Кредитная пробуксовка: от сжатия к удержанию

Рынок автокредитования в 2025 году находился под давлением быстро меняющихся регуляторных норм и высокой стоимости денег. Подведем итоги сложного периода и посмотрим, какие тренды будут определять авторынок и автокредиты в 2026 году

Текст
ЕЛЕНА БРОДСКАЯ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**



2025 год стал переломным для автомобильного рынка. По данным агентства «АВТОСТАТ», в прошедшем году в России было продано 1 326 016 новых легковых машин, что на 15,6% меньше, чем в 2024-м.

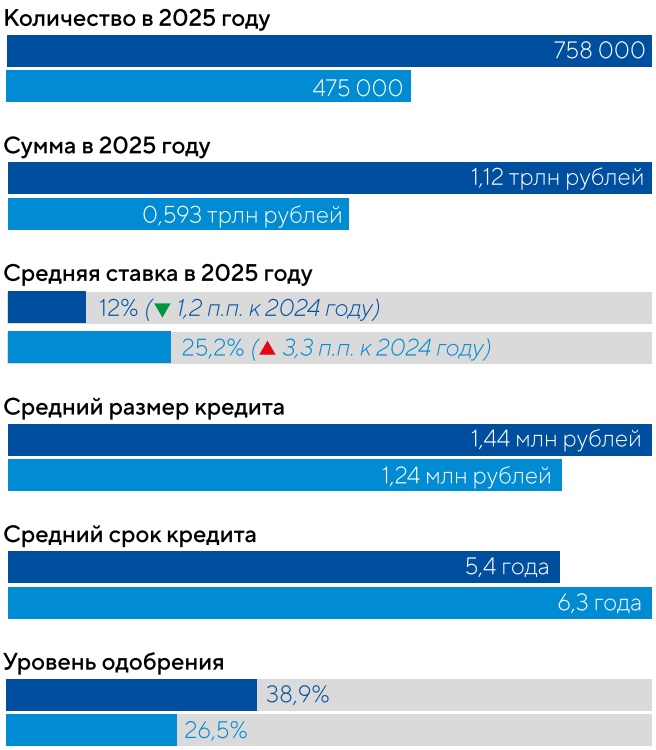
Сжатие рынка автокредитов также было ощутимым. По данным Национального бюро кредитных историй, в 2025 году было выдано автокредитов на сумму 1,53 трлн рублей — на 30,3% меньше, чем за аналогичный период 2024-го. При этом средний размер кредита рос вслед за ценой на автомобили: в декабре 2025 года он составил 1,49 млн рублей, увеличившись на 17,7% по сравнению с декабрем 2024-го.

Рынок кредитования новых и подержанных машин резко разошелся

Frank RG и «АВТОСТАТ» провели исследование рынка автокредитования и сообщают, что выдача кредитов на новые автомобили стабилизировалась благодаря доступным льготным программам. Кредитная ставка ниже ключевой обеспечивается за счет субсидирования дистрибьютерами.

Выдача кредитов на авто с пробегом резко сократилась, и в итоге доля кредитных продаж автомобилей с пробегом составила всего 7,7%. Подробный сравнительный расклад по этим двум сегментам рынка см. на диаграмме.

Сопоставление показателей рынков кредитования новых и подержанных автомобилей в 2025 году



Источник: «Б.О» по данным Frank RG и «АВТОСТАТ»

Регуляторные изменения: внимательный контроль

Наиболее значимым стало ужесточение со стороны Банка России требований по расчету ПДН (показателя долговой нагрузки). «С 1 января 2026 года отменена возможность оценивать доход заемщика по автокредитам на основе собственных моделей банков, не валидируемых Банком России. В то же время макропруденциальные лимиты и надбавки были оставлены без изменений», — рассказал начальник управления макроэкономического анализа Совкомбанка **Никита Кулагин.**

Параллельно ужесточается процедура проверки платежеспособности. В начале 2026 года доход еще можно подтвердить по справке с работы, но с 1 марта 2026 года кредиторы подключатся к цифровому профилю клиента, чтобы оценивать заемщика по сведениям, полученным напрямую из ФНС и СФР. «В зависимости от того, как эти меры отразятся на объемах автокредитования, регулятор может корректировать прочие параметры, например макропруденциальные лимиты», — считает **Андрей Залиш,** начальник Управления развития продаж автокредитования ОТП Банка.

Главный критерий — размер ежемесячного платежа

С 1 января 2026 года вступили в силу новые правила расчета утилизационного сбора, что вызвало очередное подорожание автомобилей. Однако принципиально поведение участников рынка не изменится: потребителям нужны машины, а банки заинтересованы в выдаче кредитов. «Автомобиль остается востребованным активом, а задача рынка — предложить клиенту устойчивую и понятную модель покупки», — отметили в СберБанке.

Заемщик смотрит прежде всего на комфортный ежемесячный платеж и общую финансовую модель владения автомобилем. Эту модель формируют субсидированные программы, увеличенные сроки кредитования, а также комплексные предложения, где в платеж включены страхование и техобслуживание.

«Увеличение первоначального взноса и "растягивание" срока кредитования — традиционные способы снижения ежемесячного платежа при росте стоимости автомобиля. Например, увеличив срок с пяти до семи лет, можно снизить платеж на 15–20%», — пояснил Андрей Залиш. По его оценке, максимальный срок в большинстве банков — восемь лет. Дальнейшее увеличение срока минимально влияет на ежемесячный платеж.

Также для рынка очень важны партнерские программы банков с автопроизводителями и дилерами, «они остаются одним из ключевых инструментов адаптации рынка к росту цен и регуляторным изменениям», — подчеркнули в СберБанке. В таких программах банки предлагают ставки от 0,01% или минимальный первоначальный взнос, компенсируя разницу за счет субсидий производителя. Развиваются и цифровые каналы продаж. В текущих условиях наиболее устойчивы бренды с широкой линейкой моделей с двигателями мощностью до 160 л. с. и высокой локализацией.

Сдвиг в сторону вторичного рынка

Утильсбор окажет влияние на структуру спроса. «Повышение утильсбора будет способствовать смещению спроса на автомобили с локальной сборкой, в том числе отечественных марок. Кроме того, немного бóльшие продажи вероятны на вторичном рынке машин, поскольку налог на часть машин (с высокой мощностью и большим объемом двигателя) существенно увеличился», — считает Никита Кулагин.

Рост цен на новые автомобили традиционно поддерживает вторичный рынок как по спросу, так и по остаточной стоимости. Часть покупателей, которые раньше рассматривали для себя новые машины, по мере роста утильсбора активнее смотрят в сторону автомобилей с пробегом — свежих и в хорошем состоянии. Это делает подержанные автомобили более привлекательными не только для покупателей, но и для банков с точки зрения залога.

Для банков это означает рост значимости вторичного рынка как устойчивого направления автокредитования. В этом сегменте также развиваются цифровые сервисы — онлайн-оформление кредита на подержанный автомобиль без первоначального взноса и с понятным коротким клиентским путем.

Однако вместе с тем рост цен на машины влияет и на предложение: на рынок выходит меньше

«молодых» подержанных авто, поскольку владельцы предпочитают как можно дольше пользоваться ими сами и не торопятся продавать.

Еще одна тенденция: у банков и у автолюбителей расширяется интерес к альтернативным моделям владения автомобилями. «Из-за регуляторных ограничений получить автокредит для многих заемщиков становится сложнее. На этом фоне могут получить развитие альтернативные способы владения автомобилем, такие как лизинг для физических лиц и подписка», — полагает Андрей Залиш.

В СберБанке видят в этом логичную эволюцию рынка: «Рост стоимости автомобилей ускоряет развитие альтернативных моделей, в первую очередь подписку». С точки зрения ПДН подписка дает человеку возможность ездить на машине, не повышая размер его долговой нагрузки.

> **Для крупнейших банков из обособленной услуги кредит на машину превращается в точку входа в экосистему сервисов**

Качество портфелей не снизится

Рост цен на машины и увеличение долгового бремени заемщиков ставят вопрос о качестве кредитных портфелей банков. «Удорожание новых автомобилей будет перераспределять часть спроса в более бюджетные сегменты, а также в сторону подержанных авто. Для банков это означает, при прочих равных, падение качества залогов. То есть кредитные организации будут вынуждены повышать требования к платежеспособности клиентов», — пояснил Никита Кулагин.

Кредиторы внимательно изучают риски. «При оценке залога банки учитывают рыночную стоимость автомобиля и прогноз изменения цен, используя при этом собственные модели, внешние источники данных и специальные сервисы. Мы не ожидаем существенного снижения цен на автомобили. Не считая краткосрочных и временных историй, исторически автомобили в России всегда только дорожали», — отметил Андрей Залиш.

Никита Кулагин видит «риск умеренного падения качества портфелей, поскольку наиболее сильный рост автокредитования пришелся на 2023–2024 годы, когда еще только начинали действовать макропруденциальные меры. Это означает, что в ближайшее время будут вызревать те займы, которые выдавались гражданам с высокой долговой нагрузкой или тем, кто переоценил свои финансовые возможности».

В то же время банки и регулятор уже приняли меры — ужесточают проверки клиентов, ограничивают выдачи автокредитов с низким первоначальным взносом, кредитов на низколиквидные авто, предлагают действующим заемщикам программы реструктуризации. Поэтому опрошенные «Б.О» эксперты не опасаются появления системных проблем в портфелях автокредитов.

Точка входа в экосистему

Автокредитование в классическом виде по-прежнему актуально. «Если банк обладает достаточным уровнем капитала и в текущих условиях сохранил возможность получать прибыль от автокредитования, то, скорее всего, он продолжит развитие этого направления, так как это возможность размещать деньги при наличии понятного залога и доходности», — считает Андрей Залиш.

В СберБанке согласились с тем, что «автокредитование остается важным элементом розничного бизнеса, привлекающим клиентов с высоким доходом. Это безопасный продукт под конкретную цель — по нему выгоднее условия и ниже риски, но роль автокредита постепенно трансформируется, он становится частью комплексного клиентского предложения».

Для крупнейших банков из обособленной услуги кредит на машину превращается в точку входа в экосистему сервисов. Банки развивают партнерства с автопроизводителями и дилерами, а также усиливают цифровые каналы продаж. Автокредит теперь включает в себя новые комфортные сервисы, чтобы улучшить не только процесс покупки, но и весь клиентский опыт, связанный с владением автомобилем. Дополнительное преимущество для банка заключается в том, что он может выстраивать долгосрочные отношения с клиентом и получать дополнительную прибыль.

Конкуренция на рынке автокредитования переходит в плоскость качества сервиса, цифровых решений и экосистемных предложений. В этом плане крупные игроки обладают преимуществом — большим капиталом, ресурсами для инвестиций в IT и доступом к партнерским программам.

Прогнозы на 2026 год: стабилизация после шоков

Эксперты сходятся во мнении (вернее сказать, надеются), что 2026 год станет периодом стабилизации рынка после череды потрясений. Ассоциация европейского бизнеса ожидает роста рынка новых авто на 2,5% (до ~1,4 млн штук) при условии не только сохранения, но и наращивания государственной поддержки отрасли.

Ассоциация «Российские автомобильные дилеры» (РОАД) дает такой же прогноз по новым авто, а для сегмента автомобилей с пробегом делает ставку на сохранение объема продаж на уровне 2025 года — около 7 млн единиц. Эксперты прогнозируют рост средней цены нового автомобиля на 400 тыс. рублей (до ~3,85 млн рублей).

«Мы ожидаем, что в 2026 году спрос на автомобили будет оставаться сдержанным, а ставки по автокредитам будут снижаться медленно. В результате регулятор скорее перейдет к постепенному смягчению макропруденциальных условий, чем к их дальнейшему ужесточению», — полагает Никита Кулагин.

В начале года авторынок традиционно находится в спячке. К концу первого квартала 2026 года будут видны предварительные очертания того, как участники рынка приспособились к более жестким регуляторным требованиям, очередному росту цен и сохраняющимся высоким ставкам. Б.О