

按揭大PK,哪种方式买车最便宜



贷款买车可能很多朋友并不陌生,目前贷款买车的方式一共有三种,其中包括汽车的金融公司来帮你申请贷款,金融的银行消费贷款,银行的信用卡分期付款。这三种不同的方式应该说是有所区别的,它们到底都有哪些优点和缺点,哪种方法对我们来说是又省心又省力的呢?

银行贷款

银行汽车消费贷款业务一般为直客式贷款,即消费者看好某款车后,绕过经销商,直接向银行申请消费贷款。

优点:贷款利率低

消费者可选择空间大,不论购买何种品牌、何种车型都可以申请银行贷款,而且银行贷款的还款方式也比较灵活。目前,银行车贷利率为人民银行基准利率,一般低于汽车金融公司的贷款利率,而且可以享受到汽车经销商的降价优惠。

缺点:申请难度大

银行贷款门槛较高,申请难度大。个人向银行申请汽车消费贷款时,需提供一系列证明资料,包括购车人户口本、结婚证、身份证、学历证明、房产证复印件及居住证明、收入证明原件等,同时还可能需要车商或者第三方担保以及质押物。随着银行信贷规模收紧,车贷市场变得冷清,目前部分银行都暂停了个人车贷业务。

汽车金融公司贷款

目前,车贷领域较为普遍的形式是汽车金融公司直接放贷,通用、丰田、大众、福特都有自己的汽车金融公司,消费者可以直接通过汽车经销商向汽车金融公司申请贷款。

优点:审批流程快

通过汽车金融公司贷款买车比银行贷款方便,一般提供房产证明和收入证明即可。

审批过程较短,最快可当天提车。其次是还贷方式灵活,汽车金融公司所提供的贷款利率视贷款年限而定,还会根据购车人的首付比例

的情况,调整利率。通常的规律是:贷款期限越短,首付越高,贷款利率就越低。

缺点:贷款利率高

还贷利率相较于其他方式高,目前一般贷款利率在9%以上。并且,选用汽车金融公司贷款,免不了在办车贷的4S店购买车险,而4S店的车险往往高于单独向保险公司投保的价格。此外,选用汽车金融公司贷款,车价优惠和利率优惠不可兼得。

信用卡分期付款

信用卡购车分期付款业务,是指持卡人同意支付首付款的情况下,向银行申请用其信用卡在银行指定的经销商购买汽车,经银行核准后,将审批通过金额平均分成若干期,由持卡人在约定期限内按月还款,并支付一定手续费的业务。

优点:手续费率低

信用卡分期购车没有利息,但有分期手续费,不同银行之间的手续费率有差异。例如农业银行推出的“信用卡汽车分期支付”,首付三成,手续费12期3.5%,24期7%,记者走访了其他多家银行,12期手续费率多在3%~5%之间,24期在4%~7%之间,36期在7.5%~12%之间。其次,信用卡分期购车审批手续相对简单,除了身份证明及收入证明等基本材料,其中持卡人征信记录最为重要。

缺点:车型和额度有限

每个有信用卡分期购车的银行都有相应的合作品牌和可以享受业务的车型,因此可供购买的车型有局限性。此外,信用卡的使用一样,分期购车业务的信用卡也是有一定额度的,这取决于持卡者的工作及经济承受能力。

每日推荐榜—宝骏610

宝骏610是一款两厢紧凑型车,此次上市的共有4款车型,搭载1.5L DVVT发动机,与之匹配的有5速手动变速箱和6速自动变速箱。

宝骏610是宝骏630的两厢车型,在设计上没有太大的改动,细节的改变使其显得更加年轻。车身尺寸(长宽高)分别为4401/1736/1462mm,轴距

2640mm。除了长度略短,其余均与630保持一致。

内饰的设计与宝骏630相比更加朴素,顶配车型的标配为棕色与黑色搭配的内饰,而其余车型均为米色与黑色搭配。做工方面,610的内饰还是表现不错,没有过于粗糙的地方。

宝骏610搭载的是与630上完全相同的1.5L

DVVT发动机,最大输出功率为82KW/5800rpm,峰值扭矩达到了146.5Nm/3600-4000rpm,传动部分

匹配了国内柳州产的5速手动变速箱,以及通用旗下6速手自一体自动变速箱,这台6AT的变速箱与君威、君越等车型相同,在这个级别的车型中,采用6AT的自主品牌车型并不少见。





北京现代5月特惠 索八最高钜惠4万

详询: 0531-80951666

OPEN
NEW LIFE



VERNA 新瑞纳 | 瑞奕

扫一扫关注公众平台

Open 你所有的梦想

把奢华大牌和日常牛仔混搭成街头的流行,把上下班两点一线变成周末两天一夜的二人世界,把后车厢变运动场,随时痛快玩一场。这就是你掀开的人生新篇章!新瑞纳/瑞奕,特别的前格栅设计,新增的炫亮车色和内饰,智能钥匙一键启动,让你在众人艳羡的目光中,展开生活新的天地,尽情挥洒生命的色彩!向因循守旧说再见吧!你,准备开始了吗?

北京现代汽车有限公司 客服电话 400-800-1100(手机可拨打) www.beijing-hyundai.com.cn

以上所有描述均为广告创意。

北京现代瑞和众达特约销售服务店

世纪大道与工业二路交叉路口向南交通技校北邻

销售热线: 0531-80951666 服务热线: 0531-80957999 http://www.rhzdq.com

专家提醒

别轻信“零首付”

目前市场上商家促销花样繁多,消费者在碰见零首付、低利率等优惠时应该特别谨慎,一般只有汽车金融公司为了刺激销售才会推出部分车型的零利率车贷,但是为规避风险,购车人首付需超过四成,而且要到指定经销商处办理才

能获得贷款。

此外,羊毛出在羊身上,有些看似划算的促销政策,实际上将优惠转嫁到车价和手续费上。因此,消费者办理汽车贷款时,不应仅仅从贷款利率来选择贷款方式,应结合自身特点和需求考虑。