

In addition to providing this article as a designed PDF, we are also offering it in Word format + image so that you can easily copy and paste the contents and use it for a newsletter or blog post on your website. This Word document includes the article in both English and Spanish.

Directions: Copy and paste the newsletter article + image below into your content management system. Use the English text, Spanish, or both. Hyperlink the text **highlighted in yellow** to the corresponding page on your unique GreenPath website, and update your organization name in the highlighted text area as well.

To find which website URL to start with, check out the [Partner Center](#) or contact the Partner Experience team at partnerexperience@greenpath.com.



Steer Clear: How to Avoid Costly Auto Buying Traps

Tax refund season is here, and for many people, that extra cash feels like the perfect chance to finally upgrade their vehicle. It's not just a feeling—tax season is historically one of the busiest times for [auto sales and financing](#), driven largely by shoppers using their refunds for down payments.

That surge in activity creates an opportunity for predatory sellers. When you're excited about getting into a new (or new-to-you) car, it's easy to overlook the fine print or miss red flags. And with today's high prices and tight inventory, more buyers are running into shady practices—from unsafe cars to junk warranties to surprise fees.

Why Auto-Buying Traps Are On the Rise

Inflation, high demand, and a tight used-car market have created the perfect environment for questionable sellers to take advantage of hopeful buyers. These traps aren't always obvious. They often show up as "too good to be true" deals, complicated financing, or cars with hidden mechanical issues.

Understanding the red flags can help you confidently choose a vehicle that's actually worth [your tax refund](#).

Watch Out for These Common Traps

1. Overpriced Loans for Subprime Buyers

If your credit is bruised, some lenders may offer you a loan—but at sky-high interest rates. And while higher rates for low-credit borrowers are common, some dealerships mark up rates even further.

What to do instead:

Check with your financial institution before stepping onto a lot. You may qualify for a lower-cost loan than you think, and pre-approval gives you more negotiating power.

2. "As-Is" Cars That Aren't Road-Ready

Some sellers offload vehicles with major, undisclosed issues—knowing they won't last long on the road. When the car breaks down, they may offer to "take it back" ...for steep fees or with no refund at all.

Protect yourself by:

- Asking for a full vehicle history report
- Bringing a trusted mechanic to inspect the car
- Walking away if the seller discourages questions

3. Add-On Warranties That Don't Actually Protect You

Extended warranties, service contracts, and protection packages can sound reassuring. Unfortunately, many aftermarket warranties have long exclusions, difficult claim processes, or coverage so narrow they're practically useless.

Ask these questions:

- What exactly does this warranty cover—and not cover?
- Are repairs required at specific locations?
- Is the seller pressuring me to buy this add-on?

If the answers feel vague, it's okay to decline.

4. Yo-Yo Financing

This happens when a dealer lets you take the car home before financing is finalized. Days later, they call back claiming your loan “didn’t go through,” pressuring you into a worse deal.

How to stay safe:

Never drive off the lot until **all** financing paperwork is complete and signed.

5. Hidden Fees That Inflate the Price

Documentation fees, “prep” fees, vehicle etching, nitrogen-filled tires—many of these add-ons create profit for the seller, not value for you.

Tip: Ask for a detailed price breakdown and challenge anything that seems unclear.

You Don’t Have to Navigate This Alone

Buying a car is a big decision, especially during tax refund season when timing adds extra pressure. Connect with your financial institution to see if they can help you make the most of your refund by offering:

- **Auto-loan pre-approval** with transparent terms
- **Guidance on affordable financing options**
- **Budgeting tools** to help you determine what you can truly afford

As an additional resource, GreenPath offers [free, confidential financial counseling](#) to help you explore your options, understand loan terms, and choose the path that best supports your long-term financial health.

Mantente alejado: Cómo evitar costosas trampas de compra de coches

La temporada de devoluciones de impuestos ha llegado, y para muchas personas, ese dinero extra parece la oportunidad perfecta para finalmente cambiar su vehículo. No es solo una sensación: la temporada de impuestos ha sido históricamente uno de los momentos más activos para [la venta y financiamiento de automóviles](#), impulsada principalmente por los compradores que utilizan sus devoluciones para el pronto.

Ese aumento de actividad crea una oportunidad para vendedores depredadores. Cuando te emociona subirte a un auto nuevo (o nuevo para ti), es fácil pasar por alto la letra pequeña o pasar por alto señales de alarma. Y con los precios altos actuales y el inventario reducido, cada vez más compradores se topan con prácticas turbias: desde autos inseguros hasta garantías chatarra y comisiones sorpresa.

Por qué aumentan las trampas de compra de autos

La inflación, la alta demanda y un mercado de autos usados ajustados han creado el entorno perfecto para que los vendedores dudosos se aprovechen de compradores esperanzados. Estas trampas no siempre son evidentes. A menudo aparecen como ofertas "demasiado buenas para ser verdad", financiamiento complicadas o autos con problemas mecánicos ocultos.

Entender las señales de alarma puede ayudarte a elegir con confianza un vehículo que realmente merezca la [pena pagar tu devolución de impuestos](#).

Cuidado con estas trampas comunes

1. Préstamos sobrevalorados para compradores subprime

Si tu crédito se ve dañado, algunas instituciones pueden ofrecerte un préstamo, pero con intereses altísimos. Y aunque los tipos de préstamos altos para los prestatarios con bajo crédito son habituales, algunos concesionarios aumentan aún más los intereses.

Qué hacer en su lugar:

Consulta con tu entidad financiera antes de entrar a un concesionario. Puede que puedas obtener un préstamo a menor interés, y la preaprobación te da más poder de negociación.

2. Coches "tal cual" que no están listos para la carretera

Algunos vendedores se venden los autos con problemas graves y no revelados, sabiendo que no durarán mucho en la carretera. Cuando el auto se daña, pueden ofrecerse a "recuperarlo" ... Por cargos elevados o sin ningún reembolso de tu pronto.

Protégete:

- Solicita un informe completo del historial del vehículo
- Lleva a un mecánico de confianza para inspeccionar el auto

- Marcharte si el vendedor te desanima a hacer preguntas

3. Garantías adicionales que en realidad no te protegen

Las garantías extendidas, los contratos de servicio y los paquetes de protección pueden resultar tranquilizadoras. Desafortunadamente, muchas garantías extendidas tienen exclusiones largas, procesos de reclamación difíciles o coberturas tan limitadas que prácticamente no sirven de nada.

Haz estas preguntas:

- ¿Qué cubre exactamente esta garantía y qué no cubre?
- ¿Se requieren reparaciones en ubicaciones específicas?
- ¿El vendedor me está presionando para que compre este accesorio?

Si las respuestas parecen vagas, está bien rechazar.

4. Financiación YoYo

Esto ocurre cuando un concesionario te deja llevar el auto a casa antes de que se finalice el financiamiento. Días después, te devolvieron la llamada diciendo que tu préstamo "no se había aprobado", presionándote para que hagas un trato peor.

Cómo mantenerse seguro:

Nunca salgas del concesionario hasta que **todos los** papeles de financiamiento estén completos y firmados.

5. Comisiones ocultas que inflan el precio

Cargos por documentación, cargos de "preparación", grabado de vehículos, neumáticos rellenos de nitrógeno: muchas de estas adiciones generan beneficio para el vendedor, no para ti.

Consejo: Pide un desglose detallado de precios y cuestiona cualquier cargo que no esté claro.

No tienes que afrontar esto solo

Comprar un auto es una decisión importante, especialmente durante la temporada de devoluciones de impuestos, cuando

o el momento añade una presión adicional. Contacta con tu entidad financiera para ver si pueden ayudarte a aprovechar al máximo tu reembolso ofreciendo:

- **Preaprobación de préstamos de autos** con condiciones transparentes
- **Orientación sobre opciones de financiación asequibles**
- **Herramientas de presupuesto** para ayudarte a determinar qué puedes permitirte realmente

Como recurso adicional, GreenPath ofrece [asesoramiento financiero gratuito y confidencial](#) para ayudarte a explorar tus opciones, entender los términos del préstamo y elegir el camino que mejor apoye tu salud financiera a largo plazo.