# 2024年二手车贷款额度(五篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-09-18

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。二手车贷款额度篇一买方(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**二手车贷款额度篇一**

买方(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方(以下简称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条 甲方依法出卖具备以下条件的旧机动车：

车主名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;号牌号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;厂牌型号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;初次登记日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;发动机号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;车架号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;养路费缴付有效期从\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_;最近一次年检时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;行使公里数：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;车辆使用性质：非营运。

第二条 车款及交验车

1.车款为(不含税费)\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日同甲方当面验收车辆及审验相关文件，并以现金的方式自验收审验无误之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向甲方支付车款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，剩余车款双方按照约定用乙方的建筑材料折抵。

第三条 双方权利义务

1、甲方应保证对出卖车辆享有所有权或处分权，且该车符合国家有关规定，能够依法办理过户、转籍手续。

2、甲方保证向买方提供的相关文件真实有效及其对车辆状况的陈述完整、真实，不存

在隐瞒或虚假成分。

3、乙方应按照约定与甲方当面验收车辆及审验相关文件，并按照约定支付车款。

4、甲方收取车款后，应开具相关的收款凭证。

5、由于该车辆以较低的价位卖给乙方，该车自2024年3月到现在的所有交通违章由乙方自己处理。

6、由于该车辆乙方需要保留车号，该车辆暂不过户，如需过户卖方应该积极配合并提供相关的手续。该车辆自交付给乙方即日，所有权即发生转移，交付后因该车所发生的一切法律后果(如：违法处罚、交通事故给第三人造成的一切经济损失均由乙方自己承担)。

7、乙方提供的建筑材料折抵剩余车款，其建筑材料价格不得高于同行业价格。

8、因该车辆所发生的一切过户费用均由乙方承担。

第五条 合同争议的解决办法

本合同项下发生的争议，由双方当事人协商或申请调解解决;协商或调解解决不成的，提交乌鲁木齐仲裁委员会库尔勒分会仲裁;

第六条 其他

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.本合同一式三份，买方一份，卖方一份，备案机关一份。本合同在双方签字盖章后生效。合同生效后，双方对合同内容的变更或补充应采取书面形式，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等的法律效力。

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**二手车贷款额度篇二**

\*车型限制:五年内自备的(非营运)轿车、吉普车、商务车

\*借款比例：按评估车价的50%

\*借款期限：24个月

\*车价要求：高于评估价10万元以上

\*利率：按银行贷款利率执行(等同新车按揭利率)

借款条件

\*具有完全的民事行为能力，银行资信无不良记录

\*具有良好的个人社会信用，无不良信贷记录

\*在北京市范围内拥有本人房产

\*借款人的年龄为21~~55周岁

\*单身的借款人需提供担保人(一般为其父母)

借款资料

\*身份证明：夫妻双方身份证、户口本、结婚证(单身需提供民政部门出具的单身证明以及户籍证明)

\*居住证明：本人名义下的住宅房产证以及土地使用权证

\*工作单位出具的收入证明

\*车辆交强险(没有的可以办按揭时一起投保)

\*车辆行驶证

\*车辆登记证书

\*二手车交易发票(交易价需等同与车价)

其他资料

\*身份证明：共同还款人身份证明、户口本、结婚证

\*单位出具的月收入证明

首先，与二手车市场的捆绑合作大大降低了不良贷款风险。担保公司都进驻市场并固定经营场所，对于车辆评估和交易审核通过市场的专业公司进行，尤其是对于二手车质量状况、手续方面的问题，指定中古评估公司作为唯一的合作伙伴，从源头上杜绝了“虚假评估”造成的损害，评估的准确性大大提高，同时对于银行的风险控制非常有效。

其次，贷款利润较低但范围比较狭窄。据（钻成担保）介绍二手车贷款主要针对总价值在8万元-80万元的二手车，而且必须是国产车，这就在一定程度上圈定了范围，一些潜在的有贷款需求的车型目前被排除在外，对于发展初期这种考虑也是有一定的理由，在市场调查中不少旧车公司表示能够理解，希望随着业务发展风险控制良好之后能够扩大范围。

最后，贷款年限最多三年，在一定程度上控制了不良贷款的产生，由于车辆总价相对房价便宜，因此用户还款压力并不大，同时贷款承受的利率也比较低。另外，钻成担保表示对

不良贷款的控制和管理有一套行之有效的系统，不过审批时间要在5-7个工作日相对来讲可能会影响业务的快速发展。

**二手车贷款额度篇三**

二手车贷款

二手车贷款

二手车贷款即二手车按揭贷款，是指商业银行向个人借款人发放的，用于购买消费类自用二手车并以所购车辆为借款抵押物并抵押的一种贷款。尽管汽车贷款很早就走进了人们的生活，但在很长一段时间内办理汽车贷款的大都是新车业务，很少会涉及到二手车贷款业务。

由于二手车行业的特殊性，二手车车价的不确定性以及车贷方案的多种限制因素让二手车贷款业务很难开展。

一方面，二手车的价格潜在的可变因素较多，评估起来比较难把握，而目前二手车交易市场内的评估机构大多为商家的内设部门，并没有独立于二手车销售公司，其公平性、合理性都难以保证。

另一方面，对于二手车放贷银行来说则需要更多的考虑防范金融风险。如果一辆二手车被过高评估，银行放贷后车主违约拒不还款，即使追回车辆也没有多大意义，这样银行就要替车主买单，无形中增大了放贷风险。而对于本身价值不高、评估价格也不高的二手车，如果在贷款期内发生损毁，即使追回车辆也没有多大用处了。而随着国内汽车市场的迅速发展，二手车市场越来越大的发展潜力也成功的吸引了众多的金融机构开始考虑二手车贷款业务。有调查数据显示，消费者对二手车贷款存在很大需求。据调查，新车购买者有10%的人希望贷款，而二手车购买者中可能有40%的人需要贷款。业内专家预测“从长远来看，人们的换车周期会逐渐变短，二手车的残值将相应提高，二手车交易价值、该业务对金融机构的吸引力、交易量等都会逐步增加。”二手车贷款申请要求申请贷款需要准备的资料包括，以“你我贷”平台为例：主要介绍抵押（不入库）所需资料

1、二代身份证（非本地户籍需同时提供居住证）；

2、借款人本人的银行借记卡，二周内的个人征信报告；

3、机动车登记证（本地车管所核发的正式机动车登记证）；

4、机动车行驶证（本地车管所核发的正式机动车行驶证）；

5、车辆商业保险全险保单（必须在有效期内）交强险保单；

6、购车发票，车辆照片；

7、对公或对私银行流水（3—6个月）或产调（看其一）；

8、工作证明

二手车贷款手续流程二手车贷款流程可以分为以下几个步骤:1．购车人到银行营业网点进行咨询，网点为用户推荐已与银行签订《二手汽车消费贷款合作协议书》的特约经销商。2．到经销商处选定拟购二手汽车，与经销商签订购车协议，明确车型、数量、颜色等。3．到银行网点提出贷款申请，到银行网点提出贷款申请必需的资料有：个人贷款申请书、有效身份证件、职业和收入证明以及家庭基本状况、购车协议、担保所需的证明文件、贷款人规定的其他条件。4．银行审核用户资信，银行在贷款申请受理后十五个工作日内通知购车借款人，与符合贷款条件的借款人签订《二手汽车消费借款合同》。二手汽车消费贷款额度最高不超过购车款的60%~80%（各贷款银行有所不同），贷款期限最长不得超过三~五年（各贷款银行有所不同，以北京市为例，二手车贷款必须首付50%，贷款期限最长为

三年）。5．签订借款和担保合同，若申请人符合贷款条件，银行与其签订借款合同和有关担保合同。担保方式及相应手续：（1）用户提供第三方连带责任保证方式（银行、保险公司除外）的，保证人与银行签订保证合同，也可以由保险公司提供连带责任履约保证或由银行提供保函。（2）用户以抵押或质押方式担保，应与银行签订抵押或质押合同。以房屋作抵押的，须经指定评估机构评估确认后，由银行会同抵押人到房屋所在区县房地产登记处办理抵押登记，在取得权证后合同生效。以质押方式担保的，质押合同以权利凭证移交给银行后合同生效。（3）以上手续完成后，银行应及时向特约经销商发出贷款通知书。

（4）以所购二手汽车作抵押的，银行应及时向特约经销商发出贷款通知书，并在所购二手汽车上牌后由银行统一到车辆管理所办理抵押登记。6．银行发放贷款，用户办理车辆保险、提车。特约经销商在收到贷款通知书15日内，将客户购车发票、缴费单据及行驶证（复印件）等移交银行。银行在客户办理财产保险手续后发放贷款。险种包括：车辆损失险、第三者责任险、盗抢险和自燃险等。各类保险期限均不得短于贷款期限。

**二手车贷款额度篇四**

贷款购买二手车

二手车贷款即二手车按揭贷款，是指商业银行向个人借款人发放的，用于购买消费类自用二手车并以所购车辆为借款抵押物并抵押的一种贷款。尽管汽车贷款很早就走进了人们的生活，但在很长一段时间内办理汽车贷款的大都是新车业务，很少会涉及到二手车贷款业务。随着人们对二手车的价值观念不断深入，一些消费者开始选择贷款购买二手车。因此，二手车贷款的申请要求及流程显得格外重要。

二手车贷款申请要求

目前，银行所开设的二手车贷款业务，对借款人的要求都较高，一般要求借款人要有正当的职业和稳定的收入、按期偿还的能力以及良好的个人信用度。如果能证明在当地拥有房产，借款人的贷款申请将更有保障。以北京市为例，申请人必须具备北京市户口，身份证和固定住房；年龄要求为20到60岁的公民；需具有稳定的职业和稳定收入。

申请贷款需要准备的资料包括：购车本人的身份证；户口本；住房证明；收入证明：月收入须是月还款的两倍；两张一寸近照，购车人如已婚，还要结婚证及配偶证件。

二手车贷款手续流程

1．购车人到银行营业网点进行咨询，网点为用户推荐已与银行签订《二手汽车消费贷款合作协议书》的特约经销商。

2．到经销商处选定拟购二手汽车，与经销商签订购车协议，明确车型、数量、颜色等。

3．到银行网点提出贷款申请，到银行网点提出贷款申请必需的资料有：个人贷款申请书、有效身份证件、职业和收入证明以及家庭基本状况、购车协议、担保所需的证明文件、贷款人规定的其他条件。

4．银行审核用户资信，银行在贷款申请受理后十五个工作日内通知购车借款人，与符合贷款条件的借款人签订《二手汽车消费借款合同》。二手汽车消费贷款额度最高不超过购车款的60%~80%（各贷款银行有所不同），贷款期限最长不得超过三~五年（各贷款银行有所不同，以北京市为例，二手车贷款必须首付50%，贷款期限最长为三年）。

5．签订借款和担保合同，若申请人符合贷款条件，银行与其签订借款合同和有关担保合同。担保方式及相应手续：

（1）用户提供第三方连带责任保证方式（银行、保险公司除外）的，保证人与银行签订保证合同，也可以由保险公司提供连带责任履约保证或由银行提供保函。

（2）用户以抵押或质押方式担保，应与银行签订抵押或质押合同。以房屋作抵押的，须经指定评估机构评估确认后，由银行会同抵押人到房屋所在区县房地产登记处办理抵押登记，在取得权证后合同生效。以质押方式担保的，质押合同以权利凭证移交给银行后合同生效。

（3）以上手续完成后，银行应及时向特约经销商发出贷款通知书。

（4）以所购二手汽车作抵押的，银行应及时向特约经销商发出贷款通知书，并在所购二手汽车上牌后由银行统一到车辆管理所办理抵押登记。

6．银行发放贷款，用户办理车辆保险、提车。特约经销商在收到贷款通知书15日内，将客户购车发票、缴费单据及行驶证（复印件）等移交银行。银行在客户办理财产保险手续后发放贷款。险种包括：车辆损失险、第三者责任险、盗抢险和自燃险等。各类保险期限均不得短于贷款期限。

**二手车贷款额度篇五**

最新二手车贷款业务

随着我国汽车市场的火爆，二手车法律法规的不断完善，二手车市场也经历了一个前所未有的好时期。伴随着交易量的增长，二手车市场变化较大：新车型、新品牌多了，使用年限短了，也有售后服务了，网络竞争使交易透明了„„，一系列变化昭示着我国二手车市场光明的前途和二手车鉴定估价美好的前景。而在整个旧机动车辆流通的环节及国外汽车工业发达地区发展经验来看，金融机构的介入及消费贷款业务的引入，更为二手车业务健康快速的发展起到了推动作用。

中国加入wto后，汽车市场作为受wto影响最大的市场，必然走与国际接轨发展道路，目前国内新车市场与二手车市场两个部分共同组成了中国完整的汽车市场，一方面新车销售支撑现实市场，另一方面二手车市场实现消费者的新一轮淘汰更新循环，容纳更新下来的汽车，来满足不同消费层次用户的需求，进而推动汽车市场向更高层次和水平发展。应该说今天的旧车市场乃是昨日新车市场的反映，今天的新车市场蕴涵了明天广阔的旧车市场，两者有着紧密的联系，两者的繁荣应是相辅相成、共同促进的。根据《国家机动车管理办法》的规定，所有车主除了可以拿到道路行驶通行证以外，还可以拿到公安局车管所签发的车辆“产权证”，《机动车辆登记证书》。这表明从今以后，汽车不再是简单的交通工具，而正式变成个人资产。同时《国家机动车管理办法》

第六章抵押贷款条款中规定车管部门应对汽车贷款给予办理抵押登记手续，条文中没有明确区分汽车抵押登记对象为新车或二手车。既然二手车和房产一样是个人资产，就可象房产和新车一样进行二手车贷款，二手车贷款业务在国外发达国家是一项成熟的汽车融资销售业务。中国人民银行监管二处处长张建华曾在西安的“中国汽车服务贸易发展研讨会”上表示，在全球每年新旧车销售收入的1.3亿美元中，70%是通过各种融资方式实现最终销售。借鉴国外成熟经验开展二手车贷款业务，将能降低国内二手车消费“门槛”，推动国内二手车消费市场发展，让想买汽车的人能通过二手车贷款圆其“汽车梦”，让二手车更多的进入平常百姓家，将为旧车交易量的更多提高带来新的动力，从而繁荣我国的二手车市场。、国内二手车贷款历史：人们不会忘记，汽车贷款一度成为新车销售的“强心剂”，极大地促进了国内的新车销售，到2024年底，我国个人汽车信贷余额945亿多元，在新增的私家车中，有1/3为贷款购车形式。而在2024年3月，二手车贷款做着完成二手车交易的润滑剂，首次在二手车交易中出现，“花明天的钱，圆今天的梦”一时成为买车人谈论最多的话题，二手车分期付款中的巨大利润空间也一度成为旧车经销商、保险公司、银行等眼热心动的追求。但此后不久，中国保监会为规范车险市场，明确规定保险公司不能做担保，2024年1月，中国保临会颁布《关于规范汽车消费贷款保证保险业务有关问题的通知》，要求各财产保险公司现行汽车消费贷款保证险在3月31日前停止，并对汽车贷款采取了“紧缩”政策。从4月1日起，多家保险公司新开发的车贷款产品正式推向市场。大幅提高了贷信要求，其中有规定：贷款期限不超过3年，首付款不得低于30%，而且对赔偿金额设定不低于10%的免赔率。新设的贷款“门槛”使得如今的二手车消费信贷大为减少，即使开展的也基本上都是经销商与银行风险分担，且对消费者资信要求严格。先期二手车贷款难以维继，原因分析如下：

2.1二手车交易的“瓶颈”限制了二手车贷款的开展

二手车不象新车那样有较明确的价格，可以作为银行发放贷款和保险公司承保的基准。各个旧车经销商交易价格评估标准无法规范，没有一个独立旧车评估机构公正的鉴

定估价，用户对车况和评估价格心存忐忑难于接受。在信息经济学中，习惯把商品氛围搜寻商品和经验商品。一般来说，商品的有关特性可通过拥护在购买时的触摸、掂量和视查来辨别的为搜寻商品（如服装、锅碗瓢盆等），而那些需要在使用一段时期后才有辨别和了解其特征的称为经验商品。其中，二手车就是最典型的一种经验商品。在二手车后这样的经验商品的交易中，当交易的一方掌握有另一方所不知的信息时，交易便处在不对称信息结构中。掌握信息的一方回利用对方的“无知”，侵害对方利益而谋求自己的利益。而处于信息劣势的一方，也并不一定轻易地被欺骗，他知道对方在乘机谋利，因此对任何二手车交易持怀疑态度。这样，本来有利双方的二手车交易便难以达成，或者即使达成，效率也不高。在二手车市场上，用户经常缺乏二手车性能、质量、价格、品牌、服务等信息，特别是要取得有关二手车性能和质量的第一手信息，成本往往太高，而且十分困难，由于我国二手车在交易前并没有进行系统的评估和价格认定，这不但为二手车的质量埋下隐患，也在一定程度上影响了消费者的积极性，消费者不得不花费大量时间和经历在市场徘徊，下不了购买的决心，或者干脆放弃购买二手车加上目前总的社会车辆保有量还不多等因素，使得市面上的二手车交易量不大，同样进行二手车贷款的数量当然上不去。

2.2相关部门风险大制约了二手车贷款的开展

发放贷款是各家银行很普遍的经济行为，他们主要考虑风险和收益问题的比例问题。可以看到因为有利可图，银行大力推行汽车抵押贷款，但为减少风险银行拉上保险公司，而保险公司能获得高额保险费收入，为进一步减少风险，他们又联合旧车经销商们，成功的说服车管部门进行二手车抵押贷款登记把关，防止未还清贷款的车辆被车主私下过户卖出。因此，最开始的二手车分期付款便是这三个部门联合起来做的，银行对可户放贷，赚取贷款利息收入；旧车经销商销售二手车，除了正常进销价差外还可赚取手续费，当用户购买二手车办理贷款时，旧车经销公司收取手续费，有时这笔费用能达到评估价的10%，保险公司为此项业务做担保，图的是今后几年该车辆的保险保费。最初的二手车贷款，各部门分工合作实现彼此间的愉快合作。然而，事实很快就对此说出了“不”。银行在进行信贷调查时收缩性较大，一味依赖保险公司和旧车经销商的资信调查，银行搞信贷就是为了高额贷款利息，制定出台了相对有利银行的贷款政策，把自身风险降低到最低点。实际上银行和旧车经销商让用户向保险公司购买了履约保证保险后就撒手不管，而部分旧车经销商开展信贷的目的就是为了赚钱，就是想尽一切办法把车卖出去；一些地方曾出现部分经销商和银行基本上没有责任。独家背负贷款奉贤性，最终迫使保险公司暂时退出二手车贷款履约保证保险这一领域，剩下经销商和银行“独臂难撑”随即影响了此项业务的开展。

经综合分析，打消消费者购买二手车顾虑，增强银行和保险公司信心，切实减少银行和保险公司的风险是关键。以上几点困难恰恰会引导我们国内传统的旧车交易中心介入这场非常有利可图的“游戏”。分析如下：

a、各地旧车交易市场大都经国内相关部门审批，相当长时间里和相关管理部门交往较深，在新的二手车交易流通管理办法出台前都会具有较垄断的二手车交易权地位，我们可改变以前由单个旧车经销商独自参与二手车贷款业务的局面，而由旧车交易中心（市场）整体参与此项业务。各市场都拥有经过北京正规考试并获证书的旧车鉴定评估师，目前旧车评估师的评估价大都获各相关职能管理部门的认可，具有相当的权威性，是收取过户交易费的主依据，完全可作为银行发放二手车贷款和保险公司承保基准。针对上述二手车鉴定评估标准，定期发布各车型参考价格；各二手车交易市场设立完善的售后服务制度来打破二手车交易的“瓶颈”，具体可实行售后保修服务，实行“无理由退车”承诺，实行市场“先行赔付”保证等措施让消费者打消购买顾虑。当银行能按我们旧车交易市场的评估发放旧车贷款时，我们的评估价在一定程度上会变成市场的指导价，极有可能改变目前国内二手车市场又被私人“车贩”操控的混乱局面。进一步设想一下，每一位拥有汽车的车主若短期缺钱都可以来我们旧车交易中心做旧车抵押贷款，而不必去典当车辆或拿房产抵押货款，我们的顾客将是一位拥有汽车的车主，旧车按揭数量的计算基数将不是各地一年的旧车交易量，而是整个地区汽车保有量。

b、旧车交易中心在旧车市场的地位和作用众所公认，其实力和信誉在银行和保险公司心目中是一块“金字招牌”，完全可以替代各旧车经销商们的作用，我们能向银行和保险公司提供完成整个二手车贷款业务过程的载体，并可帮助银行和保险公司为同一目标而共同进行“公关”和风险把关。对于一些地方只有一家旧车交易中心的，不必多言；对于一个地方多家交易中心的，建议强强联手，在新的汽车贷险框架内，采取与银行和保险公司风险共担，利益分享的合作方式，替代以往由保险公司独家承担风险的做法，联合各家银行和保险公司力量，说服车管部门象新车贷款一样，在收取部分手续费后对二手车贷款进行把关登记，同时，旧车交易中心再把第二道关，在交易开票程序上防止未还清贷款的二手车被车主过户卖出，切实降低银行和保险公司风险。具体操作建议贷款对象为98年后，车况较好的车型，又因新车降价频率很快，为降低风险，对一般客户在贷款上以旧车鉴定评估价的50%放贷，期限可为1-3年。对于公务员、教师、医师、电信、电业等大企业的人员可放宽到60%贷款。

综上所述，以各地旧车交易中心整体出面，联合银行和保险公司继续开展二手车贷款业务是有一定可操作性的，将与先前开展的二手车贷款业务有较大的区别。在降低二手车消费“门槛”，促进二手车交易量的同时，又可提高各地旧车交易中心的知名度，增加服务项目，提前发挥旧车交易中心先期优势，为即将到来的国内二手车市场重新“洗牌”打下基础。

2.3二手车抵押贷款流程图

第一步：到旧车交易中心办理车辆价值评估书

第二步：个人办理汽车消费抵押贷款需要提供如下资料：

①借款人及共有人身份证

②借款人及共有人户口本（含本人页及首页）

③婚姻状况证明（已婚出具结婚证，未婚的须街道或民政部门出具未婚证明）④借款人长期居住证明

⑤借款人及共有人身份及收入证明（借款人为法人须出具企业营业执照副本及验资报告）

⑥借款人房产证或其他财产证明（可以是同一户口本的其他家庭成员的）⑦反担保人身份证、户口本婚姻状况证明

⑧反担保人身份及收入证明

⑨反担保人房产及其他财产证明

⑩工作证；如反担保人为法人须出具企业营业执照副本及验资报告

第三步：到银行网点提出贷款申请，并提供有关资料

第四步：银行在受理借款申请后，进行资信调查

第五步：借款人与银行签订合同，预办抵押物保险

第六步：旧车交易中心协助借款人到相关部门办理车辆抵押登记等手续

第七步：借款人领取贷款借款人按月支付银行本息

结束语：二手车评估、二手车交易是二手车市场发展的基本动作。国家可以通过相应的政策、法规来进行调节，亦可通过政策导向引导二手车市场的发展。譬如从环保角度看，它鼓励把二手车淘汰，全部出口到海外。二手车市场的发展，不仅是推动新车销售，而是推动整个汽车社会的发展，进一步完善汽车市场形成一个健康、生态、多样化的汽车市场。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找