



Темпы продаж машин в Северной столице выше, чем в среднем по России. Соотношение покупок за наличные и в кредит — 50 на 50. Однако эксперты прогнозируют рост интереса к кредитованию. Юридические лица все чаще приобретают новые машины в лизинг, но в некоторых случаях этот вариант «покупки» выгоден и рядовым гражданам. В чем причина роста, под какой процент дают кредит, почему и когда он выгоднее покупки за наличные? На эти и другие вопросы ответили эксперты Круглого стола, организованного «МК» в Питере» и порталом finance.ru

В чем сегодня преимущество автозайма?

Мы привыкли считать, что займ человек берет в случае, если ему не хватает денег на покупку за наличные. Однако сейчас ситуация изменилась. И зачастую взять автомобиль в кредит выгоднее, чем сразу отдать за него деньги.

Ольга МИХАЙЛОВСКАЯ, коммерческий директор региона «Санкт-Петербург Юг» ЮниКредит Банка:

— Главное преимущество автокредита — возможность приобрести автомобиль «здесь и сейчас», не откладывая деньги. И сегодня на рынке такие ставки, которые позволяют сделать это достаточно выгодно. Так по программе с господдержкой можно купить автомобиль стоимостью до 1,45 миллиона рублей всего под 6,5 процентов годовых. Причем это ставка, которая начисляется на остаток, то есть фактическая переплата небольшой, особенно при досрочном погашении. Если машина не подпадает под госпрограмму, кредит можно получить всего под 13-14 процентов. Кроме того, на рынке множество программ от производителей, которые позволяют сэкономить при покупке определенных марок и моделей в кредит.



Денис СМЕРНОВ, начальник управления по работе с партнерами Балтинвестбанка:

— В настоящее время на авторынке можно выделить сразу несколько основных драйверов роста продаж машин в кредит. Помимо улучшения условий по госпрограмме, можно отметить запуск государством дополнительных механизмов поддержки, в рамках которых государство субсидирует 10 процентов от стоимости автомобиля. Это такие программы, как «Первый автомобиль», когда клиент получает скидку на покупку своего первого автомобиля в кредит, или «Семейный автомобиль», если авто покупает семья с двумя или более детьми. Дополнительная скидка в 10 процентов дает клиентам возможность взять машину выше классом или другой комплектации. Еще один драйвер роста автокредитов — возрастание популярности программ с остаточным платежом — buy-back. Это, по сути, аналог лизинга, но со своими особенностями для людей, которые планируют 2-3 года ездить на машине, а потом ее менять. Главное преимущество этой программы — сниженные ежемесячные платежи.



Андрей ПЕРЕЛЫГИН, руководитель отдела страхования и кредитования ГК «Терра Авто»:

— Банки сегодня активно поддерживают продажи в кредит своими собственными программами. Например, два банка добавили линейку, которую условно можно назвать «Мой первый кредитный автомобиль». Государственная подпрограмма «Первый автомобиль» распространяется на тех, кто еще ни разу не был собственником машины, эти же банковские продукты дают скидку в 10 процентов клиентам, которые уже были собственниками, но впервые покупают автомобиль в кредит.



МК-ФАКТЫ

Наиболее часто в Петербурге покупают: **Hyundai, Lada, Renault.**
Kia, после того как часть моделей убрали из перечня автомобилей, на которых распространяется действие госпрограммы, выбыла из числа лидеров.
В премиум-классе первенство продолжает удерживать **Land Rover.**



АВТОКРЕДИТ СТАЛ ВЫГОДНЕЕ ПОКУПОК ЗА «НАЛ»

«МК» в Питере» выяснил, почему в Петербурге растут продажи авто и в каких случаях выгодно не платить наличными

Александр ХОЛОДОВ, вице-председатель Комитета по защите прав авто владельцев:

— Мое мнение, что всегда лучше брать за свои, но иногда бывают случаи, когда кредит действительно выгоднее. Например, когда деньги в работе. И чтобы их не выводить из оборота, удобнее оформить кредит. Второй случай — человек на кредитной машине попал в аварию, у него «тотал». Страховая банку выплатила, но часть средств осталась. В этом случае можно оставшуюся сумму использовать как первый взнос. Третий случай, когда кредит выгоден — наступает страховой случай по «тоталу», деньги пока не выплатили, а ездить надо. Человек ввязывается в судебное дело, примерно рассчитывает сколько оно займет и берет кредит. А потом, получив по суду выплату, гасит займ.



Легко ли взять авто в кредит?

Ранее довольно много времени и сил уходило на то, чтобы найти подходящий банк и оптимальный кредит. Что же сегодня?

Ольга Михайловская:

— Сегодня клиенту, пришедшему в автосалон за машиной, предложат направить документы сразу в 10 и даже более банков. Чтобы взять кредит достаточно два документа: паспорт и водительское удостоверение. И порядка 90 процентов клиентов отдают предпочтение именно этой программе кредитования. Сроки рассмотрения заявки сегодня минимальны — 1-2 часа. Фактически, если машина готова к выдаче и есть возможность провести сделку на территории автосалона, к концу дня клиент может уехать на своей машине.

Денис Смирнов:

— Большая доля выданных Балтинвестбанком автокредитов приходится на покупку автомобилей с пробегом и мы отмечаем, что при продаже таких авто для дилеров основным конкурентным фактором является

МК-СПРАВКА

Главная особенность buy-back в том, что расчет платежей происходит так, что к завершению срока кредитования, часть суммы (от 20-40 процентов) остается невыплаченной. Это последний или так называемый отложенный платеж. Его можно выплатить самому и оставить машину себе или продать автомобиль дилеру и выплатить остаток долга из вырученных средств. В случае, когда сумма, вырученная от продажи, больше суммы долга (что часто бывает), остаток можно положить на свой счет или отдать деньги в качестве первоначального взноса за новый автомобиль.

МК-ЦИФРЫ
С начала года в городе было куплено более 84 тысячи новых авто. Продажи в Петербурге увеличились на 11 процентов, по сравнению с прошлым годом. В целом по России — менее чем на 10 процентов.

ся скорость проведения сделок и упрощенный пакет документов для принятия решения по кредитной заявке. Поэтому сейчас мы стремимся к тому, чтобы решение о выдаче кредита принималось в течение 20 минут. Сама же сделка при наличии автомобиля и его готовности к выдаче и при наличии у заемщика денег на первый взнос проводится по системе «одного окна» за 30-40 минут.

Какую сумму брать в расчет?

Ольга Михайловская:

— Средний чек покупки по сравнению с 2016-м годом вырос. Если в прошлом году он составлял чуть больше 600 тысяч, то в этом вырос до 800 тысяч и более. Но надо понимать, что наш банк выдает кредиты на автомобили всех классов, как бюджетные так и премиальные.

Кому выгоден лизинг?

Это программа, по которой вы, по сути, берете автомобиль в аренду на 2-3 года, ежемесячно выплачивая определенную сумму. Кому и в каких случаях это может быть выгодно и удобно?

Елизавета ДВОРНИКОВА, консультант Объединенной лизинговой ассоциации (ОЛА), руководитель направления автолизинга по СЗФО компании «Интерлизинг»:

— Сегодня лизинг и банковская программа buy-back имеют одно общее — желание поменять автомобиль через 3 года. Для лизинга это оптимальный срок, так как все это время автомобиль находится на гарантийном обслуживании. Чтобы взять машину в лизинг, если мы говорим о лизинге для юридических лиц по программе «Без оценки финансового состояния», нужен пакет документов: анкета клиента, информация о компании, ее реквизиты, паспорт директора. Справка о доходах не нужна.



Могу отметить, что сегодня юридические лица активно пользуются этим предложением, обновляют коммерческий транспорт, автомобили для персонала. У физических лиц лизинг менее популярен. Хотя определенные преимущества для них есть. Например, в случае, если человек по каким-то причинам не хочет показывать свое иму-

щество. Так как машина находится на балансе лизинговой компании и зарегистрирована на нее, то это имущество не будет отражаться на кредитной истории.

Александр Холодов:

— Лизинг — это не только сокрытие, когда у человека могут быть долги, алименты, а он берет машину в лизинг, и формально у него ничего нет. Отличие лизинговых компаний от банков и в том, что первые могут дать одобрение и людям, которым отказал в кредите банк. Еще один фактор, при котором лизинг удобен — возможность избежать рисков с обналом, с которым в последнее время много сложностей — и проценты и риски растут. И тут у лизинга преимущество. Например, директор компании хочет купить машину, но у него деньги есть, а у компании нет. Зачем ему влезать в тему с нелегальным обналом, если он может перечислить средства на фирму и взять машину в лизинг? Да, проценты больше, но он не потеряет на обнале. Кроме того, затраты на бензин и ремонт можно списывать как расходы предприятия.

Что выгоднее — кредит или лизинг?

Елизавета Дворникова:

— Каждый раз надо сравнивать инструменты. На эти продукты тарифы КАСКО и ОСАГО отличаются. Сейчас для лизинговых компаний страхование за счет объема остановится даже дешевле чем для физических лиц. Поэтому мы своим клиентам говорим, что надо учитывать все расходы и их стоимость по сделке, которые определяют общую сумму договора лизинга.

Почему падает спрос на б/у машины?

Михаил БЕЛОВ, руководитель отдела продаж ГК «Терра-Авто»:

— Из-за программы с господдержкой. У человека, который решил купить 3-5-летний автомобиль, есть обычно 400-500 тысяч рублей. Попав в центр, выслушав обо всех предложениях, кредитных ставках и посмотрев переплаты, клиент часто приходит к выводу, что выгоднее купить новый автомобиль под 6,5 процентов, чем машину с пробегом, которая требует страхования, ремонта. Снижаются продажи и во время запуска производителями мощных рекламных кампаний.



Продавать самому или через салон?

Михаил Белов:

— Мое мнение — trade-in выгоднее по нескольким параметрам. В частности — безопасность сделки. И салон, и банк проверят машину «на чистоту». Второе преимущество — сбережение времени. Человек не занимается сам продажей, выставлением машины, переговорами. Все это, в том числе рекламу берет на себя салон. А машина иногда уходит и за большую сумму, чем, если бы он продавал самостоятельно. При этом за работу салона человек выплачивает минимум — от 20 тысяч рублей. Кроме того, зачастую сдавая автомобиль в салон для продажи, продавцы получают дополнительную скидку от производителя на покупку нового авто. Впрочем, статистика сама говорит о том, что клиенты все чаще предпочитают trade-in собственным продажам. Например, в 2014-м году доля сделок по trade-in в 30 процентов считалась хорошей. У нас сейчас доля сделок trade-in по Kia доходит до 70 процентов.

Насытился ли рынок кредитами?

Андрей Перелыгин:

— Если государство будет продолжать стимулировать рынок и компенсировать часть ставки, что на данный момент происходит, возможно, будут какие-то изменения, но по моему мнению, доля кредита должна расти. Мы видим большой потенциал «Ладды» и у моделей среднего класса Kia и Hyundai. В премиум-сегменте доля кредита может остановиться на текущем уровне.

Наталья ЛАМБОЦКАЯ.

Как не нарваться на автомошенников, читайте на сайте **spb.mk.ru**