Информация для размещения

на сайтах администрации, в СМИ

26.03.2021 г.

**АВТОМОБИЛЬ С СЮРПРИЗОМ**

В Отдел экспертиз в сфере защиты прав потребителей (Консультационный пункт) Южного Екатеринбургского Филиала «Центр гигиены и эпидемиологии в Свердловской области» все чаще стали поступать обращения граждан о навязывании дополнительных услуг при покупке автомобиля в кредит.

Как правило, со слов граждан, схема такова.

1. Потребитель посещает салон, выбирает автомобиль, который он уже готов приобрести и вот тут начинается…

Процедура оформления по различным причинам затягивается и большинство потребителей говорят, что в автосалоне им приходится проводить более чем полдня, а в тот момент, когда уже почти все документы оформлены покупателю сообщают, что одним из условий приобретения автомобиля является заключение еще нескольких договоров на оказание дополнительных платных услуг. Это различные карты и сертификаты на оказание юридических и иных услуг, таких, например, как помощь на дороге (замена колеса, услуги комиссара, подвоз бензина, эвакуация транспортного средства, вызов медика, сотрудников ГАИ или такси на место аварии и др.).

В таком случае продавец уверяет, что от данных услуг возможно отказаться в любое время с полным возвратом уплаченных денежных средств.

Можно себе представить чувства покупателя. Вот в его руках уже заветный автомобиль, а главное, банк дал одобрение по кредиту….

Но вот вопрос: «Дополнительные услуги, что делать?»

Откажусь позже, в основном такое решение принимает потребитель.

1. В некоторых случаях потребителям сообщают о необходимости заключения страховых услуг, от приобретения которых напрямую зависит размер процентной ставки (при отказе от услуг страхования – банк увеличивает процентную ставку). Однако, впоследствии оказывается, что кроме услуг страхования потребители подписывают договоры на иные дополнительные услуги.
2. В ряде случаев потребителя и вовсе не ставят в известность о каких-либо дополнительных услугах, а подписывая внушительный пакет документов, покупатель попросту может не заметить, что среди огромного множества бумаг он подписал еще один или два договора. О выданных картах и сертификатах потребитель узнает уже дома, более внимательно ознакомившись с документами.

Вот и получается, что схемы разные, но итог один - заключение совсем не нужных договоров.

В действительности у потребителя есть право в одностороннем порядке расторгнуть договор, но только если это договор возмездного оказания услуг (юридические и медицинские услуги, помощь на дороге). В этом случае судебные инстанции на стороне потребителей.

Но учитывая судебную практику, маркетологи прибегают все к новым и к новым схемам, используя, к примеру, такие виды договоров, как лицензионные, абонентские и опционные.

Для потребителя, не обладающего специальными познаниями, даже названия таких договоров являются непонятными, что уж говорить о сути и последствиях таких сделок. Одно становится ясным впоследствии, что большинство таких договоров не имеет ничего общего с договором возмездного оказания услуг.

Не так давно в Консультационный пункт обратился потребитель за консультацией. При анализе опционного договора мы обнаружили, что согласно его условиям, потребитель оплатил опционную премию порядка 130 000 рублей за право требования.

Внимание! Что же он может требовать?

При невозможности в срок погашать взятый кредит, потребитель вправе потребовать от исполнителя приобретения автомобиля и погашения вместо него кредитных обязательств в размере остатка задолженности по кредиту.

Конечно, подписывая такой договор, покупатель, не читая и не вникая в его суть, согласился с продавцом, надеясь, что сможет в будущем его расторгнуть. Тем более, приобретая автомобиль, он планировал добросовестно оплачивать кредит и не намеревался избавляться от автомобиля, особенно на таких невыгодных условиях.

Но как оказалось, расторгнуть в одностороннем порядке такой договор практически невозможно, так как по закону опционная премия не возвращается и судебная практика в этом вопросе не в пользу потребителя.

Таких ситуаций сейчас достаточно много, в связи с чем специалисты Консультационного пункта рекомендуют:

1. Прежде чем обращаться в автосалон, внимательно изучите отзывы о компаниях-продавцах автомобилей.
2. Не спеша, вдумчиво и внимательно изучите все переданные для подписания документы. Необходимо ознакомиться не только с договором купли-продажи и кредитным договором, но и иными документами (памятки, сертификаты, правила и др.). При этом, не пропускайте ни одного пункта, особенно внимательно знакомьтесь со всеми сносками, условиями со звездочками и пунктами, изложенными мелким шрифтом. Выясняйте у менеджера все то, что остается непонятным, а если продавец пытается уйти от ответа, значит есть повод усомниться в добросовестности его действий.
3. Если вы попали в похожую ситуацию, советуем не действовать самостоятельно, а предварительно получить квалифицированную юридическую помощь, так как для принятия грамотного решения потребуется тщательный анализ заключенных договоров и судебной практики, а также оформление претензии или иска в суд.

За получением дополнительной консультации Вы можете обращаться в отдел экспертиз в сфере защиты прав потребителей Южного Екатеринбургского филиала ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Свердловской области».

Контактная информация по территориям:

- г. Екатеринбург, телефон (343) 266-54-97;

- г. Арамиль, телефон (343) 385-32-81;

- г. Полевской, телефон (34350) 4-21-68;

- г. Сысерть, телефон (34374) 6-51-51.

Юрисконсульт отдела экспертиз в сфере защиты прав потребителей филиала ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Свердловской области в Чкаловском районе города Екатеринбурга, городе Полевской и Сысертском районе» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_С.А.Барышникова

Главный врач Филиала ФБУЗ

«Центр гигиены и эпидемиологии в

Свердловской области в Чкаловском районе

города Екатеринбурга, городе Полевской

и Сысертском районе» Д.М. Шашмурин