



При необходимости **купить автомобиль для своего бизнеса** и недостатке нужной суммы денег для этого, многие предприниматели задаются вопросом о том, что выгоднее: кредит или лизинг. Стоит во всем детально разобраться.

Главное отличие лизинга от кредита заключается в том, что при нем автомобиль не будет являться собственностью клиента. Другими словами, он берет авто в долгосрочную аренду, но с правом выкупа. Процент переплаты по лизингу достигает 14% в год, а по кредиту – 25%. Какие другие ключевые отличия у обоих вариантов? Итак, кредит или лизинг.

Первоначальный взнос

При оформлении автокредита потребуется внести 15% в качестве первоначального взноса. Это стандартная сумма. Но юридические лица берут, как правило, нецелевой кредит, при котором первоначальный взнос не предусматривается. Когда компания имеет открытую кредитную линию, банк может выдать полную сумму на покупку. Но, скорее всего, потребуется заложить банку ликвидное имущество, чтобы получить заем.

Если оформляется лизинг, то первоначальный взнос будет всего около 5%. Многие крупные лизинговые компании часто запускают акции (на разные автомобили), с которыми первоначальный взнос вообще не требуется.

Вывод: кредит удобнее тем, что срок погашения и переплата будет меньше из-за более высокого первоначального взноса. Так можно купить автомобиль выгоднее. А у лизинга преимущество в том, что не нужно закладывать имущество.

Еще один плюс лизинга заключается в возможности дополнительного финансирования. Чем больше компания берет займов в банке, тем выше ее «закредитованность», что не позволит рано или поздно оформлять новые кредиты. С лизингом таких проблем не будет.

Если говорить об обеспечении, то два варианта равны, когда оформляется целевой кредит, т.е. для приобретения конкретной техники. Если кредитование нецелевое, то выгоднее оформлять лизинг, т.к. он не требует дополнительного залога имущества.

Возможные скидки

Снижение процентной ставки при оформлении кредита является исключением. И доступны такие услуги, как правило, больше физическим лицам. Но крупные компании, имеющие огромные автопарки, часто предлагают свои скидки.

Оформляя лизинг, в 90% случаев можно получить скидку на авто. Лизинговые компании в постоянном сотрудничестве с автопроизводителями, которые им предоставляют свои приличные скидки. Лизингодатели для увеличения числа клиентов делают, хоть и небольшие, скидки и для них.

Время сделки

Если оформлять кредит, то придется подождать некоторое время до получения автомобиля. Банку потребуется время на изучение клиента, оценки залогового имущества и т.д. Еще нужно время на сбор различных документов. Но, опять же, если у компании открытая кредитная линия, то процесс оформления кредита займет всего пару дней.

При оформлении лизинга пакет документов требуется намного меньше, а рассмотрение заявки пройдет за 1-3 дня.

Дополнительные услуги

Банк обеспечивает только предоставление заемных средств и страхование авто. А лизинговые компании берут на себя еще и регистрацию, сервисное обслуживание и т.д. В этом плане лизинг удобнее, т.к. клиент получает комплексное обслуживание.

Делая вывод

Кредит удобен более высоким первым взносом, позволяющим уменьшить общую сумму переплаты. Еще плюс в том, что автомобиль становится собственностью клиента, чего нельзя сказать про лизинг, когда автомобиль является собственностью лизингодателя.

Решить, как купить автомобиль, должен для себя каждый предприниматель, исходя из целей и сложившейся ситуации. У лизинга много своих преимуществ. Но если компания имеет открытую кредитную линию, то кредит может оказаться более выгодным.