

Летом 2020 года на авторынке отмечается повышенный покупательский ажиотаж. В июне было продано 122,6 тыс. новых автомобилей, на 20,7 тыс. больше чем в апреле (38,9 тыс.) и мае (63 тыс.) вместе взятых. Динамика к прошлому году -14,6%. В июле покупатели активизировались еще больше и рынок вырос на +6,8% по отношению к 2019 году до 141,9 тыс. авто. За апрель и май люди устали сидеть дома и после завершения самоизоляции у них появились время, деньги и желание совершать покупки. На фоне притока клиентов специалисты ГК «АвтоСпецЦентр» опросили более 1000 посетителей дилерских центров и выяснили, что 76% из них готовы купить автомобиль здесь и сейчас.

Всплеск спроса привел к тому, что в августе 2020 года на рынке образовался дефицит автомобилей. Свою роль сыграли и двухмесячный простой автомобильных заводов во всем мире, и последующие плановые каникулы на производствах. Это привело к тому, что практически по всем маркам (Mercedes, BMW, Audi, Volkswagen, Hyundai, KIA и др.) отмечаются трудности с доступностью популярных моделей и комплектаций. Дефицит на рынке новых автомобилей привел к сокращению складов автомобилей с пробегом, т.к. количество сделок по трейд-ин уменьшилось и стоки не пополнялись новыми автомобилями в необходимом объеме. Несмотря на это лишь четверть посетителей АСЦ (24%) готовы отложить покупку на осень.

Это связано в том числе и с тем, что цены на автомобили в России растут. С начала года средневзвешенная цена выросла на 8,9% (в среднем на 138 тыс. рублей на новые авто). Однако, по данным аналитиков ГК «АвтоСпецЦентр» средние цены по АСЦ выросли меньше рынка – на ~4,5%: на ~5,5% в премиальном сегменте и на ~3,5% в массовом. Более половины клиентов, участвовавших в опросе АСЦ (55%), не обратили внимания на рост цен. 27% респондентов отметили, что хотели приобрести автомобили еще в марте, до введения режима самоизоляции, но отложили покупку до лета, и столкнулись с тем, что программы поддержки автопроизводителей и акции дилеров, действовавшие весной, завершены и, несмотря на то, что прайсовые цены на автомобили не изменились, цена контракта стала выше. И только 18% участников опроса указали рост цен одним из факторов, препятствующих покупке авто, или побуждающих к выбору более доступной модели.

Текущий рост цен не останавливает клиентов и нарастающий дефицит на рынке новых авто и на рынке авто с пробегом сохранится до поступления в дилерские центры новых партий новых автомобилей. В конце сентября – начале октября завершится производственно-логистический цикл для автомобилей, выпущенных после возобновления производства в июне 2020 года. Автомобили, которые поступят в продажу, будут стоить дороже своих предшественников, т.к. цены на них будут проиндексированы в соответствии с поправками на изменение курса доллара по отношению к рублю с марта 2020. Ожидающийся осенью рост цен на новые автомобили стал причиной покупки авто в июле-августе для 61% респондентов. 24% участников опроса опасаются второй волны самоизоляции осенью и спешат купить автомобиль сейчас. 7% не исключают обвала рубля и хотят инвестировать накопления в товары длительного пользования. Среди оставшихся 6% – желание срочно сменить автомобиль, приверженность марке, удачно сложившиеся обстоятельства и прочее. Таким образом

¾ клиентов выбирают автомобили из наличия и готовы пересмотреть свои изначальные требования к комплектации, цвету, объему двигателя.

При отсутствии в наличии интересующей комплектации желаемые опции можно получить, установив на автомобиль дополнительное оборудование, аксессуары или тюнинг. Так 18% респондентов дополнительно устанавливали камеру заднего вида или кругового обзора, 17% – мультимедийную систему, 16% – меняли обивку салона на кожаную, 15% – выбрали ассистенты вождения. Кроме того, 14% респондентов дополнительно покупали спорт–пакет, 9% – пакет зимних опций и 11% – колесные диски большего радиуса. Свой выбор клиенты объяснили отсутствием данных опций в доступной к покупке комплектации.

По данным аналитиков отрасли, объем выдачи автокредитов в июле вырос на четверть по сравнению с июнем 2020 года. Специалисты АСЦ опросили респондентов, приобретающих автомобили в кредит (61%), и выяснили, что 46% из них изначально планировали покупку в кредит. 33% взяли небольшой кредит (менее 25% от стоимости авто), чтобы купить автомобиль сейчас и не откладывать покупку до осени. 21% (клиенты брендов KIA, Hyundai, SKODA, Volkswagen) планируют воспользоваться льготным кредитом по программе господдержки.

«Большинство наших клиентов настроены позитивно, они не только пережили всплеск пандемии без серьезных последствий, но и успели уже забыть о двух месяцах, проведенных на самоизоляции. Этот фактор положительно сказывается на покупательских настроениях в целом. Все мы – и автодилеры, и клиенты, и другие участники отрасли – ждем конца сентября, когда завершится производственно–логистический цикл для новых автомобилей, выпущенных этим летом, и они поступят в продажу. Господдержка, снижение ставок по автокредитам и программы лояльности от автопроизводителей помогут невелировать последствия индексации цен на автомобили и сохранить покупательский интерес», – отметили в пресс–службе ГК «АвтоСпецЦентр».

Источник: Википедия страхования, 27.08.2020