

Al Comprar un Auto Nuevo...

¿Arrendar o Financiar?

Adquirir un vehículo nuevo pudiera ser agobiante. No solo al decidir cual reúne nuestras necesidades y presupuesto sino que además, debemos optar por arrendar o tomar un préstamo. Al decidir cual es la mejor opción, debe considerarse lo siguiente:



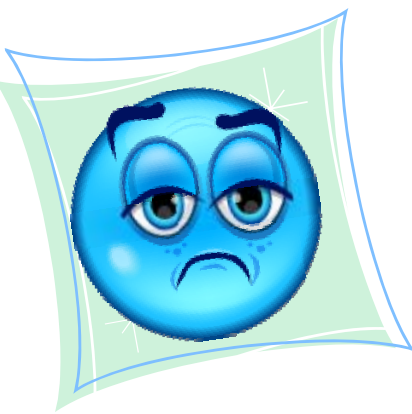
Los Préstamos Vehiculares

Beneficios:

- Si al tomar un préstamo vehicular se viera en necesidad de renovación, usted pudiera vender dicho vehículo cuando guste.
- El kilometraje es ilimitado.
- Al saldar el préstamo, el capital derivado del vehículo, le pertenece.

Desventajas:

- Las cuotas mensuales son más altas que en las del arrendamiento vehicular.
- Con préstamo vehicular pudiera requerirse una cuota de anticipo.
- La mayoría de vehículos nuevos sufren una rápida depreciación, cosa que pudiera resultar en capital derivado negativo (debiendo más de lo que el vehículo en realidad vale) factor que lo haría difícil de negociar por otro, o vender.



Los Contratos de Arrendamiento Vehicular

Beneficios:

- En la mayoría de los casos de arrendamiento, los costo, en efectivo, de las cuotas de anticipo y mantenimiento del vehículo son menores.
- Usted siempre guiará un vehículo nuevo y por lo tanto, habrá menos posibilidades de que surjan problemas con el mantenimiento.
- El kilometraje es ilimitado.
- Al saldar el préstamo, el capital, derivado del vehículo, le pertenece.

Desventajas:

- Al arrendar, siempre tendrá esta cuota mensual.
- No será dueño del vehículo al final del término.
- Existen restricciones de kilometraje en vehículos arrendados y excederlas, pudiera resultar en tarifas penales muy altas.
- Pueden penalizarle fuertemente por terminar el arriendo antes de tiempo.
- Al final del arriendo, le pudiera cobrar por el "excesivo uso y desgaste" del vehículo.
- Si al final de un arrendamientos con final abierto (open end lease), el valor actual del vehículo es menor que el valor residual de éste, usted debe pagar la diferencia.

En cualquiera de los casos, antes de comenzar a negociar el financiamiento:

- Establezca el importe final, del nuevo vehículo, antes de abordar la fase del financiamiento.
- Establezca el valor, de la entrega-a-cambio, de su vehículo antes de abordar las finanzas.
- Compare prestamistas e instituciones financieras para obtener la mejor tasa de interés. Concesionarios de la industria automovilística, asociaciones/cooperativas de crédito y bancos comerciales, pudieran ser muy competitivos. Compárelos a todos para así obtener el mejor préstamo posible.
- Instrúyase en la terminología financiera y en los valores de las presentes tasas de intereses.
- Si en caso de la pérdida total del vehículo por causas de accidentes, usted va a deber más de lo que su seguro pudiera pagarle por el mismo, considere comprar el seguro diferencial, conocido en inglés como (Gap insurance). Este seguro cubre la diferencia que hubiese entre el valor del vehículo y lo que usted debe del mismo.



La decisión de arrendar, o tomar un préstamo, siempre dependerá de sus circunstancias personales. Asegúrese que la cuota a pagar coincida con su presupuesto. Como alternativa, considere mantener su actual vehículo o comprar, o arrendar uno usado.

Un Mensaje Educativo de
nova debt

Una Organización de Garden State Consumer Credit Counseling

225 Willowbrook Road
Freehold, NJ 07728
1-877-99-CUENTAS
www.novadebt.org

