

年终特别策划

欢腾购车系列——贷款购车新攻略



临近年底，汽车市场掀起了一浪高过一浪的购车热潮，而上海通用别克“免息贷款”、上海通用雪佛兰“50/50 零利率贷款”、一汽大众“零利率贷款”、长安福特“4免贷款”等遍地开花的汽车信贷显然起到了助燃车市的作用，这些新颖的信贷产品设计合理、简便快捷、费用低廉，充分考虑了消费者的需求，大大刺激了购车欲望，许多消费者通过贷款在这个冬天圆了汽车梦。

晚报记者 陈娴

贷款购车 燃起冬天里的一把火

新型车贷遍地花开

2007年，国内汽车市场争夺更加激烈，再加上央行连续三次提高贷款利率，使得汽车信贷这项业务更是显得没有出头之日了。然而，就是在这样的条件下，汽车厂商开始行动了：3月，长安奔奔经销商推出低价车按揭，日供25元即可上路；4月，上海大众经销商推出POLO按揭，担保费、公证费、调查费、资料费、管理费等附加费用全免；8月，上海通用全系车型推出3年“免息”贷款；9月，长安福特推出“4免”车贷，即免担保费、免本地户籍限制、免不动产抵押、免手续费；11月，一汽大众推出“零利率”车贷，消费者在享受同样现金购车优惠的同时，还可享受零利率贷款……

贷款购车正在兴起

国内各汽车厂家频频集中推出新车贷业务，无疑是看中汽车贷款能够给企业带来更多的客户和更大的利润，以增加企业产品在市场上的占有率并且扩大企业本身的影响。

河南新纪元汽车销售服务有限公司策划部经理方欣告诉记者，



者，自公司推出个性化金融车贷服务后，不少消费者都热衷于选择按揭方式购买汽车，消费比例已经占据整体销售份额的25%左右，该数据充分表明个性化车贷对汽车消费的拉动作用。

业内人士分析指出，按照目前我国汽车市场10%的年增长率，到2008年，有能力购买汽车的家庭将达到4200万，贷款购车的比例将从目前的低于10%攀升至50%。由此可见，汽车信贷在竞争近乎白热化的当下仍具

有巨大潜力。

算清费用谨慎选择

从目前汽车市场信贷业务来看，不仅有汽车金融公司个性化信贷分食市场，也有银行传统型汽车信贷业务当仁不让，作为消费者在准备贷款购车时应如何选择呢？河南裕华福源汽车销售服务有限公司销售部经理廉东告诉记者，在选择汽车金融公司车贷业务和选择银行传统车贷业务时最主要是算清楚综合费用。

所谓综合费用就是购买汽车所花费的全部费用。据了解，目前各汽车金融公司推出的车贷业务集中了低首付、零利率、低费用、手续简便快捷等优势吸引消费者，其优势在于首付款比例较低，无其他手续费，申办材料简单，不足则在于并非所有车型都是零利率，有些是对车型现金优惠的一种概念转换；而银行一般利率相对较低，但不足则在于申办材料繁琐，首付款略高，并需要缴纳保证金及相关手续费。

两种车贷对比

银行汽车贷款

【申请条件】通过银行贷款购车时，一般需要购车者提供户口本、房产证等资料，同时还需以房屋或者本车做抵押，并找担保公司担保。

【利率及首付】银行车贷利率是按照中国人民银行规定的同期贷款利率计算，多数银行目前规定最低首付款为全车售价的30%，贷款年限一般也有三年和五年两种选择，最长不超出五年。

【综合费用】银行车贷需要交纳车款10%左右的保证金及相关手续费。

汽车金融信贷

【申请条件】汽车金融公司一般不需购车者提供实物担保，只要购车者有固定的职业和居所、稳定的收入及还款能力，个人信用良好，就可申请办理。

【利率及首付】一般来讲，金融公司利率比银行略高，首付款最低为车价的20%，贷款年限为3~5年，不用交抵押费，但要求购车者在厂家授权的销售店办理“一站式”购车、贷款、保险等全部业务。

【综合费用】金融公司车贷除首付车款20%外，不需缴纳其他费用。



一汽-大众汽车有限公司 吉林·长春·东风大街 邮编:130011 www.fvw.com 客户关怀热线:4008-171-888 0431-8520088

快乐的0和1

一汽-大众全车系0利率



即日起，一汽-大众隆重推出全车系0利率车贷方案，让您提前拥有心仪座驾，与此同时，每返赠手指加一元即可得三大车险，快速提车还可选择0利率或一元买保险，轻松贷款0利率开始，抓紧行动吧！

详情请洽：4008-171-888 (0431) 85990888



一汽-大众
FAW-VOLKSWAGEN

特许经销商排名不分先后：

河南志远一汽贸易有限公司 0371-85550070
河南豫华汽车销售服务有限公司 0371-56790222

河南裕华福源汽车销售服务有限公司 0371-86766088
河南合众汇宝实业有限公司 0371-03691258