

车市平常心 应对加息潮

昨天，加息的靴子终于落地。这是3年来央行首次上调存贷款利率，用意相当明显，一是抑制通货膨胀，二是防止房地产泡沫。除了房子外，加息对于称得上家庭大宗消费品的汽车有何影响？能否左右刚刚回暖的车市？为此，记者走访了烟台本土几家经销商，发现车市对加息并不“感冒”，有些经销商则直言“可以忽略不计”。

据了解，目前烟台的主流销售车型在10万元上下，其中，采用贷款方式购车的消费者占13%左右。“与买房完全采用银行按揭贷款不同的是，贷款购车有汽车金融公司担保、分期付款、零首付、零利率无息贷款、个人信用贷款等多种方式，即使贷款利息略有提升，消费者也可选择其他方式买车。”烟台大成鸿运斯柯达4S店的副总经理赵胜平分析说，从目前来

看，加息对他们的销售影响不大，而且车市正处于回暖状态，除非有大的针对汽车的政策出台，否则车市升温的趋势不会改变。

“也许是第一天刚加息的缘故，目前，我们还没有得到厂家的明确反应，销售政策暂时也没有变化。”对于加息的影响，一汽大众烟台大成4S店的市场总监韩骏

坦言，当天来看车的消费者都没有提及加息因素，准车主反应平淡，这也是意料之中的事情。以一辆16万元的速腾为例，贷款70%，三年还清，算算账调息后每年才增加200多元利息，这点钱消费者不会在意。

对于奥迪这样的高端车而言，贷款购车的比例高达70%，即便如此，中升奥迪4S店总经

理苏瑜坦称，加息对其销量也不会造成太大影响。据悉，在烟台四五十万到几百万元的高级车市场中，奥迪、宝马、奔驰、雷克萨斯、沃尔沃等车型的购买方式多以贷款为主，这些塔尖车主并非不能一次性付款，而是利用资金周转，获取更多的收益。

“我们的车主更看重的是

汽车的品质和品位，对价格并不敏感，加息因素不会考虑太多。在售车时，我们和厂家、银行联合推出的汽车贷款政策本身就很优惠，比正常利息要低；此外，我们还会采取多种方式提供增值服务，弥补加息给车主带来的损失。”中升奥迪4S店总经理苏瑜如是说。

加息首日，烟台车市平稳度过。复旦大学经济学院副院长孙立坚预言，未来可能连续加息；但业界人士分析，汽车并非投资性商品，而是拉动内需的大宗消费品，也是相关部门鼓励和支持发展的重点产业，汽车政策会长期向好。随着新车型的频频问世、汽车价格的实惠亲民、家庭换车步伐的加快，购车成为刚性需求；即便加息之类的政策出台，也只是在车市中激起小涟漪，并不会影响其大局。

文/严国一

编辑:严国一 美编/组版:王小涵