За кредитом на автомобиль можно отправиться в банк, а можно и прямо в автосалон. В последнем и автомобиль покажут, и программу подберут - стандартную от банка или специальную от автопроизводителя. // Юлия Погорелова, Евгения Дмитриева. Журнал "Деньги" № 31(637) от 13.08.2007

За кредитом на автомобиль можно отправиться в банк, а можно и прямо в автосалон. В последнем и автомобиль покажут, и программу подберут -- стандартную от банка или специальную от автопроизводителя. Какие машины можно купить, оформив кредит со сниженной процентной ставкой, изучали Юлия Погорелова и Евгения Дмитриева.

Зачастую автолюбителю, решившему приобрести новую машину в кредит, неясно, с чего начать -- с выбора банка или с поиска автосалона. Если клиента интересует определенный автомобиль, ему, конечно, следует ознакомиться с информацией о спецпрограммах на покупку именно этой модели и просмотреть условия банков, которые сотрудничают с дилерами, продающими такие машины. "Если же с моделью покупатель еще не определился, у него гораздо шире выбор, и есть возможность найти наиболее выгодные для него условия в одном из банков",-- советует начальник управления маркетинга и развития розничных банковских услуг Международного московского банка (ММБ) Сергей Тропин.

Компании-производители, в свою очередь, создают собственные программы финансирования покупки машины в кредит на льготных условиях. Процентная ставка по таким программам обычно ниже банковской в два-три раза. Такие предложения, как правило, реализуются в рамках специальных акций, когда автопроизводитель хотел бы продать определенную марку автомобиля в определенные сроки. При этом расходы по выплате ставки берет на себя производитель, датируя ее таким образом, чтобы у покупателя не возникало проблем с налоговой инспекцией. "Иначе клиент вынужден платить налог на разницу между ставкой рефинансирования, установленной ЦБ, и фактически заявленной ставкой банка, поскольку в этом случае у заемщика возникает материальная выгода",-- поясняет член правления Райффайзенбанка Роман Воробьев. Срок кредита по спецпрограммам обычно не превышает трех лет. Приобрести авто по специальной ставке можно только в рамках проходящей акции. Как говорится, кто не успел, тот опоздал.

Так, до 31 сентября этого года "Форд Моторс Компани" предлагает приобрести модели Focus, Fusion и Mondeo под 4,9% годовых и Fiesta и C-MAX под 1,9% на срок до трех лет. Однако воспользоваться программой смогут лишь автолюбители, у которых есть на руках по крайней мере 40% стоимости автомобиля. За Ford Focus автолюбителю придется внести как раз 40%, а за все остальные марки банк потребует аванс в половину стоимости авто. За счет низкой (по сравнению со стандартными банковскими программами) процентной ставки уменьшается размер ежемесячного платежа. Например, если приобретать автомобиль марки Ford Fiesta Ambiente базовой комплектации (1,3 л, механическая коробка передач) за $12 550 (320 тыс. руб.) по спецпрограмме компании "Форд", то ежемесячный платеж по кредиту составит около

$185 при первоначальном взносе $6275. Если брать кредит под стандартную банковскую ставку (около 9%), при таком же размере первоначального взноса ежемесячный платеж обойдется в $221. На условиях этой спецпрограммы автолюбитель за три года экономит $1296. Правда, оформить страховку можно только у страховых компаний-партнеров банка -- "Наста" и "Прогресс Гарант". Но, как правило, многие спецпрограммы предполагают также и льготные тарифы страхования, размеры которых можно узнать непосредственно в автосалоне.

Оформить кредит, не уходя от дилера, вполне возможно и на Ford Explorer. Ставка -- 4,4% годовых. Но исключительно копиями паспорта и водительского удостоверения, как в случае с Focus и Fiesta, не обойтись. Для приобретения этой машины нужно предоставить еще копию трудовой книжки, заверенную работодателем, и справку, подтверждающую регулярность получения дохода (по форме 2-НДФЛ либо в свободной форме).

Компания GM Finance не отстает от "Форд Моторс Компани" и не оставляет машины своего концерна без внимания. До 30 сентября 2007 года по совместной программе General Motors с Альфа-банком можно стать обладателем Cadillac BLS, CTS, STS, взяв кредит на год под 2,77% годовых. Чуть дороже стоят "пятилетние" деньги -- такой кредит обойдется в 8,77% годовых. При этом клиенту придется внести не менее 30% стоимости желаемого авто. Такую же сумму запросит и банк "Сосьете Женераль Восток", который совместно с салоном "Авес-Пежо" предлагает Peugeot 307 под 3,9% годовых (срок кредитования -- три года). "Эта программа подразумевает скидку покупателю от дилера и импортера, которая может составлять разницу между ставкой 3,9 и 9%",-- комментирует начальник департамента локального маркетинга банка "Сосьете Женераль Восток" Екатерина Ежова**.**

Если же мечта заемщика -- Subaru Impreza (1,5 или 2,0 л), до 31 августа следует отправиться в Абсолют-банк, который совместно с компанией "У-Сервис+" отдаст ему эту машину под 5%. Правда, срок кредитования составит всего год, и сразу нужно будет выложить 30% стоимости автомобиля. Тем, кто в состоянии оплатить половину стоимости, банк сократит процентную ставку в полтора раза -- до 3,3% годовых. Если покупатель не может выполнить эти условия, банк может продлить срок кредитования до пяти лет, а первоначальный взнос снизить до 10%. Но при этом процентная ставка может доходить до 8,8% годовых.

По спецакции компании "Рено" "Лето под контролем" можно приобрести практически все версии Renault Logan и Renault Megane (кроме версии Extreme) под 2,9% годовых. Банку нужно сразу отдать 40% стоимости авто, остальную сумму придется выплатить в течение года. Если клиенту захочется получить рублевый кредит, то размер ставки не увеличится и будет составлять все те же 2,9% годовых, как и при долларовом кредите.

Под такую же процентную ставку до конца октября можно взять деньги на покупку автомобилей Nissan Teana или Nissan Micra. Конечно, при условии приобретения машины у официальных дилеров компании Nissan, ведь спецпрограмму финансирования покупки этих моделей предлагает компания Nissan Finance. За кредит на Nissan Murano нужно

будет отдавать 4,4% годовых. Для сравнения: любую другую модель семейства Nissan можно получить в кредит под 7,9% годовых и выше. При этом кредит выдается сроком на три-пять лет, минимальный первоначальный взнос -- 10% стоимости автомобиля.

В рамках спецпрограммы если заемщик не располагает суммой в размере 40% стоимости автомобиля, ему могут предложить снизить первоначальный взнос и даже продлить срок кредитования, но при этом возрастет процентная ставка. Например, кредит можно продлить до трех и пяти лет, сократив размер первоначального взноса до 30 и 20% соответственно. При этом годовая процентная ставка на Nissan Teana и Nissan Micra увеличится: на три года -- до 4,9% годовых, а кредит на пять лет будет стоить 6,9%. Кредит на Nissan Murano также дорожает с увеличением срока кредитования: 5,4% на три года и 6,4% годовых, если кредит оформляется на пять лет.

Например, если покупать Nissan Micra комплектации Comfort (1,2 л, механическая коробка передач) стоимостью приблизительно $15 105 (385 140 руб.), наличными нужно иметь $6040. Если оформлять кредит на два года под 2,9% годовых по спецпрограмме, ежемесячный платеж составит $400. Если при том же взносе воспользоваться обычной банковской программой под 9% на два года, в месяц придется платить $446. В этом случае выгода от использования спецпрограммы составит $1104 за два года.

Как уже говорилось выше, от заемщика, вносящего 40% стоимости авто, потребуется только паспорт и водительские права. Однако если при покупке Nissan в рамках спецпрограммы у вас на руках все же оказалась форма 2-НДФЛ, ее можно показать, и тогда размер разовой комиссии снизится с $200 до $100. Если же вы не потянули 40% первоначального взноса, банк может запросить справку о доходах. Как альтернативный вариант -- можно подтвердить доход в свободной форме на бланке работодателя. Хотя форма и называется свободной, порядок заполнения бланка строго определен. Справка о доходе в свободной форме составляется на бланке предприятия-работодателя. Она должна быть заверена печатью организации и подписями главного бухгалтера и руководителя предприятия. К тому же, по словам начальника управления розничных операций банка "Возрождение" Евгения Дмитриева, свободная форма, в отличие от формы 2-НДФЛ, дает возможность клиенту предоставить сведения обо всех получаемых доходах, а не только официальных. Если вы решили воспользоваться услугой экспресс-автокредитования, можно вообще избежать предоставления каких-либо сведений о своих доходах. Однако в этом случае возрастает стоимость кредита за счет увеличения годовой процентной ставки.

Этим летом также можно выбирать не только процентную ставку кредитования, но и экзотическую валюту по автокредиту -- швейцарский франк. Такой продукт вывел на рынок автокредитования Инвестсбербанк. Правда, в этом случае придется воспользоваться не специальной ставкой, а обычной -- в 9-9,5% годовых. Зато единовременная комиссия за оформление кредита составит 100 франков (около 2140 руб.), тогда как комиссия по рублевому кредиту составляет 6 тыс. руб., а за деньги в долларах США возьмут $200. Таким образом, комиссия по кредиту во франках является наименьшей. Кроме того, выгоду можно теоретически почувствовать, если вместо франка взять кредит в рублях. Например, если заемщик покупает при помощи

трехлетнего рублевого кредита машину за 400 тыс. руб. при первоначальном взносе в размере 10%, то общая сумма кредита с учетом переплат составит 489 600 руб. Если взять кредит на ту же машину в швейцарских франках с девятипроцентной ставкой, то общая сумма кредита составит 21 516 франков. Конвертировав эту сумму в рубли, получаем, что заемщик теряет 32 тыс. руб., предпочтя рубли франку. Правда, если сравнить переплату по кредиту в швейцарских франках и по кредиту в долларах США, то ощутимой выгоды одной валюты перед другой не будет. "Возможно, сначала заемщики будут испытывать некоторое недоверие к кредитам в швейцарских франках, но мы уверены, что это будет связано исключительно с новизной восприятия этой валюты как валюты кредита. Более того, как показывает опыт работы OTP Bank в странах Центральной и Восточной Европы, кредиты в швейцарских франках имеют устойчивый спрос у населения",-- заверяет начальник управления потребительского и автокредитования Инвестсбербанка Денис Сергеев.

