



ŠKODA NADAL LIDEREM RYNKU NOWYCH SAMOCHODÓW

Niemal 70 tys. – taki jest ubiegłoroczny wynik Škody pod względem liczby nowych samochodów zarejestrowanych w Polsce. Według Instytutu Samar liczba rejestracji była o 11,7 proc. wyższa niż rok wcześniej. Škoda pomogła urosnąć całemu rynkowi: liczba nowych rejestracji pojazdów osobowych była o 9,4 proc. wyższa niż rok wcześniej. Wyniosła 532 tys. sztuk. Dla obecnych w Polsce koncernów motoryzacyjnych był to najlepszy rok od końca lat 90.

To w głównej mierze zasługa aktywności przedsiębiorców. Dlaczego? To głównie oni kupują nowe samochody. Korzystają przede wszystkim z leasingu, co pozwala na rozłożenie wydatków na zakup pojazdu w czasie i ujęcie ich w kosztach podatkowych (inwestycja w nowy samochód daje więc możliwość pomniejszenia płaconego podatku dochodowego). A wszystko to bez powiększania bilansu przedsiębiorstwa, co może mieć wpływ na jego płynność i zdolność kredytową.

Istotną rolę odgrywa jeszcze jeden czynnik: oferowane finansowanie staje się coraz bardziej elastyczne. To już nie tylko zwykły leasing finansowy z określoną wpłatą własną, comiesięcznymi ratami i wykupem przedmiotu leasingu na zakończenie umowy – bardziej skomplikowany i w wielu przypadkach mniej korzystny dla przedsiębiorców. Coraz większą popularnością cieszą się tzw. produkty z rynkową wartością końcową finansowanego auta, czyli leasing z niskimi ratami.

W przypadku Škody jest to produkt Škoda Leasing Niskich Rat. – Pozwala na uzyskanie korzyści podatkowych, daje możliwość wpisania do kosztów

uzyskania przychodu całości rat leasingowych, czyli części kapitałowej i odsetkowej, a podatek VAT klient płaci w miesięcznych ratach, a nie jednorazowo. Taka forma leasingu operacyjnego przekłada się na niższe miesięczne raty, w mniejszym stopniu obciąża też budżet przedsiębiorstwa, które może łatwiej zaciągnąć kredyty czy pożyczki na bieżącą działalność i własny rozwój. – podkreśla Michał Dyc, Dyrektor Sprzedaży Detalicznej Volkswagen Financial Services.

– W leasingu i kredycie z rynkową wartością końcową klienci co miesiąc spłacają w ratach tylko zakładaną utratę wartości samochodu w okresie umowy, a nie jego całą wartość. Na koniec umowy można oddać pojazd i – w razie potrzeby – od razu wybrać nowy model. Można też wykupić samochód i dalej nim jeździć. Razem z oferowanymi z takim finansowaniem przeglądami serwisowymi oraz korzystnymi ubezpieczeniami pakietowymi, kupujący otrzymuje rozwiązanie zapewniające mu mobilność – tłumaczy Michał Dyc.

W praktyce Leasing Niskich Rat działa tak, że comiesięczna rata może odpowiadać 1 proc. początkowej wartości auta (w efekcie łatwiej sfinansować też wyposażenie dodatkowe). Po zakończeniu umowy klient ma wybór – może zapłacić resztę ceny i stać się właścicielem użytkowanego pojazdu lub też zakończyć umowę i przesiąść się do kolejnego nowego auta. Pozwala to na zmianę samochodu na nowy model nawet co dwa lata.

To m.in. dzięki takim rozwiązaniom Škoda znalazła się na czele zestawienia najbardziej popularnych marek, a pozycję wicelidera ma Volkswagen. W jego przypadku liczba rejestracji przekroczyła w 2018 r. 56 tys. sztuk, po wzroście o 14,2 proc. Pojazdy koncernu Volkswagen znalazły się też wśród „przebojów polskiego rynku nowych aut 2018” – zestawienia przygotowanego przez Samar. Chodzi o modele, które zanotowały największe przyrosty sprzedaży. Na czele listy znalazły się Škoda Karoq i Volkswagen T-Roc,

których rok wcześniej właściwie nie było w ofercie. Na trzecim miejscu jest Škoda Octavia, której pozycja rynkowa i w poprzednich latach nie podlegała wątpliwości. W ub.r. zarejestrowano 21,1 tys. Octavii, o prawie 2,3 tys. więcej niż w 2017 r.

Produkty z niskimi ratami nie są zastrzeżone wyłącznie dla przedsiębiorców. W Škodzie dostępny jest Kredyt Niskich Rat. – Spośród produktów finansowych oferowanych w ramach Škoda Financial Services, w ciągu całego roku po Škoda Kredyt Niskich Rat średnio co miesiąc sięgało ponad 53 proc. klientów indywidualnych. Była to najpopularniejsza forma finansowania zakupu nowych samochodów marki – informuje Klaudyna Gorzan, PR manager marki Škoda.

Innowacyjne podejście do finansowania to jeden z czynników, który sprawia, że Škoda już od 10 lat jest najczęściej wybieraną marką samochodową w Polsce. Ale sukcesu nie byłoby bez atrakcyjnej gamy aut i konsekwentnie realizowanej strategii sprzedaży.

– Zakończenie 2018 roku tak dużym sukcesem to efekt wielu czynników, w tym starannie opracowanej oferty, wytężonej pracy naszej sieci dealerskiej i wielopłaszczyznowego rozwoju marki w Polsce. Jesteśmy też bardzo zadowoleni z efektów kampanii marketingowej „Wszystko, co ważne”, która pozwoliła znacząco wzmocnić naszą rynkową pozycję. Cieszymy się z ogromnego zaufania, którym od tylu lat obdarzają nas polscy kierowcy. Od dekady to Škoda sprzedaje w Polsce najwięcej aut i to dla nas powód do olbrzymiej dumy – mówi Tomasz Porawski, Dyrektor marki Škoda.

Rok 2018 jest już zamknięty, ale klienci wciąż mogą kupić pojazdy Škoda z tego rocznika – z upustami, które sięgają nawet 15 tys. zł. Tak duże można uzyskać w przypadku modelu Karoq, który dzięki obniżce cen można kupić już za 85,2 tys. zł. Niewiele mniejsze – maksymalnie rzędu 14 tys. zł – są stosowane w odniesieniu do modelu Superb. W efekcie cena samochodu zaczyna się od 81,2 tys. zł. Maksymalnie 13 tys. zł upustu można uzyskać kupując Škodę Kodiaq lub Octavię. W konsekwencji ceny tego pierwszego modelu zaczynają się od 95,2 tys. zł, a drugiego – od 70 tys. Korzyści przy zakupie może być więcej: za 299 zł można dokupić pakiet przeglądów o wartości 3 tys. zł. Pakiet obejmuje koszty robocizny, oryginalnych części i materiałów eksploatacyjnych przez pierwsze 4 lata lub do osiągnięcia przebiegu 60 tys. km. Do tego dochodzi dodatkowy upust przy odkupie dotychczasowego auta nabywcy nowej Škody.

Polska nie jest jedynym rynkiem, na którym producent odnosi sukcesy. Na całym świecie firma dostarczyła klientom 1,25 mln sztuk samochodów – najwyższej w swojej historii. W Europie Zachodniej dostawy do klientów wzrosły o 1,8 proc. do 486,4 tys. pojazdów. W Niemczech Škoda ugruntowała pozycję lidera rynku samochodów osobowych dostarczając 176,6 aut. Wzrosty przekraczające 10 proc. w skali roku udało się osiągnąć we Francji (17,5 proc.), Hiszpanii (11,5 proc.), Holandii (11,6 proc.) i w Grecji (17,6 proc.). Marka rozwija się również na Wschodzie. W Rosji wzrost osiągnął w ub.r. 30 proc. W Chinach było to niespełna 5 proc., ale tam nabywców znalazło 341 tys. pojazdów z logo Škoda.

Jan Dajek



VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

PARTNER: BANK. LEASING. UBEZPIECZENIA. MOBILNOŚĆ.