

近两年，“先享用、后还款”的消费理念开始流行，越来越多的消费者选择贷款购车。车商们也配合地推出众多零利率、零月供、免息、贴息等购车金融促销政策来刺激销售。然而，天下没有免费的午餐。车贷背后的隐性费用、超额月供等众多陷阱，使本该十分开心的购车过程变成了一件烦心事。

贷款买车有陷阱 教你5招防被蒙

给你享受优惠
换个名目再收回

边先生上个月购买了一辆总价17多万元（包括购置税等）的新车。原本打算全额付款的他，看到汽车金融公司推出的“24期分期免息贷款”举措后，改变主意，选择了贷款：首付7万元，月供3333元。

销售员将贷款相关协议拿来之后，边先生被告知办理车贷还需缴纳8000元手续费。“他当时跟我说，这笔钱4S店只是代收，作为审批费用。”

销售员还告诉他，虽然手续费要8000元，但10万元的贷款随便买点理财产品，按6%的年利率算，也能挣得1万多元。在这样的“鼓励”下，边先生在贷款协议和购车协议上签了字。

可提车的最后关头，销售员又提出：贷款买车，提车必须先付500元上牌费，并在4S店内指定保险公司投保首年全额保险6300元和次年保险押金2000元。

其实，这些条款在此前的两份协议中都已写明，只是边先生没仔细看，销售员也没有提醒。无奈之下，他再次支付8800元。

“7万元首付车款+8000元手续费+8800元保险、上牌费+1.6万元购置税，原本总价17多万元的车变成了2年实际需支付18多万元。”边先生说，实际贷款不到7万元，就算有年利率6%的收益，也才8000多元。“24期免息贷款听着很好，实际上起码亏了1万多”。

笔者以购买某一款车之名咨询多家4S店。在汽车金融公司的

同一金融方案下，手续费从5000元-8000元不等，而且还能议价。对于买保险、上牌、购买精品等附加条款，销售员均表示这只是小事，不愿多谈。笔者之后又致电多家汽车金融公司了解到，汽车金融公司的车贷政策一般不收取手续费，如果收了，也是进了4S店的腰包。

提前一年半还贷
发现贷款额多出7095元

网友“冰棒哥”最近在网上发帖称，自己在2013年1月通过担保公司贷款，购买了一辆车价47.48万元的新车。首付14.48万元，分期金额37.2254万元，贷款年限3年，并支付了1万元的保险押金。

“冰棒哥”说，出于对担保公司和银行的信任，他是在前者工作人员提供的空白合同上签字的，一式三份。之后，担保公司找了各种理由没有向他提供属于他的那份合同。

关于贷款额和月供，当时担保公司工作人员给“冰棒哥”的算法是：贷款额为车价47.48万元的七成，取整为33万元。三年总利率12.8%，那么三年总共支付金额为 $33 \times 1.128 = 37.224$ 万元，分摊到每月为10340元。

今年7月，因为手头宽裕，“冰棒哥”决定提前还清贷款。可他到银行一查，着实吃了一惊。原来33万元的贷款额变成了33.7095万元。也就是说，“冰棒哥”一直都在为这多出来的7095元支付利息。

对此，担保公司的说法是：多出的7095元是手续费。“冰棒哥”则表示他已经在担保之时支付过一笔不少于3%的手续费。

类似“冰棒哥”这样陷入车贷陷阱的绝非个案。笔者上网搜索发现，单单是浙江省内，被媒体曝光过的类似案例就不在少数。

属于消耗品的汽车
最好还是全款购买

“羊毛出在羊身上，精明的商家是不可能做亏本生意的。”汽车分析师章建平说，无论是银行、担

保公司，抑或是汽车金融公司，打出低利率、低首付等广告无非是想吸引消费者。

章建平说，以“冰棒哥”为例，三年贷款总利率为12.8%。“4S店销售人员或者是担保公司工作人员通常会告诉购车者，平摊下来的年利率仅4.3%，很多消费者看到如此低的利率往往会上当。”章建平说，如果按照“冰棒哥”贷款33万元，最后还款37.2254万元、月供10340元计算，年利率实际上为8%。而如果按照37.7095万元计算，年利率实际只有6.55%。“尽管最终还款总额和月供都一样，但担保公司除了收取手续费，明显还赚取了一部分利益差”。

“按月还款的车贷，本金是呈逐月递减的，所以三年总利率12.8%并不能简单地换算成年利率

4.3%。”章建平透露了一个小窍门，如果需要按月还款，贷款形式就与房贷较为类似。购车者不妨用网上的房贷计算器算一下实际年利率，作为参考。

章建平表示，商家出于自身利益的考量，损失的部分都会在其他方面赚回来。消费者如果贷款买车，像“冰棒哥”这样在空白合同上签字的行为绝对不可取。“问清楚有没有附件条件，比如保险、上牌、购买精品、购置税等。还包括贷款额度、年利率、月供、还款总额、还款年限等条款，一定要通过协议写下来”。

“如果是刚需，在资金不足情况下贷款买车确实是不错的选择。可汽车属于高消耗品，如果不试着从经济角度看，贷款买车未必划算，一次性付款比较稳当。”章建平建议。
(可乐)

延伸阅读

贷款买车五大注意事项

贷款的一些人工成本。

1.警惕二次抵押。这样的问题虽然较少，但车主还是应警惕自己的汽车被经销商办理二次抵押，造成骗贷行为。

2.别被低月供蒙蔽。汽车金融机构对外宣传时，往往不直接说明利率是多少，而是说月供、日供，如“只需一天还贷18元”，以此打动购车者。可当清算清楚贷款利率时，往往是吓人的数字，很多会超过10%。

3.手续费是经销商收取的。买车往往通过经销商办理贷款，要收取一笔手续费。经销商一般声称手续费给金融机构，可实际上后者不允许收取贷款手续费，这是经销商自己核定的费用，以弥补办理

4.办按揭前要协商好退订协议。汽车按揭在办理过程中，购车者可能遇到未成功审批放贷或比较慢的情况。此时，交了订金，如果想退订，在一些案例中经销商是拒绝退回订金的。因此，买卖双方最好提前协商好。

5.及时还贷至关重要。千万要注意每个月的还贷时间，别以为超过一天没什么关系。如果金融机构扣款不成功，三天之内就会打电话给车主催缴贷款，而一个电话就会产生两三百元的费用，这些连同利息会在不知不觉中增加贷款成本。



TOYOTA 广汽TOYOTA



8月23日

全国上市 10.78-15.98万

宁波国际会展中心7号馆广汽丰田展位10:00准时与您见面



市区：广汽丰田宁波中升世纪店
联系电话：0574-86688668
地址：镇海庄市中官西路1号



市区：广汽丰田宁波金丰中兴店
联系电话：0574-87057388
地址：江东区中兴南路116号





阅尽山水 历尽人生

Mazda CX-5 一周年巡礼邀您启程

周年好礼 阅享不尽

购车礼	3000元油卡 1:18 Mazda CX-5精美模型车挂件
置换礼	置换购车立享4000元现金补贴
神秘礼	购车即可参与价值4999元旅游大礼包抽奖 2000个名额激情相约
进店礼	到店试乘试驾，关注官方微博，微信， 到店1:43精美车模或热门电影兑换券
金融礼	享12期0利率01手续费0首付“贷”

创驰蓝天 SKYACTIV TECHNOLOGY

魂动 KODO SOUL OF MOTION

长安马自达 纵享激情

宁波鑫之源 销售热线 87490333 地址：宁波市鄞州区鄞县大道777号吉林段