

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 заранее, 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

Петербургцы 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.