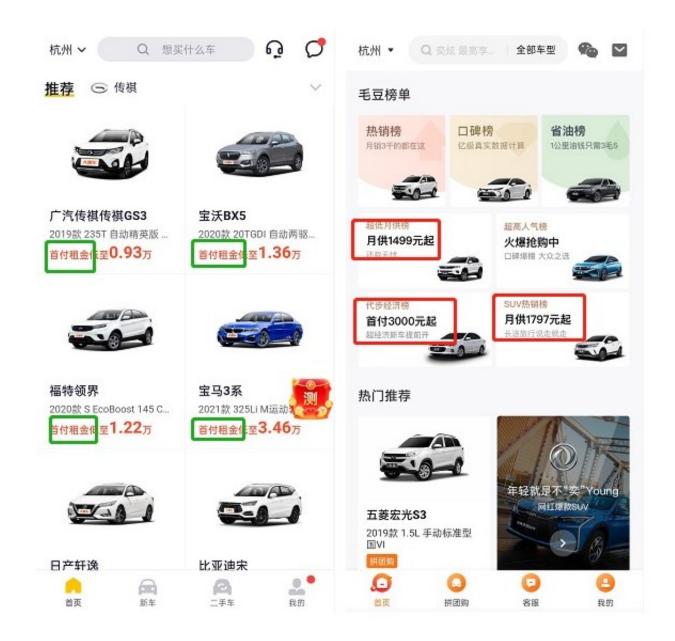
随着中国车市发展逐渐成熟,消费者买车的渠道越来越多,尤其随着互联网经济的发展,不少年轻人选择在线买车。特别是去年疫情发生以来,汽车新零售平台凭借自身优势,为疫情期间急需用车而又无法购车的用户提供了机会,也让更多人体会到新零售平台的便利性。如弹个车、毛豆新车网这类网络平台,先后推出"无接触购车"、"零接触服务",让购车更便捷。与此同时,这些平台还带火了一种新的购车模式——融资租赁模式。

很多朋友对融资租赁比较陌生,这其实也是一种分期购车模式,但是又与传统分期不同,是以租代购的模式,这意味着使用权和所有权要短暂分离,虽然租赁期内汽车归属平台方,但不影响消费者的车辆使用权,消费者履行完合同还款后就可以拿到汽车所有权。由于汽车融资租赁具有门槛低、手续简化、方案灵活等优点,受到很多年轻人的青睐,除了互联网系新零售平台外,很多汽车厂商、经销商也都开展了融资租赁业务。但是对消费者来说,对新事物了解不够,如何选择成为了一个难题。为此,我们选择了市场上主打融资租赁模式的两大新零售平台弹个车、毛豆新车网进行实测对比。

## 2大平台PK细节见真章

融资租赁作为新型的购车模式,在很多消费者看来还比较陌生。平台对这一模式有介绍吗?记者分别登录了弹个车、毛豆新车网站及手机APP,在汽车详情页上都可以看到对汽车融资租赁模式的详细释义,让消费者对这一模式有更清楚的认知。

1/2



(弹个车)(毛豆)

## 弹个车购车模式更多样

记者还注意到,与毛豆新车网不同的是,在弹个车部分车型的详情页上,除了弹个车主打的融资租赁模式外,弹个车还为消费者提供了分期贷款、全款购车方案。去年以来,弹个车先后与吉利、奇瑞、广汽传祺等汽车厂商合作,推出多款直销车型。对于消费者来说,直销减少了中间环节,降低了汽车价格;这些车型实行全国统一零售价,价格透明,消费者不用再到处比价,买车更实惠。