



SPRZEDAŻ NOWYCH AUT NA DRODZE DO KOLEJNEGO REKORDU

Leasing z rynkową wartością końcową auta przyczynia się do zmian na rynku finansowania zakupu nowych samochodów. Nowe auto staje się coraz bardziej dostępne, i dla Kowalskiego, i dla przedsiębiorcy.

Salony motoryzacyjne przeżywają prawdziwe obłędzenie. W pierwszych dziesięciu miesiącach tego roku zarejestrowano u nas niemal pół miliona nowych aut o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony. To o prawie 12 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2017 r. – wynika z danych firmy Samar, monitorującej rynek motoryzacyjny. Liczba rejestracji pojazdów w okresie od stycznia do października 2018 roku była wyższa niż całkowita sprzedaż na naszym rynku w całym 2015 czy 2016 r. A to już był okres wzrostu po wielu latach marazmu wśród osób i firm kupujących nowe samochody.

„W październiku 2018 roku udział klientów indywidualnych w całkowitej liczbie rejestracji samochodów osobowych wyniósł 24,9 proc. Udział firm osiągnął poziom 75,1 proc. W liczbach bezwzględnych oznacza to, że klienci instytucjonalni kupili 29 968 aut. Udział klientów firmowych w 2018 roku wyniósł 72,02 proc. Statystyka ta jednak nie uwzględnia osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych, które w CEPIK klasyfikowane są w grupie osób fizycznych. Ponieważ w grupie osób fizycznych mogą również znaleźć się firmy, rzeczywisty rozkład rejestracji pomiędzy obiema grupami klientów może się różnić, jeszcze bardziej zwiększając różnicę pomiędzy nimi” – tłumaczy sytuację rynkową Samar.

Za zakupami firmowymi w dużej części stoją firmy leasingowe. Z danych Związku Przedsiębiorstw Leasingowych wynika, że w pierwszych trzech kwartałach podmioty z tej branży sfinansowały zakup ponad 210 tys. samochodów osobowych i przeszło 35 tys. ciężarowych o DMC poniżej 3,5 t. Oznacza to, że w ten sposób finansowane są zakupy ponad połowy nowych samochodów w Polsce. W okresie styczeń-wrzesień wartość rynku leasingu pojazdów była o niemal 19 proc. większa niż rok wcześniej. To pokazuje, jak oferta firm leasingowych jest doceniana przez klientów.

W sprzedaży nowych samochodów w Polsce numerem jeden pozostaje Grupa Volkswagen. „Tytuł lidera rynku utrzymała Škoda. Dotychczas w 2018 roku klienci kupili i zarejestrowali 57 194 auta tej marki,

o 11,81% więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Udział Skody w rynku wyniósł 12,90 proc.” – piszą autorzy raportu Samar. Na drugiej pozycji jest Toyota, a na trzecim miejscu znalazł się Volkswagen. „Dotąd w 2018 roku klienci niemieckiego producenta zarejestrowali 46 304 samochody, o 16,70% więcej niż przed rokiem. Udział marki w polskim rynku wyniósł 10,44%” – dodaje Samar.

Sprzedaż samochodów przekłada się także na wyniki finansowania. Polski oddział Volkswagen Leasing w pierwszych trzech kwartałach tego roku sfinansował prawie 33 tys. pojazdów o wartości ponad 3,4 mld zł. To niemal tyle samo, co w całym 2017 r. Równocześnie czwarty raz z rzędu Volkswagen Leasing udało się osiągnąć kwartalną sprzedaż na poziomie ponad miliarda złotych.

W tej sytuacji uzasadniona wydaje się teza, że spółki działające w ramach Volkswagen Financial Services wyznaczają nowe trendy w sposobach finansowania zakupu aut. A te nowe trendy są faktem: maleje udział tradycyjnego leasingu. Coraz mocniej do głosu dochodzą nowoczesne produkty z tzw. rynkową wartością rezydualną pojazdu. Pozwalają na znaczące obniżenie wysokości rat płaconych przez klientów.

Jak wygląda to „na liczbach”, pokazują osiągnięcia poszczególnych marek należących do niemieckiego koncernu. W przypadku Volkswagen Samochody Osobowe w tej chwili już co trzeci klient wykorzystujący finansowanie z oferty Volkswagen Financial Services korzysta z leasingu EasyDrive. W Skodzie w ramach różnych form finansowania firmowych samochodów (w tym klasycznych rozwiązań) w ofercie Škoda Financial Services, 26 proc aut marki finansowane jest poprzez Skoda Leasing Niskich Rat. W marce SEAT jedna trzecia klientów korzysta przy zakupie nowego auta z Leasingu Moc Niskich Rat. Wreszcie w marce Audi 35 proc. klientów skorzystało przy zakupie nowego auta z Audi Perfect Lease.

Jak działają takie produkty z niskimi ratami? Przybliżymy to na przykładzie zakupu Skody Octavii o wartości 73,9 tys. zł brutto. Przy umowie na cztery lata i opłacie wstępnej w wysokości 10 proc. oraz limicie przebiegu w wysokości 20 tys. kilometrów rocznie, miesięczna rata netto wynosi 739 zł. Klient uzyskuje decyzję o finansowaniu w nieco ponad godzinę, w salonie Skody może załatwić wszystkie formalności. Leasing z niską ratą jest przy tym produktem elastycznym: już na etapie analizy parametrów leasingu można samodzielnie skrócić czas obowiązywania umowy, zwiększyć lub zmniejszyć (a nawet

zredukować do zera) opłatę wstępną i dostosować do swoich potrzeb limit kilometrów.

Skąd się biorą te niskie raty? Klient spłaca co miesiąc tylko zakładaną utratę wartości samochodu w okresie umowy, a nie całą jego wartość. Ma to również inne konsekwencje – podobnie jak niska rata, również są pozytywne dla kupującego. Nie musi się on bowiem martwić tym, co się stanie po zakończeniu umowy. Jak duży będzie spadek wartości samochodu? Czy znajdzie się chętny, by go odkupić? Po jakiej cenie? Te wszystkie dylematy nie dotyczą klientów korzystających z produktów z niską ratą, mogą oni bowiem zwrócić samochód dealerowi (oczywiście możliwy jest też wykup pojazdu). Zwrot dealerowi pozwala na przewidzenie z góry łącznego kosztu używania auta. I ma jeszcze jedną zaletę: daje szansę na systematyczne odnawianie parku samochodowego (albo też na stałe użytkowanie nowego modelu pojedynczego auta, gdy mowa np. o przedstawicielach wolnych zawodów, którzy prowadzą działalność gospodarczą).

Należy się spodziewać, że Volkswagen Financial Services nie powiedziało jeszcze ostatniego słowa, jeśli chodzi o rekordy sprzedaży i finansowania nowych samochodów. Szczególnie korzystnie zapowiada się końcówka tego roku. Powód: zapowiadane zmiany w przepisach. Rząd wprowadza limit dla wydatków związanych z umową leasingową, które można będzie w całości „wrzucić w koszty”. Limit dotknie samochodów o wartości powyżej 150 tys. zł. Oznacza to znaczący spadek atrakcyjności leasingu samochodów, które kosztują więcej niż kwota limitu. Ta potencjalna strata – w porównaniu z dotychczasowym stanem prawnym – będzie tym większa, im wyższa cena samochodu. Stąd jedna z przyczyn obecnego ruchu w salonach dealerskich: chęć zawarcia umowy leasingowej przed 1 stycznia 2019 roku, zanim jeszcze zaczną obowiązywać nowe przepisy.

Innym czynnikiem sprzyjającym śrubowaniu rekordów sprzedaży jest wysoki wzrost gospodarczy, który zwiększa zasobność portfeli Polaków, a więc zachęca ich do przesiadania się do nowych samochodów. Nie bez znaczenia jest wreszcie dostępność samochodów dzięki produktom finansowym, zwłaszcza takim jak leasing z niskimi ratami, który sprawia, że miesięczna rata jest w zasięgu nawet średniomajądźnych osób.

Jan Dajek

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

PARTNER:

BANK. LEASING. UBEZPIECZENIA. MOBILNOŚĆ.