ДМИТРИЙ РОГУЛИН / ТАСС

совых программ, например лизинг для физлиц или кредит с обратным выкупом, организовали площадки торговли подержанными автомобилями и систему онлайн-продаж. Наконец, на статистику позитивно повлияла низкая база предыдущего периода.

«Умеренная инфляция и снижение ставки регулятором сделали кредиты для населения более доступными,— напоминает Богдан Зварич.— Причем особенно явно это сказалось на ставках по обеспеченным кредитам, таким как ипотека и автокредиты». «Граждане более оптимистично смотрят на свои возможности по обслуживанию обязательств. Плюс к этому есть ожидание роста реальных доходов населения, который в 2018 году может составить порядка 4%»,— уточняет эксперт. По данным агентства «Автостат», доля кредитных продаж в 2017 году достигла 50% не в последнюю очередь за счет расширенных программ господдержки.

Новые цены

К новым ценам, полагают эксперты, рынок успел привыкнуть, особенно на фоне весьма умеренного повышения последних месяцев. По данным «Автостата», за весь прошлый год средневзвешенная цена на новые легковые автомобили выросла почти на 2%, до 1,33 млн руб. При этом курсовую разницу смогли до конца отыграть не все производители, считает аналитик агентства Азат Тимерханов. Он подчеркивает, что с начала кризиса до конца 2017 года цены на машины выросли на 49%. При этом иностранные валюты по отношению к рублю выросли более значительно: доллар — на 76%, иена и юань — на 60%, евро — на 50%.

Еще одним ограничителем роста цен в бюджетном сегменте, по мнению Дмитрия Плеханова, стало установление верхней планки по цене для автомобилей, которые могли рассчитывать на субсидирование со стороны государства. Кроме того, автопроизводители, очевидно, не закладывали все курсовые колебания в цены, опасаясь еще большего снижения продаж. Андрей Бадмаев считает, что кризис заставил производителей усилить долю локализации производства, что помогло сократить эту разницу. Именно поэтому цены на автомобили не снижаются даже в периоды укрепления рубля.

Эксперты сходятся во мнении, что новые автомобили продолжат планово дорожать, но больших скачков уже не будет. Аналитики «Автостата» считают основными факторами роста цен повышение утилизационного сбора и акцизов на мощные автомобили. При сохранении стабильного курса рубля это может привести к подорожанию машин на 5–7% в течение года. Мария Платонова, в свою очередь, прогнозирует годовой рост цен в 1% в массовом сегменте и 10% — в премиальном.

Взвесим факты

Весна 2018 года, когда у дилеров остаются автомобили предыдущего года выпуска,— очень удобное время для совершения покупки, считают эксперты. «Продавцы по-прежнему готовы на скидки и уступки, а банковские ставки остаются комфортными, поэтому с покупкой затягивать не стоит»,— уверяет Евгений Лапин. «Поспешить стоит и тем, кто рассчитывал на господдержку. В 2018 году на программы стимулирования выделено меньше средств, и эти деньги могут кончиться уже к лету»,— напоминает Дмитрий Плеханов. Сейчас рассчитывать на скидку в размере 10% от первоначального взноса могут только пользователи госпрограмм «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль».

«Впрочем, средством сбережения денег автомобиль по-прежнему не становится. С учетом постоянного обновления модельного ряда новые автомобили быстро обесцениваются,— считает Дмитрий Плеханов.— В течение четырех-пяти лет цена на вторичном рынке падает примерно в два раза, при этом издержки на его содержание только растут. Говорить об инвестиционной привлекательности продукта не приходится». «Автомобиль,—соглашается Андрей Бадмаев,— лишь закрывает определенные требования покупателя и должен приобретаться тогда, когда в нем есть нужда».

Что дальше

Возвращения рынка к докризисным показателям эксперты единодушно ожидают не раньше 2021–2022 годов при сохранении ежегодного роста около 15%. У рынка есть потребность в обновлении автопарка, отмечает Мария Платонова из CARCADE, а общий уровень автомобилизации по-прежнему невелик. В России этот показатель не превышает 300 машин на 1 тыс. человек, что вдвое меньше, чем в Европе.

«Однако до докризисных значений рынок может и не разогнаться, поскольку уровень автомобилизации в крупных городах близок к насыщению из-за инфраструктурных проблем. С массовым развитием каршеринга и такси личный транспорт уже не является необходимым,— полагает Дмитрий Плеханов.— По итогам 2012 года рынок достиг своего потолка. Дальнейший рост продаж был бы возможен только в случае кардинального расширения базы потенциальных покупателей, а в городах этого не происходит».

«Кризис, по сути, стал отправной точкой для начала перехода к новой, более традиционной модели развития дилерского бизнеса»