

# 二手车买卖“没有中间商赚差价” 瓜子网,只是听起来很美好?

“没有中间商赚差价,卖家多卖钱,买家少花钱。”通过多渠道、高频次的广告投放,瓜子二手车直卖网这句广告语近年来令人耳熟能详,火遍全国。

“新华视点”记者调查发现,瓜子网宣称的“没有中间商赚差价”与实际操作并不相符,其“包卖”服务从个人手中收车销售,同时还有中间商在平台上买卖车辆。

□ 据新华社

## 1 号称“没有中间商” 自己却收车来卖

近日,记者通过瓜子网APP预约购买一辆日产轩逸轿车。车主介绍车辆道:我的这辆车刚用了一年多一点,主要是日常代步,假期偶尔出去自驾一下。为了腾指标,需要出售,有喜欢的朋友联系我看车吧!

记者向瓜子网济南销售人员提出见车主谈价格。这位销售人员说,可以约车主,但是怕车主没有时间。随后对记者说,这是“保卖”车,公司从个人手中收来的车,价格已经定了,没有跟车主谈价格的环节。

“车况佳、车主着急卖的车,我们会收过来做‘保卖’服务。瓜子先付给卖家八成车款,保证车辆在一定时间卖出,之后再付全款。如果车主不着急卖,就挂在二手车个人交易栏目中。”另一位销售人员说。

记者来到瓜子网位于济南的“保卖”车行。车行没有门面店,实际就是一处地下车库的部分区域,其中停放着100多辆待售车辆。

曾在北京市旧机动车交易市场和电商平台做管理职务的王萌给记者算了一笔账:瓜子网“保卖”车要收卖家车价2%服务费,收买家4%服务费、过户费700元上下、GPS安装费约1000元;“保卖”车上架七天内成交必须通过瓜子网办贷款,还要收车款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,还没算强制性购买保险,这加起来至少10%的利润。

瓜子网相关负责人向记者解释称,发展“保卖”服务是为了优化客户体验,可以集中看车,其实还是个人对个人的买卖。

中国消费者协会律师团团长邱宝昌律师分析,瓜子广告中比较明确、具体的承诺与实际履行情况发生背离。首先,买卖双方并非直接面议价格,而是分别与瓜子网签订合同,且看不到对方的合同,中间不透明。其次,瓜子网收取双方多种费用并从中营利,这些费用有些是消费者不能自主选择的。

记者注意到,瓜子网在广告中表明“仅为信息发布平台”,但在裁判文书网上,多份法院此前的案件判决书认定,瓜子公司是“有资质的中介公司,系合同居间服务方”。

## 2 号称“直卖” 但平台上却有二手车商做买卖

记者调查发现,除了平台自己收车来卖,瓜子网有员工还将一些优质二手车源直接卖给了二手车商,一些二手车商也通过瓜子网销售车辆。

曾在瓜子网供职多年的管理人员张某某介绍说:“如果是关系好的车商,就经常合作卖车。只要车主同意,车商觉得车况好有利可图,就很快促成交易。”

上海静安法院今年6月判处一起案件,当地瓜子网销售主管纪某,利用提前看到车辆评估信息的“优先权”,把质量好、价格便宜的车辆给车商。与他相熟的二手车商迅速完成交易后,将好处费转账给纪某。而别的客户如果想约看车辆的话,销售主管纪某就会让销售员工以车主联系不上、不想出售的缘由推脱掉。纪某被判处有期徒刑5个月。

还有消费者反映,在瓜子网上买到了二手车行的车。针对这一情况,瓜子网的一名

销售人员并不掩饰。他告诉记者,确实有这种情况。

张某说,二手车中间商在瓜子网上卖车情况以前多,现在少了。原因是“行情不好,瓜子自己的车都卖不完”。

记者拨通瓜子网客服电话,对方表示,只要个人车证照齐全,平台就可以挂售,并没有其他验资手续。

多位业内人士表示,线下二手车商实际是瓜子网交易链的一环——车商既可从平台上购入车辆,又可卖给个人消费者。因此,不能说瓜子网平台上没有中间商。

瓜子网有关部门负责人表示,无法保证平台上100%没有车商买卖车辆,将二手车卖给车商是销售人员的个人行为。车商挂车销售也是平台抵制的,一直以来,企业都在严查严惩,这种情况是行业发展中的阶段性问题。

## 3 专家建议修改广告词

中国人民大学法学院教授刘俊海说,瓜子网广告自称直卖网,也就是C2C模式——消费者个人之间的电子商务行为,但其商业模式实际上已经包含B2C,即企业对消费者的买卖关系。这种情况应该明白无误地告知消费者。该广告词涉嫌虚假广告、误导性宣传。

事实上,今年4月,北京市工商局丰台分局就因广告“卖家最高多卖20%”等表述“表示不清楚、不明白”,处罚瓜子网母公司车好多旧机动车经纪(北京)有限公司30万元。

“一般来说,在C2C商业模式中,电商平台以信息服务提供促成交易,企业通过服务、交易环境而获取收益,这种服务商品是否收费、具体包括哪些费用等均应明确。但瓜子网的广告却做了一种模糊处理。”北京工商大学商业经济研究所所长洪涛说,广告误导了消费者,造成行业不正当竞争,涉嫌违反了广告法、反不正当竞争法、消费者权益保护法等。

“瓜子网广告让消费者以为能够降低成本、获得最大利益,这种宣传是有缺陷的。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示。

有专家认为,瓜子网的广告需要修改。“广告最重要的是真实性、合法性。实话只说一半等于撒谎。”刘俊海说。

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。

专家建议,企业应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。另外,监管部门应对企业广告打擦边球的行为进行处罚,维护消费者权益。

(合)广广[2018]第1-16-6号

合肥友好医院 7月-8月大优惠  
耳鼻咽喉手术费减免50%

预约电话: 64666688 合肥市徽州大道693号(原104医院)

## 恒大中央广场“都会大咖说第一季主城板块价值论”圆满落幕



亲临现场,与各大主流媒体、财经专家、业界精英等各界嘉宾一起品茗论道,畅谈城市新格局及都会生活。

当天,恒大中央广场大都会“都会大咖说 第一季 主城板块价值论”高端论坛在茶香缭绕中拉开了序幕。

时代精英遇上时代颠覆作品,自然会碰撞出非凡的思想火花。他们是这座城市的时代人物,2018最先看见主城商业格局的改变,看到恒大中央广场以焕新商务休闲模式,启幕主城品质生活的新篇章。

提到大都会模式与主城一环的相辅相成,李慧秋老师给出精彩的言论,“合肥只有一个一环,一环之内,再无成片开发的地带。如此绝对地段,非常难得。”

“我们需要物质的富有,也需要精神的丰盛。未来10分钟生活圈就能涵盖五星酒店、商务写字楼、购物中心、步行街区,铂金会所,这是区域商业格局的改变,也是一座

城市的骄傲,有底蕴的板块格外引人注目,例如成都的宽窄巷子,北京的王府井”。行走过很多城市的桂青松桂总对于大都会对人们生活方式带来的改变给出了肯定的答案。

一杯香茗、一曲古筝佳音在场的每一位嘉宾的心顿时沉静。甘醇沁人的茶香,透过建筑物自身,仿佛在诉说未来无尽的繁华,特邀嘉宾的侃侃而谈,令每一位嘉宾充分感知合肥一环傲人的发展与繁旺,让人心生喜悦和向往。

经典大都会建筑群落,对于城市是标签是名片,也是时代风华的显现;对于人们的生活方式,产生引领时代变革的号召力;每一座城市,都需要做立舞台的大都会作品。

跨越百年的经典与格局,从纽约到伦敦、从香港到上海,无一不是占据城市中央,主导城市繁华。【恒大中央广场·大都会】现已绽放合肥黄金一环,用心打造原版都会生活。 □ 张玉林

7月29日,恒大中央广场“都会大咖说 第一季 主城板块价值论”隆重举行。李慧秋(合肥市房地产协会监事会副主席),桂青松(安徽商报社编委、策划运营中心总经理)