



Для России «предел насыщения» рынка **автокредитования** оценивается аналитиками на уровне 50-60%. Прогнозируется, что через два-три года до 40-45% автомобилей россияне будут покупать в кредит. Для сравнения: в ряде стран Европы посредством кредита продается до 40-50% всех машин, а в США – более 80%.

Как отмечают эксперты, особенно активно пользуются возможностью взять кредит те граждане, которые предпочитают менять машину в среднем раз в три года. Для данной категории потребителей банки разработали специальные программы.

Лизинг очень напоминает обычную аренду автомобиля. Условия те же: машина не переходит в собственность потребителя, он ездит на ней по доверенности. Особенность состоит в том, что по истечении срока аренды машину можно выкупить, внося оставшуюся часть суммы, которая обычно составляет от 40 до 60% от общей стоимости автомобиля. Однако в юридической практике такого понятия, как "лизинг для физлиц", нет. Договор лизинга в этом случае заменен на договор купли-продажи с отсрочкой перехода права собственности.

Сумма эта, как и ежемесячные платежи, должна быть указана в договоре. Ежемесячные платежи включают в себя выплаты в счет стоимости авто и вознаграждение лизингодателю. В общей сумме они, как правило, на порядок меньше (исключая последний взнос), чем при классической схеме кредитования. По истечении срока аренды можно купить машину, внося последний крупный платеж, продлить договор аренды, а можно и вовсе отказаться от покупки, взяв в аренду другой автомобиль.

На кредитном рынке существует программа, которая напоминает по своей схеме лизинг. Называется она buy back, или «кредит с обратным выкупом». Общая схема такова: заемщик платит первоначальный взнос, ежемесячные платежи рассчитываются таким

образом, что к завершению срока кредитования часть суммы (от 20% до 40%) остается невыплаченной. Можно внести этот последний платеж, а можно продлить договор и выплатить сумму частями, но с процентами. Можно машину и не выкупать, а вернуть продавцу. «Программа buy-back – это предложение для людей, которые очень хорошо понимают, что они будут делать и какой у них будет следующий автомобиль по окончании срока договора», – поясняет Вячеслав Бондаренко, заместитель начальника управления развития розничного бизнеса "Собинбанка".

По оценкам кредитных специалистов, в последнее время участились случаи обращений заемщиков, которые приобрели автомобиль по классическим программам кредитования, но захотели изменить условия кредитного договора до истечения его срока.

«Желание клиента изменить условия кредитования обусловлено снижением ставок в целом на рынке или в самом банке по вновь выдаваемым кредитам, что вполне логично, особенно если заемщик взял кредит на срок, превышающий три года, - полагает Владимир Меринцев, начальник отдела потребительского кредитования департамента розничного бизнеса банка «Агропромкредит». - Изменение ставок в сторону понижения происходит на рынке примерно раз в год, и до недавнего времени ставки уменьшались в среднем на 1-2 пункта».

Однако, как отмечает эксперт: «Условия кредитования зафиксированы в договоре, и банк не станет их изменять в сторону понижения. Схем переоформления, когда в залог идет один и тот же автомобиль, только в рамках программ автокредитования практически не существует. Автомобиль заложен банку-кредитору, и последний снимет с него обременение только при полном погашении кредита».

Банк-перекредитор не станет предоставлять кредит под залог уже заложенного один раз автомобиля. Но если желание изменить условия кредитования непреодолимо, найти выход из положения можно. «В этом случае заемщику можно посоветовать обратиться в банк и попробовать решить проблему со специалистом в индивидуальном порядке», – говорит Олег Спиридонов, управляющий директор Москоммерцбанка.

«Клиент должен будет предоставить либо дополнительное обеспечение кредита, либо получить потребительский кредит на неотложные нужды. Дальше схема простая – погасить взятый ранее кредит на автомобиль и передать уже не обремененный автомобиль в залог банку-перекредитору, - объясняет г-н Меринцев. - Разумеется, это

возможно только для заемщиков с положительной кредитной историей. Но в связи с отсутствием на рынке подобных массовых программ банки не боятся потерять клиентов и чаще всего отказывают им в пересмотре условий кредитования».

Чтобы сэкономить, эксперты рекомендуют также использовать возможность досрочного погашения кредита. «Даже после заключения кредитного договора у заемщика остается возможность экономить средства. Например, программами автокредитования может быть предусмотрена возможность досрочного погашения кредита, в том числе и частичная, без каких-либо штрафных санкций. Таким образом, заемщик экономит на процентах и снижает размер ежемесячного платежа», – объясняет Евгений Агранович, начальник управления автокредитования Московского кредитного банка.

Возможны варианты и со страховкой. «Как правило, кредитный договор предусматривает необходимость оформления клиентом полиса страхования "Автокаско" на приобретаемый автомобиль. Если заемщик оформит полис на весь срок действия кредитного договора, то страховая премия будет зафиксирована на несколько лет вперед и не может быть пересмотрена, а это очень актуально при большом числе страховых случаев, – рассказывает Евгений Агранович. – А если клиент оформил полис на один год, но условия страхования на следующий год его не устраивают, то с согласия банка он может поменять страховую компанию на любую другую из числа аккредитованных банком».