



АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНКО

трех лет гасит только часть займа. В конце же срока кредитования ему надо вернуть единым траншем отложенную долю заемных средств, которая оговаривается на момент заключения кредитного договора и может составлять от 20% до 55% от стоимости автомобиля. За счет этого и получают заметно меньшие ежемесячные платежи, хотя ставка может быть выше. Например, мы делаем за автомобиль такой же первоначальный взнос 422 000 руб., но решаем оставить «на потом» выплату 40% от стоимости автомобиля. В месяц такой вариант нам будет стоить уже только 37 500 руб., что существенно снизит финансовую нагрузку в ближайшей перспективе, однако в день последнего транша мы должны единовременно вернуть 844 000 руб. Сумма немаленькая, подъемная только для людей со строгой дисциплиной, поэтому банки обычно предлагают три варианта ее погашения.

Самый простой — выплатить остаток из собственных средств. После этого автомобиль переходит в полное владение покупателя и с него снимаются все обременения. Такая схема выгодна, если отложенные на последний транш деньги работали и генерировали доход в течение срока кредитования в большем размере, чем разница в уплаченных процентах между двумя типами займа, классическим и с остаточным платежом.

Если полной суммы на погашение остаточного платежа не набирается, заемщику могут предложить продолжить выплачивать его частями еще в течение двух лет. Однако это менее выгодно, особенно при большой отложенной выплате, чем если бы заемщик изначально соглашался на пятилетний кредит по стандартной схеме. Ведь проценты начислялись на всю сумму кредита, а его тело уменьшалось медленно. В нашем случае мы уже отдали процентов на 505 000 руб. и потеряем на

них еще больше за два дополнительных года. Также мы будем вынуждены тратить на страховку, поскольку предмет залога должен быть защищен от рисков. Кроме того, ставка по кредиту на дополнительный период может быть изменена, естественно, в большую сторону, а пролонгация является правом, а не обязанностью банка — он может ее и не одобрить.

Третий вариант — самый неопределенный. По окончании срока кредитования банк предлагает сдать машину в трейд-ин, а разницу между ценой выкупа и размером остаточного платежа пустить на первоначальный взнос за новый автомобиль, подсаживая на новый заем и откладывая окончательный расчет на все более далекую перспективу. Однако тут много переменных. Во-первых, не всегда банк обязуется принять автомобиль обратно, некоторые программы предлагают самостоятельно договариваться с центрами трейд-ин. За гарантированный же выкуп, как правило, приходится расплачиваться повышенной ставкой на период кредитования — например, плюс 1% к программе с остаточным платежом и плюс 2% — к классической. Во-вторых, трудно определить, какая действительно будет предложена цена через три года. На момент подписания договора фиксируется только максимальная, минимальная или точная сумма выкупа, но она в любом случае будет корректироваться, поскольку зависит от состояния автомобиля и его пробега. И точно не достигнет уровня рыночной — в трейд-ин

машины оценивают всегда ниже, чем торгуют частники. Например, рекомендованная остаточная стоимость трехлетнего автомобиля класса D со среднегодовым пробегом 20 000 км составляет 58% от цены нового, хотя если заниматься продажей лично, можно выручить минимум процентов на десять больше. В большинстве случаев, однако, сделать это мы не можем — машина ведь находится в залоге до полного погашения обязательств перед банком.

Может быть и так, что сумма выкупа совпадет с размером остаточного платежа. Тогда выходит что-то вроде лизинговой схемы — в течение трех лет мы будто просто оплачивали аренду машины. Период кредитования закончился, и никто никому ничего не должен. Но деньги на первоначальный взнос нам не вернулись, а автомобиль мы сдали и остались при своих.

Есть и крайние случаи. Отдельные кредитные продукты оговаривают условие, что выкупная стоимость может быть даже ниже остаточного платежа, а это накладывает на покупателя обязательство компенсировать разницу. Стоило ли платить в месяц меньше, чтобы остаться должным?

Получается, что схема выгодна аккуратным заемщикам, которые выбирают популярные и мало теряющие в стоимости автомобили. Или же тем покупателем, которые используют машину для заработка. Остальным на первоначальный взнос за новую и более дорогую модель, как обещает реклама, средств может и не хватить. ●

СТРУКТУРА ВЫПЛАТ ПО АВТОКРЕДИТАМ

КРЕДИТ НА 36 МЕСЯЦЕВ	КЛАССИЧЕСКИЙ	С ОСТАТОЧНЫМ ПЛАТЕЖОМ	С ОБРАТНЫМ ВЫКУПОМ
СТОИМОСТЬ АВТОМОБИЛЯ (РУБ.)	2 110 000	2 110 000	2 110 000
СТАВКА КРЕДИТА (%)	11,9	12,9	13,9
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС (РУБ.)	422 000 (20%)	422 000 (20%)	422 000 (20%)
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ (РУБ.)	56 000	37 500	38 500
ОСТАТОЧНЫЙ ПЛАТЕЖ (РУБ.)	-	844 000 (40%)	844 000 (40%)
ПРОЦЕНТЫ (РУБ.)	328 000	505 000	545 000
ПРОЦЕНТЫ ПРИ ПРОЛОНГАЦИИ КРЕДИТА НА ДВА ГОДА С СОХРАНЕНИЕМ СТАВКИ	-	118 000 РУБ.	-
	АВТОМОБИЛЬ В СОБСТВЕННОСТИ	АВТОМОБИЛЬ В СОБСТВЕННОСТИ	АВТОМОБИЛЬ ВЫКУПАЕТСЯ ПО ЦЕНЕ, ОПРЕДЕЛЕННОЙ ДИЛЕРОМ