

El 90% de los españoles que compra coches nuevos 'online' recurre a la financiación, según Trive

Hombre, de entre 35 y 55 años, urbanita y tecnológico. Así es el 70% de los usuarios que financia coche online

El desembolso que el consumidor debe realizar a la hora de adquirir un vehículo convierte la opción de financiación en un proceso clave, muy meditado por las familias, en el que se comparan y tienen en cuenta múltiples factores y letras pequeñas. De hecho, el 90% de las compras de coches se realizan a través de financiación, según los datos de según los datos de Trive (<https://gotrive.com/>), el primer y único Marketplace multimarca de vehículos nuevos en España que permite gestionar la compra de forma 100% online.

“El usuario debería poder tomar la decisión de compra de un coche conforme a factores tan importantes como la seguridad y fiabilidad del vehículo, su contribución al medio ambiente o, incluso, las características estéticas, y no solo en función del precio y el temor a que no se pueda afrontar la cuota”, asegura Daniel Alonso, CEO de la compañía. “Para ello, se deben ofrecer al cliente de forma transparente las distintas opciones y facilidades de financiación, y él debe también informarse para entender los tipos de interés y todas las comisiones de préstamo”.

El 10% de las compras de vehículos se hacen por transferencia

Tener coche nuevo en propiedad, sigue siendo uno de los principales bienes objetivo de los españoles a partir de los 30 años, según el último análisis realizado por Trive. La financiación se ha convertido en una opción que ofrece opciones muy interesantes para el consumidor, siendo un 10% de los usuarios los que eligen hacer transferencia directa del coste total. Esto es debido fundamentalmente a la comodidad que supone pagar “pequeñas” cuotas mensuales, frente al pago único. Además, la crisis supuso el “cierre de grifo” de las entidades bancarias, lo que derivó a su vez en la necesidad de los concesionarios de reinventarse para seguir vendiendo vehículos a pesar de la situación económica.

Actualmente, además, la entrada de los players tecnológicos y plataformas online aportan nuevas fórmulas, consiguiendo que en el mercado existan múltiples ofertas que, a la hora de adquirir el préstamo, compensen los intereses generados por el pago financiado. De hecho, en la plataforma de vehículos online Trive se recogen hasta 700 solicitudes de financiación al mes de vehículos nuevos, siendo el perfil del solicitante, en un 70%, hombres de entre 35 y 55 años de edad, residentes en zonas urbanas y de poder adquisitivo medio, con interés por la tecnología y acostumbrados a confiar en los diferentes modelos de adquisición de bienes.

El 65% elige productos variables. Los expertos recomiendan aumentar la entrada para reducir intereses

La mayoría de los clientes, cerca del 65%, eligen productos financieros variables, con los que pueden disfrutar de cuotas más bajas durante los primeros años y que posteriormente aumentan para quitarse el préstamo en menos tiempo, frente al 35% restante que elige contratar productos financieros lineales.

Los expertos recomiendan pagar en la medida de lo posible una entrada inicial, e intentar definir un contrato con cuotas mínimas, que suele estar en 3 años, para generar los menos intereses posibles. Si bien, existen otras opciones que eximen de pagar tanto entrada como cuota final.

TIN, TAE, Comisión de apertura, por cancelación anticipada o total, entrada inicial ¿por dónde empezar?

Lo más importante es establecer una comparativa entre lo que ofrecen los distintos concesionarios, marketplaces y las propias entidades bancarias. Para ello, es fundamental conocer las cláusulas del préstamo y saber en cuáles son susceptibles de negociar, o incluso cuáles se podrían eliminar de las condiciones del contrato, como ocurre en algunos concesionarios con la comisión de apertura -el porcentaje que se aplica al formalizar el préstamo-.

El concepto más importante es el TAE, que refleja el coste real que se paga por el préstamo y que se da en forma de porcentaje anual, y que suele estar en torno al 6,9%. Para poder controlar los tipos de interés, es necesario pedir el cuadro de amortización, es decir, el desglose de cuotas e intereses que vas a tener durante todo el préstamo. “Es importante que el usuario pida a la empresa que le explique todas las opciones a las que puede optar”.

Apostar por herramientas tecnológicas que ayuden a contar con el asesoramiento y con un amplio abanico de posibilidades, permite minimizar el riesgo y agilizar y simplificar la adquisición de un coche mediante financiación.

Datos de contacto:

Trive
916611737

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Automovilismo](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Industria](#) [Automotriz](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>