

БЕРЕМ МАШИНУ В ЛИЗИНГ



В России растет интерес к лизингу легковых автомобилей, причем к этой финансовой схеме все чаще прибегают не только организации, но и частники. «Деньги» разобрались, чем лизинг может быть привлекательнее кредита и почему эта схема в нашей стране по-прежнему остается весьма экзотичной.

Чем лучше кредита

По данным агентства «Эксперт РА», в первом полугодии 2017 года объем рынка лизинга легковых автомобилей достиг 86 млрд руб. против 55 млрд руб. годом ранее. Если в 2014 году доля лизинга в продажах легковых автомобилей едва доходила до пятипроцентной отметки, то по итогам 2016 года она выросла до 8,1%, а в первом полугодии 2017 года достигла показателя 8,5%. И хотя большую часть клиентов лизинговых компаний по-прежнему составляют организации с корпоративными парками, лизинг как финансовая схема владения автомобилем все чаще привлекает и частных клиентов.

Лизинг — это вид аренды транспортного средства с ежемесячной оплатой, при котором могут применяться различные условия и схемы финансирования. Принципиальным отличием от кредита является форма собственности: владельцем автомобиля всегда остается лизинговая компания, получить машину в полное распоряжение клиент может только по окончании договора. Существуют и другие схемы окончания контракта.

Во-первых, автомобиль можно выкупить по остаточной стоимости. Второй вариант: заранее заложить остаточную стоимость в суммы ежемесячных выплат, чтобы клиент по окончании договора автоматически получил автомобиль в собственность. Такая схема максимально напоминает кредитную. Наконец, клиент может не выкупать машину, а вернуть ее компании и перейти в следующий лизинговый контракт, получив новый автомобиль. С точки зрения лизингодателей и продавцов, выгоднее именно таким образом привязать клиента на долгие годы. Более того, договор лизинга, как правило, подразумевает возможность вернуть автомобиль до истечения срока либо поменять его на другой — новый или более высокого класса.

Если кредит подразумевает постепенную выплату всей стоимости автомобиля к концу срока действия договора, то лизинг является более гибкой схемой. При зафиксированной остаточной стоимости ежемесячные лизинговые платежи могут быть в два-три раза ниже, чем при кредите. Если же клиент намерен в конце срока договора получить машину в собственность, ежемесячные платежи будут сопоставимы, а точный расчет зависит от возможности использования государственных субсидий и начальных скидок производителей.

Как и в случае с кредитом, размер первоначального взноса при лизинге обычно составляет от 10% до 49% стоимости автомобиля, а сам взнос складывается из авансового плате-

жа и залога. Второй является страховкой от возможных расходов, например не оплаченных клиентом штрафов за нарушения ПДД, и гарантией на случай нарушения клиентом правил договора.

Сумма ежемесячных платежей складывается из разницы между стоимостью машины на момент заключения и окончания контракта с учетом арендной платы, налогов и страховых платежей. Точно так же в программу можно заложить стоимость регулярного техобслуживания — в идеальном варианте клиент вообще не заботится о дополнительных тратах, перечисляя только ежемесячные платежи. Существуют схемы с фиксированными платежами и с ниспадающими, когда изначально завышенная месячная плата уменьшается каждые 30 дней.

Экономим с государством

На развитых автомобильных рынках лизинг является привычной и популярной формой владения автомобилем. По данным компании «Контроль-лизинг», доля автомобильного лизинга в США и Европе достигает 40% объема продаж новых автомобилей, а потребители на этих рынках давно интересуются не стоимостью транспортного средства, а объемом ежемесячных платежей.

В Россию лизинг для физлиц пришел в 2010 году, когда были отменены законодательные ограничения, разрешающие этот вид финансирования только для организаций. Два года спустя лизинговые компании вышли в частный сектор, но до тех пор, пока государство не предложило программу субсидирования лизинга, система фактически не работала. В кризисном 2015 году доля лизинговых сделок с физлицами у дилерского холдинга «Рольф» составляла 0,3%, а у крупных лизинговых компаний не превышала 10%. Например, в 2016 году представители компании «Европлан» оценивали долю частных клиентов в 5%.

Активно поддерживать лизинг государство начало именно в 2015 году, когда объемы автомобильного рынка в России сократились на 40%, а производство транспортных средств упало более чем на 20%. В мае 2015 года помимо программы льготного автокредитования была запущена схема субсидирования лизинга, в том числе для физических лиц. Обратить внимание на лизинг покупателей новых машин заставил и рост кредитных ставок в период кризиса. Кредиты стали слишком доро-

ПРИМЕР РАСЧЕТА ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ СРОКОМ НА ТРИ ГОДА С 50-ПРОЦЕНТНЫМ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫМ ВЗНОСОМ (49% ДЛЯ ЛИЗИНГА) И С УСЛОВИЕМ ПЕРЕХОДА АВТОМОБИЛЯ В СОБСТВЕННОСТЬ КЛИЕНТА ПО ОКОНЧАНИИ ДОГОВОРА

	КРЕДИТ	ЛИЗИНГ
АВТОМОБИЛЬ	HYUNDAI SOLARIS	
СТОИМОСТЬ	624900,00 РУБ.	
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС	312450,00 РУБ.	306250,00 РУБ.
СРОК	36 МЕС.	36 МЕС.
СТАВКА:	8,80%, ГОСПРОГРАММА	
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ	10970,47 РУБ.	11836,00 РУБ.
ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ	707387,00 РУБ.	733333,00 РУБ.
АВТОМОБИЛЬ	TOYOTA CAMRY	
СТОИМОСТЬ	1377000,00 РУБ.	
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС	688500,00 РУБ.	674730,00 РУБ.
СРОК	36 МЕС.	36 МЕС.
СТАВКА:	8,20%, ГОСПРОГРАММА	
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ	23829,75 РУБ.	26100,00 РУБ.
ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ	1546371,00 РУБ.	1614330,00 РУБ.

ТЕКСТ **Иван Ананьев**
ФОТО **Антон Ваганов**

Источник: расчеты компаний «Рольф» и «Мейджор-лизинг».