

Firmy stawiają na nowe samochody [RAPORT]

data aktualizacji: 2017.08.07



Fot. Toyota

Zgodnie z raportem „Branża motoryzacyjna 2017/2018”, liczba pierwszych rejestracji nowych aut osobowych przekroczyła w 2016 roku 416,1 tys. - to o ponad 16 proc. więcej niż rok wcześniej. Za wynik ten odpowiadają w dużym stopniu nabywcy instytucjonalni.

Średni wiek samochodu w Polsce - zgodnie z danymi Centralnej Ewidencji Pojazdów 2016 - to 13,6 roku. Egzemplarze mające mniej niż 4 lata stanowią 10,5 proc. całości, natomiast samochody starsze - w wieku od 5 do 10 lat - już 20,9 proc. W przypadku egzemplarzy mających od 11 do 20 lat udział rośnie do 56 proc., a najstarsze auta - mające powyżej 20 lat - odnotowują udział na poziomie 12,6 proc.

Liczyby pokazują, że samochody nowe (do czterech lat) w 52 proc. należą do osób fizycznych, a w 48 proc. do osób prawnych (o 3,7 punktu proc. mniej niż 2015 roku). Starsze egzemplarze - mające od 5 do 10 lat - w 93 proc. przypadków należą do właścicieli indywidualnych (mniej o 0,7 punktu proc.), zaś w 6,5 proc. do firm. Trend ten utrzymuje się również w przypadku samochodów mających od 11 do 20 lat - liczba rejestracji na firmy spada tu do poziomu 0,8 proc. a wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł 0,5 proc.

Według danych zebranych przez Związek Polskiego Leasingu, w 2016 roku firmy z branży leasingowej i zarządzania flotą kupiły 193,8 tys. aut osobowych - to o 26,5 proc. więcej, niż w roku poprzednim. Udział firm leasingowych stanowił w 2016 roku 68,8 proc. aut nabytych przez firmy. Rok wcześniej ten odsetek sięgał 66,2 proc., a w 2014 roku 57,5 proc - czytamy w raporcie PZPM. Wartość samochodów osobowych, których zakup sfinansowany został przez przedsiębiorstwa leasingowe sięgnęła 20 mld zł i była o 31,7 proc. większa, niż rok wcześniej.

PZPM: „Hybrydy nie tylko dla najbogatszych”

W 2010 roku sprzedano w Polsce 8 aut elektrycznych i hybrydowych ładowanych z gniazdka oraz 616 aut z napędem hybrydowym. W 2016 roku było to odpowiednio 561 elektryków i 10 058 aut hybrydowych. Co więcej, w obu przypadkach wzrost sprzedaży rok do roku wynosi niemal 100 proc.

Według specjalistów PZPM na polskie drogi wyjeżdżają nie tylko najdroższe auta z napędem hybrydowym – limuzyny czy duże SUV-y, lecz przede wszystkim przystępne cenowo modele kompaktowe i miejskie. Oznacza to, że nie jest to propozycja wyłącznie dla najbogatszych klientów – czytamy w raporcie „Branża motoryzacyjna 2017/2018” przygotowanym przez Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego. Aż trzy-czwarte rynku pojazdów o napędzie alternatywnym kupili klienci firmowi, korzystając z leasingu oraz najmu długoterminowego.

- Klienci instytucjonalni, którzy wybrali właśnie taką formę zakupu auta do floty, najczęściej decydują się na wariant „full service leasing”. W takim przypadku rata miesięczna zawiera nie tylko koszty związane z finansowaniem, ale i ubezpieczenie, a także wszelkie koszty związane z obsługą samochodu, między innymi koszty przeglądów, napraw, części zamiennych, wymiany i składowania opon. Płaci się tylko za paliwo i płyn do spryskiwacza – wyjaśnia Mariusz Skoczeń, kierownik sprzedaży samochodów nowych Toyota Żerań – Przy wyborze samochodu warto również zwrócić uwagę na jego wartość rezydualną. W ciągu pierwszych trzech lat użytkowania nowy samochód może stracić nawet dwie trzecie swojej początkowej ceny. Stąd wynika tak duża popularność modeli z napędem hybrydowym w wynajmie długoterminowym. Mają one bardzo dobrą wartość rezydualną, co z kolei wpływa korzystnie na wysokość miesięcznej opłaty.

Firmy kupują więcej - rekordowy rok dla nabywców instytucjonalnych

W grupie samochodów osobowych liczba rejestracji na koniec 2016 roku wyniosła 416 123 i była o 17,2 proc. większa niż w poprzednim roku. Nabywcy instytucjonalni zwiększyli zakupy w stosunku do wcześniejszego roku o 21,8 proc. do 281,7 tys. samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych sięgnął w 2016 roku 67,7 proc., o 2,5 punktu proc. więcej niż w roku poprzednim.

Nabywcy indywidualni kupili 134,4 tys. aut, o 8,8 proc. mniej niż rok wcześniej. Ich udział w całości rejestracji zmalał do 32,3 proc., o 2,5 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Dla przypomnienia – zaledwie w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał połowę rejestracji – czytamy w raporcie Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego.

- Dane pokazują, że rynek małych i średnich SUV-ów niezmiennie się powiększa i stale utrzymuje się na drugim miejscu wśród najpopularniejszych segmentów w Polsce. Na czele stawki pozostają modele kompaktowe, czyli segment C. Liczby zebrane przez Centralną Ewidencję Pojazdów pokazują, że udział SUV-ów na naszym rynku sięgnął już 26 proc. i jest to drugi największy segment w naszym kraju. Wyprzedzają go tylko samochody z nadwoziem typu hatchback mające udział na poziomie 32 proc. całości - dodaje Mariusz Skoczeń, Toyota Żerań.

Zgodnie z danymi CEP, rejestracje samochodów segmentu C powiększyły się o 16 proc. (123,6 tys. rejestracji), co zapewniło temu segmentowi blisko 30 proc. rynku. Drugie miejsce bez zmian należy do SUV-ów (98,4 tys. rejestracji). Za nimi, z rejestracjami w ilości 71 tys. sztuk znalazły się auta segmentu B, notując 7,2-procentowy wzrost. Auta klasy segmentu D zanotowały 20,7-procentowy wzrost, do 45,8 tys. sztuk. Popyt na małe minivany wzrósł o 13,5 proc. do 24,3 tys. rejestracji. O 5

proc. zmalało zainteresowanie najmniejszymi samochodami – segmentu A, do 15 tys. szt.

Źródła:

<http://www.pzpm.org.pl/Publikacje/Raporty/Raport-branzy-motoryzacyjnej-2017-18>

<http://www.pzpm.org.pl>

Źródło: