

Александр Усов, исполнительный директор компании «CTRL Лизинг», считает, что рост рынка автолизинга подталкивает и то, что спрос на личные автомобили стремительно падает, поскольку содержание собственного транспортного средства сегодня становится неоправданно дорогим. «Жителям крупных городов дешевле ездить на такси или брать машину в каршеринг, а это значит, что спрос и, соответственно, рост продаж на рынке авто переходят в b2b-сегмент. Закономерно растут продажи тех автомобилей, которые пользуются популярностью у сервисов такси и каршеринга», — полагает он.

ПОТЕСНИТЬ ГРУЗОВИКИ Увеличивается и количество арендованных машин в таксопарках, поэтому сегмент лизинга легковых автомобилей демонстрирует устойчивый рост, несмотря на общую тенденцию к замедлению лизингового рынка (связанного с сокращением программ господдержки малого и среднего бизнеса). Такси и каршеринг также повлияли на структуру лизингового портфеля в автосегменте. Увеличилась доля легковых автомобилей среднего класса — Kia Rio, Hyundai Solaris, Renault Kaptur, Skoda Octavia, Nissan Qashkai, отмечает госпожа Столярова. Если рассматривать более дорогие Toyota и Mercedes-Benz, то у них лидируют по спросу седаны Camry и Mercedes E-класса. Лидерство по продажам продолжает удерживать Lada, добавляет господин Усов.

Модели отечественного бренда, ставшего участником госпрограммы субсидирования лизинга, становятся все более интересными для клиентов каршеринга, а не только такси. «В то же время существенно упали продажи Nissan, компания отказалась от производства седана эконом-класса Almera в России. Мы видим, как меняются предпочтения. Крупные компании, которые ранее содержали свои автопарки, теперь выбирают аренду автомобилей с экипажем либо

становятся корпоративными клиентами таких крупных агрегаторов такси, как „Яндекс.Такси“ и Gett, или b2b-направления каршеринга, например, у BelkaCar. Такие сервисы очень перспективны и удобны, поскольку наем водителей и дополнительные расходы (бензин, парковка, страховка, ТО) оператор берет на себя, а клиент платит только за время использование транспортного средства», — комментирует господин Усов.

«Что касается предпочтений россиян в выборе автомобиля в лизинг, то за последние три года мало что изменилось: по-прежнему лидируют авто сегмента SUV. Среди них наблюдается рост приверженцев транспортных средств с полным приводом — от 55% в 2017 и 2018 годах до 78% в текущем, а также спрос на авто с автоматической коробкой передач — 70%», — говорит господин Мольков.

Если говорить о тенденциях 2019 года в этой сфере, то в первую очередь необходимо отметить возросшую ценовую конкуренцию. В сегменте лизинга для юридических лиц увеличилась доля сделок по легковым автомобилям в сравнении с грузовиками и коммерческой техникой, указывает господин Овчинников. Большой интерес к лизингу стали проявлять физические лица. «Последнее связано не только с финансовыми выгодами при получении в лизинг автомобилей некоторых классов, но и с появлением новых инструментов — например, таких как продажа автомобилей по подписке, которую можно назвать своеобразной формой лизинга, но пропагандируется она как модное прогрессивное новшество», — отмечает эксперт.

ОПОРА РЫНКА Дмитрий Мольков говорит, что к числу основных игроков рынка лизинга по текущему портфелю относятся ПАО «Государственная транспортная лизинговая компания» (925 млрд рублей), АО «Сбербанк Лизинг» (609 млрд), АО «ВТБ Лизинг» (575 млрд), АО «ВЭБ-лизинг» (374 млрд) и ПАО «Трансфин-М»

(290 млрд), а также новая компания, специализирующаяся конкретно на транспортном лизинге, — «Газпром-лизинг». Сейчас в долгосрочную аренду можно взять легковые и грузовые автомобили, автобусы, спецтехнику, например, для выполнения дорожно-строительных работ.

Александр Багрецов, руководитель проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, к крупным игрокам также относит «Газпромбанк Лизинг», «Альфю Лизинг», «Балтийский лизинг», «РЕСО-Лизинг» и «ЮниКредит Лизинг».

К числу лидеров рынка автолизинга относится и ЛК «Европлан», добавляет госпожа Столярова: за первые шесть месяцев 2019 года компания заключила 18 тыс. договоров против 15 тыс. в прошлом году. «А самый динамичный рост демонстрирует ЛК Major Profi — за счет сотрудничества с каршерингом „Яндекс.Драйв“, стартовавшим в прошлом году и сразу обогнавшим по количеству автомобилей своего ближайшего конкурента „Делимобиль“ (9000 и 5900 автомобилей соответственно)», — рассказывает маркетолог.

Что касается лизинга для физлиц, то его объем по-прежнему остается невысоким — не больше 1% от общего объема рынка. Отчасти это связано с тем, что в сознании потребителя понятие «лизинг» ассоциируется исключительно с деятельностью компаний, отчасти с тем, что покупатели предпочитают иметь автомобиль в собственности (пусть даже в залоге у банка) и не готовы менять его каждые два-три года. «Поэтому лизинговые компании не спешат развивать это направление, хотя некоторые — к примеру, уже упомянутый „Европлан“ — готовы предложить лизинговые автомобили не только предпринимателям, но и физическим лицам», — поясняет госпожа Столярова.

Господин Мольков указывает, что по условиям госпрограммы льготного лизинга можно получить 10% субсидии от стоимости автомобиля как физическому, так и

юридическому лицу. «Максимальный размер субсидий — 500 тыс. рублей на один автомобиль и 10 млн для одного лизингополучателя», — говорит он.

Некоторые игроки опасаются, что в будущем рост рынка автолизинга может замедлиться. Иван Корытник, операционный директор Get Car, прогнозирует: «В этом году рынок могут ждать сложности в связи с сокращением государственной поддержки лизинга. Крупные лизинговые компании будут вынуждены отреагировать на этот вызов корректированием своей ценовой политики в сторону понижения».

РАЗНЫЕ ДОРОГИ Господин Заглядин отмечает и такой момент: на рынке автолизинга существуют два сегмента, ведущие себя по-разному. Первый — это легковые автомобили и легкий коммерческий транспорт, второй — грузовой коммерческий транспорт. «Сегмент грузовиков за семь месяцев этого года, по нашим оценкам, упал примерно на 4%, так как сильно зависит от крупных инфраструктурных проектов, под которые закупаются или обновляются автопарки, а также от программ государственного субсидирования лизинга», — говорит он. В этом году первоначально выделенные на госсубсидии средства закончились еще в первом квартале, однако благодаря выделению правительством дополнительных средств летом падение было отыграно, и, вероятно, к концу года этот сегмент покажет даже небольшой рост. «Лизинг легкого коммерческого транспорта растет в основном в Москве, Санкт-Петербурге и крупнейших миллионниках, а лизинг грузовиков более распределен по регионам. В крупных городах объем пассажирских перевозок велик, а требования к транспорту более жесткие, что и заставляет перевозчиков постоянно обновлять автопарк. Грузовой транспорт чаще берется в лизинг компаниями, привязанными к своим производственным и строительным площадкам», — поясняет эксперт. ■

ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАРАСТАЕТ

ПО ИТОГАМ ПОЛУГОДИЯ СУММАРНО БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 23,8 ТЫС. КВ. М ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ (GLA) В ЧЕТЫРЕХ КАЧЕСТВЕННЫХ БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. Суммарная арендная площадь качественных бизнес-центров в Санкт-Петербурге по итогам первого полугодия 2019 года превысила 3,2 млн кв. м. По данным Knight Frank St. Petersburg, на начало июля оставалось свободными 137 тыс. кв. м, а средний уровень качественных вакантных площадей опустился до отметки 4,2%, сократившись на 0,5 п. п. Объем спроса в сегменте аренды составил около 43 тыс. кв. м офисных площадей, где лидирующим профилем стали телекоммуникационный и IT-сектор. Объем чистого поглощения превысил объем ввода новых площадей в 1,8 раза.

По итогам полугодия было построено четыре бизнес-центра площадью 23,8 тыс. кв. м. Кроме того, рынок аренды пополнил комплекс зданий холдинга «Импери», которые находятся на Большой Морской улице, 20, 22, 24, 26, 30, суммарной площадью 22,8 тыс. кв. м.

В первом полугодии 2019 года было сдано в аренду чуть более 49 тыс. кв. м офисных площадей высокого класса, что на 17% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Распределение сделок по классам продемонстрировало превалирование доли аренды с объектами класса А — 54%. Основную долю в объеме сделок в размере 59% сформировали арендаторы и телекоммуникационного и IT-профиля, говорят в Knight Frank St. Petersburg.

Динамика чистого поглощения превысила объем ввода новых площадей в 1,8 раза, составив 33,9 тыс. кв. м. Дефицит помещений и минимальное поступление офисов на рынок аренды привели к уменьшению данного показателя, что отмечается с 2018 года. По итогам первого полугодия 2019 года динамика изменения средневзвешенных ставок аренды была умеренной. В классе А произошло незначительное уменьшение показателя (на 0,4%), в результате чего средневзвешенная ставка

аренды составила 1951 рубль за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы. В классе В показатель достиг уровня 1190 рублей, увеличившись на 1% по сравнению с концом 2018 года. Динамика изменения уровня вакансии также не претерпела значительных изменений. В классе А уменьшение показателя составило 0,1 п. п., а в классе В — 0,7 п. п., в результате чего доля свободных помещений составила 3,3 и 4,6% соответственно.

На стадии строительства и реконструкции в Петербурге сегодня находится около 120 тыс. кв. м качественной офисной недвижимости, заявленной к вводу в эксплуатацию в 2019 году, включая бизнес-центры для собственных нужд компаний. Ввод запланированного объема офисов способен повысить уровень вакантного предложения до 5%. В связи с тем, что значительная часть объектов находится в разной степени строительной готовности и сроки некоторых из них уже неоднократно

переносились, в реальности объем ввода может быть намного меньше заявленного.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, говорит: «С приходом новых компаний в Петербург и стремительным развитием молодых компаний из IT-сферы мы наблюдаем высокую деловую активность, следствием которой стал активный спрос. Из заявленных к вводу в этом году 120 тыс. кв. м на арендный рынок может поступить всего около 30%. Поэтому мы ожидаем, что качественное вакантное предложение на рынке, особенно в классе А, продолжит уменьшаться. Высокий спрос на качественные помещения подогревает интерес девелоперов и собственников к реновации своих объектов и к пересмотру устаревших концепций, что способно обеспечить заполнение объектов еще на этапе строительных работ. Мы видим серьезный вектор развития в этом направлении в перспективе двух лет». ■