

# Piața își menține linia ascendentă; oferte avantajoase pentru vehiculele verzi

**Piața de leasing financiar din România a încheiat un nou an de creștere, situându-se cu mult peste media europeană în ceea ce privește volumele noi și portofoliul. Transporturile, construcțiile și lucrările de infrastructură au fost printre cele mai dinamice segmente în 2023, iar premisele pozitive de dezvoltare se mențin și pentru acest an. Despre contextul general de piață, dinamica ofertei de finanțare și previziunile pentru perioada următoare am discutat cu Radu Ciocoiu, CEO Raiffeisen Leasing.**

*Text: Cristiana SÂNDULESCU*

**Tranzit:** Cum a evoluat piața de leasing financiar în 2023 comparativ cu anul precedent din punct de vedere al volumelor finanțate și al numărului de contracte încheiate? Care au fost principalii factori care au influențat politica de achiziții a clienților?

**Radu Ciocoiu:** Piața de leasing din România și-a continuat în 2023 tendința pozitivă din anul precedent, demonstrându-și capacitatea de adaptare la realitatea economică. Cele mai recente date disponibile, care prezintă indicatorii cumulativi aferenți celui de-al doilea trimestru din 2023, colectați în sistem „black box”, arată că piața de leasing a crescut cu două cifre față de aceeași perioadă a lui 2022. Mai mult, în prima jumătate a anului, creșterea a fost de trei ori mai mare decât media europeană, respectiv +29% în termeni de volume noi și +19% la nivelul portofoliului, față de aceeași perioadă din 2022. (Conform ultimelor estimări publicate de Leaseurope, Asociația Europeană a Industriei de Leasing, piața europeană a crescut cu 9% pe segmentul de volume noi și cu 4% la nivel de portofoliu, în aceeași perioadă de referință.)

În România, în primele șase luni din 2023, dinamica de creștere a volumelor finanțate este foarte bună, comparativ și cu perioadele similare ale anilor trecuți.

Principalii factori care au influențat politica de achiziții

a clienților au urmărit eficiența operațională, corelată cu obiectivele de creștere ale companiei, pe termen mediu și lung. Când nevoia de creștere a afacerii implică achiziția de active noi, fie că vorbim despre vehicule comerciale pentru extinderea sau reînnoirea flotei, fie despre echipamente de producție, în cântărirea deciziei cu privire la sistemul de achiziție - de a cumpăra activul sau a-l finanța prin leasing sau credit - clientul ia în considerare implicațiile financiare, respectiv costul și impactul asupra fluxului de numerar, precum și potențialul de creștere pe care investiția îl poate genera pentru afacere. Clienții care optează pentru finanțare, în leasing sau credit, aleg produsul care se adresează cel mai bine nevoilor și obiectivelor afacerii lor. Viteza de aprobare, lipsa garanțiilor și o structură

de costuri confortabilă, care să le asigure predictibilitate, sunt factorii care înclină balanța în favoarea deciziei de a apela la finanțare.

Flexibilitatea și calitatea serviciilor post-vânzare, precum și reputația, influențează alegerea finanțatorului. De asemenea, experiența anterioară pozitivă cu societatea de leasing sau cu banca din cadrul Grupului - așa cum este și cazul nostru - influențează luarea deciziei. Este o opinie bazată pe fapte concrete, din experiența noastră ca finanțator aparținând unui Grup financiar puternic și cu stabilitate pe piață, care ne generează peste 60% din business.

**Cum au evoluat condițiile financiare în cazul contractelor de leasing, raportat la situația economică internă și internațională (variație dobânzi, avans) și ce așteptări aveți pentru perioada următoare?**

Costurile finanțării în leasing - așa cum s-a întâmplat și în cazul altor produse de finanțare - au trebuit adaptate unei perioade de instabilitate, inflație ridicată și volatilitate crescută a pieței. De asemenea, pe fondul expansiunii indicilor de referință ai pieței bancare, ROBOR și EURIBOR, costul finanțării pentru companii a suferit ajustări.

Există în prezent un sentiment de încredere la nivelul piețelor financiare, care se estimează că va impacta pozitiv costul finanțării, și dobânzile ar putea scădea. Începerea relaxării politicii monetare, ca urmare a scăderii presiunii inflaționiste, se va traduce, cel mai probabil, într-o readaptare în sens pozitiv a prețurilor.

**Ce segmente de piață au avut cea mai bună evoluție în 2023? Cărui fapt se datorează acest lucru?**

Segmentele de piață care au avut o evoluție foarte bună în 2023 pentru piața de leasing sunt



Radu Ciocoiu



acelea care au performat și la nivelul economiei. Investițiile realizate de către mediul de afaceri și cele publice, finanțate din fonduri UE, au asigurat o performanță bună a economiei și una foarte bună pentru leasing, produsul reușind să deservească optim cererea pentru camioane noi și echipamente destinate transporturilor, logisticii și lucrărilor de infrastructură.

Dintre segmentele de active finanțate în leasing, o performanță bună a fost înregistrată de vehiculele comerciale. Lanțurile de aprovizionare, puternic afectate de pandemie, de conflictele globale, dar și de presiunile inflaționiste și de costurile crescute la carburant, încep să se reazeze și să își regăsească echilibrul. Un rol important în creșterea eficienței îl va juca aici digitalizarea, din punct de vedere al transferului de date, documentației, interconectării proceselor logistice și gestionării spațiilor de depozitare.

**Cum apreciați în mod particular segmentul vehiculelor comerciale grele? În ce măsură termenele**

**mai mari de livrare anunțate de producători au influențat comportamentul clienților?**

Termenele de livrare la vehiculele comerciale, deși nu au revenit pe deplin la o stare de normalitate, au cunoscut îmbunătățiri semnificative anul trecut față de 2021 și 2022. Acest aspect s-a transpus și într-o disponibilitate mai mare a stocurilor la producători.

2023 a adus o cerere mare pentru camioane, ca o consecință a strategiei companiilor de transport de reînnoire sau extindere a flotelor, pentru a onora numărul mare de comenzi din industrie (transport intern, internațional și distribuție) și pentru a rămâne competitive.

Cererea a fost susținută, de asemenea, de nevoia existentă la nivelul proiectelor de infrastructură, care au cunoscut o dezvoltare robustă anul trecut, pe fondul contribuției importante a fondurilor europene și a PNRR.

**Ați încheiat contracte de finanțare pentru flote în 2023? Care ar fi cele**

**mai mari dintre ele și cărui segment de transport îi sunt destinate?**

Cea mai mare flotă pe care am finanțat-o anul trecut a fost de peste 100 de vehicule, camioane specializate pentru construcții, pentru un client foarte mare, care participă la lucrări extinse de infrastructură la nivel național.

Autotractoarele, semiremorcile și betonierele au fost la mare căutare anul trecut. Clienții din domeniul construcțiilor au surprins fereastra de oportunitate oferită de accelerarea puternică a lucrărilor de infrastructură, care creează un context favorabil pentru investiții și în 2024. Pe acest segment am finanțat flote de vehicule comerciale de la 20 până la 100 de unități. Flote între 50 și 70 de unități au mers către clienții din transporturile naționale și internaționale.

Aici doresc să punctez importanța parteneriatelor pentru adresabilitatea produsului de leasing, care devine mult mai vizibil și ușor de asamblat când este poziționat într-un ecosistem adecvat client-producător/furnizor-finanțator. ▶

► Prin parteneriatul Daimler Truck Financial Services powered by Raiffeisen Leasing venim cu o gamă completă de soluții de finanțare în leasing financiar, credit și leasing operațional, adresate achiziției de camioane, autobuze și autocare noi sau rulate din portofoliul Daimler Truck&Bus.

**Ați primit cereri de finanțare sau oferiți finanțare și pentru vehicule echipate cu sisteme alternative de propulsie (electrice, hibride diesel-electrice ș.a.)? Sunt condiții mai restrictive în cazul acestora din urmă sau, dimpotrivă, mai avantajoase comparativ cu achiziția de vehicule propulsate de motoare termice?**

Tema sustenabilității reprezintă una dintre liniile directoare principale ale strategiei noastre de creștere. Încurajăm investițiile în vehicule verzi și facilităm accesul la finanțare, cu reduceri față de dobânda standard și produse dedicate pentru clienții care doresc să includă vehiculele cu sisteme alternative de propulsie, electrice sau hibride, în parcul lor auto, pentru a-și reduce amprenta de carbon.

Ponderea majoritară pe acest segment de bunuri este deținută de autoturisme. Observăm însă o efervescentă și pe segmentul utilitatelor ușoare și un apetit în creștere al clienților pentru achiziția de flote electrice. Pe lângă susținerea strategiilor de sustenabilitate ale companiilor, autoutilitarele electrice oferă și avantajul costurilor reduse de service-ul și mentenanța.

În 2023 am observat un interes în creștere pentru reînnoirea flotelor de autoutilitare cu vehicule electrice din sfera companiilor de curierat urban și chiar am acordat finanțări pe acest segment. Ne bucurăm să contribuim în acest mod la reducerea emisiilor de carbon, pentru un aer mai curat, având în vedere faptul că activitatea de curierat este una dintre cele mai mari surse de poluare din marile orașe.

Conform ultimelor date DRPCI, în comparație cu 2022, la finalul anului trecut înmatriculările de mașini electrice noi au crescut cu

aproape 30%, o evoluție solidă, care-și va continua linia pozitivă și în perioada următoare.

Condițiile de finanțare nu sunt mai restrictive pentru acest segment de vehicule, din contră, oferă avantajul unor costuri reduse și structuri de avans și perioadă de finanțare flexibile.

**Există opțiuni de revânzare în cazul vehiculelor cu propulsii alternative? Cât de important este aportul reprezentanților producătorilor pentru a finanța astfel de produse?**

În cazul vehiculelor electrice, curba de depreciere în timp este în continuare mai mare față de cea a vehiculelor cu motoare termice. Vorbim încă despre o piață în formare, în care, momentan, se resimte o cerere destul de scăzută pentru vehicule electrice second-hand.

Clienții sunt reticenti să achiziționeze mașini electrice uzate din mai multe motive, precum lipsa subvenției de la stat, îngrijorările cu privire la durata de viață a bateriei sau lipsa de predictibilitate cu privire la evoluția tehnologiei, care ar putea aduce progrese tehnologice semnificative privind autonomia acestora.

Aportul reprezentanților producătorilor, alături de politici dedicate din partea autorităților statului pentru a finanța astfel de produse, va deveni din ce în ce mai important pe viitor, pentru a încuraja economia circulară, prin programe care să sprijine achiziția la prețuri mult mai accesibile, pentru asigurarea prelungirii ciclului de viață al acestor vehicule.

**Oferiți servicii de finanțare și pentru vehicule second-hand? Dacă da, cum diferă condițiile de finanțare de cele pentru modelele noi?**

Vehiculele uzate reprezintă în continuare o opțiune pentru companii, în funcție de nevoile afacerii și oportunitatea investiției la un anumit moment.

Alături de camioane, la nivelul pieței există o gamă largă de vehicule second-hand, disponibile

pentru diverse domenii de activitate: autoutilitare, autotractoare, autobuze, remorci și semiremorci, autorulote, care sunt în continuare de calitate foarte bună, provenind de la producători de renume, perfect apte pentru utilizarea intensivă în transportul intern și internațional, în construcții și lucrări de infrastructură, salubritate și în alte activități specifice, la un preț mult mai mic comparativ cu un vehicul nou.

Oferta noastră actuală de finanțare cuprinde campanii dedicate segmentului „used trucks”, cu opțiuni de leasing financiar sau credit, cu avans ce pornește de la 10%, dobândă fixă foarte avantajoasă, de 4,99%, sau variabilă, formată din Euribor plus marjă, cu posibilitatea de a beneficia de valoare reziduală, la final, de până la 22%.

**Aveți în derulare și proiecte de leasing operațional pentru vehicule comerciale? În ce măsură există în România o piață pentru acest serviciu? Se pretează pentru orice tip de aplicație de transport?**

Leasingul operațional pentru vehicule comerciale reprezintă o opțiune care prinde contur și pe piața din România. În contextul economic actual, companiile explorează opțiunile diferitelor soluții de finanțare din perspectiva optimizării bugetelor și iau în calcul beneficiile externalizării prin comparație cu managementul intern al flotelor pe care le dețin.

Începând cu acest an am completat paleta noastră de produse de finanțare cu leasing operațional, pe care îl oferim prin compania nou înființată la nivelul Grupului, Raiffeisen Rent. Echipa este formată din profesioniști pregătiți să ofere consultanță personalizată și să identifice soluțiile optime pentru fiecare client în parte.

Produsul de leasing operațional pentru vehicule comerciale este oferit în cadrul parteneriatului Daimler Truck Financial Services powered by Raiffeisen Leasing. Produsul se pretează pentru o gamă diversă de aplicații de transport, ce include transport intern și internațional, infrastructură și construcții. ■