福特嘉年华:车贷也是一种理财投资

三种车贷 总有一款适合你

又到金九银十,在这个之于中国车市传统的销售旺季,各家汽车厂商纷纷绞尽脑汁祭出促销,以求抢得先手,完成销售指标。获悉,长安福特嘉年华即日起推出的“零利率/低利率/半付半贷”金融方案,三种车贷模式几乎涵盖消费者各种诉求,兼具明晰、务实与灵活,其中“三年零利率,日供仅50元”的方案可称得上是重磅金融优惠方案。

三款方式灵活务实

此次长安福特嘉年华提供的“零利率/低利率/半付半贷金融方案”,包括“低首付、零利率免息专案”、“低首付、低利率金融方案”与“零利率、零月供半付半贷金融方案”,细细分析下来,三种车贷方案兼有灵活务实与广泛适用的特点,几乎能够满足当前消费者贷款购车的各种需求。

“低首付、零利率免息专案”有两种方式,包括日供仅需50元的“三年零利率”方案,和首付最低可达车价的20%的“二年或三年零利率”方案,此方案的最大亮点就是由厂家补贴利息,消费者在贷款期内的利息为“零”。以市场指导价8.99万元的嘉年华三厢1.5手动时尚型和首付20%的两年零利率为例,首付款按最低20%支付,只需1.798万元,而考虑到通货膨胀的因素,笔者推荐采用两年期还贷期,其月供额度不到3000元,这对于月收入1万元左右的中产家庭并无多大负担;“三年零利率”方案虽然首付高于“两年零利率”,但是月供极低,折合每天仅需50元即可将新嘉年华开回家,甚至低于租车的价格,对于有一定积蓄,但是又不希望因月供降低生活质量的家庭来说,再合适不过了;“低首付、低利率金融方案”首付最低依然是20%,期限更是长达四年,该方案的特点就是贷款期限更长、月供更低、消费者负担也更小,以前车为例,除1.798万的首付,四年每月只需1663元,如此门槛,对于一个哪怕是刚出校门的大学生来讲也能够轻松搞定;而“零利率、零月供半付半贷金融方案”采用首付50%,贷款期限为1年,该年内无需支付利息与月供,只需要1年后付清50%的尾款,这种50/50的车贷方式,对于月入5000元以上、一时难以拿出全款购车的年轻群体来说,无疑可称量身打造。

车贷也是理财投资

在很多人看来,花钱购车往往是被视作一种纯粹的消费行为,它又怎么能够与理财投资联系起来呢?笔者从嘉年华相关人士处获悉,参与此次金融计划,消费者除能够获得自由安排的现金流、同时在个人信用数据库中保留一份良好的信用记录外,还能享受大幅的厂家贴息,而根据最新的存款基准利率显示,两年期整存整取的定期存款利率为4.4%,以嘉年华1.5L手动时尚版为例,如果消费者在交纳1.798万元首付之后,将其余车款部分的71920元按两年期整存整取方式存入银行,那么两年后他将获得存款利息8248元。如果使用银行的商业车贷产品,则需要额外支付利息共计5894元,厂商贴息可谓是开源节流,共为节省1.4万余元,可谓超值划算。

“现金为王”的道理,作为货币社会的金科玉律,一再被人提及。最浅显的道理就是,短期资金增加,则运转强势;若是现金流短缺或紧张,那么财政决策就一定是出了问题。试想,8万元的现金流,对于当前中国大多数的家庭或个人来讲,并不是一笔小数目,与其一次性投入到消费品中,肯定远不如进行投资,让钱生钱来得划算。

总的看来,嘉年华此次奏响的车贷“三重奏”,无论是首付、月供还是总额来看,其灵活度与实惠性都很难再从市面上其他的车贷理财方式当中寻觅。由此可见,如此厚道的金融方案确实是当前车市难得的一次诚意之作。

(张皓)

海马汽车“三大坚持”引领上行

海马汽车菏泽隆源4S店总经理田茂汝表示,海马骑士2012款的上市,体现了海马汽车在上行之路上的“三大坚持”。

“首先是坚持过硬的品质路线。海马拥有多年合资经验,在品质控制方面,有成熟的经验。我们有信心,提供给消费者品质出色的产品。其次,是坚持技术路线。确保产品的技术应用的成熟而且先进,让消费者能够享受到先进技术带来的愉悦。最后,是坚持自主高端的品牌塑造。我们希望能够以“文化行走”为核心的高端的文化营销路线,让骑士在品牌塑造方面走出独到的路径,并且能够成为自主品牌向上突破的典范。”

海马汽车的“三大坚持”,植根于海马骑士上市以来的一系列营销活动中,也表现在海马骑士2012款的升级上市中。

早在今年8-9月,海马骑士2012款就以“万里走黄河”大型自驾采访考察活动全程唯一指定用车的身份踏上了万里黄河征程。活动车队历时28天,跨越7726公里,穿越八省30余市,越过青藏高原、黄土高原两大极端地形区,实现了高原、山地、丛林、沙漠、草原、戈壁的“全地形征服”,以出色的表现获得了活动团队一致好评,其产品性能、产品品质在上市之前就树立了良好的口碑。

立足于消费者的实际需求,在海马汽车坚持的步伐中,海马骑士2012款迎来了一次产品实力的腾飞。随着其正式上市,自主品牌SUV阵营再添猛将,将剑指更大的市场份额,成为自主品牌上行的有力支撑。

欢迎您到海马汽车隆源4S店,菏泽市黄河东路车管所东1公里路南赏车试驾!

(周然)

5.98万!告别微客 成为帅客

郑州日产CDV剑拔弩张直指微客升级市场

9月28日,郑州日产汽车有限公司于郑州主会场及青岛、成都、等5大分会场以卫星联动的形式隆重举行了“告别微客 成为帅客”——帅客1.5L全国上市活动,上市价格分别为标准型65800元和舒适性71800元。借助限时限量的升级置换补贴,帅客1.5L标准型售价下探至5.98万元,直接进入高端微客4-6万元的价格区间。

“微客升级置换补贴大行动”面向全国范围,旨在满足广大微客车主的升级置换需求。活动时间从2011年9月28日持续到12月31日,在活动期间,有微客置换升级需求的消费者,在原有微客报废或作为二手车转让后,凭相关证明材料便可直抵6000元现金来换购帅客1.5L舒适型或标准型。从而以微客的价格,升级享受到郑州日产帅客“一车三用”的独特魅力。

业内人士认为,帅客1.5L的价格与微客产品形成交集,而在产品的安全、舒适和性能等方面竞争力优势明显,凭借宏观政策环境与CDV市场需求逐步升温的推动,帅客1.5L的上市有望产生促进CDV细分市场扩张,并影响微客市场格局转变的蝴蝶效应。

据郑州日产相关人士透露,随着今年9月帅客2.0L与1.5L的接连上市,帅客已形成拥有三大主流排量与7大主力车型的独立产品品牌,并将视市场需求,于年内进一步添加扩展车型。加之郑州日产国际化CDV产品标杆NV200车型的同步扩展,保守估计,郑州日产CDV阵营车型也将达到16款之多,完美演绎郑州日产的事业主角。

(王丽杰)