

Дилерский тупик

Рынок легковых автомобилей Краснодарского края в конце 2008 года демонстрирует противоречивые тенденции. Устойчивый тренд снижения продаж периодически сменяется всплесками их роста. Эксперты считают, что это происходит за счет клиентов, снявших деньги с банковских депозитов из-за боязни их обесценивания и совершивших ранее отложенную покупку автомобиля. Компаниям также удается привлекать покупателей с помощью скидок и различных бонусов. Однако, по мнению аналитиков, спад в сфере автокредитования приведет к значительному снижению продаж в будущем году. А некоторым дилерам, чтобы не уйти с рынка, придется перестраивать свой бизнес.

Невозвратная легкость

На протяжении последних лет рынок легковых автомобилей Краснодарского края демонстрировал стабильную позитивную динамику: по данным краевого департамента потребительской сферы, ежегодный прирост объема продаж новых автомобилей в регионе составлял 17%, в 2007 году объем рынка достиг 30 млрд рублей. При этом, едва ли не главным фактором развития автомобильного рынка было автокредитование: около половины легковых машин в крае приобреталось в кредит, а в некоторых салонах такие продажи составляли до 80% от общего объема.

Первые же проявления финансового кризиса ударили по авторынку, сильно зависящему от заемных средств. Дистрибьюторы, работающие в крае, еще в октябре заговорили о сокращении объемов автокредитования. По наблюдениям Василия Титова, начальника отдела маркетинга компании «Темп Авто», финансовый кризис способствовал сокращению продаж в рамках программ автокредитования на 30–50%. Начальник отдела продаж автосалона «Кубань-Лада» Всеволод Косовский сообщил, что продажи в кредит упали на 30%. «Процент обращений за получением кредитов остался прежним – это 35% от числа входящих клиентов. Но изменилось количество посещений», – сообщил Александр Богданов, директор салона «Ауди Центр Краснодар».

Все участники рынка признают, что в кредитной сфере до сих пор складывается непростая ситуация – банки испытывают дефицит денежных средств, что, в свою очередь, ведет к увеличению ставок для получателей целевых кредитов, в том числе и автомобильных. В среднем повышение ставок по автокредитам за последние три месяца оставило 1,5–3%, хотя у некоторых банков данная цифра доходит до 5–6%. Например, «Абсолют Банк» предлагает кредит в долларах и евро в сумме под 14%, ВТБ – от 14 до 17% в рублях и столько же в долларах. «Райффайзен банк» объявил о повышении ставок по автокредитам на 1,3–3%. Покупку нового автомобиля «Газпромбанк» кредитует под 16,5% в рублях и 12% в долларах. Условия «Альфа-Банка» – кредит на покупку нового автомобиля под 21% годовых в долларах и под 23,5% в рублях. Сбербанк РФ предлагает заемщикам региона следующие ставки: по рублевому кредиту – 11%, по валютному кредиту на покупку нового автомобиля ставка начинается от 11,5% годовых.



В конце года краснодарские автодилеры предлагали клиентам заманчивые условия ФОТО НИКОЛАЯ ЦЫГАНОВА

В целом банки отказываются от программ с нулевым взносом, увеличивают размер первоначального взноса, уменьшают максимальный срок кредитования. Кроме того, происходит ужесточение скоринга, в результате чего рост отказов по кредитам в ноябре достиг 50–70% по сравнению с сентябрем текущего года. «Банки стали более серьезно подходить к оценке своих заемщиков и готовы выдавать кредиты не всем желающим, а только наиболее надежным», – рассказал «Ъ» Сергей Тарасенко, директор краснодарского филиала банка «АК БАРС». – При этом, в целом на рынке отмечается снижение спроса на автокредиты со стороны клиентов – физических лиц. Потенциальный заемщик не уверен, что в ближайшие годы он сохранит работу или не потеряет часть доходов, например, из-за прекращения премиальных или бонусных выплат. Некоторые клиенты отложили решение вопроса покупки автомобиля до лучших времен».

Сбережения в колесах

В прежние «докризисные» времена специалисты департамента потребительской сферы края прогнозировали на текущий год прирост продаж автомобилей в объеме 20%. «Пока сложно сказать, оправдывается ли этот прогноз», – пояснила «Ъ» начальник отдела экономического и налогового мониторинга департамента Наталья Богданова. – По итогам сентября падение уровня продаж автомобилей в крае не было отмечено, в октябре снижение продаж в кредит в среднем по региону составило приблизительно 30%, за наличный расчет – 10%. Такова общая картина, но каждый участник рынка приводит собственные данные о том, как меняется спрос на автомобили в течение осени и начала зимы текущего года. «Сейчас часть продаж идет по инерции – это автомобили, заказанные ранее, а также машины, по которым кредиты ранее были одобрены банками», – сообщила «Ъ» в филиале банка «АК БАРС».

«Спрос менялся неравномерно как по месяцам, так и по различным маркам

автомобилей», – отметил Роман Козлов, директор представительства компании «ММС Юг». – Но если в сентябре еще наблюдался даже маленький рост, то октябрь стал провальным месяцем для многих автосалонов. Падение объемов реализации по некоторым маркам автомобилей составило до 50% относительно августа 2008 года». По мнению участника рынка, на падение продаж, кроме сокращения объемов кредитования покупателей, повлиял еще ряд факторов, в частности изменение условий предоставления отсрочки платежа для автосалонов-дистрибьюторов со стороны автодилеров, ввозящих автомобили в Россию. «Привезти в Краснодар автомобили без предоплаты стало тяжелее», – рассказал господин Козлов. – Кроме того, многие банки стали отказывать автосалонам в кредитах на пополнение оборотных средств под залог не проданных автомобилей». Директор центра «Volvo-Краснодар», кандидат экономических наук Алексей Ишутин пояснил «Ъ», что,