

Adam Woźniak

Firmy wolą wynająć, niż kupić

publikacja: 17.05.2017 aktualizacja: 18.05.2017, 06:48



Rynek długoterminowego wynajmu aut w I kwartale rósł 2,5 razy szybciej od pozostałych form finansowania zakupu samochodów służbowych.

Na wynajmowanie samochodu służbowego zamiast jego kupowania przedsiębiorcy decydują się coraz częściej. W pierwszym kwartale 2017 roku branża zajmująca się długoterminowym wynajmem aut (CFM – Car Fleet Management) zakupiła dla swoich klientów 14,8 tys. nowych samochodów osobowych. To o ponad połowę więcej (52 proc.) niż w pierwszych trzech miesiącach ubiegłego roku. Według Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP) tempo wzrostu rynku długoterminowego wynajmu okazało się 1,5-krotnie większe niż przed rokiem i rosło 2,5 razy szybciej od pozostałych form finansowania samochodów służbowych, czyli zakupu z własnych pieniędzy, kredytu i klasycznego leasingu finansowego (wzrost o 19,7 proc.). Przy tym dynamika wzrostu długoterminowego wynajmu zwiększa się już czwarty kwartał z rzędu. – Rynek ma wciąż ogromny potencjał, a wysoka do tej pory popularność tej formy finansowania floty nadal rośnie – mówi Sławomir Wontrucki, prezes PZWLP.

Wynajmowanie służbowych aut na długi termin jest dla przedsiębiorców wygodne i korzystne finansowo. Zewnętrzna firma nie tylko dostarcza samochody, ale także serwisuje je, ubezpiecza, a później wymienia na nowe. Z kolei przedsiębiorca nie płaci całej wartości pojazdu, jak w przypadku tradycyjnego leasingu. Pokrywa natomiast koszty użytkowania samochodu oraz jego zużycia w danym okresie. Dzięki temu, zamiast angażować swój kapitał w środek trwały, może go przeznaczyć na rozwój biznesu.

Diesle w odwrocie

Z danych PZWLP wynika, że w pierwszym kwartale 2017 roku blisko co piąte nowe auto osobowe (18,3 proc.) trafiające do firmowych flot znalazło się w wynajmie długoterminowym. Na koniec marca firmy wynajmu długoterminowego należące do PZWLP dysponowały przeszło 137 tys. samochodów, z czego większość (88,4 proc.) znajdowała się w tzw. Full Service Leasingu. To najbardziej rozbudowana forma wynajmu długoterminowego, zapewniająca zewnętrzne finansowanie aut wraz z ich pełną obsługą administracyjną i serwisową. Pozostała część aut objęta była usługą Leasingu z Serwisem.

Najpopularniejszym modelem jest Skoda Octavia, natomiast wśród aut klasy biznes liderem jest Volkswagen Passat. Zdecydowana większość wynajmowanych samochodów – przeszło dwie trzecie – ma silniki Diesla. Niespełna jedna trzecia to auta benzynowe. Pojazdy z napędem alternatywnym – hybrydy lub elektryczne – to margines: jest ich niecałe pół tysiąca.

Te proporcje będą się jednak zmieniać, bo zaczyna być widoczny nowy trend. – Mowa o zmniejszającej się liczbie aut z silnikami dieslowskimi i jednocześnie wzroście samochodów wyposażonych w benzynowe jednostki napędowe. To wynik widocznego w ostatnich latach znaczącego obniżenia wielkości spalania aut z napędami benzynowymi, a przez to obniżenia kosztów ich eksploatacji – tłumaczy Leszek Pomorski, prezes Alphabet Polska Fleet Management. Można się także spodziewać, że w najbliższych latach w firmowych flotach szybciej niż dotąd będzie się zwiększać udział samochodów hybrydowych.

Oferta dla małych

Choć z długoterminowego wynajmu korzystają głównie duże firmy, zaczyna się na niego decydować coraz więcej firm średnich i małych. Z badań Instytutu Keralla Research wynika, że małe firmy od dawna były zainteresowane wynajmem, lecz dostawcy samochodów nie byli specjalnie zainteresowani klientem, który zamiast 100 chce wynająć jedynie pięć samochodów. – To się zmienia już od ok. trzech lat. Dziś nawet mikrofirma rozważająca wynajęcie jednego samochodu może znaleźć dobrą propozycję pełnego wynajmu długoterminowego – twierdzi Katarzyna Pydych, dyrektor generalny w Keralla Research. W propozycjach dla firmowych flot rozwijającym się nowym trendem jest oferta samochodów na abonament. Według Keralla Research korzystają z niej zwłaszcza właściciele firm, którzy jeszcze nie ukończyli 30 lat. – Dla nich problem posiadać czy wynajmować w zasadzie nie istnieje. Ważna jest mobilność, dostęp do nowych modeli aut, lokalizacja aplikacją, gdzie zostawiłem pojazd na parkingu – uważa Pydych.

Ale w branży długoterminowego wynajmu wkrótce może się rozwinąć kolejny trend: car sharing, który we flotach CFM zaczyna być testowany, a który już wprowadzają firmy branży Rent a Car wypożyczające samochody osobowe. Te ostatnie (bez Avis Budget) także powiększają liczbę oferowanych aut: w pierwszym kwartale zwiększyły swoje floty do prawie 12 tys. aut, co oznacza roczny wzrost o prawie jedną piątą.

Jak podaje Instytut Samar, w okresie styczeń–marzec łączna liczba samochodów osobowych sprzedanych do firm była wyższa niż rok wcześniej o prawie jedną czwartą.

Pierwsze skutki nadchodzącego Brexitu

Sprzedaż samochodów osobowych w krajach starej Unii Europejskiej wyraźnie zwalnia. Za to w naszej części Europy popyt jest nadal bardzo silny. Z danych opublikowanych przez Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów (ACEA) wynika, że na rynku zaczynają być odczuwalne obawy przed „twardym” Brexitem. Boją się go szczególnie Brytyjczycy, a efektem jest spadek sprzedaży nowych aut w tym kraju aż o 19,8 proc. w kwietniu, do 152 tys., i wzrost zaledwie o 1,1 proc. od początku roku. Dla producentów to fatalna wiadomość, bo rynek brytyjski jest drugim po niemieckim co do wielkości w UE. – Nie ma co się dziwić, że pojawiły się opinie, że warunki Brexitu wcale nie będą łagodne. Gdyby tak miało być, więcej krajów mogłoby się zdecydować na takie posunięcie, zakładając, że po wyjściu z UE nadal będą mogły korzystać z przywilejów wolnego rynku, natomiast nie będą ich obowiązywać unijne regulacje – powiedział „Rzeczpospolitej” Rolf Ganter, główny ekspert rynku motoryzacyjnego w szwajcarskim banku UBS.

Znaczny spadek sprzedaży zanotowały także Niemcy (o 8 proc.), Francja (o 6 proc.) oraz Włochy (4,6 proc.). Zresztą spadki widoczne były praktycznie we wszystkich krajach Europy Zachodniej (wyjątkiem jest Portugalia) i Północnej.

Odwrotna jest sytuacja w krajach nowej UE. Największy wzrost zanotowano w Chorwacji (plus 29,6 proc.) i Polsce (14,4 proc. w kwietniu i 18,8 proc. w ciągu pierwszych czterech miesięcy). Rynek rośnie także w Słowenii, Rumunii i Bułgarii.

Jeśli chodzi o marki, to spadek sprzedaży zanotowali wszyscy najwięksi producenci: Grupa Volkswagena, w której kwiecień był gorszy od tego samego miesiąca w 2016 r. aż o 8,8 proc. Słabo sprzedawały się peugeoty i citroeny (-2,6 proc. w porównaniu z kwietniem 2016) i auta z Grupy FCA, gdzie wzrost zanotowała jedynie Alfa Romeo, ale zmniejszyła się sprzedaż fiatów (o 2 proc.). Dużym zaskoczeniem jest spadek popytu na jeepy (minus 8,1 proc.). Niekorzystny efekt nadchodzącego Brexitu wyraźnie widać po sprzedaży opeli/vauxhalli (spadek o 13,4 proc.).

W takim razie jakie auta chcą kupować Europejczycy? Przede wszystkim koreańską Kię, która zanotowała wzrost o 8 proc. Nieźle wyglądają też wyniki Grupy Toyoty (wzrost o 5 proc., a spadek sprzedaży jedynie w przypadku Lexusa). Bardzo dobrze (wzrost o 12,8 proc.) daje też sobie radę Suzuki. Tyle że ta marka od początku roku sprzedała jedynie 63,4 tys. aut.

W Polsce największy popyt był w kwietniu na toyoty, ople i skody. A najczęściej wybieranym modelem jest Opel Astra.

© Licencja na publikację

© © Wszystkie prawa zastrzeżone

Źródło: Rzeczpospolita

TAGI: Motoryzacja
