

22 → «Лизинговые платежи, которые выплачивает физическое лицо, облагаются НДС, что не позволяет лизинговым компаниям эффективно конкурировать с потребительским кредитом или с автокредитованием», — говорит господин Волков. Однако он считает, что у продукта, на самом деле, иная ценность для клиента. «Она заключается в возможности каждые два-три года менять автомобиль, самостоятельно не занимаясь его продажей. Нужно лишь вносить текущие платежи и не думать об эксплуатационных расходах (в платеж могут быть включены любые услуги — вплоть до плановых техосмотров, шинного сервиса, топлива). Хотя даже без этих услуг лизинг для частных клиентов интересен размером платежа — лизинговая компания берет на себя риск остаточной стоимости автомобиля, которую клиент не выплачивает. То есть сумма, которую автовладелец обычно оплачивает при покупке за наличные или в кредит и рассчитывает потом получить при продаже, изначально остается у него», — рассуждает господин Волков и указывает на то, что лизинговый платеж при этом может быть до полутора (а иногда и более) раз меньше, чем по кредиту на сопоставимых условиях. «Однако в этом кроется вторая важная проблема — клиент не располагает правом собственности, и вот к этому он уже не готов ментально, продолжая считать, что оформление автомобиля в собственность надежнее и безопаснее финансовой аренды. Пока этот рыночный стереотип достаточно крепок: оформляя имущество в собственность, потребитель уверен в том, что не станет жертвой мошенников, сохранит деньги. Но это не всегда так, особенно в отношении последнего пункта», — говорит господин Волков.

**НЕСТРАШНЫЙ ФИНАЛ** «Рассмотрим пример, когда клиент берет авто в оперативный лизинг и ему нужно вернуть машину лизинговой компании по окончании срока договора. Многих пугает такой финал сделки: на руках не остается ни денег, ни авто, но подумайте о том, что лизинговые платежи в этом случае ниже, так как погасить стоимость имущества нужно лишь частично (в соответствии с рыночной потерей в цене). Кроме того, как я уже и отмечал, клиенту не придется задумываться о продаже авто, а сегодня эти сделки на вторичном рынке проводятся не так легко, процесс может занимать от нескольких недель до нескольких месяцев. С течением времени машина продолжает терять в цене, поскольку новые модели сейчас выходят чаще, чем 10–20 лет назад», — рассуждает господин Волков. Он считает эту услугу достаточно перспективной, хоть и не в ближайшем времени. «Сегодня мы и наши коллеги по отрасли фактически начинаем формировать рынок по этому финансовому продукту, а это всегда непростой и продолжительный процесс», — сетует господин Волков.

Кроме того, указывают эксперты, выбирая лизинг, владелец получает автомобиль с уже зарегистрированным в Госавтоинспекции номерами и не несет риска остаточной стоимости. Лизинговая компания застрахует его по самым низким тарифам (каска, ДСАГО, ОСАГО), а в процессе использования автомобиля доступны автопомощь на дорогах и техобслуживание от партнеров лизинговой компании.

Генеральный директор ГК «Грин Финанс» Наталья Абдулаева обращает внимание на то, что лизинговые программы

для частных лиц очень популярны среди таксистов, которые хотят работать на собственном авто, а не арендовать машины у таксопарков. «Для таких клиентов мы сделали персональную программу без ограничений по пробегу, но с ограниченным сроком пользования. Каждая компания разрабатывает свою продуктовую линейку, опираясь на конъюнктуру рынка и собственные исследования. Добавим, что в регионах 80% клиентов предпочитает приобретать подержанное авто, мотивируя такое решение тем, что лучше приобрести машину с пробегом, но более высокого класса и нужной комплектации. В Москве же преобладают сделки на новые машины. Рост рынка лизинга для частных лиц может обеспечить господдержка, и государство сейчас делает первые шаги в этом направлении. Необходимо вести и просветительскую работу с населением», — говорит она.

**ПЕРСПЕКТИВЫ ЕСТЬ** Анна Филатова, генеральный директор ООО «ГКР-лизинг» (входит в ГК «Развитие»), указывает на то, что в России после внесения в 2014 году изменений в закон о лизинге (164-ФЗ) физические лица все чаще стали обращать внимание на этот финансовый продукт. Портфели лизинговых компаний показывают рост с приходом новых клиентов, а доля сделок с физлицами в некоторых случаях может достигать 20%.

«ООО „ГКР-лизинг“ в основном работает с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. В частности, активно взаимодействует с арендными компаниями, которые предоставляют конечную услугу аренды для физических лиц», — рассказала госпожа Филатова.

Наталья Абдулаева говорит: «Мы работаем исключительно с физлицами. И практика показывает, что, к примеру, покупка автомобиля в лизинг — хорошая альтернатива банковскому кредиту или автокредиту. Что касается покупки недвижимости, то здесь трудно конкурировать с ипотекой, но есть клиенты, для которых лизинг является последним шансом приобрести квартиру или дом. Связанно это в первую очередь с тем, что лизинговые компании, в отличие от банков, не так строги к частным клиентам — для оформления договора нужны только паспорт, СНИЛС и водительские права. Да и решение принимается быстро: обычно на это уходит максимум один день».

Александр Куликов, заместитель директора по региональному и международному развитию «Европейской юридической службы», полагает, что в сегменте недвижимости лизинг выгоден для людей, которые не хотят тратить деньги на съем жилья, а возможностей для ипотечного кредитования у них нет. «Лизинг — пример быстрого решения по улучшению жилищных условий», — уверен он.

Господин Михайлов считает, что доля потребительского лизинга вырастет после реформы рынка, запланированной государством. «Один из ее пунктов — отмена повышенной налоговой нагрузки: сейчас лизинговые платежи включают в себя НДС, из-за чего происходит удорожание услуги. С освобождением от этой нагрузки может произойти популяризация потребительского лизинга. В целом мы надеемся, что после реформы лизинг для физлиц не просто станет массовым, но превратится в катализатор всего российского рынка лизинга», — заключает господин Михайлов. ■

# НА НОВОЙ ВЫСОТЕ

## В НАСТУПАЮЩЕМ ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ БУДЕТ ВВЕДЕН В СТРОЙ ПЕРВЫЙ НЕБОСКРЕБ. «ЛАХТА-ЦЕНТР» ПРЕТЕНДУЕТ НА РОЛЬ НОВОЙ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА — БАШНЯ СТАНЕТ САМЫМ ВЫСОКИМ СТРОЕНИЕМ В ЕВРОПЕ. НО ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ПОЯВЛЕНИЕ ВЫСОТКИ ПОВЛИЯЕТ НЕ ТОЛЬКО НА ТУРИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС — ОНО ЗАТРОНЕТ И МНОГИЕ ДРУГИЕ СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА. ЯНА КУЗЬМИНА

В первую очередь «Лахта-центр», в котором разместится офис «Газпрома», а также появится большое количество торговых помещений и общественных пространств, повлияет на имидж города — башня станет самой высокой смотровой площадкой в Европе. Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управлениями активами и инвестициями NAI Весаг, полагает, что имиджевая составляющая всегда выливается и в денежные потоки, даже с точки зрения рынка b2c: количество посетителей, желающих увидеть этот объект, будет расти и аккумулироваться в плате за посещение смотровой площадки, ресторанов и прочих объектов, которые, в свою очередь, будут приносить прибыль городу в виде налогов. Появится большое количество рабочих мест, задействованных в эксплуатации зданий и обслуживании транспортной инфраструктуры, а также арендаторов, которых будет достаточно и помимо «Газпрома».

Лучше себя почувствуют и объекты в соседних локациях. Так, компания «Бестъ» приобрела ТЦ «Аура» у компании «Лен-СпецСМУ» для последующей реконструкции объекта в бизнес-центр и достижения синергетического эффекта с «Лахта-центром». «Начинает расти в цене жилая недвижимость в локации и вдоль трассы, ведущей к „Лахта-центру“, то же касается и торговой недвижимости», — говорит госпожа Шарыгина.

«Необходимо отметить, что строительство „Лахта-центра“ — прецедент создания высотного сооружения в нашем консервативном городе. Есть шанс, что высотные сооружения будут появляться в Петербурге с определенной регулярностью, ведь все современные города, несмотря на неоспоримую ценность исторического наследия и охраняемого архитектурного комплекса, растут вверх», — предполагает также госпожа Шарыгина.

**НЕ ВСЕ СРАЗУ** Управляющий директор группы ЛСР Юрий Ильин, впрочем, полагает, что позитивные изменения будут происходить не сразу: «К моменту ввода штаб-квартиры газового гиганта каких-либо глобальных изменений на рынке недвижимости ожидать не стоит. В непосредственной близости от „Лахта-центра“ масштабного строительства не ведется, а все реализуемые проекты расположены чуть восточнее. Пока этот объект точкой

притяжения не является. Скорее всего, в будущем ситуация изменится, когда башня начнет функционировать как крупный деловой и досуговый центр».

Юлия Ружицкая, директор по продажам компании «Главстрой-СПб», говорит: «Неосомненно, реализация этого проекта придаст дополнительный импульс развитию Лахты и Приморскому району в целом. Повлияет на престижность территории, что повлечет за собой рост цен, особенно на жилье, и обеспечит жителей новыми рабочими места. Данная локация должна стать новым центром притяжения не только северной части Петербурга, но и всего города. Единственным минусом в перспективе может стать высокая загруженность дорог и, как следствие, ухудшение транспортной доступности».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, обращает внимание на то, что к переезду «Газпром» начал готовиться заранее и это тоже не могло не повлиять на экономику города: за последние четыре-пять лет структуры «Газпрома» заняли в городе около 430 тыс. кв. м офисов классов А и В. Это поддержало офисный рынок города в период экономической нестабильности. Доля газпромовских сделок в общей структуре аренды офисов города по итогам 2016 года составила 61%. Это самый высокий объем поглощения с начала переезда структур компании «Газпром» в Санкт-Петербург. Активная экспансия «окологазпромовских» структур стала, в частности, одной из причин того, что в городе сформировался дефицит офисов площадью от 1000 кв. м в бизнес-центрах класса А. Такая проблема встала перед крупными компаниями, которые сегодня ищут новое просторное и качественное помещение для работы.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, полагает, что дальнейшее влияние проекта на рынок офисных помещений будет проявляться в 2019 году, когда начнется переезд непосредственно в «Лахта-центр». «К тому времени станет более понятно, какова схема переезда в штаб-квартиру: какие подразделения останутся на прежних местах, а кто будет менять локацию. Соответственно, будет более понятно, что произойдет с остальным офисным рынком», — полагает он.