

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。”烟台大成鸿远斯柯达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

编采统筹 Editor Director
曲是捷 QU Shijie 王世新 Wang Shixin

视觉总监 Creative Director
高峰 Gao feng 牛长婧 Niu Changjing

记者/编辑 Reporter/Editor
严国一 Yan Guoyi 吕天娇 Lv Tianjiao
卜宪超 Bu Xianchao
牛蕊 Niu Rui 张文婷 Zhang Wenting 孙立立 Sun Lili
王伟 Wang Wei 韩永培 Han Yongpei