

无息车贷,听起来貌似很划算

但业内人士表示,无息车贷往往有附加条件,实不实惠您还得细盘算

□记者 武逸民 见习记者 申利超 文/图



消费者在选购汽车。

“您购车我付息”、“贷款购车,免息一年”……“五一”小长假过后,不少汽车销售商推出了无息车贷等多种优惠措施。然而,记者采访发现,无息车贷不但要有很多附加条件,还要收取押金、手续费等相关费用,是否真正划算很难说。

车商纷纷试水无息车贷

购车送一年利息,日均还款67元,轻松还车贷……昨日,在纱厂路多家汽车销售店内,诸多品牌汽车打出了无息车贷的优惠措施,吸引市民前来购车。

从新安县赶来购车的刘先生称:“我从汽车促销广告上得知,市区不少车型在搞无

息贷款购车活动,专门过来看看。如果划算,今天就把首付交了。”在北京现代汽车洛阳德众特约销售服务店内,展厅经理魏翔说, J30、伊兰特、雅绅特等车型都在搞“贷款购车,免息一年”活动。

在美浩汽车销售服务有限公司,销售顾问郑

丹丹也表示,现在他们销售的新景程、乐风等车型都可以贷款购买,而且送利息补助7000元,比免一年利息还划算。一汽马自达的销售员薛女士则表示,如果在该公司贷款购车,08、09两款马六车型都执行两年无息优惠。

只是听起来很划算?

上周,打算购车的西工区市民陈先生了解到,他看中的某品牌汽车推出了无息贷款业务。他盘算自己买一辆15万元左右的轿车,如果贷款的话,按照目前的车贷利率,两年利息近1万元,免息购车就能省下一大笔开支,而且能提前成为有车一族,确实很划算。

他兴冲冲地赶到该品牌汽车销售店时,却发现商家所说的无息贷款购车除了要首付全车款的一半以上外,还必须是某银行的

高端客户,而且不能享受现款购车近1万多元的优惠。

记者走访了近10家推出无息车贷活动的汽车销售店,发现几乎所有的销售商都把取消数千元不等的现金优惠列入享受无息车贷的前提条件。

记者自称打算无息贷款购买一辆报价为12.29万元的汽车,让某品牌汽车4S店的销售员郑女士算了算账:贷款期限为1年,首付

38900元,贷款84000元,销售商送一年利息7000元,同时消费者不能再享受该车型5000元的现金优惠,还要交2000元服务运作费、800元杂费、2520元抵押金、2500元的第二保险费等……算下来,选择无息贷款购车比一次性付款购车要多掏近3000余元。

郑女士说,是否选择该业务,主要是看购车者的资金是否宽裕,其实无论消费者选择哪类贷款,优惠幅度都没有一次性付款实惠。

消费者问的多用的少

记者走访发现,选择无息贷款购车的市民少之又少。在九都路多家汽车4S销售店内,记者注意到,不少进店购车的市民向销售员打听无息车贷的情况后,都打消了贷款购车的念头。

对此,曾在市区某汽车销售公司做过经

理的庞先生表示,中国有句古话“买家没有卖家精”,就汽车宣传的无息车贷而言,销售商不可能真正做到无息,因为无息贷款是一种变相优惠,额度可达数千元甚至上万元,而一辆普通车型盈利也就是几千元,商家怎么会干赔钱赚吆喝的事呢?

“目前无息车贷大多是汽车金融公司和厂家、经销商进行的三方或者双方合作,汽车金融公司的利率损失往往由厂家和经销商补贴。和‘车购税补贴’等促销方式一样,其根本还是为了吸引消费者眼球。”庞先生说。

新政威力渐显 楼市人气走低

□记者 戚帅华

4月中下旬以来,国家楼市调控政策频出。昨日记者采访发现,洛阳虽没有一线城市反应那么强烈,但也从最初的风平浪静开始悄然“生变”:市场观望气氛愈加浓厚,楼市人气也有些淡了。

楼市明显降温

昨日,记者走访我市一些楼盘的售楼部,发现前来咨询、选房的市民明显减少。在新区某楼盘售楼部,前来看房的崔先生仅仅询问了该楼盘的户型、均价后便离开了。“国家出台了房贷新政,我觉得后期房地产市场有很大的不确定性,想等等再买。”崔先生说。

“原来着急买房的人,现在不那么急了。”一名楼盘销售人员说。几家楼盘售楼部的工作人员都反映,持观望态度的市民越来越多,即使是有刚性需求的市民,态度也较为谨慎,真正出手的并不多。

二手房亦趋冷

“与4月中旬前相比,‘五一’后的成交量至少下滑了两成。”一家房产中介的工作人员表示,近期来咨询的人不多,二手房交易量下滑。

不少房产中介的工作人员都有类似的感觉。一家规模较大的房产中介负责人表示,国家的楼市调控政策使楼市走向的不确定性增加,连一些已谈好准备付款买房的市民也暂停了买房计划。

房屋租赁升温

与二手房交易冷清的情况相比,房屋租赁市场日渐升温。

“其实我们租房也就是过渡一下,主要是想看看楼市下一步的走向。”准备明年年初结婚的张先生本打算赶紧买套新房,可现在他和未婚妻犹豫了。两人和父母商量后,决定先租套房子住着。

采访中,记者发现持同样想法的租房客还有不少。“其实每次国家出台房产新政,市场处于观望期时,都会有部分市民先租房住。”一家中介公司负责人说。

小户型优势显

“现在买房首付要多付好几万,压力太大。不如买小户型,省钱省事。”昨日记者走访发现,房贷新政实施后,90平方米以下的中小户型逐渐受到不少市民青睐。业内人士表示,随着房贷新政的影响逐渐显现,中小户型造价低、首付低等诱人因素将成为不少购房者的考虑首选。

房价或将维稳

日前,恒大地产宣布在全国25个城市的57个项目全面推行“八五折”优惠,其中包括洛阳的恒大绿洲项目。这是否会引发洛阳楼市降价?

“恒大地产此次让利只是一种促销手段,不足以让别的开发商跟着降价。”河南科技大学管理学院院长、MBA教育中心主任席升阳认为,楼市新政主要针对的是房价上涨过快的现象,洛阳作为二三线城市,并不是本轮调控的重点。另外,因为刚性需求的支撑和资源的稀缺性,洛阳房价下跌的可能性和空间都很小,预计房价将保持相对稳定,只是成交量方面会有波动。

买家电交了定金,想换款型不容易。市消协就此提醒——

买家电,最好彻底“瞄准”再出手

□记者 王蕾

近日,有消费者反映,选购家电产品付过定金后,提货前想调换款型被商家拒绝,这种做法是不是太“霸道”了?

没提货为啥不能换

4月底,市民张先生在我市一家电卖场看中一台某品牌37英寸液晶电视,由于当时新家具还未配齐,张先生便先支付了定金,打算等家具配齐后再提货。5月9日,张先生到该卖场提货时,发现另一台同品牌42英寸的液晶电视更适合自己,便与卖场协商加钱调换型号。然而销售人员表示,根据商场的规定,已付过定金后不可以随意调换产品。张先生对此很不理解:自己又没有提货,商场怎么如此“霸道”,连加钱调换型号都不行?

市民刘女士也有类似遭遇。前几天,刘女士在某商场购买一款电冰箱时,由于缺货,商家承诺5日后到货,刘女士可先支付定金,到时来提货即可。过了一天,刘女士觉得与其要多等几天还不如重新选个其他款式的冰箱,她与商家协商调换产品时,同样遭到拒绝。

商家担心有人跟风

“消费者如果支付了定金,商家一般是不予调换货品的。”解放路附近一家电卖场的销售人员说,电视机、冰箱等电器商品属于大件商品,消费者一旦支付定金,商家就会根据订单预留货品或要求厂家发货。如果之后消费者要求调换其他商品,就会造成商品积压。尽管临时需要调换产品的消费者只是少数,但商家担心其他消费者会跟风效仿,损失可就大了。

另一名家电销售人员说,家电产品更新换代比较快,如果消费者已支付定金的产品是临近停产的特价商品,而消费者随后又想要调换其他型号的商品,商家肯定不愿意调换。毕竟拥有新技术的新产品肯定要比老产品好卖,商家也不想积压货品影响资金回笼。

消协:商家有权拒绝

对此,市消协人士表示,根据《消费者权益



绘图 李玉明

保护法》相关规定,售出商品如果没有质量问题,商家有权不予以退换。对于消费者已支付定金却没有提货的情况,同样不可以随意调换产品,因为消费者在支付定金后就已经与商家形成了固定商品的买卖合同。

市消协人士建议消费者购买家电类产品,最好方方面面考虑清楚再购买,不要被商家的促销条件冲昏了头脑,免得回头就后悔了。如果消费者担心日后可能调换其他款型,一定要提前与商家达成书面协议,不要轻信导购人员的口头承诺。