

Piața de leasing confirmă evoluția pozitivă a sectorului vehiculelor comerciale

Vânzările de vehicule comerciale în creștere în 2025 s-au reflectat în volumele de leasing finanțate, pentru unitățile noi fiind înregistrată o majorare de 4% comparativ cu anul anterior. Chiar și pentru industriile care au traversat perioade mai dificile din cauza întârzierilor la plată din partea statului și implicit a lipsei lichidităților pentru operatori, cum ar fi construcțiile și agricultura, 2025 a reprezentat un an bun, de consolidare, cu o dinamică per total pozitivă. Despre evoluția pieței de leasing financiar și provocările industriei în 2025, precum și despre previziunile pentru noul an, am discutat cu Radu Ciocoiu, CEO Raiffeisen Leasing.

Tranzit: Cum a evoluat piața de leasing financiar în 2025 din punct de vedere al volumelor finanțate și al numărului de contracte încheiate?

Radu Ciocoiu: Estimăm că piața de leasing a păstrat un ritm ascendent în 2025, ușor mai moderat comparativ cu performanța anului anterior, însă a continuat să reprezinte un motor important pentru investiții și mobilitate. Creșterea înregistrată de vehiculele comerciale și cea a finanțărilor din leasing se confirmă reciproc. Piața a funcționat coerent în 2025, cererea pentru vehicule s-a transpus în investiții finanțate, iar leasingul rămâne un instrument esențial pentru reînnoirea și extinderea flotelor, atât în transport, cât și în industriile conexe.

Datele agregate disponibile la trimestrul al treilea din 2025 arată o creștere de 9,7% expunere totală brută la nivelul societăților de leasing din România membre ALCCR și de 4% în termeni de finanțări noi, acordate la nivelul pieței.

Numărul total de vehicule finanțate în T3 din 2025 a fost de 16.440 de unități, în creștere cu 13% față de aceeași perioadă a anului precedent.

Ați încheiat contracte de finanțare pentru flote? Care ar fi cele mai mari dintre ele?

În 2025, am continuat să finanțăm proiecte consistente de flote, într-un context în care companiile de transport nu s-au limitat doar la înlocuirea vehiculelor vechi, ci au accelerat și planurile de extindere a capacităților proprii de transport.

Am susținut operatorii cu modele de business solide, atât în transport intern, cât și internațional. S-a investit în flote de ordinul zecilor de unități, pentru a se răspunde unei cereri care s-a menținut la un nivel ridicat, din logistică și distribuție. Totodată, interesul pentru vehicule moderne, eficiente și cu emisii reduse a rămas puternic, reflectând angajamentul companiilor pentru performanță și sustenabilitate.



Radu Ciocoiu

Per ansamblu, 2025 a fost un an în care am văzut o evoluție pozitivă a parcurilor auto și o consolidare a investițiilor în flote, într-o piață care continuă să crească, să se modernizeze și să se digitalizeze.

Modernizarea parcurilor auto rămâne un obiectiv comun, alimentat de presiunea normelor de emisii, de nevoia de eficiență și de creșterea generală a cererii pentru mobilitate, la nivelul economiei.

Ce segmente de piață au avut cea mai bună evoluție în 2025? Căruia fapt se datorează acest lucru?

Toate domeniile de activitate care utilizează vehicule comerciale au avut o evoluție pozitivă, impulsionate atât de creșterea economică din sectoarele operaționale, cât și de nevoia accelerată de modernizare a parcurilor auto. Evoluția este susținută și de tendința generală a pieței, în care leasingul de vehicule rămâne segmentul dominant, în creștere față de anii precedenți, dar și de cererea crescută la nivel european pentru transport, prin utilizarea de vehicule comerciale eficiente și conforme cu cerințele actuale de sustenabilitate și performanță. În paralel, segmente precum construcțiile, salubritatea și reciclarea, dar și distribuția și curieratul au continuat să investească în vehicule specializate, pe măsură ce companiile au căutat soluții mai eficiente pentru operațiunile specifice. Aceste domenii au avut nevoie de vehicule adaptate unor activități precum transportul de materiale și operarea în șantieri, până la colectarea deșeurilor sau gestionarea livrărilor urbane. Cererea constantă pentru astfel de vehicule a menținut un ritm susținut al investițiilor pe tot parcursul anului trecut.

Cum au evoluat condițiile financiare în cazul contractelor de leasing - variație dobânzi, avans etc.?

În 2025, condițiile financiare pentru contractele de leasing au rămas, în general, stabile și într-o marjă predictibilă. Produsul și-a menținut accesibilitatea, cu ajustări moderate, astfel încât impactul asupra clienților să fie cât mai redus.

Avansurile, în general, sunt adaptate profilului fiecărei tranzacții și pornesc de la 5-10%, fiind ajustate în funcție de proiect și de specificul activului, urmărind o structură de finanțare sustenabilă pe termen lung.

Ați finanțat și vehicule comerciale electrice? Care sunt condițiile specifice de finanțare pentru acestea?

Interesul pentru vehicule comerciale electrice a existat în 2025 și, cu siguranță, va crește în acest an. Am avut în analiză proiecte pentru camioane și autoutilitare electrice, pentru care am și acordat finanțări. Ne bucurăm să comunicăm că anul trecut am adus în portofoliul nostru primele camioane electrice. Pe segmentul vehiculelor comerciale ușoare electrice am continuat să adăugăm noi unități, preponderent pentru companii de curierat, unde cererea rămâne susținută, acestea fiind considerate mai eficiente și mai potrivite operării urbane. În același timp, interesul companiilor pentru soluții cu emisii reduse crește gradual, pe fondul presiunii pentru eficiență energetică și al programelor de susținere a electrificării, ceea ce face ca flotele electrice ușoare să devină o opțiune tot mai utilizată.

Condițiile de finanțare pentru vehicule electrice sunt similare celor aplicate vehiculelor convenționale, cu elementele suplimentare care țin de specificul tranzacției sau a proiectului la care ne uităm.

Totuși, cererea se va contura mai clar pe măsură ce cadrul de implementare al programelor guvernamentale dedicate electrificării transportului rutier - inclusiv schemele de ajutor pentru camioane 100% electrice - va deveni operațional. Credem că aceste programe, cum este schema de ajutor de stat, se vor dovedi foarte viabile pentru produsul de leasing.

Cum a evoluat sectorul construcțiilor? Multe companii se plâng de faptul că lucrările de infrastructură au fost întârziate, ceea ce a creat probleme în cash-flow. Ați avut probleme cu plata ratelor pe acest segment de clienți?

Din dialogurile pe care le avem constant cu clienții activi în sectorul construcțiilor reiese că, deși există provocări punctuale legate de ritmul unor proiecte publice, majoritatea își continuă investițiile planificate și își ajustează operațiunile pentru a rămâne competitivi. În acest context, leasingul rămâne un instrument important, permițând adaptarea structurilor de finanțare la specificul proiectelor, și am reușit să susținem continuitatea acestora.

La nivelul anului trecut, volumul total al lucrărilor de construcții am văzut că a fost în creștere față de 2024, ceea ce confirmă că proiectele de infrastructură, dar și cele rezidențiale, continuă să avanseze. Această dinamică se reflectă, desigur, și în zona de finanțare și credem că se va menține activă și în 2026.

Cum merge piața vehiculelor de construcții și a echipamentelor? În ce măsură rămâne un domeniu interesant pentru finanțatori?

Pentru finanțatori, domeniul rămâne atractiv. La nivelul Raiffeisen Leasing am înregistrat o cerere constantă pentru utilaje și vehicule specializate. Am obținut rezultate bune și o evoluție în creștere, susținută de condiții de finanțare adaptate specificului activității din construcții, cu structuri flexibile de avans și durată, posibilitatea ajustării scadențelor în funcție de

încasări și prețuri de finanțare competitive, oferite în cadrul parteneriatelor cu producătorii și dealerii din domeniu.

Pentru vehiculele și echipamentele destinate construcțiilor există câteva condiții specifice de finanțare, adaptate naturii activelor și modului lor de utilizare. În general, finanțările se pot structura pe perioade de până la șase ani, cu avans de la 15%, în funcție de tipul echipamentului, de durata de viață a acestuia și, desigur, în funcție de profilul clientului.

Cum a evoluat cererea de finanțare pentru vehicule second-hand în 2025? Au fost aduse modificări în privința condițiilor de finanțare?

Condițiile de finanțare pentru vehicule second-hand nu prezintă diferențe majore față de finanțarea activelor noi, însă aplicăm un set de criterii specifice, în special în raport cu durata de viață a activului și ritmul de depreciere în timp. Cererea s-a menținut constantă pentru aceste vehicule, cu un interes preponderent din zona clienților mici și mijlocii, care au căutat soluții mai eficiente din punct de vedere al costurilor. Per ansamblu, segmentul rămâne activ, iar leasingul continuă să fie o soluție accesibilă pentru achiziția de second-hand în 2025.

Cum a evoluat segmentul de microbuze, autobuze și autocare în 2025? În ce măsură liberalizarea pieței de transport interjudețean de la 1 iulie 2025 a impulsat într-adevăr achizițiile de vehicule noi?

În a doua jumătate a anului trecut au existat indicii clare că liberalizarea pieței de transport interjudețean a generat o creștere a activității operatorilor. Tendința generală a fost spre extinderea flotelor pe segmentul microbuzelor, autobuzelor și autocarelor, o evoluție susținută pe fondul schimbării de dinamică din piață. Operatorii au fost nevoiți să se alinieze la cerințele și standardele necesare pentru desfășurarea transportului interjudețean.

Numărul mai mare de transportatori activi a intensificat competiția, ceea ce a determinat o orientare clară către modernizarea flotelor și îmbunătățirea calității serviciilor oferite clienților. Aceste schimbări au contribuit la creșterea volumelor finanțate în 2025 și ne confirmă faptul că segmentul transportului de persoane rămâne unul strategic, cu potențial considerabil de dezvoltare și în anii următori.

Cum apreciați că va evolua piața de leasing în 2026? Pregătiți anumite campanii/produse noi?

Pentru 2026, ne așteptăm ca piața de leasing să își mențină dinamica pozitivă, susținută de cererea stabilă pentru finanțarea vehiculelor și echipamentelor, precum și de diversificarea nevoilor clienților din diferitele industrii pe care le finanțăm. Din perspectiva noastră, evoluția pieței va fi influențată tot mai mult de digitalizare, viteza în procesarea datelor și creșterea adopției de soluții AI, care vor redefini modul în care industria operează.

Pentru Raiffeisen Leasing, 2026 este un an în care ne propunem creștere accelerată și simplificare substanțială, susținute de tehnologie și de eficientizare. Investim în viteză și calitate, în infrastructură IT și într-un roadmap strategic care integrează AI, astfel încât procesele de analiză, interacțiune și decizie să devină mai rapide, mai clare și mai eficiente.

(A consemnat **Cristiana SÂNDULESCU**)