

车贷优惠活动多 年轻人最爱低首付

专业人士提醒:贷款买车需理性



“如果你钱不够,车可以先开回家,办理零首付的按揭就行。”市民陈小姐近期看车时,销售人员向她支招如何在钱不够的情况下先购车。

据了解,在三四月份这个传统的车市淡季,经销商推出很多类似促销活动,“零元把车开回家”、“月供仅需55元”等车贷方案吸引不少订单。而对于部分消费者来说,“零利率”、“零首付”等车贷政策比许多现金优惠活动更有诱惑力。

有业内人士表示,要想以低首付或低利率、零月供等买车的消费者,需三思而后行。要看看自己的钱包再决定是否值得去购买。否则,日后供不起、养不起车的时候,损失就会更大,甚至“车财”两空。

车市:车商大推“零元”购车

近年来,随着人们消费观念的改变和汽车市场的不断成熟,越来越多的市民通过“零首付”、分期付款提前成为了有车一族。

记者留意到,借助厂家自身金融公司和通过与各大银行合作,目前车贷方案在贷款首付额度、贷款时间、利率等方面都有不同。为了吸引消

费者,不少品牌的车贷业务纷纷推出“零利息”、“零手续费”甚至“零首付”等优惠。如瑞安红升奔驰4S店推出购买Smart车型可享零利率购车方案,月供仅需1829元,就可以将车开回家。

据悉,“零利率、零首付”已变成了一种常态促销手段。而按照目前的主流车贷方案,一般10万元车型月供只需要两三千,“有的A0级小车月供更是只需要

300-500元,客户在听了介绍之后很容易动心,汽车金融政策推出后,我们的按揭客户比例增长不少。”我市一合资品牌车商林经理表示。

“一部10万元左右的小车,30%的首付比例对于年龄在25-40岁之间的客户来说接受程度比较高,而且月供2000元左右是小型车客户比较易于接受的。”林经理说。

消费者:年轻人最爱低首付

据了解,现在利用银行贷款买车的客户比较少,一方面是因为要求的证明多。另一方面,即便提供了相关证明,有些贷款也批不下来。所以消费者会选择比较便捷的汽车金融贷款。

记者在多个拥有汽车品牌经营权

的经销商进行采访后发现,首付20%以下的车贷方案相当多。“汽车金融政策推出后,我们店80后和90后贷款购车的比例上升得很快。”汽车销售人员李先生分析认为,过去35万元以上高端车是车贷业务的主力,但高端车消费者经济实力

强和年龄层偏高的特性决定了车贷增量有限,这两年中高级车甚至经济型小车的车贷反而发展得比较快。“刚参加工作,没有很多存款,但有比较高的工资收入,这部分年轻人最喜欢低首付贷款买车。”

提醒:选择低首付车贷需理性

部分是刚创业的年轻人或白领,而且这些人所占贷款购车的比例也越来越高。不过,林小姐建议,贷款购车一定要量力而为,有极个别车主就因为付不起月供,导致汽车被金融公司强行收回。

据介绍,选择低首付车贷,一定要把月供和日常养车费用考虑进去,一些收

入不高的消费者因抵挡不住低首付的诱导,加入了买车的行列,但这样买车的风险相当大。不需要房产,不需要存款,用信用卡和身份证就可以低首付购车,但车的所有权是抵押给金融公司的,一旦消费者断供,汽车就归金融公司所有,金融公司会按当时的折旧价出售汽车,抵

掉应扣车款后,余下的款项才会还给车主,但是,如果售出的价格不够还车贷,消费者还要再掏钱给金融公司。

“因此,不建议一些收入不高,或收入不稳定的消费者贷款购车。”林小姐如是说。

正因为经销商推出的车贷条件越来越诱人,吸引了越来越多手头上不宽裕但又想有车代步的消费者的关注。业内人士林小姐表示,贷款购车的客户中,大

相关链接:贷款买车看清合同小心中招

其实,贷款买车有不少限制,如出现重大事故(车被盗被抢等),第一受益人是银行而不是车主。所以贷款买车基本都要求上全险(能上的全部要上,车主掏钱),这样车若是发生意外基本都能获赔。因此,贷款买车要充分了解还款规定和注意事项,合同里面的关键条款一定要看清楚。

此外,一般而言贷款买车4S店会用保险规定做些文章,而且后续续保一般也都有严格规定,甚至需要交押金,不清条款很容易中招。

(记者 陈丹丹)

第十三届温州国际车展 东风风神L60荣耀上市

4月9-12日 温州会展中心2号馆B19



东风风神温州交运专营店

地址:温州市过境公路南端1号
电话:0577-88075222

东风风神瑞安远大直营店

地址:瑞安市莘塍街道上山根104国道边
电话:0577-65522909



官方微信