



对于广大消费者来说,买车只是有车生活的开始,用车才是重点。在《一路平安》栏目中,我们将邀请专业人士对日常生活中常见的用车疑惑、技巧等进行解析,让您用得明白,用得放心。  
如果您有关于用车的疑惑,也欢迎您与我们联系。  
邮箱:642813183@qq.com 洛阳晚报车友俱乐部QQ群:158614866

# 免息并非免费,警惕那些车贷陷阱

□记者 韩霖

近日,网上一篇报道吸引了人们眼球,一车友借助朋友名字,贷款买了一辆汽车,并按月付息。但朋友的公司遇到问题后申请破产,他受到牵连,爱车也被抵押。如今,贷款买车已经不是一件新鲜事儿。“先享受、后掏钱”的购车方式已经被消费者,尤其是年轻消费者所认可。随着选择贷款买车消费者的不断增多,问题也随之而来。这其中有哪些常见的问题呢?一起来看看吧。

## ● 利息变身“手续费”

如今,汽车贷款业务已经成为汽车销售中的一个卖点。不少经销商更是打出了让人无法拒绝的金融贷款方案,从而吸引消费者进店购车,这其中以“零息”买车最为常见。

在绝大多数消费者看来,这种由车商自掏腰包补贴贷款利息的购车方式非常诱人,每月只用交纳分期贷款的本金即可将爱车“贷”回家。殊不知,利息经过了经销商的“巧手化妆”,华丽转身,变成了“手续费”。

当你开开心心地准备交纳贷款时,却发现多了一项“手续费”。如果你够细心,多追问几句,不难发现,这项手续费并非固定不变的,而是由你的实际贷款额和贷款期限决定的。似曾相识的感觉是否油然而生,没错,它就是完成华丽变身的利息。

多数情况下,享受免息的车型还会被圈定在一些条条框框中,例如不享受其他优惠等。这里就需要提醒消费者,不要被眼前的“低月供”“零利息”“零首付”所迷惑,拿起计算器算个清楚,看这种无息贷款是否真的划算。

## ● 捆绑销售需注意

和免息购车不同,捆绑销售涉及的方面更为广泛,常见的有汽车保险、精品车饰等。

市民魏女士在年初贷款购买了一辆价值15万元的轿车,在销售人员的介绍下选择了其提供的贷款方案,其中包括贷款期间必须在4S店购买车辆全险。

在看到本刊关于汽车全险的报道后,魏女士对车险有了自己的看法,并自己算了一笔账。根据自己的实际情况,

魏女士认为车辆不必购买那么多险种,尤其是在第二年和第三年。细细算来,后两年多交纳的车险金额就近万元。

“当初还觉得4S店提供的贷款方案挺实惠,加上对车险并不了解,就定下来了。现在看来真是应了‘羊毛出在羊身上’的老话。”魏女士说。

与车险的硬性捆绑不同,精品车饰的捆绑则要相对“舒服”了许多。

张先生4月份购买了一辆新车,并在4S店办理了贷款。“当时就觉得这个方案还不错,利息什么的都还能接受。当然,最吸引我的还是送的一些汽车精品装饰。”张先生说。

“后来到4S店的精品店进行挑选,发现这些车饰价格高得吓人。就拿同一款开窗器来说吧,4S店中的会员价格是外面汽配市场的2倍。”张先生说,“承诺的价值5000元车饰严重缩水,实际金额不足四成。”

“其中也有真正的精品,就是常说的‘原厂原配’,当然价格更是高得离谱。如果你真的相中了,那就只能‘忍着眼泪掏腰包’了。”张先生说,“这种销售方式看似自愿,实则捆绑,不管买不买,心里都挺别扭的。”

## ● 提醒:认真了解合同内容

在实际中,除了上面两点,利用消费者对合同的不了解,设立一些隐蔽性较高的收费项目,也是常见的问题。

常见收费项目,像贷款押金、担保费用以及家访费等。这里提醒消费者,一定要认真阅读贷款合同内容,尤其是收费项目一定弄清楚,包括收费方的支付方式、有无后续费用,如果收费方为第三方,该由谁来支付等。对于有疑问的地方,最好用书面的形式,并附在合同或协议中。

而对于办理贷款时销售人员所承诺的内容,一定要与合同中一一对照,以免收取“空头支票”。

另外,在办理贷款前,不妨商议好退订协议。避免由于受到个人信用、金融机构审批以及其他因素的影响,而造成贷款合同不能及时履行时发生纠纷。

最后提醒消费者,要格外注意还贷时间。一些汽车金融机构如果在还款日里扣款未成功,会拨打电话催交,并有可能产生不同数量的催交费,为你带来一定的经济负担。



**“型”动随我**



K3S代言人: 李敏镐

**万众期待 瞩目登场**

什么都想要? 什么都要做到更好? 那就不要停下自己“型”动起来的每一步。K3S的动感车身设计吸引万千瞩目,澎湃动力让驾驭感受更畅快。别犹豫,现在就开始“型”动!

东风悦达起亚汽车有限公司 400-799-0000 www.dyk.com.cn





东风悦达·起亚

经销商: 洛阳悦达5S铂金专营店  
地址: 东花坛九都东路名车苑

销售热线: 0379-6527 8008  
服务热线: 0379-6527 8010