



На протяжении многих лет популярностью пользуются кредиты на бытовую технику. Такие предложения можно встретить в любом крупном магазине, занимающимся продажей техники.

В рекламных объявлениях часто предлагаются кредиты под 0% годовых. Но так ли это на самом деле?

**Кредиты на бытовую технику** стали широко распространенными тогда, когда в связи кризисом покупательская способность упала. Таким образом, желая реализовать свою продукцию, магазины быстро нашли выход из сложившейся ситуации. Потребители в свою очередь также поддержали эту идею. Не имея возможности приобрести тот или иной предмет техники, покупатели получили возможность взять его в рассрочку.

Однако не стоит обольщаться на беспроцентный кредит. Он, хоть и существует, но на практике встречается крайне редко. **Техномаркеты** заинтересованы в продаже своего товара и поэтому время от времени устраивают акции: 0% первый взнос, 0% комиссия, 0% по кредиту. В реальности же оказывается, что предлагаются не все три бонуса, а один из них.

**Кредит** можно получить на приобретение любого товара, при условии, что в магазине присутствует представитель банка. Как правило, крупные техномаркеты сотрудничают с несколькими банками одновременно. В зависимости от товара и его стоимости, а также от предложения банка, условия кредитования будут разными. Кредиты на бытовую технику чаще всего недолгосрочные. Максимум который предлагают банки – 24 месяца. Но при таком длительном сроке погашения кредита переплата выйдет существенная. Это объясняется просто: чем больше срок, тем больше риски банка. За два года с покупателем может произойти что угодно. Поэтому, некоторые банки дают кредиты только при условии страхования жизни покупателя. Если же вы будете брать кредит сроком на 3-5 месяцев, то переплата будет гораздо меньше.

Что касается первого взноса, то его размер также связан со сроком, на который берется кредит. При оформлении кредита сроком на 3 месяца первый взнос будет в

два раза меньше, чем при оформлении его на 7-мимесячный, и составит около 20%.

Комиссия, которую берет банк, в каждом случае рассчитывается отдельно. Если магазин проводит акцию, то он может сам покрыть услуги банка. Однако, в таком случае нужно обратить внимание на стоимость товара – она может быть изначально завышена, а товар, который позиционируется как акционный, скорее всего будет не самый ликвидный – ведь магазин заинтересован в первоочередной реализации товара, который в ближайшее время станет устаревшим или уже устарел.

Сегодня покупать технику в интернет-магазинах выгоднее, чем приобретать ее в техномаркетах. И владельцы магазинов об этом знают. Тем не менее, изучить ассортимент, увидеть ее воочию, оформить кредит, многие покупатели предпочитают в специализированных магазинах. Но, оформляя кредит в таком магазине, готовьтесь к тому, что небольшой ежемесячный процент в сумме может дать от 65% до 90% годовых. Выходит, что лучше подкопить нужную сумму и сразу приобрести желаемую вещь. В то же время, если возникла необходимость в немедленном приобретении, то лучше не откладывать – ведь техника упрощает наш труд, экономит время, а в некоторых случаях и помогает заработать, и, так или иначе, окупается.