

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ РЕАГИРУЕТ НА ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ, НАВЕРНОЕ, НАИБОЛЕЕ ЧУТКО. Колебания курса валют немедленно отражаются на спросе на авто и их стоимости. Это, в принципе, не страшно, если машина является предметом роскоши. А как быть тем, для кого наличие собственного авто — насущная необходимость? Существуют ли программы, позволяющие приобрести машину даже в предкризисное время? Какие марки машин пользуются наибольшей популярностью у угонщиков? На эти и многие другие вопросы искали ответы участники круглого стола, организованного редакцией «МК» в Питере» и агентством TT Finance.

### Спрос снижается

2014 год для производителей легковых машин и автодилеров был не слишком удачным. По статистике, в сентябре этого года было продано на 20 процентов меньше машин, чем в аналогичный период прошлого 2013 года. За 9 месяцев 2014-го падение составило 11,9%.

— Общая ситуация в автомобилестроительной отрасли свидетельствует о спаде производства, вплоть до введения некоторыми производителями сокращенной рабочей недели с приостановкой конвейера, — отмечает директор департамента розничных банковских продуктов и методологии ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК» Андрей Суровцев.

— По данным аналитического агентства «Автостат», за первые девять месяцев дилеры продали 1 миллион 600 тысяч машин, что на 11,9 процента меньше, чем в 2013 году, — говорит независимый эксперт автомобильного рынка Михаил Шевельков. — В прошлом году за аналогичный период своих владельцев нашли 1 млн 900 тысяч новых транспортных средств. Лидерами по объему продаж стали Москва (246 тысяч 400 автомобилей) и Московская область (128 тысяч 100 авто), бронзу получил Санкт-Петербург (97 тысяч 200 авто). Стоит отметить, что продажи в этих регионах снизились на 6,7, 16 и 3,1 процента соответственно. По данному показателю Санкт-Петербург оказался «самым не подверженным кризисным явлениям регионом России». На фоне общего снижения продаж есть некоторые производители, которые не только не потеряли, но и увеличили свои продажи в 2014 году.

Увереннее всех, по его словам, в сентябре (среди компаний с продажами за 9 месяцев более 10 000 автомобилей) себя чувствовали Lexus (+19 процентов), Mercedes (+14 процентов), Mazda и Nissan (по 12 процентов), Land Rover (+4 процентов) и «Тойота» (0 процентов). Наибольшее снижение показали Ford (–42 процента), Peugeot



cars-bout.ru

# ПЕТЕРБУРГ НА КОЛЕСАХ

## Купить полис ОСАГО может стать сложно

(–38 процентов), Suzuki (–37 процентов), SsangYong (–32 процента),

При этом отдельные автомобили пользуются высоким спросом. Так, на 26 процентов выросли продажи автомобилей «Шкода». В тройке лидеров наиболее популярных моделей в Петербурге «Хендэ Солярис», «Фольксваген Поло» и «Рено Дастер». Неожиданно наилучший результат показала «ЛАДА Ларгус». Продажи этого авто выросли с начала 2014 года на 82 процента.

Как подчеркивают представители дилерских центров, петербуржцы не всегда скупают самые дешевые машины. Их привлекают наиболее выгодные предложения сегмента. Дело в том, что некоторые дорогие бренды, отреагировав на ситуацию на рынке, стали давать большие скидки или предлагать бюджетные варианты авто. Например, сейчас концерн «БМВ» предлагает авто, которое водители со

стажем называют «БМВ-копейка» — малолитражная недорогая машина.

— Дело в том, что «БМВ», «Мерседес» и другие компании премиум-класса проанализировали результаты кризиса 2008 года и наилучшим способом подготовились к новым возможным экономическим катаклизмам, — поясняет директор по продажам сети салонов «Истком» Нонна Шалина. — Тогда выжили и смогли удержаться на рынке лишь те компании, которые предлагали бюджетные товары. В тот кризис производители премиум-класса пострадали сильнее всего, на их авто спрос очень сильно упал. Теперь они учли ошибки, подготовились к возможному снижению цен. И потому не чувствуют падение так жестко, как средний и экономкласс.

Экономические пертурбации не обошли стороной и рынок подержанных авто — продажи на нем тоже снизились. Однако здесь дело не только в падении спроса. Свою лепту в уменьшение продаж внесли и продавцы, решившие придержать своих железных коней, чтобы не так сильно потратить в деньгах. Купленная, что называется, «в целлофане» машина за три года теряет порядка 40-50 процентов своей стоимости. Владельцы не всегда готовы снижать цену так сильно.

При этом, если сравнивать в процентном соотношении, то видно, что продажи подержанных автомашин снизились значительно сильнее, чем новых. Причин этому несколько. Первая — абсолютное количество продаваемых машин. По подсчетам экспертов, подержанных автомобилей в Петербурге продается примерно в 4–5 раз больше, чем новых.

— По данным аналитического агентства «Автостат», за первое полугодие 2014 года через вторичный авторынок России прошло 2 894 319 автомобилей, и это на 12,2 процента больше, чем годом ранее, когда было реализовано 2 578 612 машин с пробегом, — приводит цифры Михаил Шевельков. — Во второй половине года динамика рынка подержанных автомобилей, скорее всего, будет снижаться, но не такими «катастрофическими» темпами, как рынок новых.

### Правильное оформление

Безусловно, на авторынке Петербурга отразились и перемены в страховании. Отчасти водителям стало проще. В частности, теперь при ДТП пострадавший водитель может обращаться не в страховую компанию виновника аварии, а к своим страховщикам. Выплаты ему, соответственно, произведет та

компания, где он застрахован. Это называется прямым возмещением убытков.

Кстати, в ряде случаев страховая компания еще и прибыль получит с такой выплаты. Дело в том, что, возместив ущерб клиенту, страховщик обратится к коллеге, страховавшему виновника ДТП, и получит с него так называемый «средний убыток» — в районе 30 тысяч рублей (размер среднего убытка каждый год меняется в сторону увеличения). Это фиксированная сумма.

Перемены в страховании, как и всегда, породили ряд вопросов и сложностей, от которых страдают юридически неподкованные люди. Так, в частности, как объясняет руководитель Центра поддержки страхователей ФЦПС POLIS. St Вадим Гимбут, иногда в страховой компании водителям в возмещении убытков отказывают. Но, когда те начинают разбираться, выясняется, что отказ относился к прямому возмещению и нужно обращаться в страховую компанию виновника аварии.

— Так часто происходит, если документы оформлены неправильно, — уточняет Вадим Гимбут.

По его словам, вариантов оформления ДТП всего два. Но у каждого есть свои «подводные камни». Упрощенный — это европротокол, который оформляется, если ущерб меньше 50 тысяч рублей (до недавнего времени предел был 25 тысяч рублей). Самое главное при его оформлении — письменное признание виновника ДТП своей вины.

Второй вариант оформления — с участием сотрудника ГИБДД. Здесь «ловушек», из-за которых страховая может отказать в прямом возмещении убытков, больше.

— По документам из ГАИ важным нюансом является оформление справки формы 154 и печати на постановлении по делу об административном правонарушении, — перечисляет Вадим Гимбут. — Если нарушение ПДД не было, это должно быть указано на документах. На справке по форме 154 в левом верхнем углу должен стоять угловой штамп, а на постановлении — только круглая печать. Это нюансы, из-за которых страховые компании часто отказывают в прямом возмещении убытков.

### Сага про ОСАГО

Еще одно новшество в автостраховании — повышение максимального предела выплаты по ОСАГО до 400 тысяч рублей. Предполагалось, что это решит ряд проблем автовладельцев, ведь раньше выплаты по ОСАГО не всегда покрывали расходы на ремонт машины после аварии.

На практике пока иначе. Тарифы уже подросли — пока примерно на 20 процентов.

SIMPLY CLEVER

ŠKODA

ПРОГРАММА УТИЛИЗАЦИИ ОТ ŠKODA

Выгода до 130 000 руб.

Период действия программы: 10.09.14–31.10.14. Количество автомобилей, участвующих в программе, ограничено.

Рольф Витебский  
Официальный дилер ŠKODA

Витебский пр., 17, корп. 6  
www.skoda-vitebskiy.ru

(812) 777-5555



**Андрей СУРОВЦЕВ,**  
директор  
департамента  
розничных банков-  
ских продуктов  
и методологии ОАО  
«БАЛТИНВЕСТБАНК»



**Михаил ШЕВЕЛЬКОВ,**  
независимый  
эксперт  
автомобильного  
рынка



**Нонна ШАЛИНА,**  
директор  
по продажам  
сети салонов  
«Истком»



**Вадим ГИМБУТ,**  
руководитель Центра  
поддержки  
страхователей  
ФЦПС POLIS. St



**Кира КУЗНЕЦОВА,**  
финансовый  
менеджер  
по автокредитованию  
филиала  
«Петербургский»  
банка «Глобэкс»



**Дмитрий ТИМОФЕЕВ,**  
генеральный директор  
«КОНТРОЛ лизинг»



**Александр ХОЛОДОВ,**  
член координационно-  
го совета межрегио-  
нальной обществен-  
ной организации  
автомобилистов  
«Свобода Выбора»

Это, конечно, не предел, ведь размер максимальной выплаты увеличился на 330 процентов. То есть, как подсчитывает Вадим Гимбут, раньше страховщик брал с водителя примерно 3 тысячи рублей и выплачивал в случае чего 120 тысяч рублей. Теперь же он, возможно, будет выплачивать 400 тысяч рублей, а взять с клиента может всего 4 тысячи.

Страховщики нести такие риски не готовы. И решают проблему по-своему, попросту отказываясь оформлять полисы ОСАГО.

— Сейчас купить ОСАГО достаточно сложно, особенно в регионах, — комментирует Вадим Гимбут. — Основная отговорка страховщиков — якобы отсутствие необходимых бланков.

Пытаясь побольше заработать, некоторые компании начинают навязывать другие услуги — например, говорят клиенту, что продадут ему полис ОСАГО только в том случае, если он оформит у них же страховку от несчастного случая.

— Это неправомерно, — предупреждает Вадим Гимбут. — ОСАГО — публичный договор, и компания не вправе отказать в его заключении. Это обязательное страхование, которое гражданин может купить у любого страховщика без дополнительной платы. Можно говорить смело: не хочу покупать страховку от несчастного случая, дайте мне полис ОСАГО.

Любопытно, что, как считают участники круглого стола, вероятнее всего, страховые компании снизят планы продаж полисов

ОСАГО и постараются зарабатывать на других своих продуктах — например, поднимут стоимость каско. Оно, кстати, и сейчас уже стоит недешево. Добровольное страхование для водителя с небольшим стажем обойдется едва ли не в треть стоимости машины. Это, в свою очередь, снизит спрос на каско и заставит задуматься желающих приобрести машину в кредит (без покупки каско банки автокредиты почти не выдают).

### Автокредиты будут дорожать

Впрочем, банковский сектор уже отмечает некоторое падение спроса на автомобильные кредиты. Это связано с падением рынка в целом.

— К сожалению, несмотря на все попытки поддержания авторынка, перспективы на ближайший год пессимистичны, — говорит финансовый менеджер по автокредитованию филиала «Петербургский» банка «Глобэкс» Кира Кузнецова. — Скорее всего, спрос на автомобили продолжит уменьшаться, в худшем случае рынок упадет еще на 10–15 процентов.

Стремясь удержать клиентов, банки разрабатывают новые программы кредитования, предлагая все более привлекательные условия. Как отмечают участники рынка, несмотря на снижение спроса, точнее — благодаря ему, сегодня автокредит досту-

пен практически каждому петербуржцу. Более того, банки готовы давать кредит всего по двум документам.

— А если заемщик может подтвердить свой доход, условия будут еще выгоднее, — обещает Кира Кузнецова.

Средний размер автокредита в Петербурге сейчас, по данным Киры Кузнецовой, составляет 500 тысяч рублей, средний срок кредита — три года. Уровень просрочек растет, хотя и остается все еще самым низким сравнительно с другими видами кредитов. Это вынуждает банки постепенно поднимать процентные ставки.

Сейчас, по данным банков, средняя ставка составляет 10–17 процентов годовых. Но в скором времени она повысится.

— Следует ожидать повышения процентных ставок, поскольку основным источником для выдачи кредитов являются вклады, а ставки по ним растут, — уверен Андрей Суровцев. — Кроме того, экономика сейчас находится в состоянии стагнации, а это означает рост риска неплатежей по кредитам. Рост ставок по вкладам и риск неплатежей по кредитам являются основными факторами, которые будут определять ценообразование на рынке продажи автомобилей.

Минимальные процентные ставки, по мнению Киры Кузнецовой, наблюдаются при покупке новых авто, особенно если машина приобретается по совместным с про-

изводителем спецпрограммам.

— Меньшим спросом сейчас пользуются беспроцентные кредиты, так как основным условием приобретения по ним является внесение 50%-ного первоначального взноса — это достаточно большая сумма, и не всем удается ее накопить, — говорит Кира Кузнецова.

Впрочем, как считают другие участники рынка, на самом деле беспроцентных кредитов на машины на рынке нет.

— По нормам налогового законодательства беспроцентный кредит является материальной выгодой, которая подлежит налогообложению с последующей подачей налоговой декларации, — поясняет Андрей Суровцев. — Так что кредитные договоры со ставкой 0 процентов годовых вы вряд ли найдете. На рынке под термином «беспроцентный» кредит понимается ситуация, когда дилер дает скидку от стоимости авто в размере расчетных процентов.

### Четыре способа купить авто дешевле

Это, кстати, один из вариантов приобретения авто, на который участники рынка рекомендуют обратить внимание. Вообще, как отмечают эксперты, несмотря на сложную

(Окончание на 20-й стр.)



Автолизинг  
On-line

## АВТОМОБИЛЬ В ЛИЗИНГ НА ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО — ОТЛИЧНЫЙ СПОСОБ ЭКОНОМИИ!

Автолизинг — это долгосрочная, до 3-х лет аренда нового авто без обязательств выкупа. Только иномарки. Например:



**BMW 5 series**  
от **16 342 ₺**  
в месяц\*



**Mercedes E-класс**  
от **18 517 ₺**  
в месяц\*



**Audi Q3**  
от **5 794 ₺**  
в месяц\*



**Ford Focus**  
от **8 309 ₺**  
в месяц\*



**VW Polo**  
от **4 983 ₺**  
в месяц\*



**Hyundai Solaris**  
от **7 235 ₺**  
в месяц\*



**Chevrolet Cruze**  
от **5 662 ₺**  
в месяц\*



**SKODA Rapid**  
от **7 504 ₺**  
в месяц\*

Посчитайте на  
[www.ctrl.ic](http://www.ctrl.ic)  
**8 800 770 10 10**

\* Расчет произведен на срок 2 года, аванс 30%, пробег 15 000 км/год, в платеж включен транспортный налог по ставке в г. Санкт-Петербурге и регистрация автомобиля в ГИБДД, указаны минимальные платежи. ООО «КОНТРОЛ лизинг». Реклама.

Группа Внешэкономбанка

## АВТОКРЕДИТ

- ставка от 12,5%\*
- минимальный пакет документов

Мечтаю  
о новой  
машине!

Найдём решение!

\* Указана годовая минимальная ставка кредита для Программы по кредитованию физических лиц на приобретение новых легковых автомобилей при подтверждении дохода заемщика при первоначальном взносе от 15% и сроке кредита от 6 месяцев до 1 года. При подтверждении дохода процентные ставки составляют 13% — при первоначальном взносе от 30% и сроке кредита 1 - 3 года; 14% — при первоначальном взносе от 15% и сроке кредита 1 - 3 года, при первоначальном взносе от 30% и сроке кредита 3 - 7 лет; 15% — при первоначальном взносе от 15% и сроке кредита 3 - 7 лет. При отсутствии подтверждения дохода процентные ставки составляют 16% — при первоначальном взносе от 30% и сроке кредита 1 - 5 лет; 17% — при первоначальном взносе от 15% до 30% и сроке кредита 1 - 5 лет. Сумма кредита — от 50 тыс. до 5 млн. рублей, уплата процентов и возврат кредита — ежемесячно, автомобиль передается в залог и должен быть застрахован по КАСКО в пользу банка на период кредитования. Главным акционером ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК» является Внешэкономбанк — 99,99% акций. Реклама.

(812) 448-24-10  
[www.globexbank.ru](http://www.globexbank.ru)



**ГЛОБЭКС**  
банк решений

(Окончание. Начало на 18–19-й стр.)

ситуацию на авторынке, купить машину можно не просто с выгодой, а очень удачно. Нужно только грамотно воспользоваться одним из существующих вариантов. Первый из них — это покупка в беспроцентный кредит (или любой льготный кредит со ставкой, значительно ниже среднерыночной). Если воспользоваться специальной программой сотрудничества банка и производителя авто, можно купить машину в кредит и не платить процентов. Точнее — проценты платить придется, но их действительно полностью нивелирует скидка на покупку машины.

— Если на покупку авто у вас есть вся требуемая сумма и вы планируете страховать его по каско, то можно немного схитрить и еще выгадать, — советует Михаил Шевельков. — Участвуя в кредитной специальной программе дилера, получаете скидку — довольно, кстати, весомую, она может достигать 60–80 тысяч рублей. А поскольку у банков нет ограничений по досрочному погашению, буквально на следующий день вы гасите кредит. В итоге — экономите довольно приличную сумму.

Третий вариант — покупка с использованием программы утилизации. Точнее — с тем, что сейчас называется утилизацией.

— Программа утилизации вернулась совсем в другом облике, нежели ранее действовавшая, — говорит Андрей Суровцев. — Сейчас государство не компенсирует процентные ставки по автокредитам, а предоставляет компенсацию дилеру за сданный в утиль автомобиль. Так что банки из цепочки «покупатель — дилер — банк — государство» оказались практически исключенными.

— Выглядит эта программа следующим образом, — рассказывает Михаил Шевельков. — Есть два варианта. Первый — сдача автомобиля в утиль. Вы должны быть владельцем машины более 6 месяцев, снять ее с учета и самостоятельно сдать в пункт приема утиля, предоставив дилеру подтверждающий это документ. Скидки при покупке нового легкового автомобиля при этом — 50 000 рублей. Второй вариант: сдача автомобиля дилеру по системе трейд-ин. При этом вы должны быть владельцем машины более 6 месяцев, а возраст автомобиля — не моложе 6 лет. Скидка — 40 000 рублей. Так, у большинства производителей есть собственные программы по трейд-ин, то данный вариант покупки очень выгоден.

Кстати, глава Минпромторга Денис Мантуров заявил, что действие программы утилизации автомобилей могут продлить на 2015 год. По его словам, темпы продаж превышают ожидаемые нормы.

Четвертым способом выгодной покупки нового авто участники рынка считают использование подержанного авто в зачет для приобретения нового посредством банков. Некоторые из этих организаций готовы выкупать у автолюбителей старые машины при условии, что полученные деньги будут использованы как первоначальный взнос при приобретении новой машины.

### Лизинг для «физиков»

С развитием рынка на нем появляются новые предложения. Некоторые из них очень любопытны. Так, совсем недавно петербуржцы столкнулись с предложением автолизинга для физических лиц. Этот способ, уверяют участники рынка, широко используется на Западе, где до 40 процентов новых авто не покупаются, а берутся в лизинг. Выглядит схема так.

— Клиент выбирает машину у официального дилера, — рассказывает генеральный директор «КОНТРОЛ лизинг» Дмитрий Тимофеев, — и обращается в лизинговую компанию. Лизинговая компания покупает автомобиль у дилера с учетом своей корпоративной скидки, размер которой составляет до 15 процентов от розничной стоимости автомобиля. Мы определяем остаточную стоимость автомобиля по окончании срока договора лизинга (1, 2 или 3 года), разницу между стоимостью приобретения и остаточной стоимостью клиент выплачивает ежемесячными платежами по договору лизинга. Таким образом, клиент оплачивает только износ автомобиля, а не 100% стоимости нового автомобиля, который, как правило, на момент выплаты того же кредита уже необходимо продавать».

Ежемесячный лизинговый платеж за использование авто будет в 1,5–3,5 раза ниже по сравнению с автокредитом на аналогичный срок за счет того, что клиент выплачивает меньшую часть стоимости машины и корпоративных скидок лизинговой компании,

## Купить полис ОСАГО может стать сложно

# ПЕТЕРБУРГ НА КОЛЕСАХ

### МК-СПРАВКА

Федеральный центр поддержки страхователей POLIS.st специализируется на решении проблем в области страхования. Эксперты консультируют граждан при возникновении страхового случая, сложностей с подбором подходящего страхового полиса, конфликтом со страховой компанией или же объектом страхования. Схема работы предельно проста: гражданин обращается за помощью в Федеральный центр поддержки страхователей, далее эксперт бесплатно консультирует по вопросу, выбирает оптимальное решение и с согласия обратившегося подключает партнеров POLIS.st. ФЦПС POLIS.st не преследует интересы конкретных страховых компаний, юридических ассоциаций или государственных органов.

Адрес: ул. Магнитогорская, 30  
телефон: 8-800-333-80-53  
e-mail: pr@polis.st  
Сайт: <http://auto.polis.st/>

передаваемых клиенту. Так, например, за кроссовер HYUNDAI ix 35 стоимостью 1 012 704 рублей со скидкой «КОНТРОЛ лизинг» ежемесячный платеж на срок 2 года при авансе 10% составляет 17 475 рублей, при авансе 0% — 22 748 рублей. По окончании срока действия договора машина сдается в лизинговую компанию. Можно, конечно, и выкупить автомобиль по окончании срока действия лизингового договора, но, как уверяет Дмитрий Тимофеев, экономически это неоправданно. Вместо выкупа лучше выбрать новое авто в лизинг и пересечь на него в день сдачи старого автомобиля.

— Стоимость автомобиля, приобретаемого в лизинг, может составлять от 400 тысяч до 6 млн рублей, — рассказывает Дмитрий Тимофеев. — Мы работаем с автомобилями всех производителей, за исключением отечественных и китайских.

Немаловажным плюсом лизинга, в отличие от аренды, является возможность выбрать любую новую машину в любой комплектации под свои потребности, а также получить ряд дополнительных услуг от лизинговой компании.

— Собственником автомобиля является лизинговая компания: все штрафы приходят на «КОНТРОЛ лизинг». Мы их, конечно, перевыставляем клиенту, но в моменте клиента никогда не возникает задолженность перед ГИБДД. В ежемесячных платеж, кроме лизингового платежа, включен транспортный налог, установка системы спутникового мониторинга автомобиля (что на рынке стоит приличных денег) и постановка на учет в ГИБДД. Клиент получает автомобиль полностью готовым к управлению! В лизинговый платеж можно дополнительно включить услуги страхования, а также приобретение, хранение и монтаж комплекта сезонной резины, что позволит распределить финансовую нагрузку на весь срок договора. Страховые полисы (ОСАГО,

каска) также приобретаются лизинговой компанией как корпоративным клиентом с учетом корпоративных скидок, — рассказывает Дмитрий Тимофеев. — А в условиях экономического кризиса, когда цены растут, а доходы снижаются, автолизинг — это реальный инструмент, который позволяет сэкономить на автомобиле за счет низких ежемесячных платежей и сохранить привычный уровень автопотребления, не отказываясь от покупки нового автомобиля и не снижая класс автомобиля.

### Три цели угона машин

Возможность купить машину есть всегда, в этом мнении участники круглого стола были едины. Главное — правильно выбрать не только способ, но и марку и дилера. Сегодня машины для перебивки номеров угоняют редко. Обычно, как уверяет член координационного совета межрегиональной общественной организации автомобилистов «Свобода Выбора» Александр Холодов, причины другие.

Первая — и самая частая — это для разбора.

— Причем, — рассказывает Александр Холодов, — бывает, доходит до идиотизма. Проходит, допустим, рейд, сотрудники полиции проверяют пункты разбора, а там 100 процентов машин — угнанные. Дело в том, что законодательство не регламентирует вопрос работы пунктов разбора. В Европе даже за продажу бэушного ремня безопасности — уголовная ответственность. А у нас этого нет. Естественно, чем более популярна марка, тем чаще ее угоняют. Несколько лет назад «Форды» можно было спокойно оставлять во дворах. Сегодня они в верхних строках списка угоняемых марок.

Вторая частая, по словам Александра Холодова, причина — это кража машины для создания двойника. Обычно в таких случаях угоняют машину «под заказ»: конкретные марки, модели и цвета. Иногда машина страдает в ДТП так, что восстановлению уже не подлежит. А документы на нее остаются в целости. Тогда угоняется схожее авто, иногда в нем перевабивают некоторые детали (на которых выбиты VIN-номера). А документы уже есть. И на дороге появляется двойник. Причем качество подделки зачастую настолько высокое, что машину можно перепродать, и в ГИБДД при перерегистрации не заметят обмана. Чаще в таких ситуациях страдают владельцы дорогих автомобилей.

Третий массовый рынок сбыта угнанных авто — это угон-мошенничество, когда машину крадут, а затем предлагают владельцу ее выкупить. Выглядит схема, конечно, вполне пристойно. На хозяина угнанного авто выходят якобы детективы. Они предлагают помочь и обещают стопроцентную гарантию возврата машины. Услуги оплачиваются через кассу, все легально. Стоит, правда, недешево — «детективы» просят 30–50 процентов от стоимости машины. Зато обещают в случае неудачи вернуть всю сумму. Неудач, разумеется, не происходит.

### Как выбрать дилера

Мошенничества стоит опасаться и при покупке авто. Нечистые на руку дилеры, конечно, встречаются. Хотя крупных банд, у которых обман поставлен на поток, сейчас в Петербурге нет. Последнюю такую «хлопнули» несколько лет назад.

Чтобы не кусать локти, отдав деньги и не получив машины, эксперты рекомендуют очень внимательно читать договор. Большая часть обмана происходит именно из-за того, что покупатели не обращают внимания на то, что подписывают. Прочитать необходимо каждую страницу каждого экземпляра, обращая внимание на то, что написано мелким шрифтом. Если дилер вас торопит с подписанием, отвлекает от прочтения и не дает договор в руки — бегите от него.

Кроме того, предупреждает Александр Холодов, если в договоре идет речь о какой-то еще оплате и услугах, не стесняйтесь уточнять, о чем именно и сколько они будут стоить. Бывали случаи, когда в договоре было прописано обязательство покупателя приобрести противоугонную сигнализацию и установить ее именно у этого дилера. А потом оказывалось, что установка стоит несколько сотен тысяч рублей.

В некоторых случаях покупатели могут попасть впросак, связавшись даже не с аферистами, а просто с дилерами, не умеющими грамотно планировать свою работу. Особенно, кстати, важно это знать сейчас, в предкризисное время. Сейчас, отмечают эксперты, количество машин на рынке превышает количество желающих их купить. Дилеры, которые не думают о будущем, пытаются привлечь покупателей, предлагая им машины дешевле, чем покупают у производителя. А в результате могут разориться.

Кроме того, банки, отмечают специалисты, сейчас дают кредиты под бизнес менее охотно и на меньшие суммы. А дилеры рассчитывают на займы определенного размера. И, не получив перекредитовку вовремя, могут, опять же, разориться.

Чтобы не связаться с обманщиками или неграмотными компаниями, эксперты круглого стола советуют покупателям обратить внимание на несколько моментов. Во-первых, дилера надо выбирать через сайт производителя. И обращаться только к официальному представителю. Если сомневаетесь — позвоните производителю и уточните.

Во-вторых, увидев в салоне, где намерены купить авто, другого клиента, поинтересуйтесь, через какое время после заключения договора он получил свою машину. Если этот срок больше недели — задумайтесь. Наибольшей же гарантией надежности дилера считается наличие у него паспорта на транспортное средство, которое вы хотите купить. Обычно это означает, что машина выкуплена салоном и готова к передаче покупателю.

Татьяна ПЕСИНА  
Фото: Евгений ЗАЙЦЕВ