

融资租赁公司注册代理汽车金融租赁公司以租代售汽车抵押按揭业务

产品名称	融资租赁公司注册代理汽车金融租赁公司以租代售汽车抵押按揭业务
公司名称	深圳星泷商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区
联系电话	18681584221 18681584221

产品详情

1. 通货膨胀预期，可能会催生未来购车需求提前实现 谈到“以租代购”模式，就不得不说一下近期人们都很关注的通货膨胀问题，众所周知10月份的CPI指数已经达到了4.4%的几年间高位。也就是说，相对于大宗重要商品而言，人民币的购买力实际上是在不断下降。现今的汽车贷款利率大约是5%-6.5%/一年12期（具体视各个汽车厂商金融公司或者贷款银行政策而定），这个意思是说，相对于现今的CPI指数，你只要承担0.6%左右的贷款利率即可。而实际上，相信多数人都不会认为CPI在短期内会掉头向下的，况且以我们在目前商场和菜场的购物体验来看，无论怎么说，物价的涨幅也不止国家统计局所说的4.4%这么点儿。以现在的流通中货币（即经济学家都在谈论的M2余额）将近70万亿元人民币，是中国GDP的两倍而言，未来三年到五年间，人民币对内贬值的趋势（即实际购买力下降），应该是个大概率事件。因此，对于那些手里没有这么多现款，或者不愿意拿出这么多现金的人来看，现在贷款买车的确是一件划算的事情，用三年后更“不值钱”的钱来提前享受豪华车，且这个“以租代购”模式还不用付首付款，难道不是一件好事吗？

2. 消费观念转变也许并非很难 这个事情之所以没有得到大面积推广，还是和厂商和经销商宣传力度不够有关。由于是新事物，汽车厂商也看不清这个业务的未来发展方向，同时多少也和各个地区的银行贷款规模的监管有一定关系。不过在如今房地产贷款规模大幅度回落的大环境下，让汽车贷款业务规模有序上升，对金融业应该利大于弊。再从消费心态分析，以前之所以贷款购车的人不多，主要原因是多数消费者认为车价呈连年持平或者走低态势，加上贷款利息偏高也使得购车成本高企，阻碍了贷款买车的用户数量。不过如果通货膨胀形势依然，汽车上游原材料价格上升，整车厂商成本也会逐渐增加，现有车价维持在如今水平势必会有难度。如果厂商宣传力度增加，让消费者理解“以租代购”模式的优越性，这项业务的开展也会超过此前多数人悲观的预期。

3. 找准目标对象才是这个模式的推广关键 而一些市场人士认为普及难点，是车辆的后期回购和处置问题则并不成立。因为按照之前所述，能采用这个“欲租代购”模式，多数都并非单纯个人用户。那些购买车辆的企业或者个人用户，如果考虑到租赁期满以残值购买，那在租赁期间也会很爱护产权还不属于“自己的车”的，即便期满后用户不准备购买产品，其剩余价值也并不难计算。所以这个模式的关键点，就在于如奔驰经销商般地进行目标对象的**界定，如果其他厂商和经销商也能如此这般，“以租代购”成为未来一个新的汽车销售模式并非不可能。