

当银行车贷利率需要在基准利率基础上上浮10%的时候，高额的利息让0利率0利息成为许多准备贷款购车消费者的向往，但当你选择这项车贷时，你却发现可选的车型很少、优惠打了对折、这样那样的限制、莫名其妙甚至高额的手续费，算算下来0利率0利息也没有让你捞到很多便宜。

一直想买车的刘先生曾考虑过贷款买车，但发现仅担保费、保险费等相关费用就要7000多元，如果加上每年的利息，十分不划算。我听说一些车型有零利率。刘先生开始打起了零利率的主意。

案例：两年期车贷最多相差1272元

以市场售价11万元的1.6L自动挡汽车为例。按照普通贷款计算：首付40%，贷款6.5万元，分两年还清，两年总利息约为5500元，合下来每月约还款2937元。

按照信用卡分期还贷计算：首付40%，剩余6.5万元车款，分两年还清。信用卡还款不需缴付利息，但需缴付手续费为贷款额度的6.5%，约为4225元，核算下来，每月还款约为2884元。

照此计算，采用信用卡还车贷比普通贷款每月少花53元，两年共省1272元。

零利率与畅销车绝缘

贷款购车让许多人能够提前开起小轿车，但随着银行车贷利率在基准利率基础上上浮10%，消费者购车不仅享受不到一次性付款买车的车价优惠，还得要支付较高的利息。如果办理10万元常规车贷，选择等额本息方式3年还清，3年所支付利息高达1万元，算算的确不划算。所以，0利率0利息受到一部分消费者青睐。

目前，精明的车商自然十分了解消费者的心里，开始纷纷推出零利率免息的宣传。首付8万元，开走马自达6，零利息，零月供。据了解，所谓的零利率、零月供就是首付50%，一年内免利息，满一年后一次性清还另一半购车款。难道银行或汽车金融公司真的会白白借钱给老百姓吗？某信贷工作人员向记者透露，零利率并非是银行或汽车金融公司不收利息了，而是这部分利息是由厂家和经销商承担，然后再补贴给银行或汽车金融公司。仔细观察这些拥有零利率车贷业务的车型你会发现，真正的零利率优惠很少出现在热销车型上，尤其是刚上市的新车，大多都是一些市场优惠幅度本身就较大的车型上。有经销商老总神秘地告诉记者，零利率只是一种宣传手段，里面有许多限制和玄机，不是简单的借钱给你，经销商厂家都不会做亏本的买卖。

## 零利率车型

购皇冠、卡罗拉、威驰等车型可享0利率，0月供，首付50%，就能开走皇冠，一年之内不用付款，一年后再付额外的50%。

购新嘉年华可享低至0%的贷款利率，1-4年灵活贷款期，49元起超低日付。购致胜只需支付50%车价，1年后结清剩余50%的尾款，贷款期间尽享0利率，0月供。

雷克萨斯针对IS300和ES350豪华版推出了零利率，3选1的金融购车方案：首付50%，1年免息免月供，50%尾款1年后付清，或者首付30%或50%，2年贷款免息。

购奥迪A4L，享受12-18期零利率、零月供以及24-36期低利率、低月供活动。

购奔驰进口E\SLK\B\GLK系列可享18个月零利率或36个月2.99%低息优惠贷款方案。

购别克凯越送12期月供，免24期利息。

## 细数零利率六宗罪

在银行贷款一路加息的背景下，以往一直很麻烦的车贷竟然还可以免息，购车贷款零利率的优惠到底划不划算？专业人士提醒，选择免息车贷买车要注意手续费、保险费以及上浮额、贷款额、贷款年限等因素。

### 1.不可享受车型优惠价

小周买了的车指导价17.98万元，优惠后售价16.38万元，现金购买有1.6万元优惠。办理零利率贷款，只有8000元的优惠。按17.18万元的优惠价为基数，首付3成，即51540元，若贷款一年期，每月需还款1万余元，利息可免去5000多元，最终亏了3000元。

2.手续费不便宜  
零利率都需要手续费，一般需要车主交付贷款额的3%至9%。零利息车贷的还款期限为12至24个月，以一汽大众为例，12个月还款要加收3.5%-6%的手续费，24个月还款期限则要加收7%-12%的手续费。如果车价15万元，首付50%，贷款额为7.5万元，足24个月还尾款则需手续费9000元。

3.强制买保险隐形费用不少在还款期间，必须按照银行要求购买保险，如到期贷款未还清，银行将有权将汽车做回收处理。另外，有些豪华车需要先期缴纳3000多元的手续费、资料审核等费用，并还要强制购买5项基本险种，一年需5000元左右的

车险，按这样才有资格申请贷款。

4.车贷时间越长花费越高一般来说，按国家规定的车辆贷款标准月利率千分之4.5计算，保险与利息相加，12个月还款期的免息车贷，的确是比一般银行贷款要划算，但是24个月还款期的花费就会比一般银行车贷高，而且在进入还款期的第二年后，一般车贷利息就会随本金下降而减少，可免息车贷的费用是固定不变的。

5.流程长热销车难及时提车享受零利率购车也有条件，比如操作流程长、提车时间相对较长等。

6.只针对特定车型

自己喜欢的车型不一定有可以享受零利率，比如银行信用卡分期付款就对车型都有所限定，很多都只针对滞销车型，而热门车型很少能享受零利率的优惠。

信用卡分期购车也很省钱

目前，市场上个人汽车消费贷款主要有三种形式：信用卡分期购车、汽车金融公司贷款和银行贷款。记者走访车市发现，许多消费者都喜欢选择用信用卡分期购车。

市场上最流行的信用卡购车

1.招商银行车购易

合作品牌：一汽大众、东风标致、广州本田、北京现代，东风雪铁龙、上海大众斯柯达、长安铃木和沃尔沃。

条件：贷款额度的多少，主要是看信用卡的信用额度以及之前的还款记录，如果额度为5万元，信用记录良好，可贷20万元。

首付：30%-40%，不能够用招商银行信用卡支付，只能用借记卡或者其它银行的信用卡支付。

手续费：12期(月)3.5%，24期(月)7.0%。招商银行会不定期地提供免手续费的活动，如享受12期零手续费等。

2.建设银行龙卡购车分期业务

合作品牌：东风雪铁龙、东风日产和大众进口车。

条件：只限龙卡的客户，卡的年费100元/金卡，60元/普通卡。龙卡提供的贷款额度在20万元以下。必须购买盗抢险和车辆损失险，第一受益人为车主本人。