

贷款按期还,车却被收走还分期付款买豪车,容易“

本报记者深入调查,为要回车不少车主提醒:买车量力而为,签合同

10月份以来,郑州晚报热线连续接到读者的投诉,均表示“在毫无征兆的情况下,自己的爱车被分期公司开走”,如果想要回车辆,则需缴纳近10万元的各种费用,其中包括违约金、罚金、保证金、拖车费、停车费……

这些车主们为了减少损失,可谓是动用了身边所有关系网,从打110报警至派出所,到咨询经侦大队,再到求助律师,但在手里没有合同、车被分期公司扣押的情况下,却得不到任何帮助,只得自咽苦水东拼西凑出车辆余款交给分期公司,而此时他们多掏的钱,已比原车价高出10%~20%。郑州晚报记者 刘凌智



按期还款车却被开走,还让再交10万元费用

2013年7月,中牟县的宋女士在北三环与园田路附近的汽车销售店购买了一辆价格不菲的轿车,原车价约为89万元,宋女士一直按期还贷。

今年10月8日,在宋女士不知情的情况下,分期公司给该车购买了一份1.55万元的保险,并将该车开走,还提出要求:“要车的话,先把1.55万元的保险钱交了,再交10万元的各种费用。”

宋女士认为,车贷每个月都按时交,又没有任何违约,凭啥要交这么多钱才能提车?

随后,双方开始展开各种谈判,原本10万元的这个提车金额逐步下降,最后降到了1.5万元,对方不再让步。

于是宋女士召集亲友去分期公司理论,4天后,除了保险费用外,只掏了5000元的拖车费。

目前,宋女士已将车的余款结清,再也不想和分期公司有任何瓜葛,但车辆登记证仍在对方手里,从开始买车办理分期到现在,已经多掏了8万块钱,“我还有一辆马自达做了分期,也让拖走过”。

和宋女士类似,市民李先生于2014年11月,在花园路与三全路附近,以37.5万元的价格,分期购买了一辆白色丰田普拉多,并按时还贷。前几日却接到了分期公司电话,希望他能够给车购买一份1万多块钱的保险,但李先生通过朋友咨询,这份保险6000元就能拿到,遂决定自行购险。

10月29日,李先生发现爱车丢失,报警后才得知车被分期公司开走,并让他把车辆余款和保险费用结清。目前李先生已求助律师,准备起诉对方。

因有“骗贷嫌疑”,多掏10多万费用

9月11日,黄先生在西三环与化工路附近一家汽车销售公司购买一辆奔驰E320L,因为想降低首付比例,经销售人员张某协调,黄先生签订了车辆销售结算单,交付车辆首付款16.27万元,但随后的贷款中需把申报价提升至50.8万元。

9月28日,黄先生发现车不见了。报警后110回电反馈,是黄先生购车的分期公司以黄先生逾期未还款为由将车开走。

黄先生十分惊讶,刚买车17天,怎么会逾期未还款?分期公司表示该车发票价格为47.8万,申请贷款金额却为50.8万,存在骗贷嫌疑,要想提车要交付罚款、拖车费、停车费等费用,光拖车费就是3万元。

“我所做的一切,均是在销售

公司和分期公司要求下执行的,凭什么罚款?”黄先生十分懊悔,当时急于提车,没细读几十页的合同就签了字。回想起来,合同上很多空格处都是空白,合同签订后,原本应一式三份,但分期公司将合同全都拿走了。

在黄先生提供的车辆销售结算单上显示,GPS费2910元、调查费2000元、手续费1.524万元、贷后管理每月200元……

昨日,记者从黄先生处了解到,分期公司声称要把车进行处置,他四处借钱将车辆余款填平,最后在这辆车上前后已投入约63万元。

购车者 分期公司

找漏 一旦车主有“违约行为”,就开始行动

经过记者连日来的调查发现,目前郑州汽车市场内有多家分期公司,行业门槛低,只需给银行交纳保证金即可取得合作关系。从业人员素质参差不齐、背景不明。在合同的限制下,一旦有车主做出分期公司眼中的“违约行为”,他们就会迫不及待地收车,借扣押车辆的方式迅速形成各种优势,只等着车主前来求情、谈判,收取巨额费用。

曾在分期公司做

过业务员的王杨(化名)透露,一般的分期公司都会设立各种费用名称,包括违约金、罚金、收车费、停车费等,成为公司的主要收入来源。

像李先生和宋女士这种收车原因——未在指定机构购买保险,属于公司最常使用的方式,毕竟车主自行购买与公司指定的保险金额差价好几千块,但这恰恰成为违反合同的原因之一。

有些公司对于收车理由更是霸道,比如还贷晚了1小时,还有车辆前往外省、车辆长时间停止不动,这些都可以叫“GPS出现异常”,成为公司收车的理由。

收车 留备用钥匙,根据GPS找到车辆

据了解,分期公司都会扣留一把车的备用钥匙,根据GPS找到了车辆的大概位置,趁车主不备将车开回公司停车场,这中间顶多就是加个油、掏个过路费,1000块钱足矣。

一旦车进了停车场,

那么客户就成了“碗里的菜”,完全是分期公司说了算啦。王杨说,停车场一般都有人看守,不可能自行提出,即使报警,但车辆合格登记证书在公司手里,警察去了也没法管。而且公司收车一般都会针对外地车主,因为和郑州本地人相比较,他们没有太多“主场优势”,外地的一般都会乖乖就范。

谈判 费用减多少,看老总心情

记者曾跟随车主去某分期公司协商,这家公司分为业务办理和贷后管理两部分,贷后部门明显更加热闹,除了业务员、会计,还有两名律师。

公司内有好几名车主在等待公司老总协商,这么多车主为何不能联合寻找其他途径解决问题呢?一名车主摇摇头说,算了吧,还是找他们老总承认个错儿,说说好话,少掏点吧。

王杨说,一般会收取全车款10%的费

用,如果能找到公司老总,或许真能少掏点。其实收车不需要任何成本,“看跟老总的关系和心情了,心情不好要5万,心情好了要3万,都有可能”。

如果车主真不配合的话,公司就会发出类似律师函的通知,声称有权对车辆自行处置,规定期限后向车主施压,或直接自掏腰包找银行还清贷款,再以低于市场价的价格将车处理。但客户已付过首付款,并交付过各种分期费用,公司还是会赚上一笔。

买车分期贷款陷阱

4 以有车辆处置权为由,分期公司趁机向购车者索要违约金、罚金、收车费、停车费等高额费用多达十几万元

3 购车者提车后,分期公司以未买指定机构保险、还贷逾期、GPS出现异常等“违约理由”,通过GPS找到车,用备用钥匙将车开走

1 购车者在汽车销售店买车,在银行贷款,银行请分期公司做担保方然后放款

2 几方签订合同,购车者提车心切,分期公司趁机在合同中留空格或拿走合同,甚至以银行担保为由扣留车辆合格登记证书

