wyborcza

WYSOKIE OBROTY

Piątek, 25 września 2020

Redaktor prowadzący: **Jacek Kulesza, Kamilla Sierocka**

Motoryzacja

Jesienne auto premiery

Więcej wygody dla kierowcy i coraz większy respekt dla środowiska naturalnego – to wyznaczniki nadchodzących jeszcze w tym roku premier samochodowych.

Ilona Niebał

Mimo przeciwności, z jakimi boryka się ostatnio rynek motoryzacyjny, jesienią można spodziewać się wielu innowacji.

W premiery nowych modeli samochodów zwykle obfituje wiosna i jesień, ale ten rok, z powodu pandemii koronawirusa, należy do wyjątkowych – wiele głośnych samochodowych imprez w tym roku się nie odbyło, czego przykładem może być Salon Samochodowy w Genewie, dni otwarte organizowane przez dealerów stanęły pod znakiem zapytania, a o rejestrację nowych aut w pierwszych tygodniach pandemii nie było łatwo. Firmy sprzedające



• **W nowej klasie S Mercedesa pojawią się innowacje, m.in. w kwestii komfortu i bezpieczeństwa jazdy**
FOT. MATERIAŁY PRASOWE

Bezpieczne zakupy podczas epidemii

• Własny samochód w dobie pandemii koronawirusa jest uważany za najbezpieczniejszy środek transportu, a jak jest z samym zakupem nowego auta?
• Zakupy nowości w samochodowych salonach, jak zapewniają dealerzy, są całkowicie bezpieczne i dostosowane do oczekiwań nabywców. Wybrany model można nabyć „na żywo", czyli odwiedzając salon, ale u wielu dealerów można liczyć na dostawę do domu.
• Niektóre tego typu usługi salonów dostępne były wcześniej, ale w ostatnich miesiącach się spopularyzowały. W Motorpolu to Home Delivery, a w Domu Samochodowym Germaz cały proces, połączony nawet z rejestracją auta.
• – Wszystko można zrobić zdalnie, tj. zamówić indywidualną wideoprezentację, skonfigurować model, przeprowadzić kalkulację leasingu czy kredytu, ubezpieczyć i zarejestrować pojazd. Zakupione auto przywieziemy we wskazane miejsce – mówi Anna Blacha-Spruch, menedżer ds. marketingu i zarządzania relacjami z klientami w Domu Samochodowym Germaz.





• **Citroën ë-C4 będzie dostępny w cenie od 125 tys. zł** FOT. MATERIAŁY PRASOWE

Samochody w Polsce i Europie
Niższa sprzedaż z powodu koronawirusa

Nowych aut obecnie kupuje się znacznie mniej niż wcześniej – nie tylko w Polsce. Według danych Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów (ACEA) od początku 2020 roku do końca sierpnia w Europie zarejestrowano 7 267 621 nowych samochodów osobowych – o prawie 33 procent mniej niż przed rokiem. Na rynkach krajów Unii Europejskiej spadek w skali roku wyniósł 32 proc. W Polsce liczba tegorocznych rejestracji jest także o 31,6 proc. niższa niż rok wcześniej.

Po miesiącach spadków sprzedaży samochodów wrzesień w naszym kraju przyniósł jednak bardzo dobre wyniki. Tylko do 20 września według Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego SAMAR sprzedano 20 985 sztuk nowych samochodów osobowych – o 6,98 proc. więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego.

samochody przeniosły nie tylko wiele usług, ale i premiery nowych modeli do trybu online.

Legendy w nowych odsłonach

Zainteresowani nowymi modelami będą mieli z czego wybierać. Druga połowa 2020 roku to niezwykle istotny czas np. dla marki Mercedes-Benz. Po dłuższej ciszy modelowej na rynek trafia udoskonalona Klasa E, a z końcem roku do salonów Grupy Wróbel wjedzie oczekiwana Nowa Klasa S.

Klasa E to jeden z pierwszych modeli samochodów osobowych produkowanych pod marką Mercedes-Benz, który w 1993 roku przyjął swoją oficjalną, współczesną nazwę. Najnowsza odsłona Klasy E w wersji limuzyna i K kombi charakteryzuje się sportowo „doszlifowaną" stylizacją, nowymi seryjnymi reflektorami LED o smuklejszym kształcie oraz przestronnym i eleganckim wnętrzem, które zmieściło wiele nowinek technologicznych.

– Nowa Klasa E jest wyposażona w znacznie ulepszony system MBUX (Mercedes-Benz User Experience) i szeroką gamę systemów wspomagających bezpieczeństwo i komfort jazdy. Celem tych ostatnich jest wsparcie kierowcy, skutkujące szczególnie wysokim poziomem czynnego bezpieczeństwa, np. samochód może zareagować nawet wtedy, gdy kierowca nie jest w stanie – podkreśla Krzysztof Tubek, doradca klienta w Dziale Sprzedaży Samochodów Osobowych Mercedes-Benz Grupa Wróbel.

W najnowszej Klasie E Mercedes-Benz wprowadza także nową generację kierownic z panelami dotykowymi Touch Control.

W Klasie S – flagowej linii modeli Mercedes-Benz – także pojawią się liczne innowacje, również w kwestii komfortu i bezpieczeństwa jazdy.

– Debiutuje druga generacja systemu Mercedes-Benz User Experience. Klasa S wyznacza też nowe standardy w zakresie bezpieczeństwa – mówi Krzysztof Tubek. – Jest pierwszym seryjnie produkowanym autem osobowym wyposażonym w czołowe poduszki powietrzne dla pasażerów tylnych siedzeń.

Nowa Klasa S to luksusowa limuzyna z długim rozstawem osi. Oferuje opcjonalnie w pełni aktywne zawieszenie oraz skrętną tylną oś, dzięki której będzie tak samo zwrotna jak samochód kompaktowy.

Długo wyczekiwane zmiany

W salonach innych marek także można liczyć na wiele nowości, a niektóre z nich mogą zaskoczyć miłośników motoryzacji.

Wydawałoby się, że SUV i hatchback to co innego, tymczasem Citroën już wkrótce udostępni nową C4. Jak deklarują przedstawiciele marki, podwyższone nadwozie połączy cechy SUV-a z dynamiką hatchbacka, co przełoży się na wyrazistą i atletyczną stylistykę przy zachowaniu kompaktowych rozmiarów. Pojawi się nowy, charakterystyczny układ świateł LED w kształcie litery V. Będzie można wybierać spośród sześciu kompozycji wnętrza oraz 31 kombinacji kolorystyki nadwozia.

Premiery samochodowe planowane są także wśród elektryków. Zapowiadają je m.in. Citroën, Volkswagen i Mercedes-Benz

Wkrótce do sprzedaży trafi również nowy Volkswagen Arteon. Ma być bardziej cyfrowy i dotykowy w porównaniu z wcześniejszą odsłoną. Największą jednak nowością będzie wersja napędowa R z aż 320-konnym silnikiem – najmocniejszym w historii. Inne warianty to silnik benzynowy 2,0 o mocy 280 KM, a także diesel 2,0 w wariantach 150 i 200 KM. Hybryda eHybrid będzie miała moc 218 KM.

Salony Toyoty przyciągają m.in. premierową Toyotą Yaris, której wjazd na żywo poprzedziła sierpniowa oficjalna premiera online.

Yaris czwartej generacji ma sztywniejsze nadwozie i niżej położony środek ciężkości od poprzedniego modelu. Do wyboru jest napęd hybrydowy oraz dwa silniki benzynowe. Model przyciąga bogatym wyposażeniem dostępnym już w standardowym modelu. Co w nim można otrzymać?

Podstawowa wersja wyposażenia Active zawiera zaawansowany zestaw systemów bezpieczeństwa: nowy układ zapobiegania kolizjom na skrzyżowaniach, układ wczesnego reagowania w razie ryzyka zderzenia z systemem wykrywania pieszych i rowerzystów, asystenta utrzymania pasa ruchu, automatyczne światła drogowe, układ rozpoznawania znaków drogowych, inteligentny tempomat adaptacyjny, system automatycznego powiadamiania ratunkowego oraz system wykrywania zmęczenia kierowcy. W standardzie znajduje się również m.in. klimatyzacja, osiem poduszek powietrznych z centralnymi poduszkami pomiędzy kierowcą a pasażerem i wielofunkcyjna kierownica.

Natomiast wersje Selection Style i Selection Elegant mają dwukolorowe nadwozie z dachem w kontrastującym kolorze. W tej wersji dopłat nie wymagają lakiery specjalne, perłowe i metalizowane, podobnie jak tapicerki z elementami skóry.

Z prądem

Premiery samochodowe planowane są także wśród „elektryków". Taki model znajdzie się wśród nowych C4 w salonie Citroëna. W 100 proc. elektryczny Citroën ë-C4 będzie dostępny w cenie od 125 tys. zł brutto.

– Na razie rozbudzamy potrzebę i zbieramy zamówienia. Samochody będzie można odbierać w lutym przyszłego roku – zapowiada Sebastian Rolka, szef sprzedaży w salonie Citroën Wrobud we Wrocławiu.

Pierwszy w pełni elektryczny samochód to także jedna z premier marki Volkswagen – ID.3.

– Był oferowany w ramach przedsprzedaży już w ubiegłym roku, a niedługo będzie można zobaczyć go w salonie oraz sprawdzić jego możliwości podczas jazdy testowej. ID.3 oferowany będzie w trzech wersjach wyposażenia z akumulatorami o zasięgu od 330 do 520 km – zapowiada Dorota Jeżewska, koordynator Działu Marketingu w Motorpol Wrocław.

Zdaniem dealera to idealny samochód dla tych, którzy codziennie dojeżdżają do miasta do pracy, często podróżują z rodziną lub po prostu chcą jeździć bardziej ekologicznie, nie zanieczyszczając powietrza w swojej okolicy.

Kolejną elektryczną premierę odnotuje również Mercedes-Benz. EQV to elektryczny, przestronny, osobowy van tej marki. Wchodzi na rynek w wersji z długim rozstawem osi jako EQV 300.

– Mercedes EQV stanowi odpowiedź na potrzeby osób, które pragną dbać o środowisko zarówno podczas rodzinnych, przyjacielskich wypadów za miasto, jak i wykonując np. usługi transferów gości na lotnisko, do hotelu – opowiada Filip Sobocki, Van Expert w Dziale Sprzedaży Samochodów Dostawczych Mercedes Benz Grupa Wróbel.

Tłumaczy, że w pełni elektryczny napęd gwarantuje lokalnie bezemisyjną jazdę: – Inteligentny sposób działania EQV sprawia, że dzięki aktywnemu asystentowi rekuperacji ładowanie akumulatora podczas jazdy następuje automatycznie i jest dopasowane do aktualnej sytuacji na drodze.

Dodatkowy komfort i spokój kierowcy podwyższać będzie także zastosowana w tym modelu nawigacja, która łączy dane o aktualnym stanie naładowania akumulatora, informacje pogodowe oraz te dotyczące infrastruktury ładowania, automatycznie obliczając optymalną pod kątem czasu i odległości trasę. ●

Motoryzacja

Jak kupić używane auto

Czy kupno dobrego używanego samochodu w czasie pandemii jest czymś trudnym? Okazuje się, że nie. W grę wchodzą tutaj aukcje poleasingowe – alternatywa nie tylko dla przedsiębiorców.

Samochód poleasingowy – czy warto?

Zacznijmy od tego, czy warto wybrać samochód poleasingowy. Do najważniejszych zalet (oprócz atrakcyjnej ceny) aut poleasingowych należy rzetelnie udokumentowana historia serwisowa. Każdy pojazd, zanim trafi na aukcję, jest dokładnie opisywany i wyceniany przez profesjonalnego rzeczoznawcę.

W tym momencie możemy porównać dwie perspektywy, pierwsza to kupno używanego samochodu od niesprawdzonego sprzedawcy, który może ukrywać uszkodzenia i wady samochodu oraz nie przedstawia pełnej historii napraw. Druga natomiast to kupno kilkuletniego używanego samochodu ze sprawdzonego źródła, z rzetelnie udokumentowaną historią napraw i niższą ceną niż w przypadku ofert publikowanych przez osoby prywatne.

Zatem na odpowiedź, czy warto wybrać samochód poleasingowy, zdecydowanie odpowiadamy – warto.

Dla kogo aukcje poleasingowe?

Aukcje samochodów poleasingowych to najczęściej przedmiot zainteresowania małych i średnich przedsiębiorców, ponieważ dają one im możliwość zakupu kilkuletniego samochodu w bardzo atrakcyjnej cenie. Natomiast skorzystać z takiej opcji może każdy, również osoby prywatne. Samochody poleasingowe są świetnym rozwiązaniem dla fanów motoryzacji, którym zależy na dobrym i sprawdzonym pojeździe.

Większość aukcji poleasingowych odbywa się online, nie mamy zatem konieczności wychodzenia z domu i odwiedzania wielu placów. W zależności od aukcji mamy do wyboru możliwość licytacji pojazdu lub po prostu użycia opcji „kup teraz". Sam udział w licytacji w żaden sposób nie zobowiązuje do zakupu samochodu, nie wiąże się również z żadnymi dodatkowymi kosztami.

Na aukcjach poleasingowych użytkownik znajdzie szeroką gamę samochodów. Do wyboru ma zarówno modele osobowe, jak i dostawcze czy ciężarowe. Wiele aukcji poleasingowych oferuje licytację nie tylko samochodów, ale i różnego rodzaju przyczep, maszyn i urządzeń. Taką możliwość oferuje np. serwis Idea Getin Leasing (aukcje.ideagetin.pl), gdzie po zakończeniu licytacji, np. pojazdu, klient może także wybrać formę jego finansowania.

Nieprzekonani do aukcji poleasingowych bez trudu mogą odwiedzić serwisy aukcyjne i sprawdzić dostępne marki. W przypadku wątpliwości i pytań mogą skorzystać z profesjonalnego doradztwa Idea Getin Leasing. Każdy z pojazdów można też obejrzeć na placach poleasingowych IGL (np. w Kątach Wrocławskich, Pietrzykowicach, Słomczynie). ● **oprac. kodar**

PARTNER WYDANIA

aukcje
Idea Getin Leasing



Nowy **SEAT**

Leon

Design, który porusza

SEAT

SEAT Motorpol Wrocław, al. Karkonoska 81 Wrocław

Sprawdź dane o zużyciu paliwa oraz CO_2 na www.seat.pl

Rynek motoryzacyjny

Auto dla biznesu

Jedno z istotniejszych narzędzi pracy w wielu firmach to samochód. Dlatego, mimo rosnącej popularności pracy zdalnej, zapotrzebowanie na cztery kółka w biznesie nie słabnie. Zmienia się za to forma finansowania takiego zakupu.



• **Renault Trafic** FOT. MATERIAŁY PRASOWE



• **Ford Ranger Raptor** FOT. MATERIAŁY PRASOWE

Ilona Niebał

– Firmy szukające samochodów kierują się przede wszystkim odpowiednim doborem pojazdu do ich przyszłego wykorzystania. Taki pojazd jest narzędziem, które ma wykonywać powierzoną pracę – mówi Piotr Hull, p.o. kierownika w dziale sprzedaży do firm w Domu Samochodowym Germaz we Wrocławiu.

Tłumaczy, że dopiero w dalszej kolejności brane są pod uwagę takie czynniki jak jego wyposażenie czy szeroko pojęty koszt takiego pojazdu, na który głównie składa się rata i koszt serwisu.

Komfortowo i elastycznie

Biznes lubi wygodę, przestrzeń i osiągi. Dlatego wybór w kategorii samochodów osobowych w salonach najczęściej pada na segment C lub D. W marce Ford te modele to Focus i Mondeo.

– Widzimy też zwiększające się zjawisko wyboru do firm samochodów typu crossover i SUV, czyli Focus Active, Puma czy Kuga – stwierdza Piotr Hull.

W pojazdach użytkowych prym wiodą te do przewozu towarów. Tutaj można zaobserwować wzrost sprzedaży wersji uniwersalnych, przewożących więcej niż trzy osoby, a w razie potrzeby większe towary, a jednocześnie takich, które wyposażeniem i komfortem nie odbiegają od samochodów osobowych. Tym samym mogą być wykorzystywane i służbowo, i prywatnie.

– Dzięki wielkości i mnogości zastosowań oraz możliwości wpisują się świetnie zarówno w potrzeby rodziny, jak i wielu firm – podsumowuje Hull.

Dostawczy od ręki

Wśród samochodów dostawczych ważną rolę odgrywa nie tylko ładowność.

– Firmy poszukujące samochodów dostawczych zwracają uwagę przede wszystkim na niezawodność i niskie koszty eksploatacji, czyli pakiety serwisowe, obsługę posprzedażną itd. – mówi Zbigniew Bień, szef Pro+ Centrum Obsługi Firm Renault w salonie Nawrot w Długołęce.

Dla przedsiębiorców liczy się również szybkość realizacji zamówienia. Znaczenie ma więc dostępność oraz szeroka gama modeli, w tym zabudowy specjalistyczne – biznes chętnie korzysta z parku samochodów dostępnych od ręki.

Klienci biznesowi w salonie Nawrot najczęściej wybierają modele Renault: Trafic oraz Master. Trafic przeważnie kupowany jest w opcji 9-osobowej oraz jako furgon – w tym tzw. brygadowy.

– Jeśli chodzi o Mastera, ma on silną pozycję na rynku i został uznany za najmniej awaryjny transporter według rankingu Dekry. Popularne są wszystkie wersje nadwoziowe, furgony, furgony brygadowe, modele z zabudowami skrzyniowymi oraz kontenerowymi – podkreśla Zbigniew Bień.

Odpowiedź na potrzeby

Pojazdy użytkowe kupowane przez przedsiębiorstwa w wielu przypadkach są niemal szyte na miarę. Samochody marki Renault od lat zajmują pierwsze miejsca w liczbie sprzedanych samochodów tzw. modyfikowanych, czyli przystosowanych do różnego rodzaju działalności i potrzeb. Sam Master może spełniać swoją rolę w tak rozmaitych funkcjach jak chociażby ambulans, transport lekarstw, przewóz osób niepełnosprawnych, komora chłodnicza, food truck lub obsługa branży remontowej, budowlanej czy zagospodarowania terenów zielonych.

Poza przygotowaniem samochodu do pracy firmy oczekują od dealerów także odpowiedniego poziomu i zakresu obsługi. Renault stworzył więc sieć salonów wyspecjalizowanych w obsłudze klienta biznesowego.

– Sieć Renault Pro+ proponuje praktyczne i skuteczne rozwiązania w procesie zakupu i obsługi floty samochodowej – mówi Zbigniew Bień.

I wylicza: – Mamy duży wybór samochodów dostawczych, łącznie z pojazdami modyfikowanymi i zabudowami specjalistycznymi. Zapewniamy dostępność jazdy próbnej nie tylko samochodami osobowymi, ale i dostawczymi. Dla klientów biznesowych możemy wydłużyć godziny otwarcia. W przypadku unieruchomienia zakupionego u nas pojazdu proponujemy samochód zastępczy.

W Domu Samochodowym Germaz zdarzały się z kolei przypadki zamówienia modelu samochodu bez jego obejrzenia na żywo czy jazdy testowej. Po załatwieniu wszystkich formalności tak wybrany pojazd był dostarczany z Wrocławia choćby na drugi koniec Polski.

Leasing ciągle popularny

Właściciele i pracownicy firm nie jeżdżą samochodami zbyt długo. Według dealerów samochodowych firmy najczęściej dokonują wymiany pojazdów wraz z zakończeniem ich spłacania, czyli co 2-3 lata.

Jak biznes finansuje samochodowe zakupy?

Pojazdy użytkowe, kupowane przez przedsiębiorstwa, w wielu przypadkach są niemal szyte na miarę

– W około 80 proc. przypadków zakup samochodów dostawczych jest finansowany poprzez leasing – stwierdza Zbigniew Bień z salonu Nawrot.

Popularność leasingu potwierdza ekspert.

– Na rynku dostępnych jest wiele sposobów finansowania zakupu samochodów, ale leasing jest najpowszechniej stosowanym instrumentem, dającym przedsiębiorcy wiele korzyści – mówi Marcin Stasiak, kierownik ds. produktów i rozwoju rynków w Europejskim Funduszu Leasingowym.

W pierwszym półroczu 2020 roku, pomimo spowolnienia wywołanego przez następstwa pandemii COVID-19, nadal ponad połowa (51,4 proc.) z zarejestrowanych w Polsce wszystkich nowych aut została wzięta w leasing.

Stasiak: – Kluczem do popularności tej formy finansowania jest dostępność oraz proste procedury udzielania leasingu firmom na samochody osobowe.

Wyjaśnia, że rynek produktów i usług finansowych w Polsce ewoluuje w kierunku modelu znanego od wielu lat w Europie Zachodniej: – Wykorzystywania takich narzędzi, które pozwalają obniżyć miesięczne obciążenie. Chodzi o koszty używania środków niezbędnych do wykonywania zadań firmy, ale bez konieczności ich posiadania na własność i wprowadzania w skład majątku firmy.

Dlatego w ostatnich 2-3 latach coraz więcej przedsiębiorców nie chce wykupywać po okresie finansowania leasingowanego pojazdu, a w zamian za to leasing jest konstruowany o harmonogram spłat zbudowany na wysokiej tzw. wartości resztkowej auta na koniec kontraktu leasingowego. Powoduje to, że raty są znacząco niższe w stosunku do standardowego leasingu z klasycznie niskim wykupem. Firma przez okres leasingu spłaca tylko część wartości całego pojazdu, a wartość jego wykupu oscyluje na poziomie 40-50 proc. początkowej ceny pojazdu.

Coraz więcej wynajmujących

Na podobnej zasadzie polega usługa wynajmu długoterminowego, zyskującego w Polsce coraz większe zainteresowanie. W danych zawartych w Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców już ponad 13 proc. nowych aut sprzedanych w pierwszych sześciu miesiącach br. stało się przedmiotem umów najmu.

Popularność najmu napędza jego coraz większa dostępność – firmy z branży Car Fleet Management (z ang. zarządzanie flotą pojazdów) oferują tę formę finansowania już nie tylko posiadaczom dużej floty pojazdów, ale także mikro- czy małym firmom potrzebującym sfinansować jeden pojazd.

Jak najem wygląda w praktyce? Korzystający w trakcie trwania umowy spłaca tylko część wartości samochodu, w przybliżeniu odpowiadającą utracie jego wartości.

– Dzięki takiemu podejściu i niespłacaniu całej wartości finansowanego pojazdu miesięczne raty są niższe. W odróżnieniu do leasingu operacyjnego taka umowa na określony czas nie zakłada opcji wykupu pojazdu na koniec kontraktu. Auto jest bowiem „wypożyczane" na okres 2-4 lat, a po tym okresie użytkujący oddaje je wynajmującemu – tłumaczy Stasiak.

Kredyt? Zdecydowanie nie

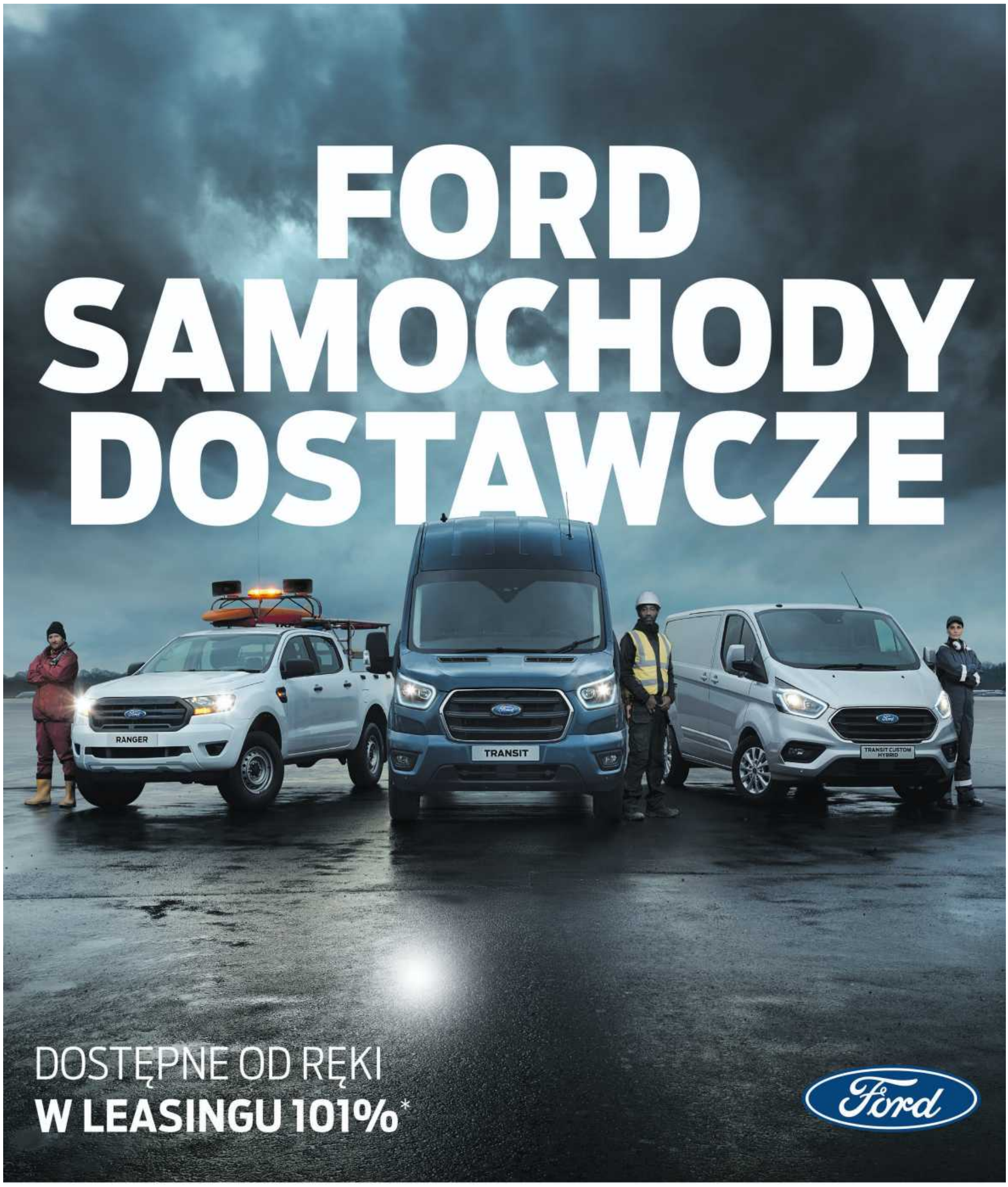
Kupowanie samochodu na kredyt, królujące przez lata, jest obecnie zdecydowanie w odwrocie.

– Wobec zalet produktów firm leasingowych i CFM klasyczny kredyt bankowy jest obecnie najrzadziej wykorzystywanym wśród przedsiębiorców narzędziem do sfinansowania samochodu – wyjaśnia ekspert EFL.

Wynika to głównie z bardziej restrykcyjnych w stosunku do niebankowych firm procedur udzielania kredytów przez same banki – wymagają one przedłożenia do decyzji kredytowej większej liczby dokumentów oraz wynikającego z tego dłuższego czasu, jaki jest potrzebny na uruchomienie kredytu.

Główne zalety najmu, których nie doświadczymy ani w leasingu, ani w zakupie na kredyt, to wliczone w miesięczny czynsz: koszty przeglądów i obowiązkowych czynności serwisowych, koszty składki obowiązkowego ubezpieczenia, dodatkowy komplet opon itd. W umowie musi za to zostać ujęty spodziewany maksymalny przebieg auta w kilometrach. Jeżeli korzystający przekroczy ten limit, przy zdawaniu auta na koniec kontraktu zostanie doliczona dodatkowa opłata za przekroczony limit – zwykle wyliczona w oparciu o stawkę za każdy przekroczony kilometr wobec tego, na co strony umówiły się na początku.

Niektórzy dealerzy próbują jeszcze rozszerzać ten pakiet korzyści dla wynajmujących. Przykład? Renault Polska we współpracy z Hitachi Capital w przypadku najmu długoterminowego samochodów dostawczych oferuje także assistance 24h oraz auto zastępcze identycznej klasy, a co ciekawe, dotyczy to też samochodów z zabudowami specjalistycznymi.



Transit Centrum GERMAZ
SPRZEDAŻ · SERWIS · FINANSOWANIE

Transit Centrum Germaz
54-428 Wrocław, ul. Strzegomska 139
(71) 358 20 42, www.ford.germaz.pl

*Propozycja skierowana jest do przedsiębiorców. Nie jest ofertą w rozumieniu Kodeksu cywilnego i może ulec zmianie m.in. z uwagi na kondycję ekonomiczną Korzystającego, wysokość wkładu własnego, wybraną liczbę opłat lub warunki dostawy samochodu. Propozycja obowiązuje dla umów leasingu zawartych w ramach programu Ford Leasing prowadzonego wspólnie z Santander Leasing S.A.

Zużycie paliwa i emisja CO_2 określone na podstawie pomiarów w cyklu WLTP (Światowa zharmonizowana procedura badań pojazdów lekkich) dla: Forda Transit Custom Van Limited 340 L1 1.0 Plug-in Hybrid 126 KM A1, 3.1 l/100 km, 70 g/km (WLTP średnia ważona); Forda Transit Van 350 L4 Trend 2.0 New EcoBlue 170 KM, M6, RWD: 8.4-9.5 l/100 km, 219-249 g/km; Forda Ranger Podwójna kabina Limited 2.0 EcoBlue Bi-Turbo 213KM, A10, 4x4: 8.8-9.2 l/100 km, 229-239 g/km.

Na zdjęciu Ford Transit Custom Van 340 L1 Limited Plug-in Hybrid, Transit Van 350 L3 Limited, Ranger Podwójna kabina XL.

Co to jest leasing?

Auta nie trzeba kupować na własność

Leasing w przypadku auta to nic innego jak umowa cywilnoprawna regulowana przez Kodeks cywilny, w której leasingodawca, czyli właściciel samochodu, przekazuje leasingobiorcy, czyli przedsiębiorcy, prawo do użytkowania opisanego w umowie pojazdu.

Firma leasingowa pozwala na jego użytkowanie w zamian za określone w umowie należności (raty leasingowe). W praktyce jest to rodzaj wypożyczenia auta na wspólnie uzgodnionych warunkach.

Dzięki leasingowi przedsiębiorcy mogą mieć firmowy samochód bez konieczności ponoszenia dużych nakładów finansowych. Koszty transakcji są pokrywane z bieżących przychodów. Leasing daje też korzyści podatkowe i nie ogranicza zdolności kredytowej firmy.

Leasing jest najpopularniejszą formą finansowania firmowych samochodów. Na takie rozwiązanie decyduje się blisko 60 proc. przedsiębiorców, najczęściej z sektora małych i średnich firm. Leasing samochodu z opłatą wstępną w wysokości 50 proc. jego wartości ze względu na korzyści finansowe jest formą bardzo często wybieraną przez przedsiębiorców, bo przy prowadzeniu małej, jednoosobowej firmy kupno auta w kredycie nie jest opłacalne. Leasing mimo pewnych wad sprawdza się lepiej. Przede wszystkim przez cały okres trwania leasingu podstawa podatku dochodowego jest pomniejszana o koszt rat leasingowych i VAT od ceny samochodu. Wszystkie koszty związane z eksploatacją auta, takie jak paliwo, przeglądy czy myjnie, wpisuje się w koszty firmy. Minusem jest to, że finalna cena samochodu jest wyższa od rynkowej, ale ta nadpłata jest i tak mniejsza niż koszty odsetek przy kredycie. Kolejny minus to narzucanie przez leasingodawcę swoich warunków i konkretnego towarzystwa ubezpieczeniowego, w którym stawki nie należą do najniższych na rynku. Mimo wszystko lepszy leasing niż kredyt czy wykładanie gotówki.

• Leasing operacyjny. Samochód użytkowany jest czasowo, a ustalany okres użytkowania jest zawsze krótszy niż okres całkowitego zużycia pojazdu, czyli jego pełnej amortyzacji. Nie można robić odpisów amortyzacyjnych. Nie można też wprowadzić zapisu o wykupie auta przez leasingobiorcę po zakończeniu okresu umowy. Samochód stanowi majątek leasingodawcy, ale czynsze leasingowe i opłata wstępna (inicjalna) wchodzą w koszty uzyskania przychodu leasingobiorcy. Koszty utrzymania i napraw auta ponosi leasingodawca.

• Leasing kapitałowy. Samochód zalicza się do majątku leasingobiorcy, dlatego ten może dokonywać odpisów amortyzacyjnych. Ale do kosztów uzyskania przychodu zaliczamy jedynie odsetki z płaconych rat. Ważną różnicę w stosunku do leasingu operacyjnego stanowi czas użytkowania samochodu, bliski okresowi całkowitego zużycia, czyli pełnej amortyzacji. Umowa może przewidywać też wykup pojazdu po zakończeniu leasingu. W przypadku leasingu kapitałowego koszty utrzymania i napraw samochodu ponosi leasingobiorca. Może podjąć się tego leasingodawca, ale trzeba mu za to dodatkowo zapłacić. Nie jest możliwe wcześniejsze odstąpienie od umowy.

Leasing jest najpopularniejszą formą finansowania firmowych samochodów. Na takie rozwiązanie decyduje się blisko 60 proc. przedsiębiorców, najczęściej z sektora małych i średnich firm

kodar



D&D Sp. z o.o. Autoryzowany Dealer Honda

ul. Karkonoska 45 53-015 Wrocław, Tel: 71 33 43 106

www.honda.did.pl, e-mail honda.salon@did.pl

Już od 750 zł/m-c*

Honda e:TECHNOLOGY

*Honda Twój Nowy Samochód to finansowanie wraz z obsługą techniczną pojazdu i likwidacją szkód komunikacyjnych z niską ratą miesięczną. Okres leasingu wynosi od 2 do 5 lat. Program dotyczy samochodów z bieżącego roku produkcji. Przykładowa rata miesięczna w pierwszych 12 miesiącach dla samochodu w wersji Nowy Jazz Hybrid 1.5 I-MMD Comfort e-CVT, wynosi 750 PLN brutto w przypadku kalkulacji opartej o następujące parametry: okres finansowania 36 miesięcy, cena samochodu 93.900 zł brutto, wpłata własna 20%, maksymalny roczny przebieg 15.000 km, oprocentowanie według zmiennej stopy procentowej, pakiet serwisowy „standard". W przypadku tej promocji Klientowi przysługuje prawo do nabycia pojazdu po zakończeniu umowy. Podana rata miesięczna stanowi orientacyjny koszt wyliczony dla wskazanych powyżej założeń. Warunki finansowania, obsługi technicznej i cenę wykupu pojazdu określa umowa. Przedstawione warunki mają charakter informacyjny i nie stanowią zobowiązania Carefleet S.A. do zawarcia z wnioskodawcą(mi) umowy, a w szczególności nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66§1 k.c. oraz umowy przedwstępnej, w rozumieniu art. 389§1 k.c. Dostępność i warunki produktu mogą ulec zmianie.

REKLAMA 34037401 1 WR

ŠKODA delivery

DOSTAWA
JAKIEJ JESZCZE
NIE BYŁO



ŠKODA Delivery
to jedyna taka usługa, która pozwoli Ci w pełni cieszyć się niespotykaną wcześniej wygodą zakupu auta.

- Oszczędzasz czas. Dostarczymy Twoją ŠKODĘ prosto pod wskazany adres
- Nie martwisz się o formalności. Nasz Specjalista, zadba o wszelkie potrzebne dokumenty
- Nie przygotowujesz auta do drogi. Dostarczamy Ci auto, którym od razu możesz ruszać w trasę!

Pierwsza tego typu usługa, dostępna tylko **w ŠKODA Motorpol Wrocław.**
aleja Karkonoska 81

Zamów auto
wraz z dostawą

Wskaż miejsce
przekazania

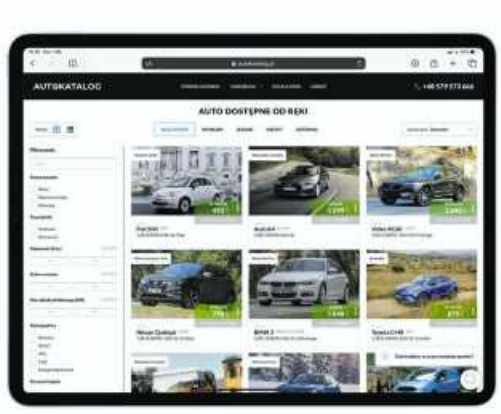
Umów termin
odbioru samochodu

Ciesz się
swoją nową ŠKODĄ

1 WRR
34036543.n



Wybierz najlepszą formę finansowania i podpisz umowę bez wychodzenia z domu.



Kilkaset aut dostępnych od ręki w atrakcyjnych cenach.



Porównuj ulubione marki i modele aut. Autokatalog.pl zawiera aż 418 modeli aut, 53 producentów oraz ponad 10 tys. różnych wersji.



Sprawdzaj widoki 360° i oglądaj wnętrza aut.

autokatalog.pl ideagetinleasing.pl

WRR 1
34032903.n