

贷款买车到底是不是坑？20万买车全款分期算给你看，销售有没套路

来源：郑伟哲 发布时间：2025-11-14 09:05:59

说起买车这事，很多人第一次买都挺纠结的，尤其当销售把各种贷款优惠一顿猛推的时候。你有没有遇到过：去4S店问车价，对方说全款只能优惠2万，但你要是做五年月供，价格还能往下砍一万，提前两年还款还不用赔违约金。咋听着像捡着便宜了，但这一堆数字背后到底藏着啥猫腻？别急，先带你慢慢扒一扒细节。

讲真，销售为啥那么热衷给你推荐5年期贷款，自己全款买车干嘛没那么热情呢？其实这里面套路还不少。如果没弄明白贷款和全款的所有加起来多少钱，你心里就没底，到时候可能就被绕进去回头懊恼。比如你准备买一台指导价20万的车吧，经销商现金优惠2万，裸车价一下变成180000元，开票也是这个数。落地总账怎么算呢？购置税15929元，这个是开票价除以11.3来的；保险差不多6000元，上牌费300元。全款全算完，最后落在你头上的钱是202229元，别质疑，没别的坑了。

好，现在换成贷款。首付按三成来，比如开票180000元乘0.3，首付直接变54000元。剩下70%就是126000元，走贷款。问题重点来了，首付款、购置税、保险、上牌费这几项你还是得一次性掏，合计是76229元。还有手续费、检测费那些，有的地方还真会收，咱们这边不算，但别完全信4S店一句话，全国情况不一样。

再看看利息怎么搞。现行五年贷款利率是24%，这126000元乘个0.24直接就是30240元，等于你每个月单掏504元利息，每年支出6048元，月供加上本金凑个2604元，这可不是小数目。说实话你选了这贷款方案，销售一下变身对客户超级VIP，服务那叫一个贴心——但你知不知道这笔业务他们能拿多少？现在银行返利是13个点，也就是说你能直接从贷款里获返16380元，多出来那1万优惠，其实只是把返利里的钱分你一点，剩下还得吐给销售6380元利润。当返利没给足时，销售提成甚至能达到3276元，对吧，这活儿干得是不是相当值？



所以，到底该怎么选，全款还是分期，各家情况不同啊。如果你手上资金充裕，又没啥靠谱投资渠道，不用犹豫，全款。真打算做五年分期，那一定记得把银行返利要到手，后续两年提前还款也基本不吃亏，这种玩法是门道。预算紧一点，还想贷款开车？建议蹲厂家活动，二到三年免息贷款也能拯救月供，只是首付更高，盘算好了别冲动。

买车这事你说复杂吧也复杂，说简单其实就是你钱包有多少、心理踏不踏实。别硬气、别比谁手里是全款还是贷款，适合自己的方案最实妥。这些细节就摆在这儿了，不如心里再琢磨琢磨，真碰上下单那步，算清楚每一项，少踩坑才是高手。不信你试试，算完账再谈折扣，和销售聊起来有底气，再也不怕套路多。

车价: 200000	分5年还
优惠: 20000	月供: 2604 (月息5.04)
车保: 18000	返给客户: 16380
省: 54000	年化4.8%
贷: 126000	两年提前还最划算
税: 15929	
险: 6000	
上: 300	
76229	


东梦汽车网
 DONGMENGQICHEWANG