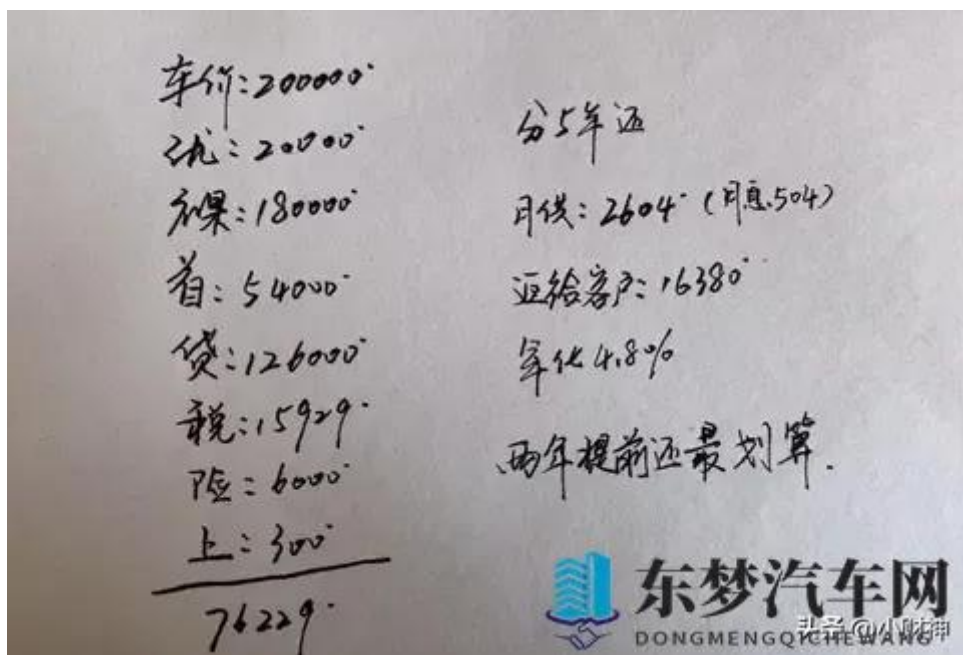


20万买车差1万优惠？你看不见的贷款套路在这儿

来源：方淑珍 发布时间：2025-11-21 06:58:56

那天刷后台，看到一个粉丝问我：“年前想买辆20万左右的车，销售说如果做5年贷款能便宜1万，还说两年后可以提前还款不用付违约金。可全款的话，这1万就没了，你说这到底靠谱吗？”我脑子一转，就笑了，这里面肯定有门道，不然销售怎么那么热衷推贷款。

先别着急纠结买哪种，咱得先看清账到底怎么算。假设车的指导价正好20万，现在现金优惠2万，那车的裸车价就是180000元，开票价也是这个数字。购置税算下来是15929元（用开票价除以11.3得来的），保险大概6000块，牌照费300元。如果你全款买车，落地就是202229元上下，钱一次性直接付清。



但贷款可就不一样了。比方你首付三成，也就是说54000元当场给，经销商手里再算购置税、保险、上牌加起来，总得拿出76229元才把车提走。剩下的126000元是贷款部分。我们这边是免各种手续费的，不过我听说不少地方还会单独收什么PDI检测费、抵押费之类的。

问题就在利息上。5年贷款利息按24%的总比例来算，也就是 $126000 \times 0.24 = 30240$ 元，相当于每个月504元光利息，每年的成本是6048元，你月供在2604元左右。如果你答应了这种贷款方案，那恭喜，你已经成了销售眼里的“大客户”，他们会特别乐呵。因为现在很多地方做5年贷款，厂家会返13%的贷款额给客户——比如你就能拿到 $126000 \times 0.13 = 16380$ 元。就算销售多给你1万优惠，他们还是净赚6380元利润。按照20%的提成算，他们这一单至少捞1276元，如果厂家返利没给你，那他们直接能吃下3276元的提成。



所以，这个所谓“多优惠1万”的玩法，其实是把利息和返利之间的差价玩得溜溜的。你要是真有全款预算，又没有特别好的投资去跑收益，那全款买车是最干脆的。不想一次性掏那么多钱，又打算分期的，最好是把厂家返利都拿到手，再等两年提前还清贷款，这时候基本不会亏。还有，如果资金确实紧张，考虑一下做厂家推出的2到3年的免息贷款，只是首付比例会高一些，但利息真的是零。

说到底，买车不用攀比，别跟别人较劲，车是自己开的，钱包是自己管的。别看到销售那副特别“为你着想”的样子就信了，账一定要自己算清楚，套路真不少，你不算明白，最后可能被收拾得连笑都笑不出来。



HTML版本： [20万买车差1万优惠？你看不见的贷款套路在这儿](#)