

# “零利息”贷款购车,通常并不省钱

## 消费者付给经销商的部分费用,可能被用来补偿贷款机构损失的利息

□记者 武逸民

“购车零利息”,“贷款购车,免息一年”……进入3月下旬,各种汽车促销广告多了起来,不少汽车销售商还推出“零利息”车贷优惠措施。

但记者调查发现,“零利息”表面上看起来是免除了利息,但以这种方式买车,消费者要交押金、手续费等,不一定真的划算。

### ▶▶ “零利息”车贷吸引了不少消费者

“首付车款的30%,剩余的车款可转为贷款,并且贷款部分不收取任何利息。”昨日,在林安汽车城附近一家汽车销售店内,促销员说,“零利息”车贷很划算。

九都东路多家汽车销售店都

打出了“无息车贷”的广告,吸引了不少打算购车的市民。正在看车的市民罗先生说,他早就看中了一款车,但由于手头紧一直没买。现在这款车正搞“零利息购车”活动,他今天打算办理

购车手续。

纱厂西路一品牌汽车销售店的销售员表示,现在店里大多车型都可以贷款购买,有的送利息补助,有的免一年利息,还有的不收利息。

### ▶▶ 细算账,还是一次性付款实惠多

汽车销售商纷纷推出“零利息”车贷促销,是真的在让利吗?

说起“零利息”车贷的事,市民周先生就气不打一处来。上周,他看中了一款售价为15万元并执行“零利息”车贷的汽车,并开始盘算如何购买:首付30%购车款,剩下的购车款转为贷款,按目前的车贷利率,贷款两年可省下1万多元利息,很划算。但当他兴冲冲地赶到汽车销售店时,发现自己不能享受现款购车的5000

多元优惠,商家还要收取贷款额的6%作为手续费。

记者以打算用“零利息”贷款购车的方式购买一辆报价为12.6万元的汽车为由,让某品牌汽车4S店的销售员算一算账:贷款期限1年,首付3.78万元,贷款8.82万元,销售商送一年利息7000元,但消费者不能享受该车型现金购车5000元的优惠,还要交2000元服务运作费、800元杂费、2520元抵押金、2500元保

险费……算下来,选择“零利息”贷款购车比一次性付款购车要多掏2000多元。

记者还发现,在这家汽车销售店,无论消费者选择哪类“零利息”车贷,购车可享受的优惠都没有一次性付款多。对此,销售人员解释,汽车销售商推出的“零利息”车贷并不等于“免费贷款”:卖一辆普通轿车的利润仅为几千元,如果商家为几千元甚至上万元的利息埋单,那就要赔本了。

### ▶▶ 是否“划算”,得看购车者的资金状况

据了解,“零利息”车贷大多是汽车金融公司、汽车生产厂家、经销商三方或双方合作推出的,汽车金融公司的利息损失往往由厂家和经销商补偿。和其他促销方式一样,“零利

息”车贷主要还是为了吸引消费者眼球。

洛阳本田汽车迅利店销售主管张溢表示,“零利息”车贷划算不划算,关键要看消费者的资金状况。

市工商局消费者权益保护科负责人提醒消费者:对“零利息”车贷这种新的促销方式,目前各汽车销售商执行得并不规范。消费者如果打算以这种方式购车,要三思而行。

### 逛龙门买玉器 不满意获退货

龙门景区工商所热心为湖北消费者维权受赞扬

□李艳伟

本报讯 近日,龙门景区工商所为湖北消费者维权受到赞扬。

3月26日,湖北武汉消费者朱女士向龙门景区工商所反映:3月初,她来龙门游玩时在景区步行街某玉器店购买了4件天然玉器,共花了2360元。回家后,朱女士与朋友把玩其中一件玉器时,朋友认为这件玉器不是天然的,这让朱女士觉得心里不舒服。之后,她抱着试试看的心情给龙门景区工商所打电话,要求将这件玉器退回。

工商所所长王晓玲立刻就此事进行了调查。他们了解到,玉器店售出的玉器虽无瑕疵,但该店挂有“不满意就退货”的承诺牌。经反复做工作,玉器店老板终于同意退货,将860元货款退给朱女士。

昨日,龙门景区工商所再次与朱女士取得联系,确认她收到了退款。朱女士对处理结果十分满意,她在电话中高兴地对王所长说:“洛阳的山美水美,洛阳的消费环境更美,谢谢你们!”



# 洛陽社區 洛陽人的網上家園



BBS.LYD.COM.CN

广纳言论、开放包容的大型网络互动交流平台  
注册人数超过**30万** 日均页面点击量超过**6万**