

Впервые за последние десять лет продажи автомашин в Петербурге снизились, и дилеры не ожидают роста в ближайшем будущем. Почему так произошло и что предпринимают компании, чтобы привлечь покупателя? В этом мы разбирались на круглом столе, организованном редакцией «МК» в Питере» совместно с компанией TT Finance. Спойлер: сейчас самое время брать кредит, если вы не планировали приобретать машину за наличные.

## Почему снижается спрос

Количество продаваемых в Петербурге автомашин «просело» с начала 2019 года. С одной стороны, на это повлияло снижение благосостояния людей, которое неуклонно снижается на фоне стабильного роста инфляции. С другой стороны, на снижении спроса отразилось повышение налога на добавочную стоимость, который вырос как раз с начала 2019 года. При этом, поскольку о повышении НДС предупреждали за год, петербуржцы, которые планировали взять машину, решили с покупкой не затягивать. Бум продаж пришелся на декабрь 2018 года. Люди торопились успеть забрать автомобиль до повышения НДС и, как следствие, цены. Таким образом, запланированные на январь-февраль покупки «перетекли» на декабрь предыдущего года.

С 1 марта 2019 года стартовала государственная поддержка автопрома. Правительство сохранило программы «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». На льготные кредиты по этим программам из бюджета выделено 3 миллиарда рублей. Правда, это в три раза меньше, чем было выделено в 2018 году, и, возможно, средства будут исчерпаны уже к лету 2019 года.

Максимальная стоимость автомобиля, подпадающего под программу, снижена до 1 миллиона рублей (раньше она была 1,45 миллиона рублей). Снижение максимума, по мнению чиновников, даст возможность получить поддержку менее обеспеченным покупателям, а кроме того, повысит спрос на бюджетные модели авто.

Госпрограмма на некоторое время увеличила спрос на приобретение машин. Но надолго он не удержался. Уже к началу апреля спрос пошел на спад.

Отчасти расчет Минпромторга себя оправдал. По словам **директора по продажам, маркетингу и рекламе ООО «Автоцентр «ИСТКОМ» Нонны ШАЛИНОЙ**, спросом пользуются преимущественно бюджетные модели авто. Что любопытно, большая их часть собирается в России. Другие компании тоже отметили эту тенденцию.

— К примеру, среди заемщиков банка УРАЛСИБ в 2019 году самой востребованной стала программа «Семейный автомобиль». На ее долю пришлось 58 процентов всех выданных по госпрограммам кредитов, — подтверждает **управляющий филиалом ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в Петербурге Татьяна САВИНА**. — Разбивка по маркам в рамках госпрограмм показывает перевес в пользу спроса на отечественные автомобили и, конечно, это обусловлено установленным ограничением по стоимости автомобиля (в 2019 году это 1 млн рублей).

По данным Нонны Шалиной, еще среди покупателей очень востребованной стала программа обмена старых авто на новые с доплатой. Правда, люди выбирают вариант с минимальной доплатой, потому что в картине дня сегодня наблюдается слабые кредитные истории, закредитованность и весьма умеренные доходы. Улучшения в ближайшем будущем автодилеры не ждут. Особенно на фоне непрерывного роста цен и ликвидации одного из старейших петербургских автозаводов: примерно месяц назад завод Ford объявил о своем закрытии.

— С большой вероятностью цены будут скорректированы в сторону увеличения, но это может быть связано с сезонной и курсовой составляющими, — считает **коммерческий директор региона «Санкт-Петербург Север» ЮниКредит Банка Антон БОЛЬШАКОВ**. —



# ВРЕМЯ БРАТЬ

## Петербуржцы стали чаще покупать автомашины в кредит

После закрытия завода Ford ниша, скорее всего, будет занята другими брендами. В частности, сейчас на рынок активно выходят китайские бренды с их высоким уровнем комплектации автомобилей в совокупности с приемлемой ценой. Все это даст им возможность успешно зайти на рынок и занять освободившуюся нишу.

### КIA на первом месте

Однако рынок не встал. По данным исследования, которое провело агентство «Auto-Dealer-СПб», в январе и феврале 2019 года петербургские автозаводы Hyundai, Nissan и Toyota произвели 61 000 легковых автомобилей.

— 7 моделей, выпускаемых в регионе, вошли в топ-25 самых популярных машин в России по итогам первого месяца текущего года, — рассказывает **директор Северо-Западного округа департамента региональной сети Русфинанс Банка Дмитрий ЦХОВРЕБОВ**. — Среди иномарок лидер KIA Rio. Среди кроссоверов — Hyundai Creta. Востребованы также Hyundai Solaris, Toyota RAV4, Toyota Camry, Nissan X-Trail и Nissan Qashqai.

По его словам, наиболее популярной у петербургских покупателей по итогам первых месяцев 2019 года стала автомашина KIA. За первые два месяца было реализовано 2969 автомобилей, что на 44 процента больше, чем год назад. На втором месте — Hyundai, продажи которого составили 2541 авто. Третье место занимает Lada, таких машин продано 2285.

В первую очередь, это связано с доступностью большинства моделей и относительно невысокими ценами их технического обслуживания. Это так называемые машины ежедневной эксплуатации.

### Кредитов стало больше

Несмотря на снижение спроса на автомашины, количество автокредитов, наоборот, увеличивается. Так, по данным Национального бюро кредитных историй, в январе-феврале 2019 года банки выдали более 100 тысяч автокредитов. Это на 8 процентов больше, чем в прошлом году. При этом петербуржцы взяли 6800 кредитов на машины.

— В 2019 году прогнозируется прирост в автокредитовании относительно предыдущего года, — говорит Татьяна Савина. — Прогнозируемую динамику можно проиллюстрировать примером компании Renault, которая недавно рассказала о своей цели увеличить в 2019 году долю кредитных продаж своих автомобилей в общем объеме реализации до 35%. При этом по итогам 2018 года количество проданных в кредит автомобилей этой марки также выросло — на 10% к предыдущему году.

— В Петербурге примерно половина автомобилей приобретается в кредит, — соглашается Антон Большаков. — У некоторых дилеров (в основном массового сегмента) кредитная доля достигает 70%, а люксовых машин в кредит берут не более 45%.

По его словам, при покупке дорогих машин люди обычно берут кредит не потому, что им не хватает денег, а чтобы не извлекать средства из бизнеса.

— Кредиты на автомобили премиум-сегмента, как правило, закрываются досрочно и с более высокой скоростью. В масс-сегменте кредиты компенсируют нехватку собственных средств, но и там кли-

енты стараются закрыть кредит быстрее установленного в договоре срока, — подчеркивает Антон Большаков.

### Потребительский кредит выгоднее целевого

Банкиры отмечают, что новые автомашины, безусловно, привлекают покупателей сильнее. Однако набирает обороты и рынок машин с пробегом. Хотя подержанные автомобили петербуржцы предпочитают покупать не в кредит, а за накопления.

— По нашим наблюдениям, доля автокредитов на машины с пробегом держится на уровне 10-15%, — говорит Татьяна Савина, — и связано это исключительно с тем, что предложения банков по автокредитам проигрывают в сравнении с предложениями по потребительским кредитам. Кредиты на автомобили с пробегом включают залог и страхование, а потребительское кредитование не имеет залога и дополнительных условий.

— Практика привлечения нецелевых кредитов для покупки автомобиля, действи-

тельно, существует, — соглашается Дмитрий Цховребов. — Однако ставки в этом случае намного выше, а срок погашения и одобряемые суммы — намного ниже по сравнению с классическими автокредитами. Нецелевые кредиты, по его расчетам, менее выгодны, если сравнивать с предложениями на самые популярные автобренды на рынке.

### Инновации в мире кредитов

Стремясь привлечь покупателей, банки разрабатывают новые кредитные продукты и линейки, иногда предлагая инновационные для Петербурга решения. Так, к примеру, на рынке появились кредиты с отложенным платежом. Прежде кредит выплачивался в течение четырех-пяти лет. Теперь же появились предложения на три года с остаточным платежом всего в 40-50%. Это, по подсчетам банкиров, сильно уменьшает ежемесячный платеж.

— К примеру, в банке УРАЛСИБ действует выгодная программа автокредитования «Кредит на автомобиль с остаточным платежом». В числе главных её плюсов — сниженный ежемесячный платеж по кредиту и возможность погашения части основного долга (остаточного платежа) в конце срока кредитного договора. При этом размер остаточного платежа может составлять до 45% от стоимости автомобиля. Удобство этой программы в том, что клиент может погасить последний платеж за счет личных средств, либо продав автомобиль с помощью автосалона с последующей покупкой нового автомобиля (trade-in), — объясняет Татьяна Савина.

Комфортная возможность получить одобрение на автокредит тоже, по мнению представителей финансовых организаций, вызовет увеличение автокредитов в 2019 году. Так, банки, которые предлагают оформление кредита через интернет, несомненно привлекут больше клиентов.

— Рынок будет также увеличиваться и за счет новых дистанционных каналов для выдачи автокредитов, в частности, онлайн, — полагает Дмитрий Цховребов. — К примеру, на сайте Русфинанс Банка доступен цифровой сервис, где в течение нескольких секунд можно получить одобрение кредита для покупки интересующей модели автомобиля у наших партнеров.

Татьяна БУРДИЦКАЯ.

**Живи свободно, как в кино!**

**Такого еще не было!**

**Рефинансирование и кредиты наличными по единой ставке**

**11,9%**  
годовых

8 800 250 57 57 | uralsib.ru

УРАЛСИБ | БАНК

«Рефинансирование и Кредиты наличными под 11,9%». Ставка 11,9% годовых в рублях — заемщикам, заключившим Договор добровольного страхования жизни и здоровья одновременно с заключением Кредитного договора и соответствующим стандартным условиям кредитования. Ставка 17,9% годовых в рублях — без заключения либо при расторжении заключенного Договора страхования заемщиком, соответствующим стандартным условиям кредитования. Требования к заемщику: гражданство РФ, регистрация в регионе присутствия Банка, стаж на последнем месте работы — от 3 месяцев в организации, которая существует более 12 месяцев, возраст заемщика — от 23 до 70 лет (на момент окончания кредитного договора). Лимиты кредитования: кредиты наличными — от 50 тыс. до 1,5 млн руб.; рефинансирование — от 35 тыс. до 2 млн руб. (определяется Банком индивидуально в зависимости от финансового положения заемщика и предоставленного пакета документов). Срок кредитования — от 13 до 84 месяцев. Подробная информация по телефону 8-800-250-57-57 и на сайте uralsib.ru. Не является публичной офертой. ПАО «БАНК УРАЛСИБ». Генеральная лицензия Банка России № 30 от 10.09.2015 г. Реклама.