентироваться на отзывы, лучше обратить внимание на их периодичность и на то, пишут ли их настоящие люди или боты. Как правило, довольные клиенты не пишут отзывы, этим обычно занимаются обманутые люди. При покупке машины лучше проверить в интернете, есть

ли судебные дела, связанные с автосалоном. Другое дело — что чаще всего мошенники работают до первого судебного дела и потом меняют юрлицо и название.

Наряду с уже упомянутым недобросовестным навязыванием услуг и товаров по завышенной цене. Это услуги автоэвакуатора, юридическое сопровождение и прочие услуги, которыми клиент вряд ли воспользуется.

Для защиты потребителей от деятельности жульнических автосалонов правозащитники уже давно предлагают ввести в практику приобретения дорогостоящих товаров в кредит так называемый «период охлаждения», особенно при автокредитовании. Потребитель в этом случае будет иметь возможность спокойно изучить все условия договора и хорошенько обдумать свое решение. Сейчас, конечно, по закону тоже можно отказаться от кредита в течении 14 дней и вернуть деньги банку. Но при автокредитовании это практически невозможно сделать, так как заключаются два договора: один — с банком, другой — с салоном. Вернуть автомобиль просто так, как другие покупки, нельзя — это технически сложный товар...

Из всего вышесказанного напрашивается неутешительный вывод: потребитель не законодательно не защищен от обмана в автосалоне. Уберечь от убытков его сможет только собственная осмотрительность.

