

Nowy czy używany? Jakie samochody kupują Polacy.



**To się
uda!**

1.1 — 1.3

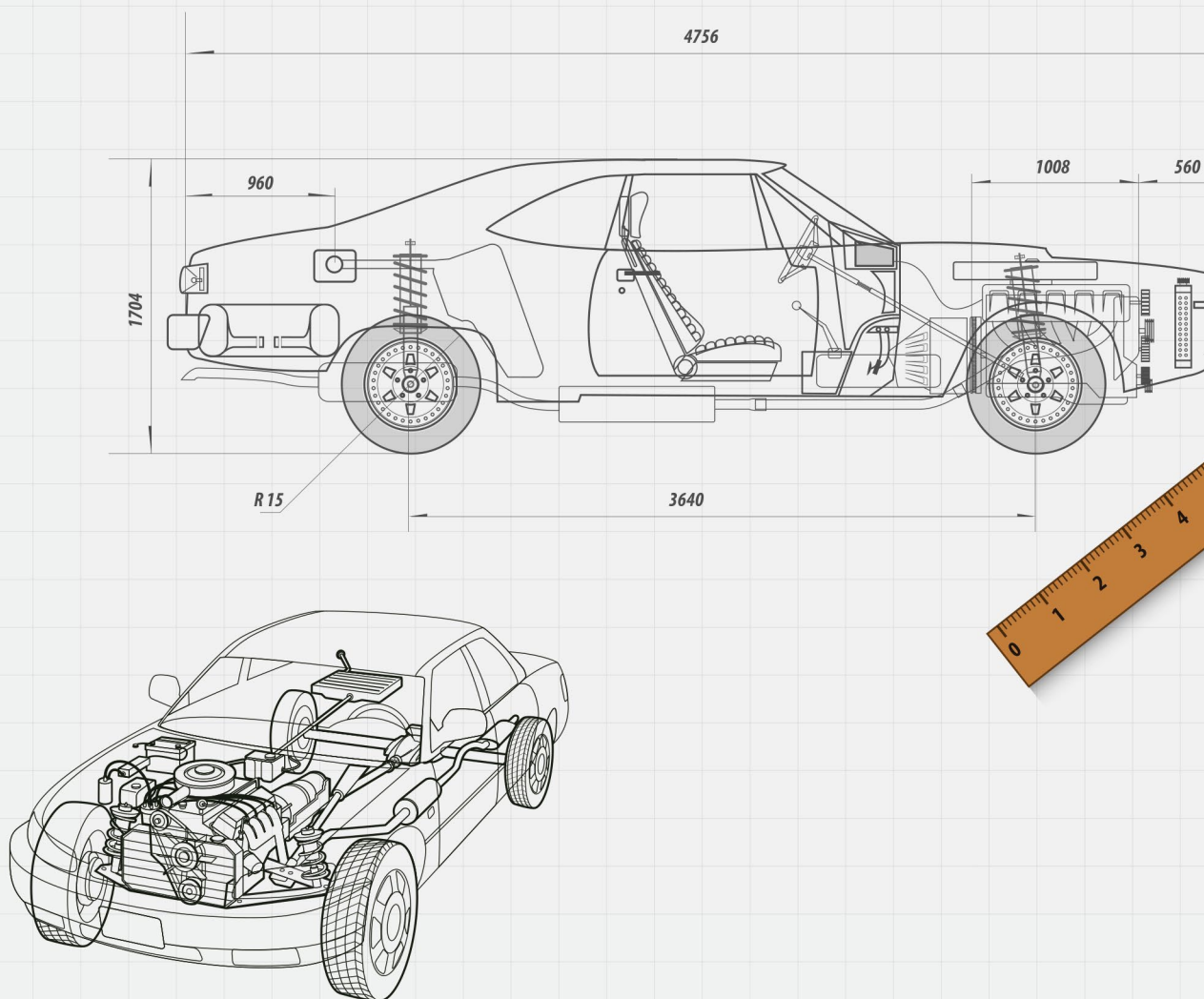
Polski rynek motoryzacyjny w liczbach

Raport Specjalny EFL



1.1

Krajobraz motoryzacyjny w każdym kraju na świecie jest nieco odmienny. Wpływa na to szereg czynników, począwszy od uwarunkowań polityczno-historycznych, przez położenie geograficzne, skończywszy na poziomie zamożności społeczeństwa i jego upodobaniach. Skrajnym przykładem może być Kuba, na której ze względu na zamknięte granice, niską dostępność części zamiennych i wysoki poziom zaradności mieszkańców wytworzył się unikalny ekosystem motoryzacyjny. Tylko tam spotkamy klasyki, za które Amerykanie i Europejczycy płacą setki tysięcy euro, napędzane dieslami z dostawczaków i pomalowane pędzlem na niebiesko. Innym przykładem może być Rosja. W jej Europejskiej części, królują wielkie terenówki i luksusowe, europejskie limuzyny będące wyznacznikiem statusu społecznego ich właścicieli. Jednak im dalej na wschód tym więcej zobaczymy samochodów przeznaczonych na rynek japoński, najczęściej z kierownicą po prawej stronie, importowanych z kraju kwitnącej wiśni. A jak jest w Polsce? Z jednej strony aktywiści alarmują, że Polacy kupują stare, wyeksploatowane samochody z zachodu, z drugiej sprzedaż nowych samochodów stale rośnie, a widok najdroższych modeli Mercedesa czy BMW nie jest na naszych drogach czymś wyjątkowym. Przyjrzyjmy się zatem jak Polski rynek motoryzacyjny wygląda w liczbach.



Samochody używane

1.2

O tym, że Polska stoi używanymi samochodami nikogo nie trzeba przekonywać. Na portalach ogłoszeniowych możemy przebierać w ofertach, firmy zajmujące się importem aut z każdego zakątka świata działają prężnie a wiele powiedzeń z handlarskiego slangu przeszło już do mowy potocznej. Polacy, przez lata komunizmu skazani na mniej lub bardziej udane wytwory myśli socjalistycznej, zawsze z zazdrością i podziwem patrzyli na samochody zachodnich, najczęściej niemieckich marek. Jednak prawdziwy boom na używane samochody z zachodu nie zaczął się po upadku żelaznej kurtyny, tylko kilkanaście lat później. Graniczną datą był rok 2004 i wejście Polski do Unii Europejskiej. Widać to wyraźnie gdy spojrzymy na dane Ministerstwa Finansów - w październiku 2003 roku, do Polski sprowadzono niecałe 10 000 samochodów używanych, i był to najwyższy wynik w ciągu całego roku. Z kolei w maju i czerwcu 2004, czyli już po wejściu Polski do UE, ten wskaźnik wzrósł ponad dziesięciokrotnie, i przekroczył 130 000. W całym 2004 roku do naszego kraju sprowadzono imponujące 800 000 używanych samochodów i wcale nie był to najwyższy wynik na przestrzeni lat.



IMPORT UŻYWANYCH SAMOCHODÓW OSOB. do POLSKI
LATA 2015 - 2016 sztuki

■ 2015 ■ 2016

Dla porównania rok wcześniej, nad Wisłę sprowadzono niecałe 40 000 samochodów. A złote czasy dla handlarzy używanymi autami miały dopiero nadejść. Rekordowy był rok 2008, w którym do naszego kraju sprowadzono 1 100 000 samochodów z drugiej ręki. W kolejnych latach widoczny był wyraźny spadek, i roczny import utrzymywał się w przedziale między 600 000 a 700 000 sztuk. Trend wzrostowy powrócił w 2012 roku i utrzymał się do 2016 roku, w którym do Polski sprowadzono ponad milion używanych samochodów. Rok 2017 przyniósł spadek importu o 9,1%, co wciąż przekłada się na 935 000 używanych aut sprowadzonych do Polski.

**Rekordowy był rok 2008,
w którym do naszego kraju
sprowadzono 1 100 000
samochodów z drugiej ręki.**



Wiemy już, że zainteresowanie Polaków zachodnimi samochodami z drugiej ręki stale rośnie, ale czy z ich wiekiem faktycznie jest tak źle jak alarmują media? Faktem jest, że największy udział w imporcie mają samochody starsze niż 10 lat. W 2015 roku stanowiły 52,8% wszystkich sprowadzonych aut, a rok później już 53,9%. Co ciekawe w kolejnych latach zwiększał się udział samochodów względnie nowych, nie starszych niż 4 lata, który wzrósł z 8% w 2015 roku do 9,1% w roku 2016. Mniejszy udział w imporcie odnotowały auta z przedziału 4-10 lat, tutaj spadek w kolejnych latach wyniósł 2,4% [z 39,1% na 36,8%].

Skąd takie zainteresowanie Polaków używanymi samochodami? Podstawowy powód to wciąż niskie zarobki, przez które kupno nowego samochodu za gotówkę przekracza możliwości finansowe większości mieszkańców naszego kraju. Na przykładowego VW Golfa statystyczny Polak musi pracować aż 19 miesię-

cy, podczas gdy Niemcy tylko 8, przez co wielu z nas jest niejako z góry skazanych na auta używane. Drugim czynnikiem, który zniechęca do wizyt w salonie jest duża utrata wartości nowych aut.

W przypadku popularnych aut miejskich albo modeli segmentu D wynosi ona ok. 50% po trzech latach użytkowania. Czyli kupując nową Skodę Octavię w salonie za 100 000 zł po trzech latach stracimy na niej aż 50 000 zł. Jeszcze gorzej sytuacja wygląda w przypadku luksusowych aut segmentu F, gdzie spadek wartości może wynieść nawet 65%. Ostatni czynnik to kwestia wizerunkowa. W Polsce wciąż limuzynie jest wyznacznikiem statusu społecznego i wiele osób woli "pokazać się" w 15 czy 20 letniej limuzynie segmentu premium niż w nowym aucie miejskim. Jednak od pewnego czasu rośnie dostępność i popularność alternatywnych form finansowania samochodów, co przekłada się na większe zainteresowanie nowymi pojazdami wśród klientów indywidualnych.

Samochody nowe

1.3

Dane dotyczące sprzedaży nowych samochodów w Polsce zdają się potwierdzać tę tezę. Rok 2018 prawdopodobnie będzie rekordowy, eksperci szacują, że z polskich salonów wyjedzie ponad pół miliona nowych samochodów osobowych. Wzrostowy trend sprzedaży utrzymuje się od ponad 4 lat i nic nie wskazuje na to by miał wyhamować. A jak sprzedaż nowych aut kształtowała się we wcześniejszych latach?

W 1997 roku Polacy zarejestrowali ponad 477 000 nowych samochodów, a kolejne lata były tylko lepsze. W rekordowym 1999 roku z salonów wyjechało ponad 640 000 samochodów. Warto podkreślić, że były to czasy kiedy dealerzy oferowali nowe Polonezy, Maluchy i Fiaty Seicento, które kusily niskimi cenami i były dostępne dla zwykłego Kowalskiego. Koniec lat 90 to także rosnąca sprzedaż popularnych modeli Daewoo - Tico, Lanosa i Matiza. Rok 2000 przyniósł załamanie rynku, sprzedaż spadła aż o 25%, a w 2001 roku o kolejne 32% do poziomu niecałych 330 000 sprzedanych pojazdów. W kolejnych latach trend spadkowy się utrzymywał do czego z pewnością przyczynił się zalew używanych aut, który zaczął się po wejściu naszego kraju do Unii Europejskiej.

Spadki utrzymywały się do 2007 roku, w którym rynek zaczął na powrót rosnąć. W 2008 roku sprzedano w Polsce ponad 344 000 nowych samochodów, o 9% więcej niż w 2007. Również kryzys ekonomiczny, który rozpoczął się w 2009 roku nie dotknął zbyt nio branży motoryzacyjnej, która utrzymała tendencję wzrostową aż do 2011 roku, który przyniósł kolejne załamanie. Sprzedaż na poziomie niecałych 320 000 sztuk to 9% spadek względem roku 2010, a w 2012 sprzedaż spadła o kolejne 2%. Późniejsze lata przyniosły długo oczekiwaną zmianę trendu i ponowne wzrosty sprzedaży, które utrzymują się do dnia dzisiejszego. Eksperci wskazują, że klu-

czowym czynnikiem, który wpłynął na zainteresowanie nowymi samochodami były ulgi podatkowe dla przedsiębiorców, ponieważ wciąż to firmy są głównymi klientami salonów samochodowych - trafia do nich ok 75% wszystkich nowych samochodów. Udział osób prywatnych w rynku nowych samochodów w Polsce jest jednym z najniższych w Europie.

Wiemy już ile samochodów Polacy kupują, ale jakie modele wybieramy najczęściej? Na to pytanie postaramy się odpowiedzieć w kolejnej części naszego raportu!

2.1 ——— 2.3

Jakie samochody kupują Polacy?

Raport Specjalny EFL



2.1

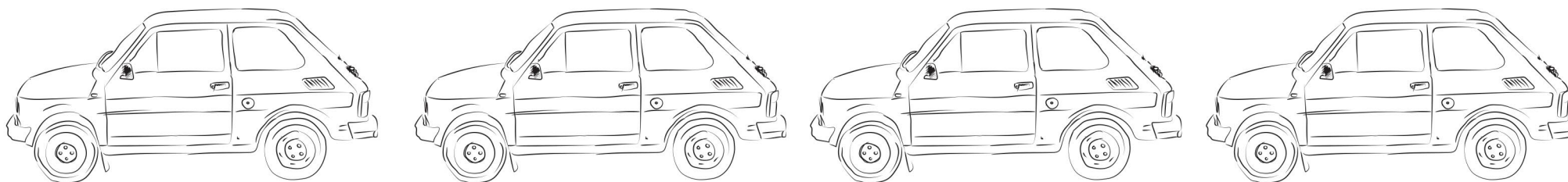
W poprzedniej części przybliżyliśmy Państwu jak w ostatnich latach kształtowała się w naszym kraju sprzedaż samochodów nowych oraz używanych. Aby lepiej poznać i zrozumieć Polski rynek motoryzacyjny, warto bliżej przyrzeć się jakimi modelami interesują się klienci nad Wisłą. Nasze gusta mocno zmieniły się w ciągu ostatnich lat.

W roku 2000

wciąż można było kupić w Polsce fabrycznie nowego Malucha, który obecnie cieszy się zainteresowaniem wyłącznie miłośników klasyków.



Jednak jak pokazują dane dotyczące sprzedaży, inne samochody importujemy z zachodu a inne kupujemy w salonach. Przyczyna jest dość prozaiczna - przeciętny Kowalski, kupujący samochód za gotówkę, ma w zasięgu portfela szeroki wybór aut używanych i dość wąski jeśli chodzi o auta nowe. Przyjrzyjmy się zatem jakie samochody najbardziej cenią sobie Polacy.



Najczęściej wyszukiwane marki samochodów używanych, (styczeń – październik 2018).

1.	BMW	6.	Volkswagen
2.	Audi	7.	Volvo
3.	Skoda	8.	Toyota
4.	Mercedes	9.	Opel
5.	Ford	10.	Mazda

Źródło: autoepl.pl

Samochody używane

2.2

Wśród nabywców samochodów krąży wiele mitów i stereotypów na temat pojazdów poszczególnych marek. Jeden z nich jest szczególnie silnie zakorzeniony i utrwalany od dobrych 30 lat - najlepsze są samochody niemieckie.

Faktycznie, Mercedesy czy Volkswageny na tle Polonezów i Maluchów powalały zarówno trwałością jak i jakością wykonania. W tym przekonaniu Polacy trwają po dziś dzień co znajduje potwierdzenie w faktach - aż 42% sprowadzanych do Polski samochodów to marki niemieckie. Co ciekawe, drugie miejsce, jeśli chodzi o całkowity udział w imporcie zajmują samochody francuskie z wynikiem 17%. Przez wiele lat auta te stereotypowo postrzegane były jako nietrwałe i awaryjne, jednak najwyraźniej ten obraz uległ zmianie. Podium zamykają samochody wyprodukowane w Japonii - ich udział w rynku to 14%. Gdy przyjrzymy się pierwszej 10 dominacja naszych zachodnich sąsiadów jest jeszcze bardziej widoczna. Na pierwszym miejscu znajduje się Volkswagen, na drugim Opel a na trzecim Audi. Renault znalazło się na 5 miejscu a Toyota na 10. Patrząc na rejestracje konkretnych modeli najpopularniejsze jest Audi A4, na drugim miejscu uplasował się VW Golf a na trzecim Opel Astra.

Dane dotyczące importu to jedno, ale warto sprawdzić jakich samochodów szukają klienci. Osoby odwiedzające stronę autoepl.pl, jedną z największych baz ogłoszeń samochodów używanych, najczęściej szukały pojazdów marki BMW. Zainteresowanie autami bawarskiej marki potwierdzają również dane z innych portali – BMW serii 3 to najczęściej poszukiwane auto. Na

drugim miejscu plasuje się Audi a podium zamyka Skoda. Czwartą najczęściej poszukiwaną aut używanych jest Mercedes, a w pierwszej 10 znalazły się jeszcze m.in VW, Volvo i Opel. Analizując te dane warto zwrócić uwagę na dużą popularność marek segmentu premium – w pierwszej 4 znajdują się aż 3 luksusowe marki. To pokazuje, że decydując się na auto używane Polacy celują w droższe modele, na które nie mogliby sobie pozwolić w salonie. Ciekawe jest również, że w pierwszej 10 najczęściej wyszukiwanych aut nie znalazł się żaden francuski producent, mimo że pojazdy z tego kraju są drugimi najczęściej sprowadzanymi przez importerów.

Dane dotyczące importu i wyszukiwań samochodów używanych nie są zaskoczeniem. Polacy cały czas dążą do tego by żyć na takim poziomie jak mieszkańcy państw zachodnich, i wolą kupić używane BMW niż nowego Fiata. Trudno im się dziwić, szczególnie, że pojazdy droższych marek, nawet starsze, są najczęściej dużo lepiej i bardziej komfortowo wyposażone niż nowe auta w tej samej cenie. Ale nie wszyscy Polacy decydują się na zakup samochodu używanego – dla wielu przy wyborze w grę wchodzi tylko auta nowe jako te które dają gwarancję pewności i niezawodności.



Znamy już upodobania Polaków dotyczące samochodów używanych, spójrzmy zatem na jakie modele decydujemy się podczas wizyty u dealerów. Warto w tym miejscu podkreślić, że klienci indywidualni stanowią niewielki procent wszystkich nabywców, a ich wybory odbiegają od zakupów prowadzonych przez przedsiębiorstwa.

Na początek cofnijmy się w czasie i przypomnijmy jakimi samochodami wyjeżdżaliśmy z salonów pod koniec ubiegłego wieku. Końcówka lat 90 to dominacja absolutna dominacja Fiata i Daewoo. W pierwszej 10 najchętniej kupowanych samochodów znajdował się m.in. Fiat 126p, Daewoo Matiz, Lanos oraz Fiat Seicento, który na lata skradł serca Polaków. Dość powiedzieć, że model ten był najchętniej wybieranym nowym samochodem od 1999 do 2003 roku, kiedy to spadł na drugą pozycję. Sporym zainteresowaniem cieszył się również Opel Astra, który i dziś znajduje się wysoko na liście najchętniej wybieranych modeli. Początek lat 2000 oprócz spadków sprzedaży spowodowanych

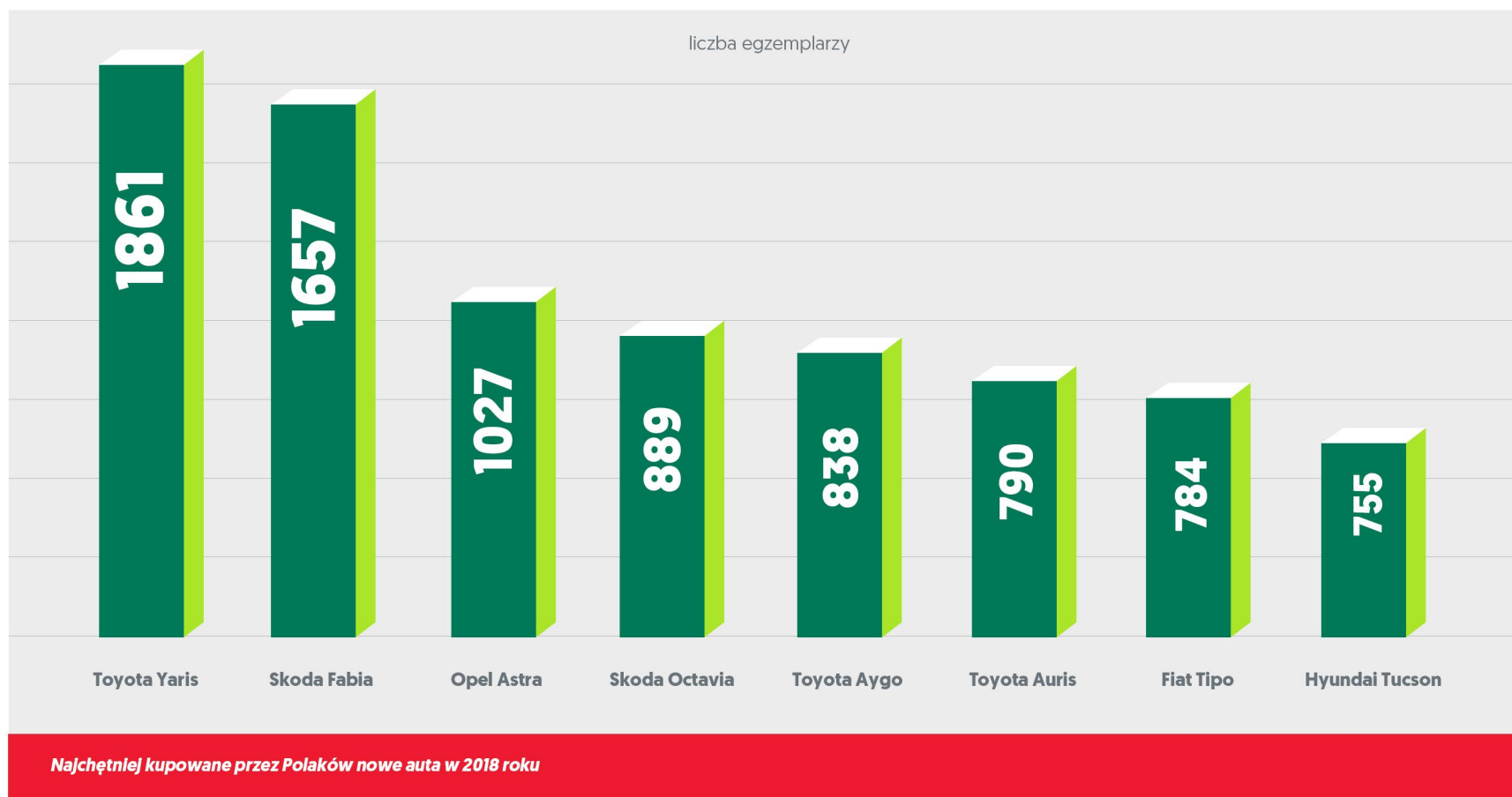
Z Maluchów przesiedliśmy się do Cinquecento by potem na lata pokochać Seicento. Innym przykładem może być Skoda Fabia, która utrzymuje się w pierwszej trójce najchętniej kupowanych aut od roku 2001 do dnia dzisiejszego, czyli 17 lat!

spowodowanych rosnącym importem, przyniósł też kilka nowych modeli, które przypadły do gustu Polakom. W pierwszej 10 najchętniej kupowanych aut pojawił się m.in. Peugeot 206, Renault Thalia czy Toyota Yaris. Pierwsza połowa lat 2000 to również coraz mocniejsza pozycja Skody, która także dziś cieszy się dużym zainteresowaniem klientów. Analiza danych na temat najchętniej kupowanych modeli w latach 1997 - 2012 pokazuje, że mimo błyskawicznie zmieniającej się rzeczywistości nasze upodobania motoryzacyjne nie zmieniały się drastycznie, raczej była to powolna ewolucja. Z Maluchów przesiedliśmy się do Cinquecento by potem na lata pokochać Seicento. Innym przykładem może być Skoda Fabia, która utrzymuje się w pierwszej trójce najchętniej kupowanych aut od roku 2001 do dnia dzisiejszego, czyli 17 lat! Drugi wniosek jest taki, że najlepiej sprzedają się w naszym kraju małe i tanie modele, które po prostu są w zasięgu portfe-



la zwykłego Kowalskiego. Wyjątek od tej reguły jest w zasadzie jeden - Skoda Octavia, która w pierwszej 10 najchętniej kupowanych aut zadebiutowała w 2002 roku i utrzymuje się tam do dziś. Chociaż i to auto trudno rozpatrywać w kategorii luksusu. Dobre wyniki w pojedynczych latach notowały też Volkswagen Passat, Toyota Avensis oraz Nissan Qashqai. W ubiegłym roku najchętniej kupowanym przez klientów indywidualnych samochodem był Opel Astra, którego wybrało ponad 1400 osób. Na drugim miejscu znalazła się Toyota Yaris, a podium zamknęła znana i lubiana Skoda Fabia.

A jak sytuacja wygląda dziś? Tak jak pisaliśmy wcześniej, Polacy są dość konserwatywni w swoich wyborach i stawiają na sprawdzone auta o dobrej renomie. Trudno się zresztą dziwić biorąc pod uwagę jak dużym wydatkiem jest kupno nowego samochodu dla osoby prywatnej. Najchętniej kupowanym przez Polaków autem w 2018 roku jest Toyota Yaris, którą wybrało już ponad 4500 klientów. Na drugim miejscu uplasowała się Skoda Fabia, z liczbą ponad 4200 sprzedanych egzemplarzy. Trzecim najchętniej wybieranym autem jest Opel Astra - w 2018 roku sprzedano już ponad 3500 sztuk tego auta. Poza podium, w pierwszej 10, znalazła się Dacia Duster, Skoda Octavia i Fiat Tipo.



2.3

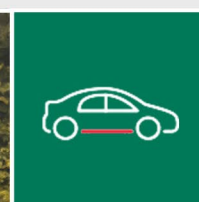
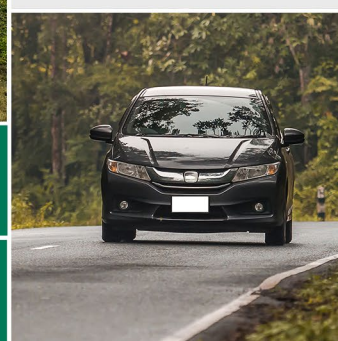
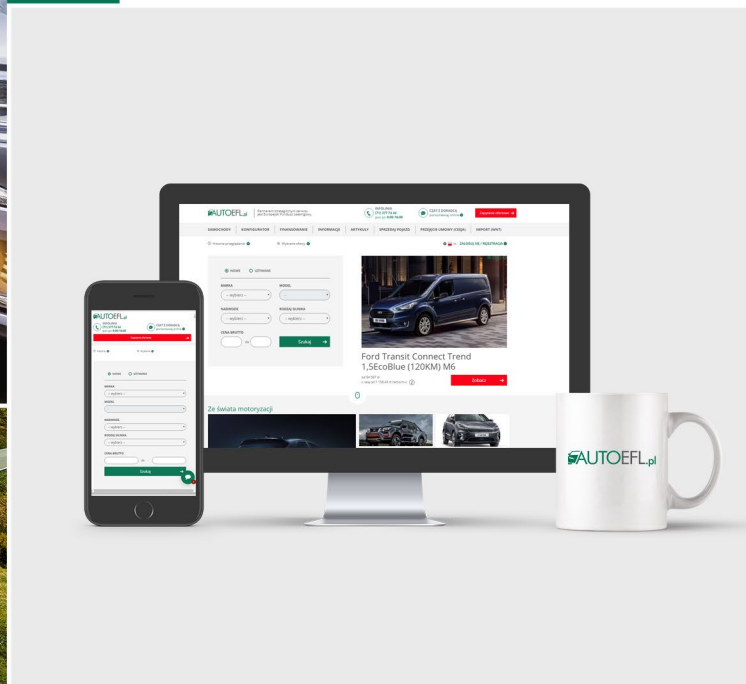
Powyższe dane potwierdzają, że przeciętny Kowalski wybiera w salonie to auto, które już zna. Polacy są niezwykle konserwatywni, czego najlepszym przykładem jest wieloletnie, utrzymujące się wysokie zainteresowanie Skodą Fabią czy wcześniej Fiatem Seicento. Potwierdza się również to, że w większości kupujemy samochody tanie, proste i niezawodne, które będą służyć przez długie lata.

Do niedawna jedynym sposobem wejścia w posiadanie nowego auta przez osobę prywatną był zakup za gotówkę. Obecnie dostępne są również alternatywne formy finansowania, takie jak leasing czy wynajem długoterminowy, dotychczas zarezerwowane wyłącznie dla firm. Warto rozważyć również taki wariant przed wizytą w salonie.

AUTOEFL.pl

Najlepsze miejsce dla poszukujących

- ✓ Bogata baza samochodów nowych i używanych
- ✓ Atrakcyjne warunki finansowania
- ✓ Pomoc doradców EFL



WWW.AUTOEFL.PL

SPRAWDŹ



Wejdź na **www.autoEFL.pl**

3.1 ——— 3.2

Jakie samochody kupują firmy?

Raport Specjalny EFL





W przypadku zakupów dokonywanych przez firmy dużo ważniejsza od końcowej ceny auta jest wysokość raty leasingowej i możliwość odliczeń podatkowych, szczególnie w przypadku samochodów luksusowych. Przy dużych, flotowych zakupach dochodzą jeszcze dodatkowe rabaty, opcje wyposażenia oraz pakiety serwisowe. Samochody w firmach zmieniane są zazwyczaj co 2 - 3 lata, więc trwałość poszczególnych podzespołów czy dostępność części zamiennych schodzi na dalszy plan, ważne żeby inwestycja się opłacała.

3.1

Decyzja i proces zakupu nowego samochodu przez firmę czy przedsiębiorcę przebiega nieco inaczej niż w przypadku klienta indywidualnego. Przeciętny Kowalski nowy samochód kupuje na lata i zazwyczaj analizuje wiele czynników zanim dokona zakupu. Najważniejsze kryterium to oczywiście cena, ale równie ważna jest także trwałość pojazdu, spalanie, wyposażenie, długość gwarancji oraz ogólna opinia o marce. Mówiąc krótko kluczowy jest dobry stosunek jakości do ceny.



Samochody nowe

3.2

Dane są nieubłagane, ponad 60% nowych samochodów kupują firmy. To co dla Kowalskiego jest dużym i niezbyt opłacalnym wydatkiem, dla przedsiębiorstwa może być inwestycją a nawet sposobem na optymalizację podatkową. Nowy samochód pozwala zrobić tzw “koszty” i nie obciąża tak bardzo budżetu. Przyczyną takiego stanu rzeczy są alternatywne formy finansowania, przede wszystkim leasing, z których najczęściej korzystają firmy.

3

auta najchętniej wybierane przez przedsiębiorców

1. Skoda Octavia

2. Skoda Fabia

3. VW Golf

Równie istotne jest to, że firmowe auto, przez cały okres użytkowania będzie objęte gwarancją producenta a przy większych zakupach można uzyskać atrakcyjne rabaty. To wszystko sprawia, że firmy i korporacje niezbyt często decydują się na zakup pojazdów używanych. Spójrzmy zatem jakie marki i modele najczęściej zapełniają firmowe garaże. Czy wybory zarządców flot pokrywają się z gustami przeciętnego Kowalskiego?

W rankingu producentów na pierwszym miejscu znalazła się Skoda, której udział w rynku do września 2018 wyniósł 12,9%; na drugim miejscu uplasował się Volkswagen (12,2% udziału w rynku) a podium zamyka Toyota z 9,7% udziału w rynku. Miejsca poza podium zajęły kolejno Ford, Opel oraz Renault. Ciekawostką jest obecność w pierwszej 10 marki premium jaką niewątpliwie jest Mercedes-Benz - to chyba jedyna anomalia względem

wyborów dokonywanych przez osoby prywatne. A jakie modele najchętniej wybierają przedsiębiorcy? Do firmowych flot najczęściej trafia Skoda Octavia. Drugie miejsce również przypadło w udziale Skodzie, tym razem modelowi Fabia - ulubionemu samochodowi “Kowalskiego”. Trzecie miejsce to również model grupy VAG, VW Golf. Czwarte i piąte miejsce to również popularne niemieckie hatchbacki czyli odpowiednio Opel Astra i Ford Focus. Analizując te dane widać wyraźnie, że nie ma wielkich różnic pomiędzy wyborami osób prywatnych a przedsiębiorstw. Zaskakiwać może wysoka pozycja Mercedesa, ale pamiętajmy, że w wielu miastach tańsze modele tego producenta trafiają do korporacji taksówkowych. Lepszy wynik, niż w przypadku nabywców indywidualnych, zanotowała też Skoda Octavia, która często kupowana jest przez firmy leasingowe czy wypożyczalnie.

3.2

Wiemy już jakie auta najchętniej wybierane są przez przedsiębiorców. Spójrzmy więc na sprawę od drugiej strony. Dla którego dealera widok klienta instytucjonalnego będzie największym zaskoczeniem? Ciekawy raport na ten temat opublikował niedawno instytut badawczy SAMAR, który zaprezentował modele najrzadziej wybierane przez przedsiębiorców. Listę otwiera Suzuki Celerino - ten mały, miejski samochód aż w 86% wybierany jest przez klientów indywidualnych. Jest to najtańszy model w ofercie japońskiego producenta, za nowy egzemplarz zapłacimy niecałe 40 000 zł. Dwa kolejne miejsca zajmują modele Hyundai iX20 oraz i10. Spośród wszystkich sprzedanych iX20 82% trafiło w prywatne ręce, w przypadku modeli i10 jest to 80%. Co ciekawe znowu mamy do czynienia z najtańszymi modelami - ceny nowego i10 zaczynają się od 36 000 zł. Dalsze miejsca na liście to również małe, proste samochody, idealne jako środek transportu z punktu A do punktu B, ale pozbawione nowoczesnych rozwiązań czy gadżetów.

Przy zakupach firmowych mniejsze znaczenie ma ostateczna cena samochodu, a większe warunki jego finansowania i dodatkowe korzyści. Widać to w statystykach sprzedaży gdzie dominują pojazdy grupy VAG - nie najtańsze, ale za to niezawodne, prestiżowe i dostępne na atrakcyjnych warunkach. Dla przedsiębiorcy nowy samochód to nie tylko wydatek ale często również inwestycja w narzędzie pracy dla siebie czy pracowników. Dlatego decyduje się na auta nowe - objęte gwarancją producenta i pakietem serwisowym. Alternatywne formy finansowania, takie jak leasing czy wynajem długoterminowy, sprawiają, że nawet częste zmiany auta nie są dużym obciążeniem dla firmy, a korzyści płynące z jazdy "świeżym" samochodem są niezaprzeczalne.



Auto na atrakcyjnych warunkach umowy leasingowej?

PROMOCJA LIMITOWANA!

Dostępne od ręki w promocyjnych ratach!

HYUNDAI IONIQ Hybrid



Rata w promocji:

825 zł netto

NISSAN QASHQAI



825 zł netto

TOYOTA AURIS Hybrid



712 zł netto

NISSAN JUKE



550 zł netto

To się
uda!

Sprawdź na www.efl.pl!

4.1 ——— 4.5

Sposoby finansowania samochodu firmowego

Raport Specjalny EFL

4



4.1

Jak pisaliśmy w poprzednich rozdziałach naszego raportu, przedsiębiorcy dużo częściej niż klienci indywidualni korzystają przy zakupie samochodu z form finansowania innych niż zakup za gotówkę. Przyjrzyjmy się zatem między jakimi opcjami może wybierać przedsiębiorca szukający auta do firmy. Warto również dodać, że obecnie większość tych instrumentów dostępna jest także dla klientów indywidualnych, chociaż warunki oferowane przez firmy leasingowe czy wypożyczalnie mogą się znacząco różnić.

Przypominamy również,

że od 1.01.2019 zmienia się prawo dotyczące kwestii podatkowych związanych z rozliczaniem leasingu samochodów osobowych. Zachęcamy do zapoznania się z materiałem wideo i artykułem w których omawiamy te kwestie.



Leasing

4.2

Leasing to połączenie kredytu i dzierżawy. Oznacza to, że pojazd jest jedynie udostępniany przez leasingodawcę na określony czas na określonych zasadach. Jednocześnie jest formą zabezpieczenia udzielonego kredytu. Samochód staje się własnością przedsiębiorcy dopiero po wykupieniu go, zazwyczaj za kwotę niższą niż jego wartość rynkowa. Czy takie rozwiązanie jest popularne? Dane Związku Polskiego Leasingu nie pozostawiają wątpliwości - przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają z leasingu. W pierwszym kwartale 2018 roku sfinansowano w ten sposób aktywa o wartości 18,6 mld zł, z czego aż 8,6 mld zł przeznaczono na pojazdy lekkie. Zobaczmy zatem jak wygląda leasing samochodu firmowego w praktyce.

Leasing to połączenie kredytu i dzierżawy. Oznacza to, że pojazd jest jedynie udostępniany przez leasingodawcę na określony czas na określonych zasadach. Jednocześnie jest formą zabezpieczenia udzielonego kredytu. Samochód staje się własnością przedsiębiorcy dopiero po wykupieniu go, zazwyczaj za kwotę niższą niż jego wartość rynkowa. Czy takie rozwiązanie jest popularne? Dane Związku Polskiego Leasingu nie pozostawiają wątpliwości - przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają z leasingu. W pierwszym kwartale 2018 roku sfinansowano w ten sposób aktywa o wartości 18,6 mld zł, z czego aż 8,6 mld zł przeznaczono na pojazdy lekkie. Zobaczmy zatem jak wygląda leasing samochodu firmowego w praktyce.

Na rynku dostępne są dwa warianty tego typu umów - leasing operacyjny oraz leasing finansowy. To drugie, dużo mniej popularne rozwiązanie, wybierane jest najczęściej przez osoby, które m.in. chcą być właścicielami leasingowanego pojazdu od początku trwania umowy oraz chcą odliczyć całość podatku VAT wraz z pierwszą ratą. Szczegółowe różnice między leasingiem operacyjnym a finansowym znajdziesz w tabelce obok. Znacznie częściej wybraną opcją jest leasing operacyjny. Podstawową różnicą względem kredytu bankowego oraz leasingu finansowego, jest fakt, że przez cały okres spłaty właścicielem pojazdu jest leasingodawca. Wbrew pozorom takie rozwiązanie ma szereg zalet. Przedsiębiorca nie musi się martwić żadnymi

formalnościami związanymi z kupnem auta takimi jak jego rejestracja czy ubezpieczenie. Normą stają się również pakiety serwisowe obejmujące cały czas trwania leasingu. Także z punktu widzenia rozliczeń z fiskusem leasing wydaje się być bardzo korzystnym rozwiązaniem - wszystkie raty oraz wydatki ponoszone z tytułu użytkowania samochodu wliczane są w koszty uzyskania przychodu.

Na rynku działa wiele firm leasingowych, dlatego przed podjęciem ostatecznej decyzji warto porównać ich oferty.

	Leasing operacyjny	Leasing finansowy
Minimalny czas trwania umowy	Minimalny czas trwania umowy nie może być krótszy, niż 40% czasu amortyzacji. W przypadku nieruchomości to 5 lat.	Może być w pełni dowolny, w praktyce często jest on zbliżony do okresu amortyzacji.
Odpisy amortyzacyjne	Odpisu dokonuje finansujący [firma leasingowa].	Odpisu dokonuje leasingobiorca, a przedmiot leasingu wykazywany jest w jego środkach trwałych.
Obowiązkowe opłaty	Czynsz leasingowy, opłaty wstępne i wydatki związane z użytkowaniem przedmiotu ponosi leasingobiorca.	Czynsz leasingowy, opłaty wstępne i wydatki związane z użytkowaniem przedmiotu ponosi leasingobiorca.
Koszt uzyskania przychodu	Leasingobiorca do kosztu uzyskania przychodu zalicza czynsz leasingowy, opłaty wstępne i inne opłaty związane z użytkowaniem przedmiotu.	Leasingobiorca do kosztu uzyskania przychodu zalicza odpisy amortyzacyjne i odsetki rat leasingowych.
VAT [pod warunkiem używania przedmiotu dla potrzeb działalności opodatkowanej VAT]	VAT obliczany jest od raty leasingowej i podlega odliczeniu przez leasingobiorcę.	VAT naliczany jest w momencie wydania przedmiotu umowy i podlega odliczeniu przez leasingobiorcę.

Znacznie częściej wybieraną opcją jest leasing operacyjny. Podstawową różnicą względem kredytu bankowego oraz leasingu finansowego, jest fakt, że przez cały okres spłaty właścicielem pojazdu jest leasingodawca. Wbrew pozorom takie rozwiązanie ma szereg zalet. Przedsiębiorca nie musi się martwić żadnymi formalnościami związanymi z kupnem auta takimi jak jego rejestracja czy ubezpieczenie. Normą stają się również pakiety serwisowe obejmujące cały czas trwania leasingu. Także z punktu widzenia rozliczeń z fiskusem leasing wydaje się być bardzo korzystnym rozwiązaniem - wszystkie raty oraz wydatki ponoszone z tytułu użytkowania samochodu wliczane są w koszty uzyskania przychodu. Mimo, że większość leasingowanych aut jest kupowanych jako nowe, istnieje również możliwość finansowania w ten sposób pojazdu z drugiej ręki. Takie rozwiązanie objęte jest jednak pewnymi ograniczeniami - samochód nie może być starszy niż 5-6 lat, a wiek pojazdu i czas trwania leasingu nie powinny przekroczyć łącznie 8 lat. W przypadku auta używanego trzeba się również liczyć z wyższą wpłatą własną oraz wyceną rzeczoznawcy, który oceni stan techniczny i wartość kupowanego pojazdu.

Na rynku działa wiele firm leasingowych, dlatego przed podjęciem ostatecznej decyzji warto porównać ich oferty. Na co powinniśmy zwrócić szczególną uwagę? Najważniejsze to oczywiście wysokość raty leasingowej oraz zawarte w umowie kary i opłaty np. za nieterminową spłatę. Istotne są również warunki wykupu pojazdu, ubezpieczenia a także sposób rozliczenia umowy w przypadku jej wypowiedzenia. Po przeanalizowaniu tych parametrów każdy przedsiębiorca z pewnością znajdzie rozwiązanie dopasowane do swoich potrzeb.





Podstawową, chociaż wcale nie najpopularniejszą, możliwością finansowania dowolnego zakupu, w tym samochodu, jest kredyt bankowy. Zaletą tego rozwiązania jest niewątpliwie fakt, że na kredyt można kupić także samochód używany, podczas gdy pozostałe rozwiązania dotyczą w większości samochodów nowych.

Dlatego pierwszym krokiem, jest zastanowienie się jaki samochód chcemy kupić - nowy czy używany? Miejski hatchback czy luksusowa limuzyna? Na jaką wysokość wkładu własnego możemy sobie pozwolić? To wszystko będzie miało wpływ na warunki kredytu i wysokość jego rat. Trzeba również pamiętać, że bank przed udzieleniem kredytu dokładnie prześwietli naszą firmę, sprawdzi jak długo jest na rynku i jakie przynosi zyski.

Przy zakupie samochodu firmowego warto wziąć pod uwagę dostępne rodzaje kredytów. Pierwszy z nich to kredyt samochodowy - przeznaczony wyłącznie na zakup samochodu.

Jego zaletą jest niewątpliwie korzystne oprocentowanie jednak kupując auto w ten sposób musimy liczyć się, że do czasu spłaty kredytu bank będzie jego współwłaścicielem, co może być problemem np. w przypadku chęci jego dalszej odsprzedaży.

Druga możliwość to tzw. kredyt obrotowy, który może zostać przeznaczony na dowolny cel, w tym na zakup pojazdu. Takie rozwiązanie będzie wiązało się z większymi kosztami, ale przedsiębiorca pozostanie jedynym właścicielem i dysponentem kupionego w ten sposób samochodu.

Przy zakupie auta do firmy, niezwykle istotne są koszty podatkowe z nim związane, które pozwalają obniżyć koszty takiej inwestycji. W przypadku zakupu samochodu na kredyt

i uznanie go za część majątku firmy, przedsiębiorca będzie mógł pozwolić sobie na szereg odliczeń związanych z kosztem uzyskania przychodu. Do kosztów podatkowych będzie mógł zaliczyć opłaty związane z udzieleniem kredytu, odsetki od kredytu czy koszt zakupu pojazdu. Warto przy tym mieć na uwadze, że ta ostatnia możliwość występuje wyłącznie w przypadku gdy przedsiębiorca jest właścicielem pojazdu. W sytuacji gdy właścicielem lub współwłaścicielem jest bank, możliwe jest odliczenie wartości tylko do wysokości udziału przedsiębiorcy - np. 50%. Pamiętajmy również, że sama rata kredytu nie jest kosztem podatkowym i nie może być tak traktowana.

Wiemy już zatem jakie wady i zalety ma zakup auta na kredyt. Jakże jeszcze możliwości ma przedsiębiorca szukający auta do firmy?



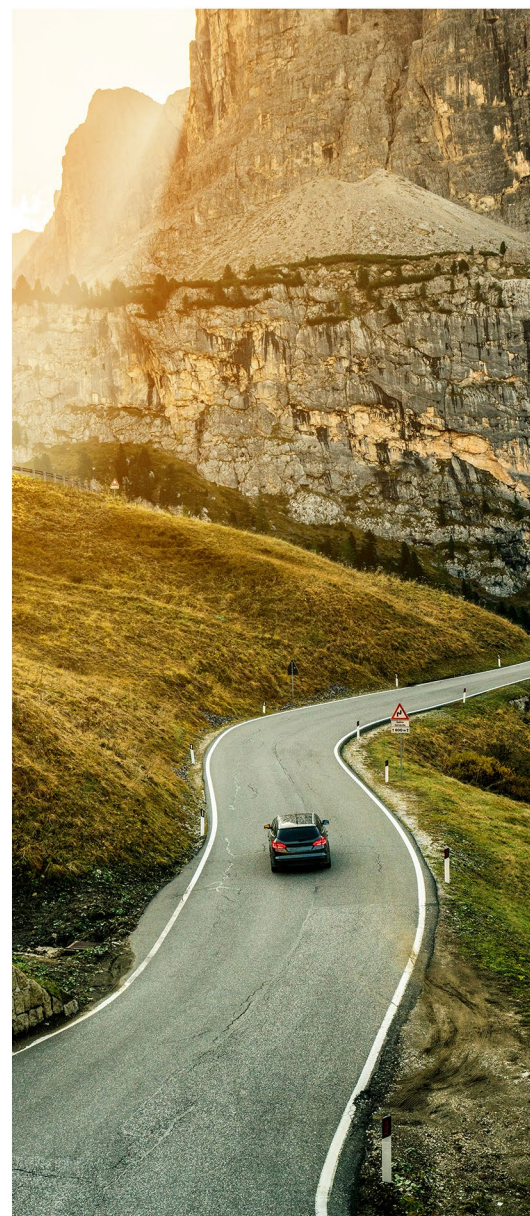
Wynajem długoterminowy

4.4

Dla przedsiębiorców, którzy nie chcą lub nie mogą wziąć kredytu, ani nie są zainteresowani leasingiem jest jeszcze jedna opcja - wynajem długoterminowy.

Jak pokazują dane rynkowe popularność tego rozwiązania rośnie z każdym rokiem. 2017 był rekordowy dla branży CFM [Car Fleet Management], która zanotowała 13,1% wzrostu r/r. To najwyższy wynik w ostatnich 6 latach. Z pewnością przyczyniła się do niego rosnąca popularność wynajmu długoterminowego w sektorze MŚP. Dzięki temu ta forma finansowania samochodów firmowych rozwijała się szybciej niż pozostałe - już co piąty nowy samochód jest nabywany przez przedsiębiorców w formie wynajmu długoterminowego.

Jak zatem wygląda wynajem długoterminowy w zestawieniu z leasingiem? Przede wszystkim warto podkreślić, że wynajem to w praktyce forma leasingu przy czym kwota wykupu jest zazwyczaj dużo wyższa, za to sama rata jest stosunkowo niska. Od tradycyjnego leasingu wynajem różni się tym, że firma udzielająca pojazd bierze na siebie całą jego obsługę - rejestrację, ubezpieczenie, przeglądy, serwisy, wymianę opon czy likwidację szkód. Skąd w takim razie różnica w kwotach wykupu i wysokości rat pomiędzy leasingiem a wynajmem? W przypadku wynajmu przedsiębiorca spłaca w ratach tylko kwotę będącą odzwierciedleniem utraty wartości pojazdu. W klasycznym leasingu na raty rozłożona jest określona wartość pojazdu, pomniejszona o kwotę wykupu. Przedsiębiorcy decydujący się na wynajem długoterminowy często zwolnieni są z opłaty początkowej, która zwyczajowo występuje w przypadku leasingu. Wyjątkiem mogą być młode firmy o niskiej zdolności kredytowej lub osoby decydujące się na bardzo drogie pojazdy.



Podobnie jak w przypadku leasingu, wynajmujący nie jest właścicielem, a jedynie użytkownikiem pojazdu, dlatego musi się liczyć z pewnymi ograniczeniami. Najczęstsze z nich to limit rocznego przebiegu, powyżej którego naliczane są dodatkowe opłaty. Wynajmujący może również zostać rozliczony z uszkodzeń czy ponadnormatywnego zużycia pojazdu, dlatego warto uważnie zapoznać się z warunkami wynajmu przed podpisaniem umowy. Podobnie jak w przypadku leasingu, wynajmujący po zakończeniu umowy może odkupić swój samochód, jednak doświadczenie firm CFM pokazuje, że niewielu przedsiębiorców się na to decyduje - większość woli oddać swój 3-4 letni samochód i wziąć nowy model.

Powyższe przykłady pokazują, że obecnie idea posiadania samochodu powoli zastępowana jest możliwością korzystania z niego. Mnogość ofert na rynku pozwala wybrać taką, która najlepiej odpowiada potrzebom naszym oraz naszej firmy.

Podsumowanie

4.5

Jako Europejski Fundusz Leasingowy jesteśmy obecni na rynku od ponad 27 lat. Byliśmy świadkami zmian jakie zachodziły na polskich drogach oraz na rynku motoryzacyjnym.



Przez ten czas zmieniły się samochody, którymi jeździmy. Polskie społeczeństwo przeszło długą drogę od Maluchów i Dużych Fiatów do nowoczesnych, zachodnich limuzyn. Ulice największych polskich miast nie odbiegają już tak bardzo od zachodnich metropolii. Mimo to, wciąż daleko nam do zachodnich społeczeństw a nowy samochód jeszcze długo będzie dobrem luksusowym, poza zasięgiem finansowym przeciętnego Kowalskiego.

Niższe niż w Europie zachodniej zarobki i wrodzona chęć do tego by mieć więcej za mniej, przyniosła niebywałą popularność samochodów używanych. Początkowo faktycznie na nasz rynek często trafiały pojazdy, które już dawno powinny skończyć na szrocie. Obecnie sytuacja coraz bardziej się cywilizuje a klienci zaczynają rozumieć, że niska cena to nie wszystko. Nowe regulacje prawne dają także nadzieję na ukrócenie procederu zaniżania przebiegu importowanych aut, co również pozytywnie

wpłyne na polski rynek aut używanych, a klienci przestaną szukać mitycznych, idealnie utrzymanych egzemplarzy od niemieckiego lekarza, który jeździł nimi tylko do kościoła. Podobnie jak zmieniał się park maszyn, tak samo zmieniła się rola samochodu w firmie. Kiedyś na leasing mogły sobie pozwolić jedynie bogate, zachodnie korporacje a wpłata własna nierzadko wynosiła 50% wartości pojazdu. Wraz ze stabilizacją rynku i rozwojem krajowych przedsiębiorstw leasing stawał się coraz szerzej dostępny, aż do momentu w którym jesteśmy dziś, gdzie ta forma finansowania stała się najpopularniejszą spośród wszystkich dostępnych na rynku.

Widoczna jest także zmiana samego podejścia Polaków do posiadania samochodu. Do niedawna czymś oczywistym było, że samochód, w takiej czy innej formie, posiadał się na własność. Stąd ogromna popularność aut z drugiej ręki a także wykupu leasingowanych pojazdów.

Obecnie coraz częściej decydujemy się na wynajem, dzięki czemu możemy cieszyć się stale nowym autem bez konieczności martwienia się kosztami jego utrzymania czy stanem technicznym.

Następnym krokiem będzie szerokie umożliwienie korzystania z wynajmu długoterminowego i leasingu dla osób prywatnych. To zjawisko już dzieje się na naszych oczach, co daje nadzieję, że w przyszłości coraz więcej osób będzie rezygnować z kupowania używanych samochodów na rzecz wynajmu nowych pojazdów korzystając z atrakcyjnego abonamentu.

Mamy nadzieję, że druga odsłona naszego raportu była dla Państwa interesująca i dała szersze spojrzenie na polski rynek motoryzacyjny. Dziękujemy za lekturę i zapraszamy również do przeczytania naszego raportu poświęconego w całości samochodom elektrycznym.

W raporcie wykorzystaliśmy dane instytutu badawczego SAMAR

