

购车首选:全款 or 分期付款

分期付款购车呈增长趋势

□记者 赵进

随着家用汽车的大量增加,如今贷款购车受到广大市民的青睐。记者近日走访了我市多家4S店发现,随着人们消费观念的改变和汽车市场的不断成熟,在“花明天的钱买今天的东西”渐成消费潮流的趋势下,越来越多的市民通过分期付款提前成为了有车一族。



分期付款买车比例增加

从今年的车市情况来看,贷款买车的消费者在持续增加,这种方式被越来越多的车主所接受,各家经销商也在大打分期付款的

市场牌。以前按揭买车大家觉得没面子,现在很多人认识到这是种理财方式,愿意来提前消费,今后还会更多。在咸宁从事多年汽车销售的潘总觉得这是种消费潮流。

据了解,在过去的2014年,我市汽车新

增18331台,而在新增的购车群体中很大一部分是来自按揭手续的购车客户。记者走访我市多家4S店了解到,按揭购车客户已经占到了全年销售的30%—40%左右,其中有些经销商按揭客户甚至占到了全年销售量的70%左右。潘经理认为,市民观念在不断改变,贷款购车和贷款买房一样会更加普及。

可用多种贷款方式买车

据悉,车价在10万至20万元时,考虑采用贷款买车的消费者不少。东风标致4S店的销售经理告诉记者,去年他们店有40%以上的客户是通过贷款购车的,其中最主要的贷款方式是通过东风标致汽车金融办理的的车贷,还有些消费者是通过银行信用卡分期车贷。悦达起亚4S店销售员张苏告诉记者,去年他们的分期客户也占到了全年销量的30%左右,其中20%左右是通过汽车金融办理的车贷。

据吉利全球鹰总经理潘总介绍,汽车金融和银行信贷两种类型,相对来说,汽车金融贷款门槛较低,操作简单,审批速度快,而

且还有些厂家会推出零利息的优惠政策。消费者此时申请该车的金融贷款相对划算。只要消费者符合条件,就可以享受贷款一年免息的优惠政策。

贷款买车不是“差钱”

目前,4s店基本上都有分期付款购车业务,不需付出“贷”价的购车方式也打动了不少消费者的心,前来咨询车贷的消费者在不断增加。

记者采访中发现,很多有贷款买车意向的消费者说,原来,贷款买车是差钱,可现在,是为了追求另外一种生活方式——或者是把流动资金变成更多活钱,或者是不想因为买车影响到自己的生活质量。

金先生从事农产品生意,买辆车本来是很轻松的事情,但是为了储备更多的流动资金,他选择了分期付款;而另外一个做石矿生意的王先生明确地说,做生意的人手中都没有现钱,到银行贷款或者通过其他方式贷款利息又很高,所以宁愿选择分期付款的方式。

全面突破, 只为追求完美!

只有全面,才能构筑起完美;只有每一面不断突破,才能越来越接近完美。从安全到动力,从配置到科技装备.....每一个您所期待梦想,都能在K4中得到满意的展现——拥有K4,给你全新驾乘享受!

K4 典雅上市



安全—刚性车身



超高张力钢板扩大使用

动力—强劲高效



1.6 T-GDI
7DCT 车型
(即将上市)

科技—人性为本



配置—舒适丰富



K4

从容成就新经典

KIA

东风悦达·起亚

东风悦达起亚汽车有限公司 400-799-0000 www.dyk.com.cn

东风悦达起亚特许经销商: 咸宁惠恒汽车销售服务有限公司

销售地址: 咸安区咸安大道399号(高铁站旁) 销售热线: 0715—8331088 售后热线: 0715—8336088

