

以租代购 南京君合汇公司 以租代购是什么意思

产品名称	以租代购 南京君合汇公司 以租代购是什么意思
公司名称	南京君合汇人力资源有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	南京市江宁区竹山路555号有志大厦3楼
联系电话	18952025442

产品详情

现如今，伴随着汽车消费的普及，购车已成为日常家庭开销的“标配”，然而不同于以往举全家之力买车的做法，越来越多的汽车消费者倾向于选择各种各样的分期付款购车。这其中汽车“以租代购”模式凭借对整个购车环节的广面渗透，以及针对不同客户群体提供的个性化汽车金融解决方案，迅速在汽车市场站稳脚跟，进而掀起了汽车消费的新风向。

就企业客户而言，不同于频繁租车带来的诸多不便或高额养车产生的运营负担，在小耳朵金融等推行的“以租代购”模式下，利用租赁期内车辆所有权与使用权相分离的特性，企业在购车抵税方面拥有充分的自主权，不仅汽车以租代购本金和利息均可用于增值税进项税的抵扣；而且以租代购利息还可在财务费用中抵扣企业所得税，有利于承租企业优化财务指标，并通过费用增加合理节税。此外，当企业为高管配车时，购车企业更可帮助员工合法合理降低个人所得税。

而面向个人客户，由于在“以租代购”租赁期内购车者只拥有车辆使用权而非所有权，因此所购车辆以租代购的额度甚至可以高达100%，且购置税、保险等费用均可分摊到每月租金中，有效减少购车者的前期支出，用户购车门槛大大降低；牌照、保险等系列繁琐问题也将由小耳朵金融等专业汽车以租代购公司高效解决。此外，在汽车生活服务模块上，小耳朵金融还积极打造丰富多彩的车资讯、行业简报、车主俱乐部等服务项目，积极与汽车养护门店合作，为购车客户提供租赁车辆优惠保养方案，助力其拥有高品质车生活。

正是凭借手续简单、前期投入低，能快速满足用车需求等优势，目前“以租代购”除了在上述两类常规客户群体中引发汽车消费热潮外，一批数量庞大、资金暂时紧张的小微企业和新晋上班族也成为其潜在客户。此外，随着汽车消费意识更超前的80、90后成为消费主力，社会对汽车“以租代购”模式的接受度和认可度也将提高。

无论是保证现金流、缓解购车者压力，还是注重效率、快速提车，“以租代购”模式已在快速发展的汽车金融领域独树一帜，尤其是以小耳朵金融为代表的汽车以租代购企业，通过基于“以租代购”业务的一站式汽车金融服务，将汽车消费的便捷性和实惠性提升到了前所未有的水平，有望在这新一轮的购车热潮中担当市场主力。

5月18日，在当地媒体和消费者的见证下，平安车管家郑州分公司首批18台以租代购车辆正式交付到消费者手中。至此，平安车管家郑州分公司首批交车仪式圆满落幕，也标志着该项目在河南区域正式启动运营。

随着租车理念在国内不断普及，加之很多省份限购、限牌、限号等政策，汽车租赁成为新的消费热点，引来众多投资商加入到这个行业。“以租代购”这个新名词也逐渐进入到人们的视野。从通俗意义上讲，“以租代购”就是汽车租赁公司将上好牌照的新车租赁给客户使用，客户按照合同约定支付租金，抵消车款，合同期届满，租赁公司可将车辆过户到客户名下，成为客户的个人资产。这种新型的购车模式在短时间内吸引了众多消费者的目光，但也有部分消费者持观望态度，因为车辆不在自己名下，是否可以正常过户？使用权是否有保障？是消费者普遍关心的问题。业内人士提醒，消费者在面对大大小小的以租代购机构时，尽量选择有实力的机构。在正常履行合约的前提下，消费者的相关权益是可以得到保障的。

据悉，世界500强的中国平安集团于2016年正式开展以租代购业务，集团旗下的平安国际融资租赁有限公司孵化出的“平安车管家”项目，已在全国多个省份落地运营。

汽车“以租代购”是近年来媒体炒得比较火的概念，以租代购业务，这一在国外非常普及的模式，在国内却不适用。本文对汽车“以租代购”模式进行了简要阐述，旨在增强消费者对这一新模式的理

一、前言

汽车“以租代购”在国外发展非常迅速。美国采用该模式出售的汽车占其国内整体销量的35%；日本通过该模式出售的车辆占15%，而德国50%以上的车辆销售是通过该模式实现的。在国内“以租代购”概念虽屡被提及，但大多数人对这一模式并不了解，市场接受程度不高。近期汽车行业内不少公司已开始涉足该领域，随着市场的进一步成熟，这一模式将得到长足发展。

二、汽车“以租代购”的本质

“以租代购”的实质是融资租赁，是租车和借款购车的有机结合。消费者选定意向车型后，若采用“以租代购”模式，经营公司即购入此新车，并与消费者签订长期租赁协议（一般为三年）。消费者支付一定比例的保证金，并照协议按期支付租金就能拥有此款车的驾驶权。租期期满后就能获得该车的产权。

三、与传统购车模式的区别

传统的购车模式主要有“全款购车”、“按揭购车”等。“以租代购”与这些传统购车模式的区别在哪？在费用上又有什么差异呢？

（一）全款购车

无门槛，消费者仅需具有相应的资金实力即可。汽车产权归消费者所有。车辆不能退回，只能通过二手车买卖进行处置。

以全款方式购买某车C200运动版为例：消费者初期需支付24.4万元，包含车款22.48万元及购置税1.92万元。三年的用车成本合计约5.444万元，包含保险费约2.7万元、保养费约2.6万元，车船使用税约1440元。初期及三年使用总费用约29.844万元。

（二）按揭购车

门槛较高，首付比例较高，银行借款或主机厂汽车金融方案对客户资质审查严格，且可能存在车型限制

。汽车产权归消费者所有，但需进行抵押。在按揭期间，无增值服务。车辆不能退回，只能还清借款金额后进行二手车买卖。

以分期按揭方式购买某车C200运动版为例，消费者初期需支付8.664万元，包含车款30%的首付及购置税1.92万元。借款期三年，每月还款约5500元，累计支付19.8万元。购车及使用三年总花费约33.608万元。

（三）以租代购

门槛低，需支付一定比例的保证金，以租代购，对客户资质要求低于银行，审批快。产权归运营公司所有，消费者租赁使用，以租代购是什么意思，待租期满后，可过户给消费者。在合约期间，运营公司可提供代办代缴、异业优惠等增值服务。如果对车辆状况、车型不满意，随时可选择退车，缴纳的保证金可全部领回，只需要缴纳租车费用和低比例的折旧费用。

按“以租代购”方式购买某车C200运动版为例，消费者先期缴纳车价30%的保证金（即6.744万元），之后三年按每月9500元向商家支付租赁费，购置税、保险、路桥费等均包含在每月的租赁费中。三年租期届满，运营公司退还保证金，并将车辆过户到消费者名下。消费者为拥有这辆奔驰将花费约34.2万元。

从数据上看，以租代购买车，以租代购与按揭购车的实际花费差异不大，但以租代购运营公司所提供的增值服务是按揭购车所不能享有的。

四、“以租代购”模式前景预测

随着我国租赁业的日益规范、公务用车改革文件的出台，新政策对汽车市场需求和现有业务将带来深刻的变革。

（一）运营商角度

随着汽车消费市场的增大，汽车金融规模持续攀升，相对汽车金融公司牌照，融资租赁公司的牌照更容易拿到。“以租代购”业务准入门槛相对较低。

银监会对新车有80%、二手车有50%的借款比例上限，融资租赁可以较好的突破这一限制，还能额外打包保险购置税装潢保养等费用，杠杆率更高，更有利于差异化产品设计和竞争。

（二）消费者角度

私人：主要客群有三类，第1类是公务员、企事业单位工作人员，是以租代购模式的主打人群；第二类针对广大普通市民，拥有稳定薪资收入、正式工作证明，同时拥有良好的银行信用记录即可；第三类为豪车需求群体。其优势主要体现在以下两个方面：

将购车及租赁期内的相关使用费计入租赁成本进行分期支付，一方面节省了购车的一次性投入，另一方面分摊了车辆的使用成本，从而降低了购车和用车的门槛。

以租代购模式还为消费者提供了更多样化的选择，丰富了市场层次。对于喜欢尝试不同新车和追求个性用车的消费者来说，新鲜感过后可以退租，避免了资源的限制。

企业：主要包含两大类。第1类为推行公车改革的政府、企事业单位、国有企业；第二类为私营企业、小微企业。其优势主要体现在以下三个方面：

解决了因购置车辆出现的资金短缺的矛盾，提高了资金的周转率和利用率；在租金支付方式上较为灵活，承租企业可根据自己的经营状况制定还款计划，减少了企业资金调度压力，保障了企业资本的有效运转。

可达到表外融资的目的。融资租赁的车辆在企业资产负债表中体现，在保证企业用车的同时维持信贷规模不变。

租赁具备加速折旧的特点。承租企业可享有加速折旧带来的好处，从而降低了企业所得税支出，实现了合理避税的目的。

五、结束语

受消费理念和市场成熟度的影响，国内消费者对于汽车的看法还停留在跟房产同等的阶段。“以租代购”作为一种新的购车模式，在国内推广普及还需要一段时间，但随着消费者这一模式概念的进一步认识、营运公司对这一运作方式的逐步规范，必将在未来加入主流购车模式的行列。

以租代购-南京君合汇公司-以租代购是什么意思由南京君合汇人力资源有限公司提供。“劳务派遣,资质代办,会计代账,劳务外包,公司注册”就选南京君合汇人力资源有限公司(www.jhhr.net)，公司位于：南京市江宁区竹山路555号有志大厦3楼，多年来，南京君合汇坚持为客户提供好的服务，联系人：王林。欢迎广大新老客户来电，来函，亲临指导，洽谈业务。南京君合汇期待成为您的长期合作伙伴！