



『零首付』购车看起来很美

自汽车新零售开始成为行业热点,“零首付”购车的广告铺天盖地而来,更是让不少消费者心动不已,但是零首付购车真的像字面解释的这么简单吗?去年9月,田先生在花生好车采取“零首付”购买了一辆车,但时隔两个月后,田先生并未拿到心仪的车辆,而且已经开始还贷款,但花生好车方面并未给予明确的回答,也不同意田先生退车,这让田先生很烦恼。

一位不愿具名的业内人士表示,田先生的遭遇是典型的“零首付”合同纠纷,所谓“零首付”购车实际上有很多灰色成分。虽然可以“零首付”提车,但造成的弊端是最后总还款数大了很多,甚至有可能让你陷入信用危机。

低首付存陷阱

据了解,田先生在“零首付”平台签订合同后,被通知需交纳车辆保险费或其他名目的费用,这也让租赁双方产生了纠纷。

有知情人士透露,这种“零首付”购车存在诸多法律盲点。通常“零首付”平台在消费者购车时会签一大堆合同,而消费者购车心切,十几页的合同甚至都没看就签字了。例如有些车做了抵押,电商平台会要求车主在一两个月之内还清欠款,否则就按每天1%的利息计算,这些都是商家不会和消费者说的,到头来吃亏的只有消费者,因为合同写得很清楚,消费者走法律途径也是徒劳,只能自食苦果。

全国工商联汽车经销商商会专家顾问颜景辉认为,目前最大的问题是行业标准的缺失,入门门槛较低,融资租赁市场鱼龙混杂,不同公司的风控标准也不相同,比如一些公司对贷款“前松后紧”。贷款前的审批很宽松,而催收环节就非常严苛,甚至相关工作人员言语粗暴,用户体验非常不好。

融资租赁乱象

业内普遍认为,像花生好车、易鑫、毛豆、大搜车这类汽车电商平台的优势就是审批快、首付低,针对的是没有征信记录的人群。低首付购车的价值在于用金融杠杆撬动年轻群体,让他们更早拥有一辆车。

“现在国内有25家汽车金融公司,都是由银监会批准设立的,受到高级别监管,牌照也是银监会发的,这是与互联网公司最大的不同。我们必须严格遵守首付不低于20%的规定。”一位汽车金融公司内部人士告诉北京商报记者,互联网公司的牌照是由商务部颁发的,属于融资租赁牌照。因此,原则上“零首付”购车在你还清贷款前,车并不是你的。

去年底,人民银行和银监会联合发布《关于调整汽车贷款有关政策的通知》,自2018年1月1日起,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%,二手车贷款最高发放比例为70%。这也意味着购买传统动力汽车贷款的首付比例最少要达到两成。

记者调查发现,目前在各大论坛上,针对花生好车“零首付”无法上牌的投诉占据了大多数。一位不愿具名的业内人士表示,融资租赁说白了就是你买车再租给你,由于你是“零首付”,消费者按月付款,获得车辆的使用权。期满后,消费者既可以选择退回车辆,也可以选择付清尾款,获得车辆的所有权。

利率高过银行

记者在花生好车的官网看到,随意点开一款官方指导价为11.98万元的2018款荣威RX5 20T两驱手动旗舰版,选择一年后付清全部尾款,分期付款一年加全款尾款要14.16万元,并包含了购置税和第一年的保险费。而在传统4S店,上述这款车目前优惠到11.68万元。对此,一位4S店的工作人员透露,“我们现在首付三成,而且是零利率,贷款两年只有2000元手续费”。

据了解,目前比较常见的做法是,电商通过虚开发票的方式,虚报车价,然后向银行进行抵押。比如你想买的那辆车裸车是12万元,如果正常按首付20%来算的话,车行会帮你把车价写成15万元,这样你就可以获得15万元×80%=12万元的贷款。

这还只是个数字游戏,一位熟悉金融贷款的人士给记者算了一笔账,如果在电商平台上贷款10万元“零首付”购车,分期要多还4.8万元,24%的利率刚好可以到国家民间借贷利率线。而如果消费者自己去银行贷款,首付两成年利率最高也只有4%左右,只有不到4000元。

对此,颜景辉建议,消费者应理性消费,当20%的首付都无法承担时,就暂时别把购车计划提上日程。如果有些消费者对今后自己的收入很有信心,建议要找正规商家,以及签合同同时仔细查阅,发现有不妥之处应立即终止合作。

(蓝朝晖)



燕都车周刊新鲜上市
关注更多汽车新闻资讯
请扫二维码

新车卖得欢 旧车少人问 新能源汽车二手车市场遇冷

近两年,新能源汽车消费增速迅猛。数据显示,今年1-2月份,新能源车生产8.9万台,同比增长178%。新车卖得欢,在二手车市场,新能源汽车的表现是否也如新车那样受追捧呢?记者近日走访发现,新能源二手车却像进了冷宫。

1 1-2月新能源车生产增近1倍

今年1-2月,汽车生产442万辆,同比增长0.4%;轿车生产125万辆,同比增长2.2%;新能源汽车生产8.9万辆,同比增长178%。而在过去的2017年,中国新能源车销量为77.7万辆,同比增长53%,这一数字不包括低速电动车。相比之下,全球第二大汽车市场美国去年售出的新能源车则少于20万辆。

从去年开始车企也对生产新能源车表示了极大的热情,包括长安、比亚迪等各大车企纷纷发布了自己的新能源车时间表。吉利控股集团董事长李书福近日表示,吉利正在加大对新能

源汽车的研发投入,到2020年90%以上的吉利汽车都是新能源汽车。按吉利制定的计划和目标,届时要实现200万辆产销的目标,三年后新能源汽车年销量将达到180万辆。

业内人士分析认为,新能源汽车销量增长以及车企纷纷跟进,与国家出台了一系列政策支持有很大关系,包括基础设施建设,减免电动汽车的购置税,鼓励企业研发电动汽车,并提出将新能源汽车车辆购置税优惠政策再延长三年。这些政策极大刺激了车企的积极性。

2 新能源二手车保值率低于燃油车

在省会各大二手车市场记者发现,新能源二手车不多,并且普遍保值率不高。在省会最大的二手车交易市场——钟家庄二手车市场,记者发现,新能源汽车的占比极低。记者在某二手车交易网站上搜索发现,在石家庄地区新能源车仅有4辆。而记者搜索“我要买车”,该网站显示上传的车辆总数为2502辆。

记者又搜索了另一家二手车交易平台,其提供的最新数据显示,该网站石家庄地区的二手车为13555台。再输入新能源车进行搜索,显示仅一台。

无论是线上还是线下,新能源二手车都受到了冷遇。石家庄淘车乐商学院邵海军分析说,支撑新能源高销量的并非是普通消费者,而是出租车等特定行业。除少数个人买家,普通消费者多因为续航里程偏短、充电条件达不到而放弃购买。新能源车在二

手车市场受冷遇,则与新能源车的特定属性有关。电池的衰减让整车价值衰减程度被放大,残值不好确定。

“普通新车开一年车价要打个8折,而新能源车就得打到7折。”邵海军说,第一批新能源车目前还普遍未到换车周期,二手车少。而二手车商都希望自己手里的车能够尽快出手,因为问的少,自然不愿投资。

钟家庄二手车市场鼎盛精品车行经理李建刚也表示,尽管每个月售出的车不少,但自己还从未收过一辆新能源车,主要是因为车源与买家都很少的缘故。个别问的买家,最终也多因充电问题而放弃。李建刚说,如果经常跑高速还可以选择,服务区里基本都设有充电桩;但如果经常在市内开,即便个别地方设置了充电桩,然而因为充电时长问题,也不是自己想充就能充的。

3 新能源二手车想“火”还需条件

毕竟发展新能源是大势所趋,即使消费理念得到普及,但二手新能源车要真正流通起来,仍需要几个条件。

首先是标准。邵海军说,目前新能源二手车暂无统一的折价标准,评估标准的缺失和流通体系的不完善让市场对二手新能源车形成了“有车不敢卖、车商不敢收”的局面。有了评估标准,人们心里有了数,少了后顾之忧,自然买得会多起来。

另外,充电桩的配备也需要尽快解决。近日在新能源汽车领域具有领

导地位的比亚迪汽车在媒体中进行了一项调查,记者参与其中。调查结果显示,目前省会各大住宅区的物业公司基本都不允许业主在其车位上安装充电桩。而这件事的解决只能依赖车企和政府联手推进了。

李建刚表示,如果就像新车销售一样,买二手新能源车也能多提供补贴支持,也会促进二手车的流通。

兵马未动,粮草先行。要打赢新能源车之仗,除了车的品质、续航里程,下一步就要看谁能在充电桩上捷足先登了。

(新华)

