

# ВЕСЕННИЙ ДИСКОНТ НА АВТОРЫНКЕ

Скидки, специальные предложения и бонусы — ради повышения продаж автомобильные марки готовы идти на уступки. Порой довольно существенные.



KIA MOTORS RUSSIA

**В**

опреки надеждам и прогнозам, российский автомобильный рынок в начале 2017 года в рост не пошел.

Правда, изменились тренды. Если с началом кризиса прежде всего пострадали представители масс-маркета, то сейчас некоторые из них набрали неплохой ход. А вот продажи премиума, сперва менее подверженного влиянию экономической рецессии, продолжили показывать отрицательную динамику — представители так называемой «большой немецкой тройки» (BMW, Audi и Mercedes-Benz) просели на 11%, 14% и 23% соответственно за первые два месяца текущего года. Потенциальным покупателям такая ситуация, как это ни цинично звучит, только на руку. Правило тут общее: чем дороже автомобиль, тем большую гибкость готов проявлять продавец.

Времена, когда покупателю приходилось стоять в очереди за некоторыми машинами, видимо, вернутся нескоро. А потому даже производители масс-маркета заманивают его специальными условиями. Традиционно в начале года действует дисконт на модели предыдущего сезона. Не сказать, что скидка «за возраст» однозначно выгодна — ситуация варьируется от модели к модели даже у одного производителя. Например, Kia готова уступить 100 тыс. руб. на задержавшийся на складе Sorento Prime, в то время как на Sorento — лишь 15 тыс. руб. Когда придет пора менять кроссовер, вряд ли столь незначительная разница пойдет в дебет покупателю. Хотя цена на близкие по дате выпуска подержанные автомобили скорее зависит от состояния, но лишний — пусть даже только по документам — год точно не является плюсом. Компания Mazda также скидывает от цены CX-5 немного — 20 тыс. руб., однако одновременно в качестве бонуса дает три ТО, базовый полис каско и возможность беспроцентной рассрочки на 12 месяцев. В сумме выходит уже ощутимая выгода.

Цифры совсем другого порядка получаются, если обратиться в стан премиума. Здесь производители и дилеры еще до кризиса охотно шли на контакт с покупателем и предо-

ставляли персональный дисконт, который во многом зависел от умения торговаться. Во времена падения спроса менеджеры в автосалонах стали еще улыбчивее, настойчиво обещая сделать индивидуальное предложение, от которого будет сложно отказаться. Ситуация интересная. Порой новые автомобили стоят почти столько же, сколько участвующие в фирменных программах продажи подержанных машин. Например, Mercedes-Benz предлагает приобрести седан С-класса за 1 840 000 руб., притом что в данной комплектации с опциями стоит 2 376 000 руб., а минимальная цена за модель в прайс-листе — 2 110 000 руб. Скидки распространяются не только на автомобили 2016 года, можно с выгодой подобрать и выпущенный в 2017 году седан. Самый же дешевый С-класс, представленный в мерседесовской программе сертифицированных автомобилей с

ТЕКСТ **Олег Петров**  
ФОТО **KIA Motors Russia,  
Audi AG, Jaguar Land Rover  
Russia**