

FLOTA



Wynajem długoterminowy coraz popularniejszą formą finansowania floty samochodowej

Wynajem długoterminowy umożliwia firmom pozyskanie parku samochodowego i zarządzanie nim bez angażowania własnych środków finansowych, w ramach stałej miesięcznej opłaty. Rata stanowi spłatę utraty wartości samochodu, a nie całkowitego kosztu zakupu pojazdu. To rozwiązanie, w przypadku stosowania polskich standardów rachunkowości, nie obciąża bilansu firmy i nie zmniejsza jej zdolności kredytowej, dzięki czemu może ona przeznaczyć kapitał na inwestycje związane ze swoją działalnością, zamiast na zakup pojazdów.



Artur Sulewski
dyrektor zarządzający
Business Lease Poland

W wynajmie długoterminowym rata zawiera nie tylko koszty finansowania, lecz także pełen zakres usług dodatkowych dopasowanych do indywidualnych potrzeb, takich jak pakiet serwisowy, opony, ubezpieczenie, assistance czy karta paliwowa. Oferujemy klientom usługę, w której właścicielem samochodu jest Business Lease i to my ponosimy koszt wszystkich bieżących obciążeń. Dla użytkowników pojazdów oznacza to beztrudną mobilność, a dla klientów pełną kontrolę i przewidywal-

ność kosztów w czasie. Cenimy sobie przejrzystość, dlatego nie ma mowy o nieprzyjemnych niespodziankach przy zmianie parametrów kontraktu.

Kompleksowy proces

Warto podkreślić, że zarządzanie flotą to kompleksowy proces, który wymaga wiedzy oraz doświadczenia, dlatego podobnie jak wsparcie IT czy prowadzenie ksiąg rachunkowych może zostać przekazany do wykonania wyspecjalizowanemu partnerowi. To on koordynuje działania związane z serwisowaniem pojazdów, zapewnia samochód zastępczy w przypadku awarii i negocjuje stawki z ubezpieczycielem. Dzięki temu przedsiębiorstwo ma możliwość skupienia się na swoich kluczowych zadaniach oraz budowania przewagi konkurencyjnej na rynku.

Decydując się na wynajem, firma jest świadoma stawek odpowiadających różnym okresom umowy czy przebiegom samochodów i sta-

wia na pewne rozwiązanie – płaci określoną kwotę miesięczną, nie ponosząc nieoczekiwanych kosztów ani ryzyka wartości końcowej. Nie musi martwić się o uzyskanie korzystnej ceny sprzedaży samochodu używanego, ponieważ po zakończeniu kontraktu samochód wraca do nas. To duża wartość dodana, gdyż proces odsprzedaży samochodu w przypadku klasycznego leasingu czy zakupu za gotówkę może trwać kilka miesięcy, absorbując czas i pieniądze.

Możliwość wyboru

W przypadku finansowania firmowej floty w ramach wynajmu, istnieje możliwość wyboru dowolnego auta spośród wielu marek, w tym także luksusowych, w zależności od indywidualnych potrzeb. Warto też pamiętać, że służbowy samochód to nie tylko narzędzie pracy, ale także element budowania zewnętrznego wizerunku firmy

oraz pozapłacowy benefit motywujący pracowników. Nowe auta i pełna obsługa serwisowa, w której pracownicy nie muszą martwić się postępowaniem w przypadku nieprzewidzianych awarii na drodze, są z pewnością ważną częścią systemu motywacyjnego.

Widzimy, że coraz więcej firm odchodzi od posiadania samochodów na rzecz korzystania z nich. I słusznie, ponieważ podliczając całkowite koszty użytkowania pojazdu razem z wartością jego sprzedaży, widać finansowe i organizacyjne zalety wynajmu długoterminowego. Dzięki tej formie finansowania klient uzyskuje przede wszystkim wygodę i możliwość wykorzystania efektu skali, którą daje partner. Pełen zakres obsługi serwisowej, wgląd w koszty na nadchodzące lata oraz wsparcie i doradztwo w utrzymaniu firmowej floty pozwalają na optymalizację kosztów i oszczędność czasu, co najcenniejsze – czasu.

FLOTA

Zalety długoterminowego wynajmu samochodów

Obecnie przedsiębiorcy mają do wyboru wiele możliwości na pozyskanie samochodu do firmy, ale w dalszym ciągu największą popularnością wśród nich cieszy się leasing. Jednak od jakiegoś czasu pojawił się na rynku poważny konkurent – czyli wynajem długoterminowy i zyskuje on coraz więcej zwolenników. Z tego rozwiązania jeszcze do niedawna mogły korzystać jedynie większe firmy, których flota samochodowa obejmowała ponad 20 samochodów, ale dziś na polskim rynku możliwe staje się długoterminowe wynajęcie samochodu również przez mniejsze przedsiębiorstwa, a nawet firmy jednoosobowe, prowadzące działalność gospodarczą.



Iwo Rybacki

członek zarządu w Assay Group

Wynajem długoterminowy cieszy się coraz większą popularnością wśród przedsiębiorców w Polsce. Na podstawie danych z Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP) wynika, że wysokie do tej pory tempo wzrostu rynku wynajmu długoterminowego, w II kwartale 2018 r. jeszcze się zwiększyło i osiągnęło nie notowaną od wielu lat wartość 15,5 proc. r/r. W I półroczu 2018 r. sektor long term rental car rozwinął się aż 2,5-krotnie, szybciej od pozostałych dostępnych form finansowania aut firmowych, pozyskując na potrzeby oferowanych usług o 25,4 proc. więcej nowych samochodów osobowych, niż w pierwszych sześciu miesiącach roku ubiegłego. W wyniku tak dużej popularności i wysokiej dynamiki wzrostu, udział wynajmu długoterminowego samochodów w łącznej sprzedaży nowych aut osobowych do firm zwiększył się w pierwszej połowie ubiegłego roku o 2 punkty procentowe – czyli osiągnął poziom 20,6 proc. – w stosunku do porównywalnego okresu w roku 2017. Wynajem długoterminowy aut rośnie dużo szybciej od finansowania samochodów kredytem, ze środków własnych, czy w leasingu finansowym. W tej formule zakupiono aż o 25 proc. więcej nowych aut osobowych niż w pierwszym półroczu 2017 r.

Sukces rynkowy i biznesowy wynajmu długoterminowego samochodów w Polsce potwierdza, że jest to coraz bardziej popularna wśród przedsiębiorców z sektora MŚP forma zakupu służbowych aut.

Długoterminowy wynajem a leasing – znajdź różnice.

CFM (ang. Car Fleet Management), czyli wynajem długoterminowy samochodów ma bardzo podobne założenia co leasing. Firma nie staje się właścicielem pojazdu, a płaci przedsiębiorstwu wynajmującemu jedynie za jego użytkowanie na wyraźnie określonych zasadach. Uzgodniona w umowie miesięczna opłata za taką usługę obejmuje zarówno wynajem pojazdu, jak i jego kompleksową obsługę przez wyspecjalizowaną firmę zewnętrzną. W związku z tym właściciel firmy nie musi martwić się o kwestie związane z bieżącą eksploatacją samochodu, jego serwisowaniem, czy ubezpieczeniem. Jedną z kluczowych korzyści z wynajmu długoterminowego jest to, że firma nie jest związana zobowiązaniem na czas określony. Dzięki łatwym w zarządzaniu miesięcznym ratom płatności można zaplanować budżet i koszty. Jeśli potrzeby ulegną zmianie, na przykład zmniejszy się ilość pracowników w firmie – można rozwiązać umowę bez konieczności ponoszenia wysokich kar. Polski rynek wynajmu długoterminowego to novum i wciąż jest w fazie szybkiego wzrostu. Dotychczas większość aut kupowano w formie leasingu. Naturalnym następstwem jest sięgnięcie po bardziej zaawansowaną formę zakupu aut, czyli wynajmem długoterminowy, który już od jakiegoś czasu jest bardzo popularny w krajach zachodnioeuropejskich. Aktualnie w Polsce wchodzimy właśnie w ten etap rozwoju rynku. Coraz więcej firm z sektora MŚP zastępuje leasing finansowy, gwarantujący tylko sfinansowanie auta służbowego, wynajmem długoterminowym, który dodatkowo oferuje przedsiębiorcom obsługę aut firmowych, pełen serwis, ubezpieczenie, opony, likwidację szkód oraz szereg innych usług dodatkowych. A wszystko to jest oferowane w miesięcznej racie o stałej wysokości, co ułatwia planowanie budżetu. Kolejną, niebywale istotną korzyścią wynajmu długoterminowego jest ostateczna cena. Biorąc

pod uwagę całkowity koszt posiadania auta, czyli m.in. utratę jego wartości, ubezpieczenie, naprawy etc., long term rental car jest rozwiązaniem tańszym w porównaniu np. z leasingiem finansowym. Jak widać korzyści z długoterminowego najmu są duże – po pierwsze, podobnie jak przy leasingu, przedsiębiorca ma prawo do zaliczenia rat do kosztów uzyskania przychodu. Po drugie, pod względem logistycznym nie musi martwić się o kwestie związane z użytkowaniem samochodu. W przypadku awarii samochodu przedsiębiorca otrzymuje pojazd zastępczy. Co więcej, właściciel firmy nie zostanie zaskoczony kosztami utrzymania samochodu – dzięki temu, iż płatności dokonywane są w formie comiesięcznych rat regulowanych umową. Przy takim rozwiązaniu nie zmienia się również zdolność kredytowa przedsiębiorcy. W przeciwieństwie do leasingu, przy wynajmie długoterminowym przedsiębiorca może, ale nie musi dokonywać opłaty wstępnej. Oznacza to, iż aby skorzystać z oferty nie musi on posiadać żadnego wkładu własnego. Kolejną korzyścią jest brak kosztów amortyzacji. Chyba najbardziej istotną różnicą między wynajmem długoterminowym a leasingiem jest brak możliwości wykupienia auta po zakończeniu umowy, gdyż w tym przypadku samochód jest cały czas własnością firmy

wypożyczającej i po zakończeniu umowy jest zwracany właścicielowi.

Jakie warunki należy spełnić

W Polsce Usługi CFM do niedawna były kierowane raczej do dużych przedsiębiorstw, np. firm transportowych, czy też zatrudniających wielu przedstawicieli handlowych. Na Zachodzie od dawna z długoterminowego wynajmu korzystają również małe firmy. W Polsce jest to możliwe dopiero od kilku lat. Decydując się na skorzystanie z oferty, przedsiębiorca powinien pamiętać o tym, iż jego firma może zostać sprawdzona pod względem zdolności terminowego płacenia rachunków. Służy do tego specjalny proces weryfikacyjny. Oznacza to, że rozwiązanie to, podobnie jak kredyt, czy leasing nie będzie dostępny dla wszystkich małych firm.

Wsparcie, wskazówki i uczciwość

Po zawarciu umowy z uznaną firmą zajmującą się wynajmem flot, przedsiębiorcy mają pewność, że od początku do końca otrzymają wsparcie przez cały okres obowiązywania umowy. Niezależnie od tego, czy samochód uległ wypadkowi i potrzebne jest auto zastępcze, czy w przypadku kwestii dotyczących przebiegu, zmiany opon, awarii etc. – długoterminowa umowa oznacza długoterminowe wsparcie i support często przez 24 godziny na dobę.

Samochód marzeń na wyciągnięcie ręki

Przy wyborze nowego samochodu, często poważnym ograniczeniem jest budżet. Tego problemu nie mają przedsiębiorcy, którzy decydują się na długoterminową umowę najmu. Firmy oferujące taką usługę dysponują szeroką gamą pojazdów do wyboru. Od pojazdów chłodniczych, po minibusy aż do samochodów miejskich i modeli prestiżowych i topowych marek. Długoterminowy wynajem samochodu to z pewnością wygodne rozwiązanie. Przez wzgląd na dodatkowe usługi świadczone w ramach zawartej umowy oraz stosunkowo niską wysokość miesięcznej raty, może stać się silną konkurencją dla tradycyjnych form finansowania zakupu floty w firmach w sektorze MŚP.



Stabilny rynek

Europejskie Stowarzyszenie Producentów Pojazdów ACEA podało, że z polskich salonów w marcu br. wyjechało ponad 50 tys. nowych samochodów osobowych, o 3 proc. mniej niż rok temu, a jednocześnie 14,5 proc. więcej niż w lutym br. Od początku roku zarejestrowano prawie 140 tys. osobówek, czyli załedwie o 76 sztuk mniej (-0,1 proc. r/r) niż w I kwartale ubiegłego roku.

Mniej optymistyczne wieści płyną z Unii Europejskiej, gdzie wszystkie największe rynki zanotowały spadki. Eksperci Exact Systems, zwracają uwagę na stabilność naszego rynku względem UE i prognozują, że sprzedaż aut na koniec roku przekroczy 540 tys. Podkreślają także wagę rekordu rejestracji pojazdów elektrycznych ustanowionego w Norwegii.

Duży problem

Problem braku wiarygodnego przebiegu oraz historii eksploatacji samochodów używanych oferowanych na polskim rynku jest duży, szczególnie biorąc pod uwagę liczbę sprowadzanych do Polski pojazdów, w przypadku których skala procedury tzw. cofania liczników jest szacowana nawet na 85 proc. – mówi Marcin Górski, ekspert Polskiego

Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP). – Dla Polaków nadal ważnym kryterium wyboru samochodu używanego jest jego niski przebieg, a ten wśród dominujących na rynku wtórnym aut sprowadzanych bardzo często okazuje się nieprawdziwy. Jednak na stan techniczny auta ma wpływ znacznie więcej czynników, niż tylko przebieg. Regularny ser-

wis, wymiana podzespołów zgodnie z zaleceniami producenta, czy stosowanie wysokiej jakości części zamiennych. Niestety, historia eksploatacji, w tym wszelkich napraw i czynności serwisowych, jest szczególnie w przypadku samochodów pochodzących z importu często nieznana lub pozostawiająca wiele wątpliwości co do jej wiarygodności.

Karty paliwowe dostosowane do potrzeb firmy, czym kierować się przy ich wyborze?

Przy wyborze karty paliwowej dla flot najważniejsza jest dostępność stacji. Ma nawet większe znaczenie niż cena. Niezmiennie dziwi mnie, kiedy w rozmowach z menedżerami dowiaduję się, że ich pracownicy planują godziny i miejsca wizyt u klientów według rozlokowania stacji paliw, szczególnie podróżując po dalekich zakątkach kraju. To przewraca logikę pracy i sprawia, że tankowanie jest w ich grafiku równie ważne jak pozyskiwanie klientów.



Tomasz Majchrowicz

doradca DKV Euro Service Polska

Warto rozejrzeć się za ofertą operatorów niezależnych, bo mają podpisane umowy z wieloma sieciami stacji. Najlepsze marki tego segmentu oferują 2 do 3-krotnie szerszą sieć niż jakikolwiek koncern paliwowy. Na przykład sieć PKN Orlen posiada w Polsce obecnie niecałe 1,8 tys. stacji,

podczas gdy np. karta DKV daje dostęp do ponad 4,5 tys. stacji.

Czy to się opłaca

Współpraca z operatorem niezależnym wcale nie musi oznaczać, że paliwo będzie droższe. Koncernom opłaca się bowiem przyciągać klientów „kartowych”, bo zwiększają tym wolumen sprzedaży. Dużo można też oszczędzić, wyszukując najtańsze miejsca tankowania. Służą do tego proste, darmowe aplikacje online niezależnych emitentów kart, gdzie wystarczy wpisać swoją trasę lub lokalizację, aby znaleźć najlepsze punkty. Logika jest prosta – im więcej stacji, tym większa szansa na niską cenę w okolicy. Jeśli do wyboru na trasie



Warszawa-Wrocław mamy 50 stacji oferowanych przez operatora niezależnego, wobec 20 stacji OKN Orlen lub 8 BP, z łatwością można oszczędzić 20-40 groszy na litrze. I poświęcić mniej czasu na szukanie stacji.

Połączyć możliwości

Kolejnym aspektem niezależnych operatorów kart jest udostępnianie

przez nich stacji lokalnych marek, np. Moya, Pieprzyk, Citonex lub nawet pojedynczych punktów typu EuroOli czy Eko-Tank. Oferują na nich ujednolicone stawki za paliwo, oparte na cenie hurtowej – ceny dla klientów „kartowych” są tu średnio 40 groszy niższe niż na słupie. Taka cena jest całkowicie nieosiągalna dla klienta płacącego gotówką lub kar-

tami Visa czy MasterCard. Warto połączyć te wszystkie możliwości w jednej karcie, bo jedna karta oznacza prostotę rozliczeń i lepszą kontrolę nad wydatkami. U dobrych operatorów tą samą kartą można też opłacać przejazdy wszystkimi płatnymi drogami w Polsce czy usługi serwisowe, co stanowi kolejny atut dla łatwego zarządzania flotą.

MŚP stawia na sprawdzone i wiarygodne samochody poleasingowe

Z roku na rok rozwiązania takie jak leasing czy wynajem długoterminowy samochodów cieszą się coraz większą popularnością wśród polskich przedsiębiorców. Pojazdy finansowane w ten sposób po zakończeniu kontraktów często trafiają na rynek sprzedaży wtórnej, stając się łakomym kąskiem dla klientów indywidualnych i firm z sektora MŚP.



Bartosz Olejnik

dyrektor sprzedaży i marketingu w Carefleet

Ponad połowa mikro, małych i średnich firm w Polsce kupuje samochody używane – wynika z badania zrealizowanego na zlecenie Carefleet. Auta z rynku wtórnego najczęściej nabywają przedsiębiorstwa z branży budowlanej oraz transportowej. Aż 23 proc. przedstawicieli sektora MŚP deklaruje, że pojazdy używane nabywa w centrach sprzedaży poleasingowej, które choć stanowią stosunkowo nową grupę podmiotów na wtórnym

ryнку sprzedaży samochodów, cieszą się coraz większym zaufaniem przedsiębiorców.

Z dużej floty do MŚP

Skąd biorą się tego typu samochody? Obecnie znaczną część nowych aut sprzedawanych w Polsce nabywają firmy leasingowe lub specjalizujące się w wynajmie długoterminowym (Car Fleet Management). Pojazdy te trafiają do firmowych flot i w zależności od modelu i okresu finansowania użytkowane są od roku do kilku lat. Po zakończeniu kontraktów przedsiębiorcy mogą wykupić samochody lub dokonać ich zwrotu i podpisać umowy na nowe auta. Zdane pojazdy jako samochody pokontraktowe trafiają na wtórny rynek sprzedaży, gdzie są chętnie nabywane, przede wszystkim przez konsumentów i firmy z sektora MŚP. Korzyści z zakupu tego rodzaju pojazdów jest wiele, mówimy w tym przypadku o wiarygodnym pochodzeniu, czy też pełnej

historii serwisowej i naprawach wykonywanych w sprawdzonych serwisach, zgodnie z technologią przewidzianą przez producentów. Dodatkową zaletą samochodów tego typu jest ich duże zróżnicowanie pod względem marek, modeli czy wyposażenia. Na rynek wtórny trafiają bowiem zarówno pojazdy osobowe – w tym m.in. luksusowe auta klasy Premium – jak też samochody dostawcze. W związku z tym, że umowy najmu czy leasingu są zawierane na krótszy okres, niż miało to miejsce jeszcze parę lat temu, oferta centrów sprzedaży samochodów pokontraktowych i poleasingowych obfituje w coraz nowsze pojazdy, w tym również roczne i dwuletnie.

Tańsze niż nowe, pewniejsze niż z komisju

W Carefleet, przed skierowaniem samochodów pokontraktowych do sprzedaży, poddajemy je wnikliwej ocenie rzeczoznawcy, dzięki temu wszystkie istotne informacje na temat ich stanu są udostępniane potencjalnym nabywcom. Dla kupujących dużą wartością jest także możliwość zapoznania się z opinią niezależnego specjalisty na temat konkretnego samochodu, co gwarantuje większą pewność za-

kupu. Dzięki takiemu rozwiązaniu przedsiębiorcy poszukujący kilkuletnich aut na rynku wtórnym, mają możliwość nabycia samochodu z „pewnego źródła”, co w przypadku pojazdów używanych jest bardzo istotnym elementem. Duża część dostępnych w Polsce samochodów „z drugiej ręki” to auta z prywatnego importu zagranicznego, pochodzące najczęściej od nieznanymi dostawców. W przypadku zakupu tego typu pojazdów mocno utrudniona, a w niektórych sytuacjach wręcz niemożliwa jest weryfikacja ich rzeczywistego przebiegu czy historii serwisowej.

Firma Carefleet ma w swojej ofercie aut pokontraktowych zarówno samochody osobowe, jak i dostawcze większości marek dostępnych na polskim rynku. Sprzedajemy je w naszych stacjonarnych Centrach Sprzedaży w Magnicach, Ożarowie Mazowieckim oraz w Piasecznie pod Warszawą, a także na aukcjach internetowych oraz w serwisach takich jak „poleasingowe.pl” czy „otomoto.pl”. Nabywcy kupują od nas auta ze środków własnych, w coraz większym stopniu korzystają również z dedykowanej, specjalnej oferty finansowania.



W Carefleet, przed skierowaniem samochodów pokontraktowych do sprzedaży, poddajemy je wnikliwej ocenie rzeczoznawcy, dzięki temu wszystkie istotne informacje na temat ich stanu są udostępniane potencjalnym nabywcom. Dla kupujących dużą wartością jest także możliwość zapoznania się z opinią niezależnego specjalisty na temat konkretnego samochodu, co gwarantuje większą pewność zakupu.

FLOTA

ZAKUP DOBREGO AUTA UŻYWANEGO – trudny, ale możliwy

Jest to jeden z głównych wniosków wynikających z badania opinii „Rynek samochodów używanych w Polsce – doświadczenia i oczekiwania Polaków” zrealizowanego przez Kantar TNS1 na zlecenie Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów. Polacy najchętniej kupiliby auto używane od znajomych. Jednym z najważniejszych kryteriów branych pod uwagę przy zakupie samochodu z tzw. drugiej ręki są bowiem znana historia eksploatacji pojazdu oraz potwierdzony przebieg.

W 2018 roku ponad 70 proc. nowych samochodów kupionych w polskich salonach zostało zarejestrowane na firmy. Oznacza to, że Polacy kupują na swoje prywatne potrzeby głównie auta używane. Z danych wynika także, że w ubiegłym roku zarejestrowano w Polsce ponad 1,6 mln samochodów używanych. Liczba ta uwzględnia zarówno samochody sprowadzane i rejestrowane w kraju po raz pierwszy, jak i auta używane zmieniające właściciela (przejmowane) w naszym kraju. Trendem, który utrzymuje się już od kilku lat jest duży i rosnący odsetek samochodów sprowadzanych na rynku wtórnym. W ubiegłym roku zza granicy do Polski trafiło ponad 1 mln aut, z czego ponad połowa pochodziła z Niemiec. Tym samym, import samochodów używanych był większy o 7 proc. względem 2017 roku. Jednocześnie, według Związku Dealerów Samochodowych, nawet 85 proc. sprowadzanych pojazdów ma cofnięty licznik. Dodatkowo ich stan techniczny i niejasna historia powodują, że poruszanie się nimi ma bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo na polskich drogach, na co uwagę zwracała m.in. Najwyższa Izba Kontroli.

Długie poszukiwania sprawnego samochodu

Polacy uważają, że znalezienie dobrego samochodu używanego jest możliwe, ale...trudne. Jednocześnie, ich doświadczenia pokazują, że na zakup auta używanego – takiego, które spełni ich wymagania i będzie sprawne technicznie – muszą poświęcić dużo czasu. Aż 43 proc. badanych przyznało, że na poszukiwanie samochodu poświęcili od 1 do nawet 3 miesięcy. Widać zatem, że w przekonaniu Polaków zakup samochodu „z drugiej ręki” jest czasochłonny i wymaga wielu działań po stronie kupującego m.in. szukania ofert, sprawdzania stanu technicznego samochodu i wiarygodności sprzedającego. Wskazania ankietowanych pokazały także, że aż ponad 70 proc. Polaków szuka samochodów godnych zaufania, a więc pochodzących z wiarygodnego źródła, ze znaną i potwierdzoną historią eksploatacji oraz przebiegiem. Ankietowani najchętniej kupiliby samochód używany wśród znajomych (40 proc. odpowiedzi), traktując ten sposób jako najbardziej godny zaufania.

Na drugim miejscu (31 proc. wskazań) znalazły się punkty, w których oferowane są auta używane, zlokalizowane przy salonach sprzedaży nowych samochodów.

• Kupując samochód używany zależy nam przede wszystkim na tym, aby był on sprawny, abyśmy nie mieli np. dodatkowych kosztów związanych z naprawami. Taką pewnością może nam dać zakup z wiarygodnego źródła, dostęp do pełnej historii auta oraz potwierdzone takie kluczowe elementy jak stan techniczny, dokonywanie niezbędnych napraw czy okresowego serwisu oraz oczywiście przebieg. Dlatego nie dziwi fakt, że najpopularniejszym sposobem na szukanie dobrych samochodów jest sprawdzenie czy wśród rodziny lub znajomych nie ma akurat interesującego nas auta na sprzedaż. W takiej sytuacji warto też szukać oferowanych coraz liczniej na rynku wtórnym samochodów po wynajmie długoterminowym, w przypadku których występują właśnie te najbardziej pożądane przez Polaków cechy aut używanych tj. szczegółowa historia użytkowania, napraw, rzeczywisty przebieg, regularne serwisowanie



– mówi **Daniel Aleks, ekspert Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP).**

Realne obawy o stan techniczny i historię eksploatacji

Polacy zapytani o trudności jakie napotykać w trakcie szukania auta używanego, w pierwszej kolejności wymieniają zły stan techniczny (55 proc.), brak zaufania do sprzedającego (42 proc.) oraz nieznaną lub niewiarygodną historię eksploatacji (41 proc.). Obawy, jakie mają Polacy, są często odzwierciedleniem nieprzyjemnych doświadczeń, które mają za sobą w związku z kupnem takiego auta. Jednocześnie, aż 82 proc. badanych podkreśla, że w przypadku zakupu samochodu używanego, najważniejszy jest dla nich w pełni udokumentowany stan techniczny (82 proc.) oraz w pełni udokumentowany przebieg samochodu



(80 proc.). Niestety, często zdarza się, że to co jest napisane w ogłoszeniu, nie oddaje faktycznego stanu auta. Dlatego, szukając sprawdzonego samochodu o pełnej, udokumentowanej historii, warto rozejrzeć się szerzej niż dotychczas.

W Polsce w ostatnim czasie coraz więcej używanych aut jest sprzedawanych przez firmy specjalizujące się w zarządzaniu flotami firmowymi. W związku z tym, warto wziąć pod uwagę także oferty sprzedaży aut po wynajmie długoterminowym, dostępne na stronach www poszczególnych firm wynajmujących lub organizacji je zrzeszającej – Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP).

Jaką kwotę Polacy przeznaczają na zakup auta używanego?

Polacy zapytani o budżet jaki przeznaczają na zakup auta używanego są podzieleni w swoich deklaracjach. 29 proc. ankietowanych poszukuje na rynku wtórnym samochodu o wartości nie przekraczającej 10 tys. 35 proc. badanych skupia się na autach używanych, za które trzeba zapłacić kwotę pomiędzy 10 a 20 tys. zł. 1/3 osób (33 proc.), przeznaczają na ten cel wyższą sumę – dla nich zakup dobrego i sprawdzonego auta używanego to wydatek pomiędzy 20 a 50 tys. zł. Tylko 3 proc. Polaków staje się właścicielami samochodów z rynku wtórnego o wartości powyżej 50 tys. zł. Doświadczenia Polaków nie takie złe? Jak pokazały wyniki badania, aż 46 proc. Polaków przyznaje, że jeśli będą kupować kolejne auto, to będzie to nadal samochód używany. W tej grupie badanych, aż 47 proc. podkreśla, że samochody używane mogą być bardzo dobre, trzeba tylko wiedzieć gdzie i jak ich szukać. Jednocześnie, 8 proc. badanych zadeklarowało, że przy następnym zakupie samochodu na pewno nie wezmą pod uwagę auta używanego, tylko zdecy-

dują się na zakup nowego. Wynika to przede wszystkim ze złych doświadczeń, które mieli w trakcie kupna samochodu na rynku wtórnym. Jakich? 27 proc. Polaków uważa, że zakup auta używanego trwał zbyt długo. Z kolei 24 proc. jest zdania, że trudno jest znaleźć samochód używany z wiarygodnym i udokumentowanym stanem technicznym oraz przebiegiem. – Trzeba pamiętać, że te obawy zostają wykluczone jeśli szukamy samochodu wśród tych po wynajmie długoterminowym. Są to auta sprzedawane bezpośrednio przez właściciela, czyli firmę wynajmu długoterminowego, pochodzą z polskich sieci dealerskich, a dla kupującego dostępna jest pełna i szczegółowa historia użytkowania. Co ważne, są one zawsze serwisowane zgodnie z restrykcyjnymi zaleceniami producentów samochodów, a każda naprawa jest w pełni udokumentowana, nawet ta z zakresu blacharsko – lakierniczego. Auta te nie posiadają również żadnych wad prawnych – mówi



Michał Cierniak, ekspert Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP).

Rynek rośnie – więcej możliwości dla kupujących

Rynek wynajmu długoterminowego w Polsce rośnie bardzo dynamicznie – co więcej, tempo wzrostu zwiększa się już od kilku lat. Dynamika rozwoju wynajmu długoterminowego w 2018 roku wyniosła aż 17,5 proc. r/r i była to rekordowa wartość w historii. Jednocześnie, branża rozwijała się znacznie szybciej od konkurencyjnych form finansowania i użytkowania aut

służbowych przez firmy. W ubiegłym roku firmy wynajmu długoterminowego kupiły o 23,4 proc. więcej nowych aut osobowych niż rok wcześniej.

To oznacza, że branża ta będzie coraz bardziej widoczna także na rynku wtórnym, a osoby szukające tzw. sprawdzonego samochodu z drugiej ręki będą miały dostęp do coraz szerszej oferty aut używanych po wynajmie długoterminowym



– mówi **Leszek Pomorski, członek zarządu Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów, prezes Alphabet Polska.**

Wynajem długoterminowy to nowoczesna i przede wszystkim coraz bardziej popularna w Polsce forma finansowania oraz użytkowania samochodów służbowych przez firmy i przedsiębiorców. Po polskich drogach jeździ obecnie łącznie ok. 250 tys. aut użytkowanych przez firmy w wynajmie długoterminowym, z czego ok. 80 proc. z nich należy do firm zrzeszonych w PZWLP. Auta użytkowane są przez firmy zazwyczaj ok. 3 – 3,5 roku, a po tym czasie trafiają do sprzedaży na rynku wtórnym. To daje dużą przestrzeń osobom, które chcą kupić sprawdzone auto z drugiej ręki. Obecnie na rynek wtórny trafia rocznie ok. 60 – 70 tys. samochodów używanych po wynajmie długoterminowym. Liczba ta będzie jednak w najbliższych latach szybko rosła. Są to samochody reprezentujące pełny przekrój marek i modeli oferowanych na polskim rynku, z różnymi przebiegami, często ponadprzeciętnie wyposażone i dysponujące 2 kompletami opon sezonowych.