

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。



(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付款、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。