

АВТОКРЕДИТОВАНИЕ СЕГОДНЯ — АУТСАЙДЕР. **Особенно на фоне стремительного роста объемов выданных потребительских кредитов и ипотеки. Что происходит на рынке и чего ждать в будущем, эксперты рынка рассказали на круглом столе, организованном порталом finance.ru совместно с «МК» в Питере».**

Программа закончится, продажи упадут

Сегодня, по признанию специалистов, основным локомотивом продаж новых автомобилей служит программа государственной поддержки. Благодаря ей можно купить машину под небольшой процент. Правда, как всегда, «предложение ограничено». В данном случае — модельным рядом и ценой «железного коня». Программа распространяется только на автомобили, выпущенные на территории Российской Федерации.

— Наш сегмент — это в первую очередь автомобили вторичного рынка, — сообщил директор департамента розничных банковских продуктов и методологии ПАО «БАЛТИНВЕСТБАНК» Андрей Суровцев. — Однако в этом году мы видим, что ситуация меняется, и сегодня мы имеем микс продаж — 50 процентов новых и 50 процентов подержанных автомобилей. При этом половина новых автомобилей продается по программе с государственной поддержкой, поэтому есть объективные причины полагать, что объемы продаж новых автомобилей в кредит упадут, как только программа закончится.

По словам эксперта, аналитики банка также отмечают увеличение времени владения автомобилем. Если раньше петербуржцы стремились поменять машину через 3–4 года, то теперь катаются по 5–7 лет.

— Мы прогнозируем расширение продаж машин с пробегом. Все к этому идет, — сообщил в свою очередь представитель департамента массового и розничного бизнеса Банка «Александровский» Андрей Барановский.

Сейчас же у нас, как и у коллег, новых и б/у машин половина на половину.

Как отметил заместитель управляющего Петербургским филиалом «ЮниКредит Банка», коммерческий директор региона «Санкт-Петербург Север» Антон Большаков, рынок автокредитования пока все же растет, несмотря на трудности.

О росте продаж говорят и представители лизинговых компаний. Правда, у них практически 100 процентов клиентов юридические лица. «Физики» платят за машину несколько лет (да, пусть и меньше, чем было бы по кредиту), чтобы потом с ней расстаться и пересесть на другую, не готовы.

— За первое полугодие 2016 года в целом прирост по легковым автомобилям составил порядка 20 процентов. Мы не ожидаем в следующем году изменения тенденций. Думаю, что клиентская база будет развиваться, — высказал свое мнение руководитель дирекции продуктов и партнерства ООО «Балтийский лизинг» Андрей Волков.

По словам экспертов, самые большие продажи приходится на конец года



Андрей Суровцев



Андрей Барановский



Антон Большаков



Андрей Волков

АВТОРЫНОК-2016. ПЕРЕКЛЮЧАТЬ ПЕРЕДАЧИ РАНО

«МК» в Питере» выяснил, к чему готовятся банки и автодилеры

МК-РЕЙТИНГ

Топ-5 самых покупаемых марок в Петербурге*

- 1-е место «Хендэ Солярис»
- 2-е место «Лада Гранта»
- 3-е место «Киа Рио»
- 4-е место «Лада Веста»
- 5-е место «Рено Дастер»

*По итогам 7 месяцев 2016 года.

Богатые тоже кредитуются

В общем и целом эксперты приходят к мнению, что рынок на сегодня стабилизировался. Что будет дальше — загадывать сложно, так как это зависит от множества факторов. Насколько вырастет цена на машины, будет ли продлена программа государственной поддержки и, главное, вырастет ли платежеспособность у населения. Сегодня банкиры отмечают новую тенденцию на рынке.

— По данным БКИ в 2016 году на 10–15 процентов увеличилось количество обращающихся за кредитом клиентов с доходом «100+» тысяч рублей в месяц. Это говорит о том, что если раньше люди могли безболезненно потратить деньги на покупку машины, то сейчас тщательно планируют ежемесячные расходы. Поэтому они привлекают заемные средства, несмотря на то, что это удорожает сделку. В сегменте зарплат до 50 тысяч рублей уровень закредитованности населения достаточно высокий, — сообщил Андрей Суровцев. — Учитывая негативные тенденции в динамике реальных доходов населения, банки достаточно сильно «закрутили» риск-правила. Объем заявок на кредиты сохранился на том же уровне, что и раньше, только решений о выдаче теперь принимается на порядок меньше. Поэтому говорить о том, чтобы выйти на докризисные объемы выдач без повышения платежеспособности населения, пока преждевременно.

Не готов делать прогнозы о том, выйдет ли рынок автокредитования на докризисный уровень, и Антон Большаков: «Надо понимать, что это не столько рынок автомобилей, сколько наличия денег у людей. Люди с удовольствием пойдут и купят новый или б/у автомобиль, если денег хватит. А их они либо зарабатывают, либо берут у кредитной организации.

Если брать, то... когда?

Любой специалист вам скажет: сейчас. Ждать у моря погоды, а у банка — снижения ставок — нелогично. Если хотите приобрести автомобиль, лучше это делать, не откладывая. Главное — не нести в салон сломя голову. Как советуют наши эксперты, сначала определитесь, какую именно машину вы хотите и сколько готовы на нее потратить. После этого уже общайтесь с дилером и выбирайте наиболее вам подходящую кредитную программу. Как правило, автосалоны работают как минимум с тремя банками-партнерами. Изучите вопрос, что может снизить стоимость покупки. Например, то же страхование жизни несет в себе дополнительную финансовую нагрузку, но зачастую за счет заключения договора страхования можно получить скидку на приобретение автомобиля. Что касается каско, то большинство банков предлагают заключить договор по этому виду страхования. Отказаться можно, но, как правило, тогда и ставка будет выше на несколько пунктов.

— Дилеру выгоднее предлагать машину с дополнительными опциями, такими как страхование, обслуживание и так далее, — сообщил руководитель отдела продаж «Автоцентра «Василюстровский» (ГК «Терра Авто») Максим Прутковский. — Дело в том, что «на кузове» салон почти не зарабатывает. В среднем маржа на автомобили составляет 7 процентов. Поэтому кредитование является важным инструментом, позволяющим дилерам суммарно увеличить объем прибыли, предлагая клиентам в комплексе дополнительное оборудование и выгодные условия страхования. Стоит отметить, что клиенты зачастую не смотрят на ставку, а смотрят на ежемесячный платеж и первый взнос. И в этом случае страхование и дополнительные функции для них очень выгодны.

Лизинговые компании, чтобы сделать автомобили более доступными, идут на такие уступки, как частичное страхование рисков, страхование с франшизой и так далее. — Мы, безусловно, заинтересованы в

МК-ЦИФРЫ
Продажи машин в России снижаются с 2015 года. За 7 месяцев этого года в целом по стране снижение составило около 14 процентов (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). По данным представителей ГК «Терра авто», в Санкт-Петербурге с января по август было продано 75 394 легковых автомобиля, что на 4,5 процента меньше, чем за тот же период 2015 года.

страховании транспорта при заключении договора лизинга, так как являемся собственниками имущества. Но «Балтийский лизинг» разработал различные программы, чтобы клиента устраивала сумма, которую он платит. Мы понимаем, что стоимость автомобилей выросла, повысилась и цена страхования, надо идти клиенту навстречу, — высказал свое мнение Андрей Волков. — Поддержала спрос на отечественные машины и госпрограмма, действовавшая в 2015–2016 годах. В прошлом году субсидирование 10 процентов стоимости машины в первоначальном взносе распространялось и на легкие коммерческие, и на легковые автомобили. В этом году государство изменило подход к субсидированию и отменило ее распространение на легковушки. Но у нас объемы заключения сделок в сегменте автотранспорта не упали. В первую очередь и из-за программ, которые мы разрабатываем сами для наших корпоративных клиентов.

В принципе, программа поддержания спроса есть в каждом автосалоне, у каждого производителя и банковской организации.

— Сейчас одним из самых привлекательных предложений в нашем банке является ставка 7,5 процентов годовых по госпрограмме на покупку таких популярных марок, как «Киа», «Хендэ», «Форд», «Лада». По остальным маркам автомобилей ставка по госпрограмме составляет от 8,5 процентов годовых, — сообщил Антон Большаков. — Если говорить про специальные совместные программы банков и дилеров, то, например, у нас есть автокредит на автомобили «Субару» по специальной ставке от 7,33 процента. Это минимальный уровень. Но при этом, выбирая в автосалоне подержанный автомобиль, покупатель вполне может встретить ставки от 19–21 процента годовых, а скорее всего, и выше. В нашем банке ставка на подержанные автомобили составляет от 16,9 процента годовых. Так как многие покупатели принимают решения прямо в автосалонах, они соглашаются порой на несусветные проценты.

Андрей Барановский напомнил, что их банк не является федеральным и не может похвастаться ставками по госпрограмме. Однако их организация популярна за счет того, что растягивает срок кредита до 7 лет. А это позволяет существенно снизить ежемесячные платежи. Плюс к этому, в отличие от большинства коллег, выдает кредит с первоначальным взносом в 10, а не 15 процентов.

— С учетом нашего целевого сегмента мы, в отличие от крупных федеральных банков, даем клиенту возможность купить машину без каско-страхования. А на него сейчас тариф 10 и больше процентов от стоимости автомобиля. Мы предоставляем возможность купить новую машину с кредитом без каско под 14,75 процента годовых. Это минимальная ставка, которая может быть по нашим программам с учетом всех опций и скидок, — сообщил Андрей Суровцев.

Так что на вопрос, когда брать автомобиль, ответ может быть только один: если решили приобрести транспортное средство, делать это надо сейчас. Главное — просчитать варианты. К тому же конец года — самое жаркое время на рынке автокредитования. Стремясь сбывать авто этого года, производители и дилеры, как правило, увеличивают скидки. А банки, стремясь выполнить планы, лояльнее относятся к потенциальному заемщику.

Наталья ЛАМБОЦКАЯ.

ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ Кто идет за автокредитом?

57 процентов — граждане с доходом менее 50 тысяч рублей (в 2015 году их было 65 процентов);

33 процента — граждане с доходом в 50–100 тысяч рублей (было 25);

8 процентов — люди с доходом в 100–200 тысяч рублей в месяц (было 6).