



Para Comunicación Inmediata

Contacto: Eric Hoffman

202-585-2808

eric.hoffman@autofinancing101.org

Cuál es la Diferencia entre Arrendar y Comprar un Vehículo?

Conocer la Respuesta Ayuda a los Consumidores a Tomar una Decisión Educada

WASHINGTON 22 de Marzo, 2011 – Con la reaparición del arrendamiento, los consumidores nuevamente se enfrentan con la opción de comprar o arrendar un vehículo. Mientras que comprar o arrendar tienen cada uno sus ventajas, también tienen importantes diferencias que Americans Well-informed on Auto Retailing Economics (AWARE) recomienda a los consumidores considerar antes de ir a una sala de exposición.

“La decisión de comprar o arrendar depende de las circunstancias actuales y futuras de cada individuo. Antes de visitar el concesionario, los consumidores deben considerar sus necesidades de conducción y sus requerimientos,” según dice el portavoz de AWARE Eric Hoffman. “Los consumidores que investigan y entienden las diferencias principales entre comprar y arrendar pueden aplicar dicho conocimiento a sus situaciones personales.”

Para ayudar a los consumidores a empezar, AWARE describe las principales diferencias entre compra y arrendamiento.

Propiedad –Una de las mayores diferencias es quién es el propietario del vehículo

Arrendamiento: Los consumidores tienen derecho a usar el vehículo por un periodo de tiempo convenido, a menudo con ciertas condiciones (ver “Millaje” abajo, por ejemplo). Como el consumidor no es el propietario del vehículo, debe regresarlo al término del periodo de arrendamiento al menos que elija comprarlo. La mayoría de los arrendamientos tendrán una opción de compra antes o después del término del arrendamiento, pero puede haber ciertas condiciones para ejercitar esa opción. Al término del periodo de arrendamiento, los consumidores pueden tener un nuevo pago que considerar: financiar el vehículo si eligen comprarlo o arrendar o comprar otro vehículo.

Compra: Comprar con efectivo brinda al consumidor la propiedad inmediata del vehículo. Al financiar, la equidad se construye con el tiempo, con la plena propiedad del vehículo cuando es pagado en su totalidad. Cuando un consumidor tiene la plena propiedad, puede elegir venderlo, intercambiarlo o quedárselo.

Costos por adelantado – Tanto arrendar como comprar tienen costos por adelantado.

Arrendamiento: Los costos típicos pueden incluir el primer pago mensual, un depósito de seguro, una reducción del costo capitalizado (como un pago inicial), impuestos, y cargos de registro.

Compra: Los costos típicos incluyen el precio en efectivo o el pago inicial, impuestos, y los cargos de registro.

FOUNDING MEMBERS OF AWARE

1220 L Street, N.W.
Suite 100-154
Washington, D.C. 20005-4018

Phone: 866.693.4464
Email: info@autofinancing.org
www.autofinancing101.org

American Financial Services Association
National Automobile Dealers Association
National Association of Minority Automobile Dealers
American International Automobile Dealers Association
Chrysler Financial

Daimler Financial Services
Ford Motor Credit Company
GMAC Financial Services
Toyota Financial Services
Wells Fargo Auto Finance

Pagos Mensuales – El pago mensual asociado con el arrendamiento o con el acuerdo de financiamiento puede variar significativamente.

Arrendamiento: Los pagos mensuales de arrendamiento son usualmente más bajos que los pagos mensuales de financiamiento porque solo cubren la depreciación del vehículo durante el término del arrendamiento, más cargos de alquiler y otros cargos.

Compra: Los pagos mensuales son usualmente más elevados que el pago mensual de arrendamiento porque incluyen la totalidad del precio de compra del vehículo más cargos financieros e impuestos.

Terminación Anticipada – Cargos aplican en ambas situaciones.

Arrendamiento: Los clientes que terminan anticipadamente un arrendamiento son responsables por cualquier cargo por terminación anticipada, el cual puede ser substancial. Los consumidores deben revisar su contrato y consultar con su concesionario.

Compra: Aquellos que financien un vehículo y elijan liquidarlo por anticipado serán responsables por el monto de liquidación.

Millaje – Evalúe sus necesidades de conducir al considerar un arrendamiento o compra.

Arrendamiento: Muchos arrendamientos limitan el número de millas que el vehículo puede ser conducido (usualmente 12,000-15,000 por año). Es posible negociar un límite de millaje superior y pagar un pago mensual más elevado. Los consumidores que excedan el límite de millaje en el contrato probablemente tendrán que pagar cargos por el exceso al regresar el vehículo.

Compra: Los consumidores pueden manejar las millas que quieran, pero el millaje elevado reducirá el valor de intercambio o de reventa del vehículo.

Uso y Desgaste – La cantidad de uso y desgaste puesta en un vehículo afecta los costos que un consumidor pueda enfrentar cuando regrese o venda el vehículo.

Arrendamiento: La mayoría de los arrendamientos limitan el excesivo uso del vehículo. Los consumidores que excedan el límite de uso y desgaste normal probablemente tendrán que pagar cargos adicionales al regresar el vehículo.

Compra: No hay límites o cargos por uso excesivo, pero esto reducirá el valor de intercambio o de reventa del vehículo.

AWARE es una coalición de la industria de financiamiento de vehículos para ayudar a los consumidores a entender como funciona el financiamiento de vehículos. El grupo provee a los potenciales compradores de vehículos nuevos y usados con las herramientas y recursos que necesitan para navegar exitosamente el proceso de financiación de autos. El sitio Web de AWARE www.autofinancing101.org incluye materiales en inglés y español.

Los miembros de AWARE incluyen: American Financial Services Association, National Automobile Dealers Association, National Association of Minority Automobile Dealers, American International Automobile Dealers Association, Ally Financial, American Honda Finance Corp., American Suzuki Financial Services, AutoNation, Ford Motor Credit Company, Group 1 Automotive, Inc., Lithia Motors, National Auto Finance Co., Nissan Motor Acceptance Corp., Nuveel Financial Services, Saab Financial Services Corp., Sonic Automotive, Inc., Toyota Financial Services, United Auto Group, Inc. y Wells Fargo Auto Finance.