



ПРОЦЕНТ НАВЕРСТЫВАЮТ КОМИССИЕЙ

Сегодня в помещениях супермаркетов электроники снова расположились столы менеджеров банков, которые предлагают оформить кредит на бытовую технику. И несмотря на негативный опыт прошлого года, когда, потеряв работу, люди не могли расплатиться по долгам, возле этих столиков снова появляются клиенты.

- А что делать? - говорит киевлянин Константин, которого мы застали за изучением предложений банков. - Для жены нужно купить подарок, а зарплата у меня будет только через неделю после ее дня рождения. Мне проще в долг влезть, чем выслушивать от нее упреки еще несколько месяцев...

Мы решили вместе с покупателем изучить условия предоставления таких займов. Оказалось, что банки делятся на две категории: одни честно предупреждают о всех грядущих переплатах, а другие предлагают условно беспроцентные потребительские кредиты.

Самый распространенный способ сказать не всю правду - это озвучить лишь ее часть. Подходим к столу одного из крупных банков и узнаем, что при нулевой процентной ставке существует ежемесячная комиссия, которая составляет 3,5% - и не от суммы задолженности, а от суммы всего займа. Об этом нас честно предупреждает менеджер, который по закону обязан проинформировать нас обо всех платежах.

Самый хитрый способ сравнительно честного отъема денег у населения придумали в одном из магазинов. Там банки предоставляют действительно беспроцентные кредиты, даже комиссии с клиентов не взимают, но заставляют страховать жизнь в конкретной компании, и ежемесячный платеж клиента составляет 1,5%. Получается, что вы заплатите 18% годовых за пользование таким беспроцентным кредитом!

НУЛЬ НА НЕЛИКВИД

В некоторых магазинах мы все-таки обнаружили беспроцентные кредиты. Это

результаты партнерских акций банков и магазинов, когда оплату процентов по кредиту берет на себя магазин. Но и там оказалось все не так просто.

- У нас под нулевой кредит попадает не весь товар, представленный в магазине, - предупреждает менеджер. - Ищите специальные пометки возле ценников.

Проходим по залу и понимаем, что под акцию попали только неходовые модели, которым, видимо, не помогли и предновогодние распродажи. По крайней мере нам так показалось.

Подходим к менеджеру банка и узнаем, что беспроцентный кредит можно оформить лишь на пять месяцев, а предоплата должна составлять не менее 20%. То есть такой заем подойдет тем, кто уже скопил некоторую сумму и готов оперативно рассчитаться за купленную вещь.

АВТОКРЕДИТЫ - НЕ ДЛЯ БЕДНЫХ

Рухнувшие в прошлом году на 73% автопродажи заставляют дилеров искать способы привлечения покупателей. И самый простой из них - возобновление кредитования.

Наверняка многие встречали предложения по автозаймам под нуль процентов годовых. Это не рекламный трюк - действительно вам предложат именно такой процент, но тут есть свои подводные камни. С вас обязательно возьмут высокие комиссионные за выдачу кредита, навяжут дорогую страховку КАСКО, полис страхования жизни или обяжут выплачивать заем по аннуитетной схеме, то есть равными платежами. Кроме того, как правило, низкая нулевая ставка действует всего лишь полгода или год. Есть практика и скрытых комиссий.

- У нас размер ежемесячной комиссии зависит от вашего первоначального взноса, - рассказывает нам менеджер салона, продающего японские авто. - Если вы вносите 30% от стоимости машины, то ежемесячная комиссия составит 1,47% от суммы кредита. Если же внесете половину, то ежемесячная комиссия будет 1,27%. А если у вас есть 70% необходимой суммы, то комиссия составит 0,54%.

Стоит отметить, что автокредиты с действительно нулевыми процентами есть. Но немаловажным условием его оформления является внесение как минимум половины стоимости машины. Некоторые салоны и вовсе хотят сразу 70%. То есть такой вариант подойдет тем покупателям, которым для покупки автомобиля своей мечты не хватает сравнительно небольшой суммы. Некоторые компании вносят в условия договора пункт о том, что в случае повышения официального курса "зеленого" сумма долга тоже может быть увеличена.

Самая главная проблема таких кредитов в том, что их предоставляют лишь в

определенных салонах, и если вам не нравится марка автомобиля, то вы остаетесь без машины.

В одном из салонов мы нашли предложение оформить кредит под честные 9,9% в гривне без всяких комиссий сроком на 24 месяца, но при условии 30-процентного первого взноса. Комиссия банка составляет 2%, но даже несмотря на это, такой кредит все равно выглядит весьма интересным - проценты по нему, скорее всего, будут ниже показателей инфляции. Правда, выплачивать ежемесячно платежи, равные почти 4% от остатка по кредиту, не все могут себе позволить. То есть за машину стоимостью 160 тысяч гривен, а именно столько сегодня стоят модели самого популярного С-класса, придется выкладывать в месяц около 5 тысяч гривен.

Дополнительные расходы при покупке машины в кредит

Если вы мечтаете об автомобиле и скопили необходимую сумму для первого взноса, не спешите радоваться и бежать с деньгами в салон. Давайте прикинем необходимые платежи.

- * Пресловутые комиссии за оформление чаще всего составляют 2% от стоимости авто.
- * Еще около 5% вы выложите за полис КАСКО.
- * 3% от цены авто без НДС нужно будет отдать в Пенсионный фонд при регистрации авто в ГАИ.
- * Сама процедура оформления в ГАИ обойдется как минимум в 500 гривен.
- * Кроме того, банк может взять плату за проверку ваших документов, за перечисление денег и за регистрацию залога в Госреестре отягощений движимого имущества. На эти процедуры еще отложите 500-1000 грн.

Итого, вам понадобится еще как минимум 10-12% от стоимости автомобиля на его оформление.

Источник: [Обозреватель](#)