

“零首付”购车很坑

专家提醒：当心套路贷最好不要选

赵新培

最近有居民经常在电梯间看到贷款购车广告，醒目的宣传语相当诱人，什么“零首付”“一折购”。那么这种购车模式到底是如何运作的？对普通消费者来说到底是机会还是套路？北京青年报记者调查发现，这种不花钱或少花钱就开新车的事情看上去很美，但实际上消费者不仅最终要付出比原车价高出十几万、二十几万元的车款。更可怕的是，如果踩到套路贷这个雷，很可能落个车财两空的境地。



调查 零首付购车哪里有

北青报记者询问多家4S店了解到，一般4S店都没有零首付这种促销方式。一位汽车销售顾问告诉北青报记者，只有资金特别紧张的人才选择零首付，这类购车人的还款能力有限，但零首付月还款资金又较高，这意味选择零首付购车的消费者风险控制比较难，不利于汽车品牌正常发展，所以现在4S店并没有采取这种促销方式。

经过调查发现，零首付、一折购车服务主要存在于互联网购车平台。在一家网购汽车平台主页上，“买车新革命，彻底0首付”的广告语红色字体巨大、醒目。据观察，该网站零首付产品均为国产汽车。按照网页宣传所描述，零首付门槛很低，购车者只需提供身份证、驾驶证、信用卡即可。而且购车流程非常简单，分为四步：在线预约、在线签订购车协议并支付定金、坐等提车、支付费用。但是车不能属购车者的名字，该购车网站强调，车辆归属在贷款结清前，车辆及车牌所有权归属神州，贷款结算后车辆可过户。这就意味着，购车者每月大笔还款的时候，这辆车还不属于自己的。

糟心事还远远不止这些。据业内人士介绍，许多表面看似能够实现零首付的手段，实际上不仅不合法，还会大大增加消费者的支出。从2008年开始，汽车贷款再次收紧。国家出台明文规定，一辆车的首付最低为15%~20%。其中，自用传统动力汽车贷款最高发放比例为80%，自用新能源汽车贷款最高发放比例为85%。2009年，各家银行对于汽车按揭申请变得十分严格，比如必须在合同中注明原车身价和具体车型。据知情人透露，目前提供零首付购车服务的主要是一些P2P金融公司，根本上就是他们推出的一种贷款形式。

算账 零首付购车值不值

据调查，零首付贷款购车并没有广告宣传的那么简单，是否实惠算一算就明白了。

以某零首付购车平台正在出售的奔驰C级运动版为例，厂家指导价为35.08万元。如果购车者采取先租后买方式，一年内每月还款额度为13529元；一年后购车者可以选择一次性付清尾款共30.79万元。这意味着，零首付购车者最终以47.02万元的价格拿到自己的车，比原车价多付款11.49万元。不过平台也为购车者提供了另一种选择，就是尾款再分期付款：三年内每月还款11521元。令人惊讶的是，这种还款方式最终能使购车者的车款达到57.71万元，比原车价高出22.63万元。而这些多付出去的钱，就是消费者为零首付购车方式所支付的利息，变相就是商家的利润了。据知情者称，这当中还有一些费用，购车网站上并未明确公示，比如大约3000多元的交车服务费。按照上述还款流程，如果购车者不能如期还贷，那么最终结果就是电商平台将车辆收回。

一家奥迪4S店销售顾问介绍，如果消费者在4S店全款买车，厂家一般还能给一些折扣、优惠。

揭秘 零首付购车是个坑

有业内人士揭露，所谓零首付其实就是噱头，是电商平台吸引消费者的手段。虽然车价、利息等等算起来和正常的按揭贷款没多少区别，但是他们会通过增加手续费、服务费等方式，变相增加消费者购车的实际成本，可谓是套路满满。

套路一是“滞销车”。将低端车加装一下当高端车卖、库存车当新车卖等，这些都是零首付购车中的常见手法。比如一台30万元的车，经过经销商简单加工，增加一些配置之后，售价提高到39万。按照正常的30%首付款，购买原车的消费者需交9万元。但是选择零首付之后，消费者看似享受了零首付，但是却买到比原车贵9万元的车型，这相当于已经扣除了30%首付了，贷款金额也正好是30万元，相当于原车的真实价格。

套路二是“抬高车价”。一般去4S店买车，都可以获得一定优惠，但如果采用零首付购车，商家会抬高车价，这样做的直接后果就是各项税费以及后期还款利息的提高。比如一辆车贷款12万元与贷款15万元，每个月的还款利息会相差很多，所以在购车前一定要算好利率，看看多付出的利息自己是否可以接受。

套路三是“阴阳合同”。本来卖20万元的车，商家会以零首付购车需要手续费的理由，与购车者签订一份25万元的合同，并要求购车者以现金的形式返回5万元的手续费。但是到了还款时间，购车者拿着20万元来还款时，商家会要求其按照合同还25万元，因为银行流水上显示买家就是收到了25万元。由于没有证据证明已经还回了5万元，令购车者百口莫辩。

套路四是“强制给新车上全险”。一般买车后，可以根据自身需要购买车险的险种，但目前市场上很多零首付购车，会以各种理由要求消费者购买全险，有的险种消费者可能不需要，也会进行强制性要求，这无疑增加了购车成本。

套路五是“保证金不退”。由于零首付购车的特殊性，一般都会要求交几千块钱保证金，说在还完贷款后退回，但很多消费者往往在还完贷款后拿不到这笔保证金。

套路六是“套路贷”。如果遇到了套路贷，那么消费者就更惨了，会车财两空。据了解，套路贷的做法是，虽然在贷款合同上写明了还款日期，但当消费者到还款时间来还款时，他们会以各种理由拒绝，比如一定要现金还款，拒绝刷卡，或推说办理还款的工作人员不在，就是为了让消费者错过还款时间，造成违约的情况，这个时候还款人就需要额外支付高额的违约金给他们。即使钱还完了，他们可能还会以各种理由不交车，如办理车辆手续等问题，即使手续办好了，也会说消费者未按期还款，总之就是找各种理由收回车辆。而套路贷公司的广告词都非常诱人：“不收一分钱，让你开新车”“买车能融资，开新车、贷百万”等等。

提醒 最好不选零首付购车

法律人士提醒消费者，最好不要选择零首付购车。如果实在要选择这种购车方式，应多留个心眼，仔细了解合同内的相关内容，不让不良商家有可乘之机，损害自己利益。因为现在很多汽车贷款担保公司，都会在借款人办理手续时给予很多的口头承诺。然而，等汽车贷款合同签订后，这些所谓的承诺就变成了空头支票。

此外，车主在签订购车合同时，一定要查看其收费清单以及还款方式是否正确，如果出现情况可以找第三方机构公证。

(来源：北京青年报)

新闻链接<<<

深圳通报零首付购车诈骗近亿元

今年5月3日，深圳警方发布通告，刚打掉了以零首付为幌子的诈骗团伙。

今年2月底，深圳龙岗公安分局接到事主曾先生的报案称，他在一家汽车公司购买了一辆奥迪A4L，支付方式为零首付，并办理了贷款，随后当其想要结清欠款时，贷款公司却以各种方式使他违约逾期还款。事后，深圳龙岗公安分局经过审查，查到该团伙利用零首付的贷款方式，诈骗价值近亿元。

据悉，郑州也发生过此类事件。郑州的许先生在郑州某汽车公司办理了零首付购车，签过贷款协议后，交付了1.3万元的服务费。但合同约定的时间已到，却没人提醒他去提车，随后许先生就经常打电话催问，均被以银行审核暂时未通过、缺少相关证件、手续不全等理由反复推脱，并提出要他再交5000多元现金。一个月后，他再次到该公司询问进展，却发现已经人去楼空。2017年3月22日，郑州市公安局东分局打掉一个利用“零首付贷款购车”的诈骗犯罪团伙，涉案人员达20多人，涉案金额数百万元。