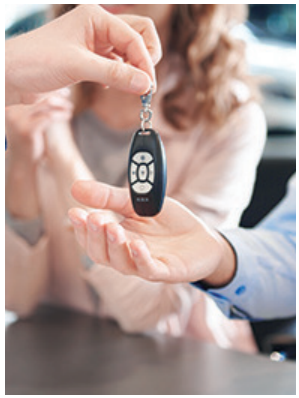


자동차 구입 시 이런 말은 절대로 하지 마세요

새 차를 사기 위해 매장을 방문하면 제일 먼저 마주치는 사람이 바로 딜러이다. 딜러와 어떻게 협상하느냐에 따라 같은 자동차일지라도 값이 달라진다.

요즘은 인터넷이 발달하여 자동차에 대한 MSRP(제조사가 권장하는 소비자 가격), 사양, 옵션, 차 리뷰 등의 정보를 미리 알 수 있고, 딜러가 어느 때보다 많아서 경쟁하기 때문에 소비자가 유리한 입장에서 협상을 할 수 있는 여지가 많다고는 하지만 그래도 자동차 가격과 관련하여 딜러와 딜을 할 때에는 몇 가지 요령이 필요하다.



먼저 월 페이먼트에 대해 말해서는 안 된다. 예를 들어 월 페이먼트가 300달러 정도 되면 괜찮다는 식으로 말하면 안 된다. 월 페이먼트에 대해 말하는 순간, 딜러는 차량의 가격을 낮추기보다는 대출 기간을 늘려서 월 페이먼트를 맞추려 들 것이다. 그러면 당연히 지불해야 하는 총액은 늘어날 수밖에 없다. 그러니 월 페이먼트보다는 차량의 가격에 대해 협상해야 한다. 월 페이먼트 기간이 늘어나면 융자금에 대한 더 많은 이자를 챙길 수 있어 딜러의 입장에서는 일거양득이다.

차량 구입 시 염두에 두어야 할 또 다른 사항은 기존에 타던 차를 트레이드인 할 경우, 중고차 값을 너무 많이 받아내려 하지 말라는 것이다. 딜러가 중고차량의 값을 많이 지불하면 그만큼 새차의 값을 덜 깎아주려할 것이기 때문이다.

그래서 경우에 따라서는 중고차량을 전문적으로 취급하는 업체를 찾아가 타던 차를 먼저 처분하는 것이 더

유리할 수 있다. 이럴 경우 새차의 가격 협상에 훨씬 더 잘 몰두할 수 있다. 물론 트레이드인이 나쁘다는 게 아니라, 중고차 가격 협상에 신경쓰느라 새차 가격에 대한 협상을 소홀히 해서는 안 된다는 뜻이다.

또 하나, 만에 하나 차량 구입자의 크레딧이 나쁘다면 그런 말을 미리 할 필요는 없다. 협상의 주도권을 잃을 수 있기 때문이다. 아울러 딜러에게 자신은 지금 바로 차를 구입하고 싶다는 인식을 심어줄 필요가 있다. 바이어가 조건에 맞으면 바로 차를 구입하겠다는데 마다할 딜러는 없다. 그러므로 딜러는 가능한 한 바이어의 조건에 맞추어 적극적으로 협상에 나서려 드는 경우가 대부분이다.

만약 전액 현찰로 차량을 구입할 생각이 있다면, 그 사실을 미리 말해서는 안 된다. 차량의 가격을 일시불로 지급하고 차량을 구입한다면 딜러가 더 좋아할 것 같은 생각을 할 수도 있지만, 앞서 이야기한대로 딜러는 용자를 해주고 이자 수입을 챙길 생각을 하기에 차값을 전액 현찰로 지불하는 고객이 반가울리 없다. 그리고 할부로 차를 파는 경우보다 수입이 줄어드니 차량의 값을 할인해주는 것에도 인색해질 수밖에 없다. 그러므로 차량 가격을 확실하게 결정한 다음 전액 현찰 구입 의사를 말하는 것이 좋다.

FBM First Business Machines, Inc.

복사기 무료

1st month FREE

복사기 렌탈! 판매! 서비스!

B&W Rent \$75~
Color Rent \$100~

FBM RENT PROGRAM

- FREE Copier, Finisher
- FREE Toner, Part, Labor
- FREE Network, Print, Scan
- Flexible Program ▪ Fast Service



800.582.3321

562.802.9044

13203 E. Rosecrans Ave.
Santa Fe Springs CA 90670



30년 경력의 전문 디자이너가 직접 운영

Felona Knit 페로나 니트 단 하나뿐인 나만의 옷

연말 창고 대방출 세일!!!

처음하는 세일 딱 한달만

up to 50%



정장, 캐주얼, 결혼예복, 연말연시 각종 파티복

714.614.0970

2009 W. Commonwealth Ave. #E, Fullerton, CA 92833