



报价单复杂看不懂，都是什么意思

- 报价单里有首付、月供、利率、总利息

报价单上面，一般无非就是几样：首付多少啊？月供多少啊？利息多少啊？总利息。

首付好理解，一般买车贷款首付就30%左右，10万块钱的车子，3万块钱，我们贷款7万。

月供就是每个月要还的钱，一般车贷就是2到3年左右，也就是24期，或者36期，长一点的，最多能到5年60期。期基本上就可以理解为月。

- 销售说的利率百分之几，是什么意思

然后就是利率，相对就有点复杂了。



听着稍微有可能有点晕，很多销售就是知道我们不会算，容易搞混淆，所以就故意让这个东西听起来觉得很便宜、利率很低。

其实他们说的利率，和有的朋友比较熟悉的房贷利率，算法不一样的，实际利息会高不少。

河南广播电视台百姓315栏目，就有一个报道的：杨先生买了台哈弗H6，买之前，销售跟他说利息是5厘，于是他就办了个贷款。

等车子买完了，杨先生叫他的朋友算一下，才发现实际利率已经到了1分了，贵了不少。



- 报价单里有总利息，按这个算最容易

总利息的意思，就是办贷款总共“多还了多少钱”。

我们也帮各位朋友来算算看：10万块钱的车子，首付3成，按照3年来还，按照前面的3厘来算的话，正常的总利息是7500块钱左右。

20万的车子大概是15100块钱，30万的车子22600块钱这样。各位朋友可以参考一下，各地有所不同。

当然了，大家买车的价格本身就不太一样，没有10万块钱那么准的，其实还有一个办法。



所以说，“免息贷款，嗯~挺好。”它不是真的免息，就换了个方法，还提前把利息都收掉了。

就有点像是点外卖，显示免费配送，菜有可能变贵了，还要加上打包费，想要免掉打包费，有可能还要买一个会员卡，道理差不多。

当然了，现在免息贷款确实比较流行，很多朋友都是想一步到位，或者说有社交需求，或者说待自己好一点。

有的情况，就算是有服务费，总利息算下来还是比较低的，真的有可能还能可以考虑的。

我举几个例子，很多厂家都有这样的情况，我就拿一个说说，这不是做广告。

长安汽车有一个叫“厂家金融”的，汽车厂自己来做这个金融，部分车型是提供36期免息贷款的，贷款4万块钱，相比普通贷款利息少了4300左右。



更多汽车干货请关注 备胎说车

比如说首付20%，每个月的月供，就稍微要多一点。这个就比较适合存款相对比较少，但是工资比较高而且稳定的朋友。

如果销售说：“没问题，我们这个车，这个店搞活动，0首付。”要注意，因为可能实际的利息会很高的。

不代表一直就是这样，或者说其他厂家没有，举个例子。

雪佛兰官方的0首付金融方案，196000的迈锐宝，相比首付30%的普通贷款，3年下来总利息多了18000多块钱。每年要多花6100块钱左右，不便宜，偏贵了。



我们就得考虑了：到时候尾款是不是一下子能拿出来这么多啊？

有的朋友，车子都卖掉了，还欠着银行钱，就是做的这种贷款。当然，有些4S店为了避免这个情况，抵押先做掉的。

所以说，各位朋友，量力而行，理性消费。一定的提前还可以，但是超前消费，真的不太推荐。

- 还有其他灵活的贷款方案

贷款的方案很多，刚才讲的很多，也只是举个例子，我不是说要黑哪个厂家。有让人头疼的，当然就也有划算的，有些灵活方案，也可以想一想的。

刚才我们觉得丰田有一个比较奇怪，我们再来举个丰田好一点的，它有个叫做“跳跃贷”的东西，每年指定一个月多还一点。



尤其是人家拿着手机对着我们拍的时候，你不要：“哦哦，好的好的，我都知道，我都同意。”你说了也就真当是你同意了。

买车办贷款的时候，报价单要看仔细

所以总得来讲，买车办贷款的时候，销售给的报价单，真的要仔细看一看。

必要的时候，拍张照片发给朋友帮忙算一算，月供、利息我们先看懂，然后自己算一下。

这些东西，怎么说呢？现场买有可能会觉得很尴尬，人家有可能觉得你很烦，有可能自己心里觉得：人家是不是觉得我很抠抠搜搜的或者怎么样。