

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

Приобретение авто и другие крупные покупки



Для достижения финансового успеха сделайте следующее:

1. При совершении крупных покупок получите информацию о ценах из трех источников и обсудите цены и условия финансирования.
2. Внесите платежи по кредитам за крупные билеты в свой бюджет, прежде чем принимать какие-либо решения о покупке.
3. При планировании покупки автомобиля проверяйте историю ремонта.
4. Подумайте о покупке подержанного автомобиля, а не нового.
5. Ищите возмещение, если недовольны покупками или услугами.

Запланированная покупка влечет за собой размышления о деталях покупки, начиная с первоначального желания купить до вашего удовлетворения после покупки. Вы должны использовать принципы плановой покупки в любое время, но они особенно важны, когда вы покупаете автомобиль или совершаете другие крупные покупки. Вы можете сэкономить тысячи долларов при покупке автомобиля и сотни долларов при покупке мебели или телевизора. Вам просто нужно научиться это делать.

Покупка автомобиля – это, вероятно, первая крупная трата, которую большинство людей делают в жизни. Вы можете сделать это неправильно и испортить ваши личные финансы на долгие годы. Или вы можете сделать это правильно и быть очень довольным своей покупкой.

Только 3 из 4 человек в возрасте от 20 до 24 лет имеют водительские права. Таким образом, оставшаяся четверть молодых людей, вероятно, не будет покупать новое транспортное средство.

У вас есть много, чтобы сравнить при покупке нового автомобиля. Исследования показывают, что принятие правильных потребительских решений как на крупных, так и на небольших покупках приводит к снижению общих расходов и большему успеху в долгосрочном финансовом планировании. Ваша цель при покупке автомобиля – не принимать неправильное решение о покупке.

Напомним, что единственный способ добиться долгосрочного финансового успеха – это не тратить все свои доходы. Некоторые деньги должны быть сохранены и вложены. Перерасход и чрезмерная задолженность являются основными причинами финансового краха. Этих проблем можно избежать или свести к минимуму, когда вы покупаете дорогие вещи, используя запланированный процесс покупки. Это продукты с высокой продажной ценой, которые иногда называют товарами длительного пользования.

Потребность – это то, что считается необходимостью. По правде говоря, существует очень мало таких потребностей. Однако на повседневном языке люди слишком часто говорят о «необходимости» определенных вещей. Конечно, некоторые желания важнее других. Вот почему вы должны предварительно разобраться со своими желаниями и рассмотреть преимущества и издержки каждого из них. Затраты должны включать альтернативные издержки, измеряемые другими потребностями или целями, которые станут менее достижимыми, если данное желание будет удовлетворено. Например, покупка автомобиля с выдвижным люком может означать, что вы не можете позволить себе купить автомобиль с функцией дистанционного запуска.

Умные покупатели узнают, как можно больше о товаре или услуге перед покупкой. Этот процесс начинается с предварительного поиска информации, прежде чем фактически начать взаимодействовать с продавцами. Производители, продавцы и поставщики услуг являются важными источниками информации о продуктах и услугах во время предварительных исследований. Два других источника – это информация от друзей и потребителей в прессе и в Интернете.

Найдите цену, которую вы должны заплатить. Реклама часто является ключевым источником информации о ценах. Вы также можете получить информацию о ценах через каталоги, по телефону и через Интернет. Хотя цены на мебель, технику и транспортные средства могут быть объявлены, эта цена почти никогда не является самой низкой ценой, которую вы можете заплатить. Это связано с тем, что продавцы товаров с большой стоимостью обычно имеют право договориться о более низкой цене, если это необходимо, чтобы совершить продажу. Вы должны иметь четкое представление о том, какую цену готовы заплатить, прежде чем идти в магазин. В противном случае вы рискуете купить по цене выше необходимой.

Разбейте код дилера о ценах на новые автомобили. Когда вы войдете в автосалон, вы увидите две цены: (1) рекомендованная производителем розничная цена и (2) цена счета дилера. Обе являются искусственными числами. Таким образом, ваши усилия по ведению переговоров должны заключаться не в том, чтобы приблизиться к цене счета дилера, а к более низкой реальной цене, которую вы можете решить заплатить.

Рекомендованная производителем розничная цена (MSRP) – это розничная цена, установленная



производителем и указанная на обязательной федеральной наклейке бокового окна. Представительство хочет, чтобы вы заплатили MSUP плюс любые другие расходы.

Цена счета дилера (или базовая цена счета) – это сумма, которую автопроизводитель берет с дилера за новые автомобили в тот момент, когда дилер их покупает, и это не отражает некоторые скидки, которые получает дилер. Цена счета-фактуры, как правило, включает в себя некоторые дополнительные расходы, взимаемые дилером, которые являются попытками получения дополнительного дохода.

Интернет-источники являются лучшими по цене. Умные покупатели могут узнать средние розничные и оптовые цены на новые и подержанные автомобили, посетив веб-сайты.

Вам, вероятно, понадобится кредит или аренда, чтобы уехать на новом автомобиле. Это направляет большую часть вашего будущего дохода в течение ряда лет. И это будет иметь драматическое влияние на ваши личные финансы.

Самый низкий платеж не означает лучший кредитный план. Лучшие условия кредитования бесплатны. Они доступны у кредиторов, не связанных с продавцами, таких как ваш кредитный союз или банк, который может одалживать деньги для покупки транспортных средств, бытовой техники и других дорогостоящих товаров.

Избегайте долгосрочного заимствования. Остерегайтесь брать более длительный кредит на покупку автомобиля, например, на пять, шесть или даже больше лет, потому что стоимость вашего автомобиля может быть меньше суммы, которую вы должны.

Вы застряли в автомобиле до тех пор, пока не расплатитесь с ним, если только у вас недостаточно сбережений, чтобы компенсировать разницу. Если вы не выполнили требование по кредиту, попали в аварию или продали автомобиль, вам потребуется больше денег. Перенос отрицательного капитала в финансирование вашей следующей покупки автомобиля означает, что сумма будет добавлена к цене нового автомобиля. Почти треть владельцев автомобилей в настоящее время находятся под водой, поскольку они должны больше, чем стоят их транспортные средства. Если вы должны финансировать автомобиль в течение пяти или более лет, вы действительно не можете позволить себе купить его. Купите более дешевую новую модель или подержанный автомобиль.

Автомобильная индустрия изобрела концепцию мошенничества. Автодилеры иногда говорят людям, что их кредитный рейтинг не самый лучший, и в результате им приходится платить более высокую процентную ставку.

Аренда нового автомобиля становится все более привлекательным вариантом для людей, которые ищут автомобиль. Около 30 процентов новых автомобилей, «проданных» каждый год, фактически сданы в аренду. Лицо, арендующее автомобиль, на самом деле не владеет им. При аренде транспортного средства или любого другого продукта вы фактически арендуете продукт, в то время как право собственности остается за арендодателем.

Причина, по которой лизинг популярен, заключается в том, что люди не могут позволить себе покупку такого дорогостоящего продукта. Вы не можете себе это позволить! Можете ли вы платить 850 долларов в месяц в течение трех лет, чтобы купить автомобиль, или вы бы взяли его в аренду за 550 долларов? Или как насчет растягивания платежей. Можете ли вы заплатить за аренду 650 долларов на четыре года или 450 долларов на шесть лет? Те, кто продает аренду, предложат вам «делку, которую вы можете себе позволить».

При лизинге необходимо избегать ряда проблем:

1. Избегайте предоплаты. Потребителей обычно просят выложить несколько тысяч долларов в начале срока, чтобы получить минимальную арендную плату, но, если автомобиль полностью разбит или угнан, страховая компания полностью возмещает стоимость лизинговой компании, а не потребителю. Так что не платите деньги заранее.

2. Избегайте переплаты со страховкой. Потому что автомобиль обесценивается, как только он сгоняется с лота. С финансовой точки зрения может возникнуть проблема. Это особенно верно, когда новое транспортное средство украдено или подчитано в результате несчастного случая. Здесь страховая компания возмещает лизинговой компании текущую денежную стоимость транспортного средства, а не текущий остаток по кредиту.

3. Избегайте оплаты обслуживания по слишком долгим договорам аренды. После гарантии период истекает, как правило, через три года или 36 000 миль, расходы на техническое обслуживание несет водитель. Платы за новые шины и тормоза в автомобиле, которым вы не владеете, можно избежать с



помощью более короткой аренды.

4. Не платите за проезд лишних миль. Знайте свои навыки вождения, прежде чем брать в аренду. Если вы обычно проезжаете 20 000 миль в год, не подписывайте договор об аренде, который ограничивает вас 15 000 миль, в противном случае вы можете получить большие деньги за мили, когда пришло время сдавать автомобиль.

5. Когда срок аренды истек, и вы возвращаете автомобиль с небольшими вмятинами, это может быть приемлемо для лизинговой компании, а может и нет. Вы либо решаете проблемы самостоятельно, либо платите дилеру полную рыночную цену за ремонт. Перед подписанием договора попросите копию руководства по условиям аренды.

Является ли лизинг лучшей сделкой, чем финансирование? Возможно. Обратите внимание, что ежемесячная стоимость лизинга всегда ниже, чем покупка. Это связано с тем, что оплата в основном основана на амортизации автомобиля в течение срока аренды, а также потому, что в большинстве штатов налог с продаж рассчитывается на основе ежемесячной арендной платы, а не полной покупной цены. Тем не менее, вы не можете ответить на этот вопрос, пока не поймете некоторые правила и риск лизинга.

В лизинге важны пять терминов:

1. Брутто-капитализированная стоимость (брутто-стоимость) включает цену транспортного средства плюс сумму, которую арендатор заплатил для финансирования покупки, а также любые другие предметы, которые арендатор согласился оплатить в течение срока аренды, включая страхование или соглашение об обслуживании.

2. Снижение капитализированных затрат (снижение себестоимости) – это денежные средства, выплачиваемые по аренде в момент ее создания, включая любой первоначальный взнос, обменную стоимость или скидку.

3. Скорректированная капитализированная стоимость (скорректированная предельная стоимость) определяется путем вычитания сокращения капитализированных затрат из валовой капитализированной стоимости.

4. Остаточная стоимость – это прогнозируемая стоимость арендованного актива в конце срока аренды.

5. Денежный фактор (или ставка аренды, или коэффициент аренды) измеряет часть платы за аренду вашего платежа.

Ознакомьтесь с общими лизинговыми сборами. При аренде возможны и другие расходы. Плата за приобретение оплачивается либо наличными, либо включается в общую стоимость капитализации. Оплачивается кредитный отчет, регистрационный сбор и другие документы. Плата за ликвидацию взимается, когда вы сдаете автомобиль в конце срока аренды, и арендодатель должен подготовить его к перепродаже. Плата за досрочное расторжение также может взиматься, если вы решите досрочно прекратить аренду. С осторожностью относитесь к договору аренды с досрочным расторжением, даже если вы не планируете досрочно расторгнуть договор аренды, потому что расторжение договора также происходит, когда арендованное транспортное средство продается или полностью разрушено, украдено.

Плата за досрочное расторжение – это общая сумма, которую вам нужно будет погасить, если вы досрочно расторгли договор аренды. Он включает в себя как плату за досрочное расторжение, так и остаток непоплаченной аренды. В первые годы ваш договор аренды может быть финансово перевернут, что означает, что вы должны платить за автомобиль больше, чем он стоит.

Обсудите свою процентную ставку. Обсудить процентную ставку, или APR, по ссуде на покупку автомобиля не только возможно, но и необходимо для получения хорошей сделки в целом. Большинство заемщиков транспортных средств признают, что организованное дилером финансирование – лучшее, что они могут найти, поскольку оно обычно предоставляется через компанию по финансированию продаж, хотя иногда кредитный союз лучше.

Обмен – это еще один способ для продавца заработать на сделке. В одной из распространенных методик продаж, называемых хай-булинг, дилер предлагает надбавку, значительно превышающую стоимость автомобиля. Эта очевидная щедрость может выглядеть очень хорошо для покупателя. Но будьте осторожны; дилер может компенсировать это в другом месте, возможно, по цене, превышающей необходимую для приобретенного автомобиля. Вы не будете знать, являетесь ли вы высокоуровневыми, пока не узнаете ценность своего обмена.

Запланированный процесс покупки включает в себя три этапа, которые выполняются до взаимодействия



с продавцами: определение приоритетов, получение информации во время предпродажного исследования и включение запланированной покупки в бюджет. Эти шаги представляют собой домашнюю работу, необходимую при подготовке к покупке.

Чтобы эффективно взаимодействовать с продавцами, вы должны сравнить магазины, найти лучшую покупку и тщательно обдумать. При покупке транспортных средств и других дорогостоящих товаров этот процесс покупки включает сравнение безопасных транспортных средств, витрин, механизмов финансирования, процентных ставок, финансирования и лизинга, гарантийных обязательств и сервисных контрактов.

Переговоры с продавцами предполагают получение справедливой цены; обнаружение дилерской задержки; согласование цены, процентной ставки и обмена; использование матрицы принятия решений; завершение сделки с автомобилем; оценку вашего решения.

Когда процесс покупки не удался, вы можете использовать различные эффективные процедуры подачи жалоб, включая правило FTC об охлаждении, посредничество, арбитраж, законы о запрете или суд мелких тяжб, чтобы попытаться разрешить ситуацию.