



首付 月付 弹性尾款

上海通用“首尝螃蟹”

8月20日,上海通用汽车宣布,即日起顾客将得到“免息贷款”服务,针对的车型不仅包括主流车型凯越、君越,同时还有高端品牌凯迪拉克的赛威,这一服务是全国别克品牌特约销售服务中心联手上汽通用汽车金融有限责任公司(GMAC SAIC)共同推出的。

从目前的情况看,上汽通用汽车金融公司在汽车贷款方面已经走在了前头。据了解,上汽通用汽车金融公司现已经在北京、上海、广州、深圳等全国20多个主要城市的上海通用80余家经销商处开办了汽车金融业务。在推出“等额还款”这项基本金融业务之后,上汽通用汽车金融公司今年又同时在这80余

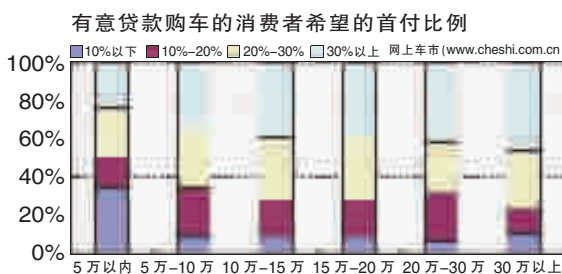
“零息”车贷 较劲银行加息

本报记者 翟亚男

“本来今年计划贷款买辆车,可还没等选好车型,贷款利率几个月内就接连上调了4次,这比我选车的速度都快,看来买车的事只能等攒够钱再说了。”贷款利率的不断上调,打破了不少准车主们的“贷车梦”,在某公关公司工作的高先生就是其中一位。“还房贷就够不划算了,但那是必需品,没办法,利率怎么调都得贷,车子就忍忍吧,不能总吃这‘哑巴亏’。”小高无奈地说。

准车主们被打消了积极性,车贷市场更是被泼了盆冷水,而这盆冷水最终是淋在了汽车企业的头上。目前中国汽车销售中,有10%~15%涉及汽车信贷,虽然这与全球市场70%的比例相比微乎其微,但对企业来说也是不可轻视的一块阵地,况且车贷市场的发展前景不可估量。

汽车企业一向擅长营销上的创新和变化,被冷水淋湿了头后,车企们在第一时间迅速做出了反应:日前,不少企业推出了“零息”车贷,主动为按揭车主的高额利息埋单。



家经销商处推出还款方式非常灵活的“智慧型”按揭业务。目前,在上海通用遍布全国20多个城市的80余家经销商处,均可办理此项“智慧型”按揭业务。

市场分析人士指出,上海通用产品在全国持续热销,尤其是最近两年一直保持车市“领头羊”的地位,汽车金融业务对销量的拉动功不可没。上汽通用汽车金融有限责任公司2002年进入中国,积累了丰富的经验,建立起自己独特的风险控制体系。2006年在全国帮助3万多个客户成功获得贷款购车,在专业汽车金融公司中建立了霸主地位。这次推出的“按揭购车零利息”,是目前按揭条件最为

轻松、便捷的信贷模式。

据了解,雪佛兰在7月份也启动了国内首个免息分期付款贷款计划,消费者在购车时只需缴纳车价50%的首付款,即可提前拥有雪佛兰轿车。剩余的尾款在一年后一次性付清即可,其间无需支付任何月供,且全程无需支付利息。另外,不同地方的上海大众、东风日产等经销商也联合当地的银行或者品牌金融公司推出了不同类型的免息分期付款形式。

业内人士估计,“零利息”按揭购车将对今年的金九旺季,起到推波助澜的作用。国家宏观调控调高银行保证金的政策出台后,房贷全面收紧直接影响了车贷,将来银行贷款将会更为严格,使得最近按揭购车的人数猛增不少。按揭需求的增多,碰上金九旺季的销售时机,再加上新模式零利息的优势,“按揭购车零利息”的市场表现值得期待。

“零息”车贷需辨别真伪

省了1万元的利息,不知这回消费者是否买账。记者随后又找到了小高:“商家给出了‘零利息’的服务,是该出手的时候了?”谁知小高的回答让记者不得不佩服他的精明。原来小高早在记者之前就去了几家4S店,“虽然上海通用的政策不错,贷款的车价也是在优惠基础上再核算的,但我之前看好的车不是上海通用的。”“那别家是否有这样的服务?”“是有,可是仔细琢磨一下,根本就是蒙骗消费者。”小高随后向记者介绍,不少车商推出的零利息购车贷款优惠,并非针对其经营的所有车型,能够享受到零利息贷款的车型大都是特定车型,不是滞销车就是库存车,热销车型不可能享受这样的政策。

事实是否如小高说的那样?“零利息其实是车价的冲抵。消费者一次性付款购车时,往往能享受很大的优惠幅度。但如果通过贷款方式购车,车价就不能享受优惠。实际上,零利息贷款算下来还没有一次性付款划算。”一位

车商直言不讳,原来,某些车商是将部分可以让出的优惠以利息方式给了贷款购车的消费者,这样从表面上看就是零利息贷款购车。除此之外,消费者贷款购车时一般要求车辆买全险(车损险、盗抢险、商业三者险、交强险、不计免赔等主要险种),这样车商还可以从保险中获得利润。

“零息”车贷,也上演了李逵和李鬼的故事,不过真金是禁得起时间和市场考验的。只是,小高的贷款购车计划暂时又被搁置了。

免息到底能省多少钱?

免息贷款,实际上就是消费者付首款后,每月向金融公司偿还本金,而不用承担利息,这对于购买汽车的消费者来说,实现了分期付款,减轻了一次性付清车款的压力。那么,消费者究竟能省多少钱呢?

上海通用方面举例介绍说,若车主购买10.78万元的凯越1.6LX手动标准版,需首付40%车款即43120元,其余64680元可分三年偿还,每天支付额为69元。若按照目前购车贷款利率,三年累计支付利息就达10322元,而现在这笔利息可全部免除。再以购买21.98万元的君越2.4L舒适版为例,首付40%后,余款在两年的还贷期中,产生的总额为14000元的利息将全免。

业内人士分析,免息贷款营销模式进入车市,将大大刺激年轻一族的购车市场。目前,大多数有稳定收入的年轻人需要背负房贷负担,他们很难一次性支付10万元的车款。而汽车贷款的手续过于繁琐,而且需要担保,这些年轻人也不乐于接受。免息贷款给年轻的潜在购车用户提供了便利条件。

对于商家而言,汽车提前销售,无疑是厂家和商家获取高额利润的关键。近年来,新车的价格一降再降,部分车型在一年时间内跌价20%~30%是一种常见现象。而对于与同行竞争而言,率先开展此项活动的汽车销售商,自然会获得更多的客户。

