

12,5% (для МСП) и до 10% (для представителей крупного бизнеса), что в совокупности с ускоренной амортизацией автотранспорта и оптимизацией налогов делает такой способ пополнения или обновления автопарка более привлекательным, в том числе, по сравнению с автокредитованием юридических лиц. Поэтому с 1 июля правительство РФ по просьбе Минпромторга РФ утвердило дополнительный лимит субсидирования автотранспорта на условиях лизинга в размере 4 млрд рублей до конца года. «По нашей предварительной оценке, из расчета средней скидки на автомобиль в размере 350 тыс. рублей на условиях льготного лизингового финансирования клиентам удастся поставить около 11 тыс. легкого коммерческого и грузового транспорта», — говорит господин Агаджанов.

Впрочем, «Газпромбанк Лизинг», вышедший на рынок Петербурга и Ленобласти осенью 2018 года, и не прекращал лизинговое финансирование по программе «Автопром», поскольку лимит не был исчерпан. По итогам уже второго квартала 2019 года компания показала существенный рост относительно первого квартала 2019 года: на 83% увеличилось количество сделок в сегменте легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта и на 67% — в сегменте грузового транспорта в целом.

Еще одним важным событием в части реализации мер господдержки в первом квартале 2019 года стала приостановка госпрограммы по строительно-дорожной технике Минпромторга РФ на неопределенный период. Совсем недавно, 14 июня, программа была продлена до конца 2019 года в новом

«пилотном» виде. Обновленная программа содержит множество новых требований для лизинговых компаний, а для лизингополучателей изменения выглядят следующим образом. «Теперь лизинговые компании будут определять размер субсидирования для каждого клиента в отдельности, не выходя за верхние границы установленных государством ставок: 10% от стоимости спецтехники для европейской части России и 15% для Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, Калининградской области, Крыма и Севастополя», — рассказывает господин Агаджанов.

Он полагает, что, помимо активно развивающегося лизинга в сегменте железнодорожной отрасли, можно совершенно точно говорить о нарастающем потенциале российской судостроительной отрасли. По итогам первого квартала 2019 года объем нового бизнеса «Газпромбанк Лизинг» достиг рекордной отметки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, показав рост более чем в три раза. Портфель при этом увеличился на 48%, до 198 млрд рублей. «Такие результаты стали возможны благодаря тому, что мы реализовали сложную по структуре и реализации сделку в сегменте морских и речных судов на сумму 16 млрд рублей. Этот сегмент для нас является одним из ключевых в развитии и уже во втором квартале мы анонсировали поставку российских судов на подводных крыльях („Кометы 120M“) зарубежным операторам пассажирских линий. В целом мы отмечаем большую заинтересованность иностранцев отечественными судами, что может только положительно сказаться на

состоянии российского рынка лизинга», — рассказал господин Агаджанов.

Несмотря на снижение динамики корпоративных продаж легкового и грузового транспорта, автолизинг является сегодня одним из самых популярных инструментов для клиентов МСБ в рамках обновления и пополнения автопарка. «Скидки, которые лизинговая компания транслирует своим клиентам напрямую от автопроизводителей в совокупности с ускоренной амортизацией и оптимизацией налогообложения, способствуют популяризации и продвижению этого сегмента. По данным „Автостата“, доля легковых автомобилей, которые регистрируются на юридические лица, показала рост в полтора раза с 2014 по 2019 год. Этому способствуют стремительно развивающийся каршеринг, рынок такси, а также лизинговое финансирование», — отмечает господин Агаджанов.

ПРОГНОЗЫ Ольга Фетищева, заместитель директора направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, прогнозирует: «За 2019 год планируется увеличить рост размера нового бизнеса на 15%, что значительно ниже показателя 2018 года. Лизинговые компании связывают снижение реализации с сокращением объема госсредств на автолизинг. Ведущие лизингодатели решают эту проблему с помощью собственных льготных программ, причем нередко в ущерб части своей маржи. Однако у небольших компаний такой возможности нет, поэтому они выбирают другую тактику: расширение клиентских сервисов, снижение авансов по сделкам».

«Из последних внешних факторов можно отметить возобновление тенденции к снижению ключевой ставки. Появилась определенность по условиям программы субсидирования специальной техники на текущий и следующий год, также выделены дополнительные средства по программе субсидирования колесной техники. Думаю, в ближайшее время эти изменения положительно скажутся на уровне спроса, и мы увидим результаты уже по итогам третьего квартала 2019 года», — говорит Андрей Волков.

Игорь Борисов, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, полагает, что общая экономическая ситуация вынуждает бизнес снижать инвестиционную активность, что приведет к уходу с рынка небольших лизинговых компаний. Идет плавное увеличение доли государственных компаний на рынке лизинга, что приводит к обострению конкуренции и перераспределению клиентов согласно их уровню бизнеса. «Неравные возможности государственных и коммерческих лизинговых компаний вынуждает увеличивать риски, снижать доходность, но при этом заставляет увеличивать качество сервиса», — рассуждает господин Борисов.

Он указывает на то, что лизинговые компании продолжают активно совершенствовать систему электронного обмена, расширять возможности онлайн-сервисов. «Те, кто не сможет предоставлять качественные онлайн-сервисы, будут сильно сдавать свои позиции, так как клиент предпочтет тех, кто предоставляет максимальное удобство при минимальных временных затратах», — резюмирует эксперт. ■

РЕСТОРАНЫ ПЕРЕЕЗЖАЮТ В ФУД-ХОЛЛЫ

ФУД-ХОЛЛЫ ПЕРЕТЯГИВАЮТ РЕСТОРАНЫ С ЦЕНТРАЛЬНЫХ УЛИЦ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. КОЛИЧЕСТВО ОТКРЫТИЙ В СТРИТ-РИТЕЙЛЕ СОКРАТИЛОСЬ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА. ДЕНИС КОЖИН

Весна традиционно является наиболее активным периодом на рынке торговых коридоров: в ожидании высокого туристического сезона помещения активно арендуются как рестораторами, так и fashion-операторами. Однако второй квартал 2019 года отличился необычно низкими показателями: по данным компании JLL, общее количество открытий уменьшилось на 7% по сравнению с первыми тремя месяцами.

Падение спроса наблюдалось среди основных категорий арендаторов — в общепите, fashion и услугах. Стоит отметить, что, в отличие от предыдущих лет, в Петербурге практически перестали открываться магазины сувениров на центральных улицах. Зато появилось сразу несколько специализированных продуктовых магазинов, например мармеладных, что привело к росту числа открытий в этом сегменте. В сегменте общепита, традиционно лидирующем в структуре спроса на основных улицах, за второй квартал открылось лишь 34 заведения, что уступает как значению годичной давности (50 объектов), так и показателю предыдущего квартала (41).

«Рестораторы по-прежнему заинтересованы в запуске новых объектов в Петербурге, однако многие недавние открытия пришлись на фуд-холлы в общественных пространствах, таких как „Голи-

цын Лофт“, „Василеостровский рынок“, „Севкабель Порт“. Модный сегодня в обеих столицах формат фуд-холла привлекает большое количество жителей и гостей города, которые приходят сюда именно для того, чтобы хорошо провести время и поесть. Этот целевой трафик, как и возможность организовать летние террасы и посадку на свежем воздухе, перетягивают спрос рестораторов с центральных улиц», — говорит Александра Камаева, консультант отдела стрит-ритейла компании JLL в Санкт-Петербурге. — Помимо этого, точкой притяжения для них станут и будущие фуд-холлы в торговых центрах — в „Галерее“ и „Сити Молле“. Стоит отметить, что подобные проекты позволяют протестировать концепции с наименьшими затратами, поэтому они интересны как начинающим рестораторам, так и известным на гастрономической карте города именам».

Несмотря на уменьшение объема открытий, их количество все же превысило число закрытых объектов. Как следствие, доля вакантных помещений за второй квартал уменьшилась с 8 до 7,7%. Исключением стали лишь Невский проспект и Средний проспект В.О. Доля вакантных помещений как на основной части Невского, так и на Старо-Невском достигла максимума за последний год.

«Сразу несколько помещений на Старо-Невском покинули арендаторы ценового сегмента ниже среднего. Предполагаю, что в ряде из них могут появиться люксовые операторы. Однако процесс согласования договоров аренды с такими компаниями достаточно длительный, так как речь идет о долгосрочной аренде помещений с высокими требованиями к отделке и, соответственно, значительными затратами на ремонт. В результате собственники и арендаторы долго обсуждают условия аренды, в частности, размер арендной ставки», — замечает Владислав

Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Максимальный уровень ставок аренды на рынке стрит-ритейла Петербурга почти не изменился за второй квартал. «На основной части Невского проспекта ставки сегодня по-прежнему достигают 13 тыс. рублей за квадратный метр в месяц с учетом НДС для стометровых помещений, при этом нижняя граница диапазона на этой магистрали увеличилась на 6%, с 8 до 8,5 тыс. рублей, что также способствовало росту вакантности на основной части Невского проспекта», — добавляет господин Фадеев. ■

ДИАПАЗОН СТАВОК АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА

ТОРГОВЫЙ КОРИДОР	УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК, РУБ. ЗА КВ. М В МЕСЯЦ (ВКЛ. НДС)	
	МИНИМУМ	МАКСИМУМ
НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ (ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ)	8 500	13 000
СТАРО-НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ	3 000	6 000
УЛИЦА РУБИНШТЕЙНА	3 500	6 000
МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 500	6 000
БОЛЬШАЯ КОНЮШЕННАЯ УЛИЦА	3 000	5 500
САДОВАЯ УЛИЦА	2 500	5 500
КАМЕННООСТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 000	5 500
ВЛАДИМИРСКИЙ ПРОСПЕКТ	2 500	4 500
БОЛЬШОЙ ПРОСПЕКТ П.С.	2 000	4 000
6-7-Я ЛИНИИ В.О.	2 500	4 000
СРЕДНИЙ ПРОСПЕКТ В.О.	1 800	4 000

ИСТОЧНИК: JLL