

“零首付”购车或是陷阱 购车被套骗钱

“零首付”贷款购车也许并不是最省钱的,但一定是让手头资金紧张的人最为心动的一种购车方式。在各类电商平台、车商处,“零首付”贷款购车已经不是新鲜事了。不过,近日深圳警方通告刚刚打掉了一个以“零首付”购车为幌子的特大“套路贷”团伙。这足以提醒广大消费者:“零首付”看上去便利优惠,其实“水很深”。需提醒消费者,小心“零首付”花招,不一定是“福利”,说不定误入骗局,到最后车没买到,钱也没了。

“零首付”购车被套骗钱

“零首付、零利率、免担保、轻松购车……”类似的卖车广告很多人都见过,有的人选择这种“零首付”购车后才发现上当受骗。近日一个犯罪团伙被击破的消息引起汽车业内关注:根据深圳警方通报,今年2月,深圳龙岗警方掌握到一条涉“零首付购车套路贷”犯罪线索,经侦查,初步掌握了以方某为首的特大“套路贷”犯罪团伙。4月25日,龙岗警方展开收网,对该“套路贷”团伙实施抓捕,共抓获团伙成员61人,缴获电脑、银行卡等作案工具一批,摧毁了一个涉案价值近亿元的“套路贷”团伙。这个犯罪团伙的骗钱“套路”很简单,用“零首付购车”吸引购买者,利用合同漏洞,制造违约情形,骗取上当者数万元的手续费和违约金。据悉,今年国家公安部门“扫黑除恶”行动已经将打击“套路贷”纳入严打对象。

“套路贷”的“零首付”骗局

比如说一辆价值20万元的车,“套路贷”公司以零首付购车需要手续费的理由,与你签订一份25万元的合同,这样购车者就可以轻松获得25万元×80%=20万元的贷款。注意,虚增车价是市面上“零首付”购车骗局中常见的招数。等贷款下来后,25万元会按照计划打到购车者的账户。在这个环节,“套路贷”公司会通过转账方式给购车者25万元的贷款,留下银行流水“证据”。随后,“套路贷”公司会要求购车者以现金的形式归还5万元手续费(这样就不会在银行留下转账证据,相当于购车者白给5万元)。到了购车合同约定的还款时间,购车者拿着20万元来还款时,“套路贷”公司就会要求购车者按照合同还25万元!同时配合各种套路,让购车者错过还款时间,造成违约并承担高额的违约金。最后让购车者亏了钱,还提不到车。

“零首付”游走在灰色地带

广州日报记者留意到,当前并没有明文禁令“零首付”贷款购车,因此“零首付”成为某些知名汽车电商平台以及少数汽车经销商卖车的“噱头”。

当然,并非所有的“零首付”贷款购车都会导致“人车两失”的可怕后果,有的的确是汽车经销商或中介机构通过垫资的方式,通过“零首付”方式来吸引消费者购车。但这种“贷款福利”也是值得商榷的。正



所谓“世上没有免费的午餐”,这种方式也是游走在法律法规的灰色地带,通过增加手续费、服务费等方式,变相地增加消费者的购车实际成本,车商和金融中介也有利可图。

律师指出,许多表面看似能够实现“零首付”的手段,实际上不仅不合法,而且会大大增加消费者的支出,低端车当高端车卖、库存车当新车卖等,都是常见手法。

记者在广州本地某名车销售公司的汽车展厅里留意到,该公司推出的“零首付”车型均被抬高了车价,如一辆裸车价仅为30万元左右,经由该公司加装了一些低价配置后,提价至3988万元。按照正常30%首付款,购买原车的消费者应该先支付9万元。但选择“零首付”贷款买车后,消费者看似享受到了“零首付”,却只能买到提价的车,实际上还多支付了9万多元。而已经提价的车扣除30%

首付款,贷款金额也正好约30万元,相当于原车的真实价格。这种“高支付”变相成了“零首付”也是常见套路之一。

除此之外,还有一类“零首付购车”在实际操作流程上是合法的,只是在营销上偷换了概念,即将“先租后买”偷换成了“零首付买车”。这在某些知名电商平台上最为常见,明确写有“首付零”的车辆,大多是使用一两年后才能过户给买家本人。如一辆全款售价为9万多元的福克斯,首付为“零”后,月供为2689元,其实这个“月供”等同于每月租金,第一年车辆及车牌所有权均归平台所有。

记者留意到,一般经整车厂正规授权的品牌汽车经销商极少触碰“零首付”“零利率”这类促销方式。大众汽车金融公司相关金融负责人陈经理告诉记者,“零首付”对于手头资金欠缺的购车者的确比较有吸引力,但月供资金偏高,并不适合普通消费者,也不利于汽车品牌的正规发展。“选择‘零首付’的用户的风险控制比较难,这部分成本或会很高,长久来说对于品牌形象来说也有损害,我们并不推崇。”

政策规定汽车贷款首付最低15%~20%

根据央行发布的2018年1月1日新修订施行的《汽车贷款管理办法》规定,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%,也就是说,首付最低15%-20%。记者留

意到,由于信贷紧缩的影响,部分银行已经将个人汽车贷款的首付比例从20%提升至30%-40%,有的银行甚至要求40%-50%,但有些汽车经销商通过一些金融公司,声称可以做到20%,甚至更低。

律师指出,“零首付”在条规之外,肯定是涉及灰色操作地带。广东信昌律师事务所的梁律师表示,汽车经销商擅自采用“零首付”购车方式的,可能会导致银行解除贷款合同,不予发放贷款,也可能面临购车者通过诉讼追究其赔偿责任的问题。

谨慎看待“零首付、低利率”

有消费者问,经常看到经销商和贷款中介机构推出“零首付”“低利率”甚至完全免息的优惠,是不是都不能相信呢?简单来说,车商并不傻,“零首付”所多出来的贷款利息也不会帮你“贴钱”付了,“羊毛出在羊身上”,最终体现在车价和代理手续费上。或许这种“零首付”“低利率”个中的操作比较复杂,但有一点是肯定的,这种车贷比普通贷款多向银行贷了首付,肯定会造成利息的增加。

另外,购车者还必须知道,选择了优惠的车贷,那么新车大部分会按照原厂指导价来销售,即全价!享受不了市场优惠,这可是比普通贷款和一次性付清要贵不少。此外,还要留意的是,“零首付”促销的车型很有可能是滞销或者库存多的车型。

(邓莉)

北京现代瑞格、瑞亿、瑞行惠聚五月!

非常

5+1

SUV

合资品牌 超值爆款

9.99万起

2年0息

新ix25

5年10万公里保修

次免费保养

新一代ix35

4.99万起

全新瑞纳

全新瑞纳

12.99万起

2018年沃德十佳内饰

ENCINO

首付低至40%

2年0息

全新途胜

5万置换补贴

3年0息

全新胜达

在法律允许范围内,本公司拥有最终解释权

平顶山瑞亿特约店

电话: 0375-2231666

矿工路与东环路交叉口西300米路南

平顶山瑞格特约店

电话: 0375-2066777

平安大道与西环路交叉口东100米路北

鲁山瑞行特约店

电话: 0375-5071766

鲁山县花园路南段滨河丽景楼下(县消防队对面)