

МАЛЕНЬКИЙ ПРОЦЕНТ ДЛЯ БОЛЬШОГО ПОТЕНЦИАЛА

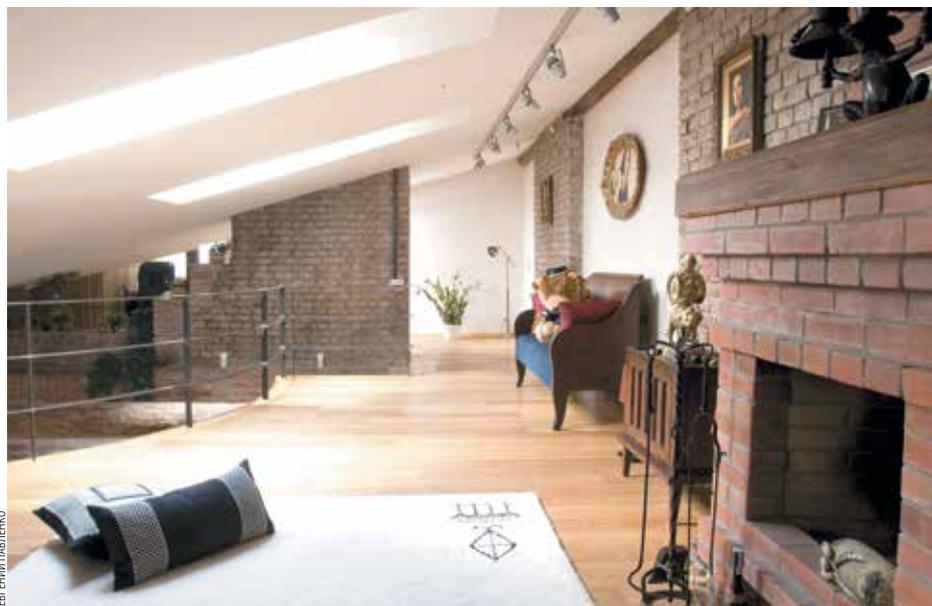
В РОССИИ РЫНОК ЛИЗИНГА ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 1% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА. ОСНОВНЫМ ПРЕДМЕТОМ ВЫСТУПАЮТ ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ. ПРИЧИНАМИ СТОЛЬ НИЗКОГО УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА ЯВЛЯЮТСЯ МОЛОДОСТЬ ОТРАСЛИ (ЛИЗИНГОДАТЕЛИ ПОЛУЧИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАКЛЮЧАТЬ ТАКИЕ СДЕЛКИ С 2011 ГОДА), ОТЕЧЕСТВЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ВЫСОКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ СОБСТВЕННОСТИ У ГРАЖДАН. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

Постепенно доля лизингополучателей физических лиц растет, но пока ее размер в России ничтожно мал по сравнению с мировыми и европейскими странами. Сейчас эта доля составляет около 1% от общего объема рынка лизинга, в то время как, по различным оценкам, в отдельных европейских странах подобный уровень достигает 20%. Это объясняется прежде всего тем, что в нашей стране лизинг как финансовый продукт появился почти на 60 лет позднее, чем в Европе и Америке.

По словам директора филиала «ВТБ24 Лизинг» в Санкт-Петербурге Юлии Бачище, можно выделить три наиболее явных барьера, тормозящих развитие лизинга физическим лицам. «Первый — это молодость самого рынка: в нашей стране оформлять лизинг с физическими лицами стало юридически возможно только в 2011 году (при этом реальное развитие автолизинг получил лишь в 2014 году, когда крупнейшими лизинговыми компаниями было сформировано качественное предложение. — **BG**). До этого времени лизинговые компании могли работать только с юридическими лицами или предпринимателями. Второй — это наша система налогообложения, при которой стоимость лизинга для покупателя возрастает на величину НДС. Лизинговая компания включает его в платежи, так как сама является плательщиком этого налога как юридическое лицо. Третий: в России для большинства людей собственность очень значима, им важно иметь документ, который удостоверяет владение тем или иным активом. В лизинговой сделке собственником является лизинговая компания и предоставляется актив в пользование», — рассказывает она.

СОМНИТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов считает, что лизинг для физических лиц в РФ — скорее техническая возможность, данная федеральным законом о лизинге, чем отдельная отрасль. «Причин слабого распространения лизинга физических лиц две: нежелание банков финансировать сделки с лизингополучателями-физлицами и дороговизна лизинга в сравнении с кредитом в связи с НДС», — поясняет господин Виноградов.

Иван Спицкий, начальник отдела продаж малотоннажных автомобилей «Панавто» (официальный дилер «Мерседес-Бенц»), добавляет, что препонами являются отсутствие юридической базы, отсутствие явных конкурентных преимуществ лизинга для физлиц в сравнении с автокредитованием. «Кроме того, на Западе распространена схема, при которой лизинговая компания фиксирует остаточную стоимость автомобиля, например, через три года. Ежемесячные платежи лизингополучателя рас-



НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ КАЖДАЯ ДЕСЯТАЯ СДЕЛКА В НОВОСТРОЙКАХ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ПО СХЕМЕ ЛИЗИНГА

считываются исходя из суммы автомобиля за вычетом этой остаточной стоимости. По истечении срока договора лизинговая компания забирает автомобиль, а лизингополучатель «арендует» другой автомобиль таким же образом. При этой схеме аванс по договору лизинга выступает обеспечением сделки в случае наступления форс-мажора и не требует повторного внесения. В таком виде лизинг для физических лиц мог бы создать конкуренцию автомобильному кредитованию. Однако эта схема не работает в нашей стране, потому что на момент заключения договора лизинга сложно корректно оценить остаточную стоимость автомобиля с учетом высокого риска ее изменения. Вкупе с высокой стоимостью заемных средств этот фактор делает предложение по лизингу для физических лиц неконкурентоспособным. К тому же большинство лизинговых компаний не обладают ресурсами для успешной реализации таких автомобилей», — рассказывает он.

Андрей Донченко, руководитель региональных филиалов ООО «Райффайзен-Лизинг», считает, что в числе причин, тормозящих развитие этого рынка, недостаточная развитость рынка лизинга в целом, которая не позволяет лизинговым компаниям выйти на более высокий уровень и создать действительно массовый продукт для физических лиц на уровне банковских потребительских и целевых кредитов. «Здесь мы как раз надеемся, что введение регулирования со стороны государства в лице ЦБ РФ может создать очень хорошие предпосылки для стратегического развития лизинговых компаний, повышения уровня их узнаваемости и росту доверия со стороны физических лиц», — поясняет он.

УЗКИЙ ПРЕДМЕТ В России в качестве предмета лизинга для физлиц фактически преобладает автомобиль. Александр Михайлов, генеральный директор ПАО «Европлан», говорит, что это связано с тем, что лизинг автомобилей — это конкурентоспособный продукт. «Рыночные условия для его развития хоть и не так хороши, как на Западе, но все же лучше, нежели, например, для лизинга недвижимости. С недвижимостью у нас хорошо справляются банки, которые имеют более «длинные» ресурсы для финансирования таких сделок, а также преференции от государства в части субсидирования ставки. Лизинг недвижимости представлен у нас, но в очень ограниченном размере и больше похож на рассрочку. В то же время для приобретения автомобилей операционный лизинг для физлиц в ряде случаев подходит идеально. Он оптимален для тех, кто хочет платить только за пользование автомобилем и не терзаться мыслями о том, сколько он будет стоить по объявлениям через три года, как бы его побыстрее выкупить, как самому продать. Выбирая лизинг, владелец получает автомобиль в зарегистрированном в ГИБДД, с номерами и не несет риска остаточной стоимости. Лизинговая компания застрахует его по самым низким тарифам, а в процессе использования автомобиля доступны автопомощь на дорогах и техобслуживание от партнеров лизинговой компании. Наконец, уплату транспортного налога также готова взять на себя лизинговая компания», — описывает преимущества господин Михайлов.

При этом также в России есть лизинговые сделки с недвижимостью. По оценке

Екатерины Румянцевой, председателя совета директоров агентства элитной недвижимости Kalinka Group, на рынке элитного жилья каждая десятая сделка в новостройке заключается по схеме лизинга, при этом на вторичном рынке сделки по такой схеме — большая редкость. «Такая схема продаж инициируется застройщиками и активно развивается последние три-четыре года. На спрос откликаются и финансово-кредитные организации: количество лизинговых компаний, предлагающих приобретение недвижимости на условиях финансовой аренды, увеличивается. Условия лизингодателей варьируются в части суммы сделки, размера первоначального взноса, сроков погашения лизинговых платежей, процента удорожания, возможности досрочного погашения или расторжения договора. Однако схемы покупки жилья в лизинг схожи: лизингодатель заключает договор купли-продажи с собственником недвижимости (застройщиком или частным лицом), а также заключает кредитный договор с кредитной организацией (как правило — с банком, дочерней структурой которого и является лизингодатель). Затем лизингодатель заключает договор лизинга с лизингополучателем и передает ему недвижимость во владение. Право собственности переходит лизингополучателю после оплаты последнего транша», — рассказывает госпожа Румянцева.

Она добавляет, что процедура оформления такого лизингового договора достаточно проста, впрочем, сам инструмент имеет свои недостатки. Факт того, что право собственности переходит только после оплаты последнего транша, несет за собой дополнительные риски лизингополучателя. «До того момента, пока он полностью не погасит все платежи, он является лишь арендатором квартиры. Именно поэтому мы рекомендуем приобретать по схеме финансовой аренды только такие объекты, где лизингодателем выступают дочерние структуры известных и стабильных банков. Принцип выбора прост: риски несостоятельности крупных банков менее вероятны», — подчеркивает госпожа Румянцева.

Дмитрий Москалюк, вице-президент инвестиционной компании QBF, добавляет, что в то же время институт долгосрочного найма жилья развит довольно слабо, и хотя такие услуги предлагаются, спрос на них ограничен. «Это связано с тем, что в последнее время рынок недвижимости отличается неустойчивостью, а это рождает определенные риски для потенциального лизингодателя. Наконец, в России активно развивается и поддерживается государством такой инструмент, как ипотека, который составляет серьезную конкуренцию лизингу жилья», — указывает он. ■