

РАЗВОРОТ

«Люди находятся в ожидании экономических потрясений»

Санкции Евросоюза в отношении России затронули и автомобильный бизнес. Продажи автомобилей в России этим летом упали на 10–15% по сравнению с летом прошлого года. Однако официальных дилеров иностранных автомобилей в Перми сейчас в первую очередь волнует экономическая ситуация, связанная с девальвацией рубля.

Компания «Экс-авто», официальный дилер Kia, Nissan, Seat, Škoda, SsangYong, Peugeot, Fiat, Ford и Volkswagen, страдает из-за колебания курса валют.

«Падение продаж очень заметно. Мы связываем это в первую очередь с ростом цен на автомобили. Евро стал дороже, и цены растут с марта на 10–20 тыс. руб. ежемесячно. Конечно, это чувствуется. Даже акции, которые проводит наш автосалон, не стимулируют продажи. Правда, стоит отметить, что снижение продаж наблюдается на такие марки автомобилей, как Peugeot, Fiat и Seat. В премиальных брендах, таких как Volkswagen или Kia, снижения продаж не наблюдается», — говорят менеджеры отдела продаж «Экс-авто».

В «Фольксваген Центре» продажи снизились на 10–15%, однако в компании не связывают это с введением санкций. Напомним, концерн Volkswagen публично выступил против введения санкций в отношении России, обратившись с соответствующей просьбой к правительству Германии.

Евгений Клименко, руководитель отдела продаж компании «Фольксваген Центр»:

— Европа, с одной стороны, грозит России кулаком, а с другой — делает всё, чтобы эти санкции не отразились на продажах. Конечно, у нас есть некоторые изменения. В частности, уменьшены квоты для некоторых моделей. Так, на Volkswagen Golf квота снизилась с 13 до восьми автомобилей. Учитывая, что мы продаём не больше одного–двух автомобилей в месяц, на



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

продажах этот факт никак не отразился. Сейчас происходит перераспределение продаж между модельным рядом. Основной объём продаваемых машин российского производства — Polo седан, Jetta, Tiguan.

В компании «Уралавтоимпорт» замечают тенденцию к экономии — люди стали покупать демократичные марки.

Алексей Кубышкин, руководитель направления Šcoda и Mitsubishi группы компаний «Уралавтоимпорт»:

— Спрос на автомобили Šcoda сохранился фактически на том же уровне, а вот по Mitsubishi идёт снижение на 10%. Сейчас наблюдается спрос на демократичные автомобили стоимостью до 600 тыс. руб. Так, среди модельного ряда Mitsubishi большим спросом пользуются более дешёвые модели.

Заметна и такая тенденция: наши клиенты перестали пересаживаться на автомобили выше классом. Они либо остаются в своём классе, либо даже пересаживаются на класс ниже.

Введение экономических санкций сказалось на уровне кредитования. Он этим летом значительно упал. Если раньше в кредит брали до 60% всех покупаемых автомобилей, то сейчас в кредит берут всего 30% автомобилей. Большинство предпочитает расплачиваться наличными. Этому есть несколько объяснений. Во-первых, выросшая процентная ставка по кредиту — прямое следствие европейских санкций. Во-вторых, люди теряют уверенность в банках, чему тоже немало поспособствовал Евросоюз.

В автосалоне «Обухов-Урал» (официальный дилер Volvo) отмечают снижение продаж на 5% и связывают это с летним периодом, поясняя, что в целом количество выдачи автомобилей за прошедшие месяцы этого года находится на уровне прошлых лет.

«Если говорить в целом, то на авторынке снижение продаж доходит до 30%. Вряд ли у людей нет денег. Скорее,

они просто ждут. Думают, что делать со своими сбережениями, и не спешат тратить их на покупку авто. Люди находятся в ожидании экономических потрясений, и об увеличении продаж можно будет говорить лишь когда экономическая ситуация нормализуется», — замечают в автосалоне.

Падение продаж «Новому компаньону» подтвердили во всех опрошенных компаниях. При этом часть дилеров объясняет это стагнацией и насыщением рынка и не видит прямой связи с санкциями.

«Снижение в основном замечается среди масс-брендов. Здесь прослеживается прямая зависимость от перенасыщения рынка. Что касается премиум-брендов, то здесь всё зависит от региона. В центральных регионах это снижение значительно меньше, чем на периферии», — говорят автодилеры.

«Никуда стройкомплекс не денется»

В риелторском сообществе Перми считают, что санкции неминуемо скажутся на снижении объёмов ипотечного кредитования, спросе и повлекут снижение цен на жильё

Станислав Цвирко, управляющий АН «Перспектива»:

— Рынок недвижимости очень инертный. Сейчас нет никаких реакций на санкции, но, так как дешёвые деньги были взяты за рубежом, а этих средств в дальнейшем не будет (при том что доля ипотечного кредитования госбанками в России составляет более 60%), это повлечёт увеличение процентных ставок, сокращение объёмов выдачи кредитов. То есть приведёт к некоему замедлению рынка. Будет меньше ипотеки — сократится количество покупателей, цены пойдут на спад. Это соответствует задаче государства.

Есть обратная тенденция, когда под санкции попадают наши предприниматели и компании, работающие за рубежом. Среди них существуют опасения, что выводить деньги за границу сейчас опасно, их могут «заморозить». Соответственно, отток капитала из нашей стра-

ны уменьшится, финансы будут инвестированы внутри России.

Все санкции против России оборачиваются в её пользу.

Екатерина Пахомова, председатель НП «РГР. Пермский край», генеральный директор агентства недвижимости «Территория»:

— Всё верно. Сейчас основной спрос сосредоточен в сегменте экономкласса, на его долю приходится 85% сделок. Покупатели такого жилья стараются кредитоваться. В Перми около 50% жилья приобретается на ипотечные займные средства. Ряд банков, среди которых ВТБ24 и Сбербанк, уже повысили ипотечные ставки.

В то же время крупные капиталы утекали за границу. Клиенты высокого уровня не могут ничего приобрести в Перми, ищут годами, а здесь — очень узкий портфель предложений. Возможно, санкции приведут к активизации роста спроса на объекты высокого класса. Появятся и предложения.

Хочется, чтобы город расцветал красивыми объектами и разрастался. Чтобы строились индивидуальные дома — это тоже интересный сегмент для вложений.

В экономклассе может наступить баланс: цены снизятся, но не в два раза.

В ближайшие полгода никаких быстрых изменений точно не произойдёт. В стадии стагнации рынок недвижимости может находиться год.

Эльвира Епишина, директор ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг»:

— До 2008-го спрос на рынке недвижимости рос четыре года подряд. В 2008-м он рухнул, в 2009-м восстановился и рос ещё четыре года. Логично было бы спросу сейчас упасть, чтобы расти дальше.

Рынок недвижимости иррационален, и все последствия санкций США на нём сразу не отразятся. Мы будем отслеживать макроэкономические факторы и развитие банков. Едва ли эта иррациональность дойдёт до рынка недвижимости в 2015 году.

В кризис 2008 года выстояли «эконом» и «элит». «Комфорт» и «бизнес» просели больше всего. В бизнес-классе — самые неустойчивые покупатели: человек достиг хороших доходов, но не вершин. В классе элит покупатель понимает, что требовать и чего хотеть. В «эконом» — осознаёт, на что может рассчитывать.

Продолжится увеличение предложения новых квартир. У застройщиков «в портфеле» находятся земельные участки, которые необходимо осваивать, реализовывать проекты. А подъёма цен на жильё ждать неоткуда.

Темпы строительства жилья эконом-класса сохраняются, потому что федеральную программу «Жилище», этот национальный проект, никто не отменял. И у каждого губернатора в каждом регионе среди первых пяти показателей работы (чтобы он остался в своём кресле) есть объёмы жилищного строительства. Никуда стройкомплекс не денется.

Алексей Ананьев, генеральный директор АН «Респект»:

— По факту уже всё произошло. События заложены в цене и в курсе доллара. Сейчас мы это осознаём. Реакция рынка проявится месяцев через шесть, а до конца 2014 года будет «болото», так как сейчас люди напуганы, не понимают, продавать или покупать.

В экономклассе особых изменений не ожидается. Кто захотел приобрести жильё — тот его уже купил. ■