

有钱不能任性, 4S 店非要顾客办车贷

本报提醒：贷款买车，这些坑得防

文、图：今日女报 / 凤网记者 陈炜 吴小兵

金九银十，又进入了一年的购车旺季，攒足了钱想买车的人越来越多，可是最近不少人却有点疑惑：“我想全款购车，为何却被销售员告之所选车辆只能办贷款？”有钱不让全付，却让客户支付30%-50%的首付款，然后每月还一点，4S店销售员说他们好心建议消费者分期付款购车，不但让客户减少经济压力，还能规避通货膨胀带来的损失……可是，这份美其名曰“剩下的钱可作为储备或去投资”的贷款购车建议，到底是善意提醒还是消费陷阱？



事件 | 想全款买车被拒，车行要求必须贷款

据《长江日报》报道，8月15日，邓女士去星威奔驰4S店，挑选了一款奔驰C200Coupe。该车价为38.28万元。正当她准备一次性付款时，店内销售员却告知，这款车只能贷款购买，因该车销售量紧俏，她还需加价1.5万元

购买，店方可赠送一定的配套产品。

为了尽早买到新车，邓女士认可4S店加价的做法，就与星威奔驰4S店签订了一份汽车购销合同。根据双方协商，邓女士先付一半现款，余下车款贷款分3年还清，并支付1

万元定金。可拿到合同及相关附加协议、购车申请函，邓女士傻眼了。

这份购车申请函显示，另外的收费分为公证抵押、上牌费、贷款手续费、续保押金等多个项目。仔细一算，除了车价及1.5万元加价购车款外，还需

多支付两万多元。其中，需交贷款手续费15312元、5000元续保费押金、上牌费3000元。

邓女士说，头3年必须在4S店购买新车保险，否则不退还5000元的续保押金。种种强制购买条款，让邓女士非常生气。

调查 | 贷款购买20万裸车，需要多付多少钱？

无独有偶。8月28日，今日女报 / 凤网记者走访长沙市多家知名汽车4S店发现，不少汽车经销商都在开展内容多样的贷款购车优惠活动。如：在长沙恒信星凯凯迪拉克4S店购买凯迪拉克XT5，如果贷款购车，可享2年免息金融方案；在广汽丰田长沙达田4S店购买广汽丰田致炫车型，除全系车型可享受1万元起现金优惠和购置税减半外，首付50%还可享有12期免息贷款；而在湖南申湘

斯柯达4S店分期购买昕锐全系，可享1-2年零利率信贷优惠……

在走访过程中，多家汽车4S店销售人员得知记者全款购车的想法后，大多会“好心”建议记者贷款买车。那贷款买车是否比全款买车更划算？对此，湖南潇湘腾跃车友会会长张兴新为记者算了一笔贷款3年买车的账单。

“假设一款裸车售价20万元，首付30%，那么汽车落地需要支付这些费用：首先，要

支付首付款6万元；其次，贷款买车大多要购买盗抢险且3年保险全是原价，20万元的车一般第一年为8000元左右，3年就需要支付保险费24000元；接着，根据国家对购买1.6升及以下排量乘用车实施减半征收车辆购置税的优惠政策，购置税可以减半只算8000元；其次，还要算上3000元贷款手续费和500至1000元出库检测费；最后，一般落地还需要支付第一个月的贷款费用，按平均利率约4500元/月计

算，这款20万元的裸车说是首付30%，其实，最终落地需要支付10万元左右。”

张兴新补充说，如果是全款买车，光保险这块，只需第一年支付原价8000元，之后只要不出险可以打7折，每年保险费仅为5600元，3年可减少4800元的开支；而且，3000元贷款手续费也能免付。“最重要的是，如果贷款购车，3年14万元的利息约为22000元。算下来，要比全款购车多支出30000元左右。”

揭秘 | 销售员靠贷款提高收入

采访之中，熟悉汽车销售领域的一位不愿透露姓名的业界人士也向今日女报 / 凤网记者透露，因为现在卖车赚不到钱，甚至有些车型是亏本来卖，如果消费者全款买车的话，经销商就更没赚头，因此，一些

经销商就叫销售员尽量让消费者贷款买车，这样可以从中赚一些手续费。“汽车金融公司对汽车经销商的考核方式也包括贷款购车和全款购车两种，都有一定的比例要求，比如说要贷款购车达到多少比例

等，完成任务和不完成任务的提成都会有不同，而贷款购车对销售人员来说，提成会多一些。”

该人士介绍说：“所以，销售人员更愿意推荐消费者贷款购车。其实，只要销售员会

推销，一般消费者都会选择贷款买车，而不少消费者也乐于选择贷款购车，毕竟只需多支付2000元到7000元不等，就可以减轻一时的资金压力。”

提醒 | 贷款买车暗藏陷阱，消费者须谨防

8月29日，长沙市工商管理局一名张姓工作人员告诉今日女报 / 凤网记者，如今，由于汽车市场竞争加剧，售车利润日益减少，很多汽车行开始越加关注售后保养维修、汽车金融、保险等利润丰厚可观的业务。这时，他们往往不尊重消费者的消费选择权，针对市场上紧俏车型拒

绝全款购车，只能贷款购车，并向车贷消费者收取高额的车贷手续费。同时，在销售汽车时搭上车险来赚钱，甚至强制消费者只能购买指定的品牌车险。

“大多数情况下，消费者在交付定金时，一般只留下付款凭条或简短的协议，容易让汽车销售方钻空子，通过内部

规定、行业惯例等说辞强迫消费者购买某种车险。”对此，该工作人员建议，消费者在交付定金时，要对定金的退还时限、违约责任等以书面方式进行明确。

工作人员还提醒称，在贷款购车时，要注意在冗长的贷款协议中可能暗藏有关于连续购买数年不等的商业保

险的内容，一旦消费者大意签字，则处于不利的维权境地。“建议消费者除认真阅读相关合同外，更要仔细询问交付的每一笔款项的用途、原因，最好以书面形式记录并加盖销售单位公章，以防出现纠纷时，4S店以销售人员个人名义推卸责任。”

Tips>>

贷款买车，这些坑你得防 “免息”不等于“免费”

现阶段，很多汽车4S店在售卖汽车时都推出了“免息”、“零利率”等车贷噱头，然而，这种看似超值性价比的背后却暗藏陷阱，让人防不胜防。

一般来说，“零利率”车贷，其利息都是由汽车厂商贴付的，表面上看确实得到了不少优惠，但认真计算一下，往往会发现，所谓的免息并非免费，最终仍然会将成本转嫁到消费者头上。例如购车时用银行信用卡分期付款，这类贷款中，虽然月供中没有任何利息，但在办理分期付款业务时，需要消费者支付一笔手续费。而这笔手续费却大有玄机，不仅包含了车贷的利息，还包括了经销商办理按揭业务的利润。

“捆绑销售”有猫腻

消费者在车贷中往往会遇到车险问题，而一些4S店更是将两者绑在了一起。对于这种捆绑式销售，消费者要格外小心，因为通常情况下，车险会在无形之中调升价格。例如消费者在某品牌汽车店购买一辆新车时，销售人员向其推荐“1元车险、零利率”的优惠贷款购车方案，前提是消费者必须在该店办理上牌以及购买保险等业务。尽管“1元车险”包含了机动车盗抢险和第三者险等实惠内容，但实际上需要附带自行购买其他商业险种，再加上其他贷款购车的附加条件和车贷的手续费，实际上比一次性全款买车多花了近万元。

贷款合同、协议有“玄机”

很多时候，消费者在办理购车贷款时，由于求车心切，加上之前没有详细了解相关费用，更没有确切的汽车贷款收费标准可供参考，这就使不良车商有机可乘。往往同一个收费项目变换几个名字后重复收费。巧立名目，重复收费，合同、协议上做手脚，不按约定标准办理……是比较常见的贷款合同陷阱，这时，就需要消费者花点时间查查相关资料，多对比几家，这样才能免于掉进陷阱里。

别被强制性条款“忽悠”

一般而言，汽车4S店都有指定的几个贷款银行或公司，消费者在贷款买车时，一些经营者会强制消费者到指定银行贷款或指定保险公司办理保险，并收取高额手续费。在指定的金融机构贷款，看似快捷，实则复杂。因为不仅贷款利率偏高，消费者还需缴纳担保、家访等各种高昂手续费。消费者如果想选择其他保险公司，之前所缴纳的保险押金可能会被扣除。消费者如果想要提前还款，过程复杂，代价也大，金融公司需重新申请，还要依据剩余本金，缴纳违约金。因此，消费者在进行汽车按揭贷款业务前，一定要先咨询专业人士权衡利弊。