

AUTOMOBILIS IŠSIMOKĖTINAI: KĄ NUTYLI PARDAVĖJAI

Natūralu, kad didieji pirkiniai, kurių pagrindiniai yra būstas bei automobilis, daugelio žmonių yra išsigijami išsimokėtinai. Su paskolomis būstui situacija aiški – jos paprastai forminamos per tarpininkus (“Mortgage Brokers”), o palūkanų procentai nustatomi priklausomai nuo pirkėjo kreditinės istorijos. Mokestis tarpininkams šiuo atveju yra iš anksto aptariamasis ir nurodomas pirkėjui, kaip to reikalauja federaliniai įstatymai.

Pirkdami naują ar naudotą automobilį, daugelis žmonių apsidžiaugia sužinoję, kad parduotuvė (“dealership”) gali suteikti ir finansavimą pirkiniui. Dažnam pirkėjui imponuoja galimybė tokiu būdu išvengti atskiro žygio į banką ir taip sutaupyti laiko ir nervų. Tačiau kiek realiai yra laimima ir kiek – pralaimima, pasinaudojus pardavėjo suteikiamu finansavimu? Be abejo, nustebsite išgirdę, kad... to sužinoti praktiškai neįmanoma.

Reikalas tas, kad automobilio pardavėjas, teikdamas Jums paskolą, naudojasi ta pačia, individualia kredito istorija paremta, finansavimo sistema, kaip ir bankai. Prieš sudarant pirkimo sutartį, pagal Jūsų kredito istoriją yra nustatomas paskolos palūkanų procentas – būtent tokiomis sąlygomis skolintojas (ne pardavėjas) sutinka Jums suteikti paskolą ir praneša apie tai pardavėjui. Šis procentas dar vadinamas “Buy Rate”. Pardavėjas, savo ruožtu, jau žinodamas “Buy Rate”, prideda prie jo dar tam tikrą procentą, vadinamąjį “Markup”, kuris gali siekti pusę ir daugiau pradinės palūkanų vertės (pvz., jei skolintojas nustato 8 proc. palūkanas, pardavėjas gali pridėti dar 4-6 proc. papildomai). Didžioji dalis sumos, sumokėtos “Markup” padengti, nusėda pardavėjo kišenėje – kaip papildomas pelnas, gautas pardavus automobilį. Priklausomai nuo automobilio kainos, šis pelnas gali siekti iki kelių tūkstančių dolerių. Tuo tarpu pirkėjams paprastai nepranešama, kokią palūkanų procentą nustatė skolintojas ir leidžiama manyti, kad gautos paskolos palūkanos visiškai atitinka skolintojo pasiūlytas sąlygas.

Būtų neteisinga sakyti, kad visi be išimties automobilių pardavėjai savo versle remiasi tokia praktika, tačiau manoma, kad tokio plėšikiško lupikavimo aukomis tampa maždaug vienas iš keturių pardavėjo finansavimą pasirenkančių automobilio pirkėjų. Aukomis itin dažnai tampa moterys, rasinių mažumų atstovai, taip pat – imigrantai, neseniai gyvenantys šalyje ir ne itin susipažinę su paskolų verslu. Taip nutinka iš dalies todėl, kad nesažiningi pardavėjai dažniau sugeba šiuos žmones įtikinti nesikreipti į bankus, nes, esą, jie ten tikrai negaus paskolos, be to, jos prašydami, tik pakenks savo kredito istorijai.

Kaip geriausia elgtis, ketinant pirkti automobilį? Svarbiausia, ruoštis tam iš anksto ir paskirti nemažai laiko. Svarbu susirinkti kiek galima daugiau informacijos apie įvairių pardavėjų pasiūlymus bei palyginti juos su bankų siūlomomis sąlygomis. Vidutinės kainas bei paskolų palūkanų normas Jūsų norimam automobiliui galima sužinoti Internetu, iš įvairių reklamų laikraščiuose ir pan. Pravartu būtų ir užsisakyti ataskaitos apie savo kredito istoriją kopiją (“Credit Report”), kad tiksliai žinotumėte, ko tikėtis ir, iš anksto peržiūrėję, laiku pašalintumėte galimas klaidas bei netikslumus. Na, o jei visgi nutarsite pirkti automobilį su pardavėjo finansavimu, imkite ir paprašykite, prieš pasirašant sutartį, atskleisti Jums tiek nustatytą “Buy Rate”, tiek – “Markup” (dar gali būti vadinama “Yield Spread Premium” arba “Back-End Profit”). Kaip minėta,

pardavėjai pagal įstatymą neprivalo to daryti – bet ir Jūs juk neprivalote pirkti iš žmonių, nesakančių Jums visos tiesos.

Dar vienas patarimas – nebijokite derėtis su automobilių pardavėjais dėl paskolos palūkanų. Būtent dėl minėtojo “Markup” nesąžiningi pardavėjai bus visuomet suinteresuoti pasiūlyti Jums kuo aukštesnį palūkanų procentą, tikėdamiesi, jog sutiksite. Kita vertus, jie nebus suvaržyti priimti Jūsų pasiūlymą (nebent tik savo pačių godumo), nes tie vienas ar du procentai, kuriuos gali pavykti nusiderėti bus ne skolintojo, o jų sąskaita. Nevertėtų sutikti ir mokėti papildomų mokesčių, kurie gali siekti kelis šimtus dolerių ir kuriuos pardavėjai paprastai “prisimena” jau po sutarties pasirašymo. Paprastai sakoma, jog šie mokesčiai yra skirti padengti “dokumentų tvarkymo” išlaidas. Dėl tokių dalykų sąžiningi pardavėjai tarsis iš anksto, o nesąžiningiems galite tiesiog atsisakyti mokėti, motyvuojant tuo, kad jokie mokesčiai iš anksto nebuvo aptarti. Jei pardavėjas juos iš tiesų pamiršo, kaip sakosi – tegul sumažina automobilio kainą tiek, kad jau sutartos užtektų ir visiems papildomiems mokesčiams padengti.

Galiausiai, dar kai kas, ko vertėtų saugotis, turint reikalų su nesąžiningais automobilių pardavėjais (dėl vietos stokos šį kartą nerašysime apie problemas, susijusias su pačiais automobiliais, kaip, pvz., suklastoti jų dokumentai, neatspindintys realios kilmės ir techninės būklės, sąmoningai nuslepiami defektai ir pan.). Pasitaiko atvejų, kuomet problemos dėl finansavimo iškyla jau nusipirkus automobilį. Iš pradžių pardavėjas sudaro sutartį su pirkėju dėl automobilio pardavimo, ir netgi priima pirkėjo seną automobilį kaip dalį mokesčio (vadinamąjį “Trade-In”). Pirkėjas pasiima naują automobilį, tuo pačiu dar kartą patikintas, jog finansavimas pirkiniai jau patvirtintas.

Deja, po kelių dienų pardavėjas paskambina ir pareiškia, jog prašymas finansavimui skolintojo buvo atmestas, todėl dabar jis tegali pasiūlyti paskolą su aukštesniais procentais. Priešingu atveju reikės grąžinti automobilį arba nutraukti sutartį iš viso – tačiau tai vargu ar bus įmanoma, kadangi senas pirkėjo automobilis... jau parduotas! Atidžiau panagrinėjus sutartį, pasirodo, jog į ją buvo įtraukta sąlyga apie tai, jog konkretus pardavimo sandoris įsigalioja tik tada, jei jam patvirtinamas finansavimas. Todėl reikėtų iš anksto atkreipti į tai dėmesį ir paieškoti šios sąlygos sutartyje. Jei ją radote – išbraukite ir paprašykite pardavėjo inicialais patvirtinti pakeitimą. Jam nesutikus to padaryti – neabejodami rinkitės kitą pardavėją.

Pagal amerikiečių žiniasklaidą parengė Vaida Maleckaitė