

Россияне стали жениться реже: по данным Росстата, в 2016 году было заключено 985 тыс. браков – это на 15% меньше, чем в 2015 году. На свадебных бюджетах это падение, впрочем, не сказалось: по словам опрошенных представителей свадебного бизнеса, финансовых и банковских экспертов, средняя стоимость торжества с 2015 года не изменилась. РБК выяснил, в какую сумму в среднем обойдется свадьба в Москве и регионах и где найти деньги на праздник.

Сколько стоит свадьба

Если пара решит тихо расписаться в ЗАГСе, то это обойдется им всего в 350 руб. – таков размер госпошлины. На эту сумму можно даже получить скидку в 30%, если подать заявление на регистрацию через интернет. В случае если будущие молодожены хотят большого праздника, нужно быть готовыми платить. В зависимости от бюджета представители event-рынка делят свадьбы на три типа: экономичные, средней затратности и VIP-свадьбы.

В Москве средняя стоимость мероприятия составляет 2–3 млн руб., рассказывает Варвара Перегудова, руководитель свадебного агентства BMWedding. Сумма в 5–10 млн руб. считается уже выше среднего, а свадьба стоимостью от 10 млн руб. относится к категории высокобюджетных, уточняет Перегудова. В регионах ценник на порядок меньше: 90% свадеб организуют с бюджетом до 700 тыс. руб., говорит руководитель нижегородского свадебного агентства White House Наталья Руденко.

Участники рынка отмечают, что цена мероприятия моментально взлетает, если пара запрашивает не классическую, а режиссерскую свадьбу. Классическим называют праздник, который проходит по стандартному плану: регистрация в ЗАГСе, банкет, развлекательная программа. Режиссерская или концептуальная свадьба – это уже целое представление, для которого разрабатывают специальный сценарий. В организации здесь заняты профессиональные артисты и танцоры, режиссеры, хореографы, сценаристы, художники по костюмам, художники по свету и звуку. «Ценник концептуальной свадьбы – от 5 млн руб. и может доходить до десятков миллионов», – рассказывает Александр Белов, директор агентства TOBELOVE wedding.

Еще один вариант – свадьба за границей. Клиенту, выбравшему этот вариант, придется заложить в свой бюджет дополнительные 20–30% на логистику, проживание гостей и организаторов. Если агентству придется работать с зарубежными подрядчиками, бюджет свадьбы может возрасти в два раза: ценник и на наемный труд, и на материалы за границей выше, объясняет Александр Белов. Такая свадьба обойдется дороже еще и потому, что она, скорее всего, растянутся на несколько дней. По наблюдению Варвары Перегудовой из BMWedding, свадьба за рубежом обычно продолжается два-три дня.

Как формируются расходы

По словам организаторов свадеб, расходы на мероприятие делятся на базовые и переменные. К первым относятся затраты на ресторан, декор, техническое оснащение, фото и видео. Расходы второго типа зависят от пожеланий и приоритетов пары. Они могут включать в себя дополнительные украшения, выступления артистов, салюты.

Больше всего денег уходит на ресторан – это примерно 30–35% бюджета, рассказывает руководитель свадебного агентства «Два апельсина» Анжелика Вартересян. В эту статью расходов входят банкетное меню, напитки, иногда торт, если его предоставляет ресторан, в некоторых случаях также аренда помещения. Если в качестве примера взять свадьбу на 50 гостей с бюджетом в 2,5 млн руб., затраты на площадку составят от 400 тыс. до 1 млн руб., приводит пример Вартересян.

Следующая крупная статья расходов – декор. На него приходится до 25–30% бюджета. Декор включает в себя украшение зала и столов, оформление цветочных инсталляций, фруктовых и сырных столов, зон для фотографирования. Сюда же входят затраты на разработку и печать свадебной полиграфии.

За звук и свет будущей семье придется отдать примерно 10% средств, за фото и видео – в среднем еще 10–15%. Московские фотографы в среднем берут 10–12 тыс. за час в пакете по 10–12 часов, а видео стоит чуть дороже – до 180 тыс. руб. за съемочный день, рассказала Варвара Перегудова из BMWedding.

На этом траты не заканчиваются. Значительную сумму придется отдать за развлекательную программу – услуги ведущего и диджея при самой скромной свадьбе обойдутся еще в 10–15% бюджета. Если же позвать на праздник известных исполнителей и артистов, бюджет торжества может вырасти в несколько раз. «Гонорары ведущих, с которыми мы работаем, в среднем составляют от 80 тыс. до 150 тыс. руб. Это расценки топ-15 лучших ведущих Москвы», – рассказывает Варвара Перегудова.

Особняком стоят расходы на транспорт или необычное завершение вечера (фейерверк, запуск воздушных шаров). Кроме того, если мероприятие планируется масштабным, будущей семье понадобятся еще и услуги координаторов. У одних организаторов цены на услуги такого рода зафиксированы в твердом размере, у других цена рассчитывается как процент от бюджета свадьбы. В опрошенных РБК агентствах средняя стоимость таких услуг составляет 8–10% от бюджета мероприятия. Фиксированные ценники у других агентств разные и зависят от уровня сервиса.

Где занять на свадьбу

В крупных российских банках нет специализированных продуктов кредитования будущих супругов: ни один из опрошенных РБК банков, входящих в топ-10 по объему кредитного портфеля, не сообщил о существовании подобных услуг. Если клиентам нужны деньги на свадьбу, банки обычно предлагают потребительские и целевые кредиты. «Заявки с указанием цели получения кредита «свадьба» мы получаем ежемесячно, в летний период их количество увеличивается в два раза», – рассказала РБК начальник управления развития вторичных продаж и CRM Московского кредитного банка Александра Занегина. Средняя сумма запрашиваемого финансирования на свадьбу в МКБ – 400 тыс. руб., минимальная ставка для новых клиентов – 12,5% годовых, для других заемщиков она определяется в индивидуальном порядке. Оформляют кредиты на свадьбу не только будущие молодожены, но и их родители, отмечает Занегина.

Траты на свадьбу – одна из пяти самых популярных причин, по которым берут кредит и в Ситибанке, добавляет руководитель дирекции по работе с частными клиентами Михаил Бернер.

Средняя сумма кредита – 700 тыс. руб. У 98% клиентов есть кредитная история. При минимальной ставке в 14% для зарплатных клиентов новые клиенты получают кредит в среднем под 18–20% годовых. Ставка зависит и от суммы кредита: чем больше сумма кредита, тем ниже ставка, отмечает Бернер.

Потребительские кредиты без залога и поручителя подойдут молодым людям, но ставка по ним будет не самой низкой, подчеркивает финансовый консультант компании «Личный капитал» Анна Тюрнева. По ее словам, выгоднее найти поручителей или взять кредит под обеспечение. Почти во всех банках самые низкие процентные ставки предусмотрены для клиентов, получающих зарплату или пенсию на карты этих банков, а также для клиентов с хорошей кредитной историей и постоянным трудоустройством от шести месяцев, говорит Тюрнева.

Еще один вариант обеспечить себя финансами – кредитная карта. «Паре можно посоветовать выпустить кредитную карту и держать ее «на всякий случай», – рассуждает Юлия Михайловская, начальник управления развития продаж в цифровых каналах Промсвязьбанка. Карта пригодится при незапланированных расходах. Можно оформить кредит на товар или услугу непосредственно в точке продаж, например на свадебное платье. «Но тут необходимо быть очень внимательным – в магазинах ставки традиционно выше, чем в банках. Кроме того, переоформить такой кредит (например, вернуть не понравившееся платье) уже не получится», – предупреждает Михайловская.

В свою очередь независимый финансовый консультант Нина Донина убеждена, что начинать семейную жизнь с кредита – не лучшая идея. Она напоминает, что из-за переплаты по процентам кредит увеличивает без необходимости бюджет на торжество. С ней соглашается и финансовый консультант Анна Тюрнева. «Если без кредита не обойтись, я не советую брать большие суммы. Ставки по потребительским кредитам могут достигать 30% – это гигантские переплаты», – отмечает она.

Копить и экономить

Целенаправленное накопление средств на свадьбу – это более выгодная стратегия, чем кредит, говорит старший аналитик ИК «Фридом Финанс» Вадим Меркулов. По его словам, сейчас, чтобы накопить за год на банковском депозите 500 тыс. руб. (при доходности в 8,5%), нужно единовременно внести 113 тыс. руб., а затем ежемесячно докладывать по 30 тыс. руб. в течение года.

Если накопить нужную сумму кажется нереальным, стоит искать золотую середину. Часть расходов можно сократить, а часть выплатить в рассрочку, договорившись с агентством и подрядчиками. Опрошенные РБК участники рынка отметили, что условия рассрочки обычно оговариваются с клиентами в индивидуальном порядке.

«Мы можем предоставить рассрочку в несколько месяцев на декор, так как флористикой и полиграфией занимается непосредственно наше агентство», – приводит пример Наталья

Руденко из агентства White House. Внести предоплату за молодоженов при необходимости готовы и в других агентствах. «Случается, что мы вносим предоплату подрядчикам сами», – говорит Варвара Перегудова. Услуги по такому «краткосрочному кредитованию» в ее агентстве оказывают сроком на две недели.

С некоторыми подрядчиками заказчик может договориться самостоятельно. Например, фотографы и видеографы часто разбивают оплату на три этапа: клиент платит до, во время и после свадьбы, когда готов материал. У видеографов срок сдачи длительный – полгода, иногда даже год, так что плату придется вносить нескоро. «Многие даже в смету просят не вносить эту последнюю стоимость», – уточняет Наталья Руденко. По ее словам, в некоторых случаях можно договориться по рассрочке даже с подрядчиками по свету и звуку.

Автор: Людмила Петухова

Теги: Кредиты, Личные финансы, свадьба, cmt, консультант

Магазин исследований: аналитика по теме "Кредиты"