

Wynajem długoterminowy jest najbardziej opłacalną formą zakupu samochodu. Dlaczego?

Data publikacji: 22.07.2019 7:30

BO TO IDEALNY SPOSÓB KUPOWANIA! Zakup pojazdu na określony czas w zamian za uiszczenie stałej, odpowiednio dobranej opłaty miesięcznej, to bardzo wygodny sposób finansowania. Co ciekawe, są dostępne oferty, w których rata netto wynosi 1% wartości samochodu, więc gdy np. Toyota Corolla kosztuje 124.000 zł, można co miesiąc płacić za nią 1.200 zł i jeździć wymarzonym samochodem. To wręcz idealny sposób kupowania, gdy nie posiada się wystarczająco dużo wolnych środków finansowych, więcej - pieniądze, które musielibyśmy na to wydać możemy zainwestować np. w rozwój firmy. Korzystną propozycję - zarówno dla przedsiębiorców, jak i klientów indywidualnych - można znaleźć w ofercie Toyoty Caroliny pod nazwą SmartPlan.

TO BARDZO PROSTE I WYGODNE!

Najważniejszą korzyścią zakupu w ofercie SmartPlan jest przede wszystkim bardzo niska opłata miesięczna. **Jej koszt jest o 50% mniejszy od standardowej raty leasingowej!** Klient kupując Toyotę Yaris 1.5 hybrid w SmartPlan zapłaci 794 zł netto, gdy koszt standardowej raty leasingowej wyniósłby 1516 zł netto. Maksymalna wpłata własna to 10% przy założeniu, że użytkownik przejeżdża rocznie 20 tys. km. Umowa najczęściej podpisywana jest na 3 lata, ale w każdej chwili, gdyby klient musiał zakończyć finansowanie lub wolałby nowszy model, może zostawić stary samochód w salonie i rozpocząć kolejny wynajem. To bardzo proste i wygodne.

WSZYSTKO NA JEDNEJ FAKTURZE!

Oprócz kosztów raty finansowej, obowiązuje nabywcę ubezpieczenie - zawsze od wartości netto, a obciążenie podatkiem Vat przejmuje firma leasingowa. To Klient decyduje czy opłaca składkę jednorazowo czy chce mieć cenę polisy zryczałtowaną w opłacie miesięcznej. Tak można również postąpić z pakietem serwisowym, które obejmuje wszystkie wymagane przeglądy w okresie najmu, wymianę i przechowywanie opon oraz nieprzewidziane wydatki np. żarówki. Dzięki temu koszty w firmie są przewidywalne i nie ma ryzyka ponoszenia jednorazowych większych wydatków - wystarczy wcześniej skalkulować niskie miesięczne raty za serwisową usługę. **A wszystko na jednej fakturze.**

NA PEWNO TO SIĘ OPŁACA!

Zdecydowanie tak! Raty są naprawdę niskie!

Oto przykłady oferty Smart Plan wraz z opisem i objaśnieniem.

Toyota Camry 2,5 VVT- iE HSD PRESTIGE - wartość pojazdu 149 000 zł brutto.

Smart Plan:

1. Opłata wstępna - **12 187 zł netto**.
2. Okres leasingu - 36 miesięcy, przebieg pojazdu - 60 000 km.
3. Miesięczna opłata leasingowa - **1499 zł netto**
4. 36-miesięczny całkowity koszt leasingu - **53 964 zł netto**.

Standardowy leasing:

opłata wstępna - 12 187 zł, miesięczna opłata leasingowa - 3 350 zł netto, całkowity koszt po 3 latach - 120.600 zł netto.

Toyota Corolla Hatchback HSD COMFORT + STYLE +TECH 1.8 VVT-i , czarny – wartość pojazdu

1. Opłata wstępna : **9.041 zł netto.**
2. Okres leasingu 36 miesięcy, przebieg pojazdu - 60 000 km.
3. Miesięczna opłata leasingowa - **1.122 zł netto.**
4. 36 miesięczny całkowity koszt leasingu - **40.392 zł netto.**

Standardowy leasing :

opłata wstępna : 9041 zł, okres leasingu standardowego z 1% wykupu : 36 miesięcy - 2.480 zł netto całkowity koszt po 3 latach - 89 280 zł netto.

Małe i średnie przedsiębiorstwa są przez Carolina Toyota Bielsko traktowane preferencyjnie, otrzymując stałe rabaty od 4% do nawet 23%. Natomiast klienci indywidualni i grupy zawodowe mogą skorzystać z warunków dostępnych dotychczas tylko wyłącznie dla przedsiębiorców pod nazwą Oferta Tylko dla Ciebie.

POŁOWA JUŻ SKORZYSTAŁA!

Obecnie ponad połowa osób kupujących w salonie Carolina Toyota Bielsko, nabyła samochód w ofercie SmartPlan. Wskazuje to na to, że jest to rozwiązanie już przez wielu sprawdzone, czyli bezpieczne. Całą operacją zarządza jedna główna firma Toyota tzn. Toyota dostarcza samochód, Toyota Leasing go finansuje, a Carolina Toyota Bielsko się nim opiekuje.

NIE CZEKAJ DO 2020 ROKU!

Warto przemyśleć zakup toyoty w ofercie SmartPlan już teraz, ponieważ **cenę samochodów od stycznia 2020 r. mogą wzrosnąć nawet o 20%**, przyczyną są coraz bardziej ostre przepisy i każdy dealer sprzedający samochód niezgodny z aktualnymi normami będzie musiał zapłacić surową karę. Toyota, która znana jest z wyznaczania nowych trendów ekologicznych, na taką sytuację jest oczywiście przygotowana.

Dlatego warto niezwłocznie odwiedzić salon Carolina Toyota Bielsko :

Carolina Toyota Bielsko
ul. Świerkowicka 26,
43-502 Czechowice – Dziedzice
Tel 33 506 65 65
www.toyotabielsko.pl

Artukuł sponsorowany