



REUTERS

КАК МЕНЯЕТСЯ ЦЕНА АВТОМОБИЛЯ В В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА ПОСЛЕ ЕГО ПОКУПКИ *

Сегмент рынка	Марка	Модель	Изменение номинальной стоимости (%)	Изменение цены с учетом инфляции** (%)
Размерный класс C	Mercedes-Benz	CLA-Class	75,47	-12,6
	Audi	A3	72,69	-15,4
	Mercedes-Benz	A-Class	70,98	-17,1
Размерный класс D	Mercedes-Benz	C-Class	77,33	-10,8
	Infiniti	Q50	73,81	-14,3
	Jaguar	XE	69,3	-18,8
Размерный класс E	Lexus	ES	75,9	-12,2
	Mercedes-Benz	CLS-Class	74,45	-13,7
	Audi	A7	73,38	-14,8
Размерный класс F	Mercedes-Benz	S-Class	69,7	-18,4
	BMW	7 Series	66,13	-22
	Jaguar	XJ	56,01	-42,1
SUV (кроссоверы)	Mercedes-Benz	GLA-Class	77,3	-10,8
Размерного C-класса	Audi	Q3	75,79	-12,3
	Land Rover	Range Rover Evoque	74,03	-14,1
SUV (кроссоверы)	Porsche	Macan	82,04	-6,1
Размерного D-класса	Lexus	NX	81,9	-6,2
	Infiniti	QX50	76,5	-11,6
SUV (кроссоверы)	Audi	Q7	82,9	-5,2
Размерного E-класса	Porsche	Cayenne	80,8	-7,3
	Lexus	GX	79,07	-9

Источник: «Автостат», расчеты “Денег”.
* При условии покупки новым в 2015 году и продажи в 2018 году.
** Инфляция за 2015-2018 годы составила 11,9%.

более узкая, и автомат здесь гораздо популярнее механики.

Стоимость подержанного автомобиля зависит от типа кузова. Седаны, к примеру, в массовом сегменте сейчас в России более популярны и потому меньше обесцениваются. Учитывается и цвет. «По нашему опыту „горячий“ хэтчбек Opel Astra GTC ярко-синего или желтого цвета будет продан в три раза быстрее, нежели в классических тонах,— делится Денис Мигаль из Fresh Auto.— Специфика автомобиля рассчитана на более узкую аудиторию, которая априори хочет выделяться из толпы, тогда как у Mercedes-Benz S-класса за ликвидность будут отвечать классические цвета. Серо-голубой будет продаваться в два-три раза дольше, чем классические черные и белые цвета».

Фактор истории

Важный фактор остаточной стоимости автомобиля — это его история, связанная с числом владельцев и аварийным прошлым. «Например, машины, имеющие более чем двух владельцев, попадавшие в аварию, залог или когда-либо использовавшиеся в качестве такси, стоят существенно дешевле,— указывает Роман Сидорчук, аналитик компании eBay.— В последние годы в России сервисы проверки истории авто с пробегом становятся все более популярными, и наличие любого из вышеперечисленных факторов может отпугнуть потенциального покупателя, или он потребует значительную скидку».

Серьезным образом сказывается на цене подержанной машины и такой фактор, как маркетинговая стратегия производителя. При выводе на рынок абсолютно новой модели распространенный ход — это первоначально заманить покупателя более низкими ценами. А когда покупатель уже «распробует» новинку, постепенно цену можно будет и поднять. Например, та же модель Hyundai Solaris изначально предлагалась в России по очень привлекательной цене, но с ростом производства и хорошим спросом на модель корейский производитель счел возможным цену на эту машину поднять, в результате ее остаточная стоимость очень хорошо сохранилась. Или обратная ситуация. Автопроизводитель вдруг понимает, что модель неперспективна для российского рынка. Принимает решение прекратить ее официальные продажи. Безуслов-

но, это решение негативно скажется на остаточной цене тех автомобилей, которые уже были проданы в России. Их владельцам, увы, придется запрашивать уже меньшую цену за перепродажу. Например, в свое время марка Renault приняла решение прекратить продажи модели Laguna, которая в результате на вторичном рынке потеряла за три года внушительные 70%. А все потому, что сейчас эта машина уже официально не продается в России. Ведь, как известно, чем меньше машин определенной модели в стране, тем, соответственно, дороже на нее запчасти и обслуживание. Кстати, именно поэтому в ближайшее время ожидается понижение остаточной стоимости у автомобилей американской марки Ford, которая в этом году приняла решение уходить из России.

Формула снижения

В целом желающим спрогнозировать потерю цены своего авто на вторичном рынке специалисты советуют применять формулу, согласно которой средняя ежегодная потеря цены составляет 10%. При этом в первые годы падение цены происходит наиболее интенсивно, а в дальнейшем оно замедляется. Например, за первые три года многие ходовые японские машины могут потерять 30% от своей цены, а потом снижение будет тормозиться до 5–7% в год.

Бывают и курьезные ситуации, когда автомобиль за десять лет вообще практически не теряет в стоимости, но, правда, здесь не обходится без инфляционных колебаний и обесценивания рубля. «На днях в нашем автосалоне в Ростове мы продали Toyota Land Cruiser Prado 120 2008 года выпуска за 1,5 млн руб. Самое интересное, что 11 лет назад она стоила практически так же. Оптимальное сочетание таких параметров, как текущее состояние автомобиля, комплектация, пробег, позволило автомобилю не потерять в стоимости,— рассказывает Денис Мигаль из Fresh Auto.— Но в целом мы рекомендуем присматриваться к годовалым-двухгодовалым автомобилям с небольшим подтвержденным пробегом. Такие автомобили, как правило, сохраняют актуальный внешний вид, модельный год, гарантию. Покупатель тем самым сэкономит деньги и при последующей перепродаже потеряет намного меньше» ●