

Leasingul pentru echipamente, în plină dezvoltare

Operatorii de profil anticipează încă trei-cinci ani de creștere susținută a cererii pentru întreaga piață românească

Dominată de segmentul auto, piața leasingului începe să facă loc și finanțării pentru echipamente sau sectorul imobiliar. Per ansamblu, operatorii se așteaptă ca, într-un orizont de timp de minimum trei-cinci ani, piața leasingului să crească într-un ritm susținut, la un nivel comparabil cu cel înregistrat în 2007.

Piața leasingului auto se apropie de maturitate, în timp ce leasingul pentru echipamente și imobiliar este în plină dezvoltare. "Ritmul de creștere pe segmentul de leasing auto va continua să încetinească.

Piața auto mai permite o creștere care să acomodeze cererea încă semnificativă de automobile noi, determinată atât de creșterea veniturilor individuale, cât și de aspirațiile românilor către mașini mai scumpe", a declarat, pentru "Adevărul", Claudiu Stănescu, directorul general al BCR leasing IFN. Acesta apreciază că leasingul auto va reprezenta, la finele acestui an, circa 70% din volumul total al contractelor de acest tip, în scădere cu șase puncte procentuale față de perioada similară a anului trecut.

În pofida menținerii dominației leasingului auto, estimările arată creșteri semnificative ale segmentului imobiliar și de echipamente. "Apreciem că segmentul imobiliar ar putea câștiga trei-cinci puncte procentuale la nivelul pieței naționale (față de circa 4% în 2006).

În măsura în care companiile de leasing vor găsi soluții de finanțare mai avantajoase pentru segmentul rezidențial, creșterea ar putea fi mai mare. Și leasingul de echipamente poate câștiga câteva procente pe piața națională în următorii ani, dacă se păstrează tendința de creștere a activității din industrie și comerțul cu amănuntul", mai spune Claudiu Stănescu.

Viitorul aduce soluții de finanțare personalizate

Pentru alte companii de profil, finanțările proiectelor imobiliare, dar mai ales a celor pentru echipamente au cunoscut o creștere explozivă. "Pe primele nouă luni ale anului, volumul finanțărilor prin leasing imobiliar a atins nivelul consemnat pe tot parcursul anului trecut, în timp ce la echipamente acest nivel s-a dublat", declară Adrian Bogdan, director de vânzări la Romstal Leasing.

La rândul său, Ionuț Chirilă, director de marketing al Romstal Leasing, spune că pentru finele anului compania și-a propus ca 10% din volumul total al finanțărilor să reprezinte segmentul leasingului imobiliar, alte 10 procente fiind destinate leasingului pentru echipamente. "Pentru 2008 ne dorim ca portofoliul finanțărilor de leasing imobiliar să crească la 15% din total, nivel valabil și pentru echipamente", declară oficialii companiei. Piața autohtonă este promițătoare și pentru companiile nou-intrate în competiție.

Astfel, în jumătate de an de la primul contract, Impuls Leasing România a semnat circa 4.700 de contracte, care corespund unui volum de finanțare de 60 milioane de euro. "Ne așteptăm să încheiem anul cu circa 8.000 de contracte semnate și un volum de finanțări de 100 milioane de euro. Este o prognoză realistă, pentru că ultimul trimestru este, de regulă, cel mai bun din an pentru companiile de leasing", declară Răzvan Diaconescu, directorul general al Impuls Leasing.

Pentru anul viitor, compania vrea să atingă un nivel de 10.000 de noi contracte și o cifră de afaceri de 150 milioane de euro. Actuala structură a vânzărilor - 70% autoturisme și vehicule utilitare, 25% camioane și remorci - se va modifica în timp, odată cu structura cererii.

Pe termen mediu, se anticipează scăderea ponderii vehiculelor utilitare la 60% (față de 70% în prezent), concomitent cu majorarea ponderii echipamentelor la 10% și a leasingului imobiliar la 5%. Răzvan Diaconescu anticipează pentru 2008 o creștere de ansamblu a pieței leasingului auto de 20%. Un impuls mai mare se va consemna însă pe segmentul echipamentelor de construcții, unde, spune el, se va înregistra o creștere anuală de minimum 30%, în următorii trei ani, în special datorită lucrărilor de infrastructură.

Sectorul imobiliar schimbă portofoliul companiilor

Dinamismul pieței imobiliare va genera modificarea structurii portofoliului de contracte ale OTP Leasing România încă de anul viitor. "Din 2008, când vom fi prezenți și pe sectorul imobiliar, structura portofoliului companiei se va schimba.

Estimăm că sectorul auto va avea o pondere de 50%, cel al echipamentelor de 30% și 20% sectorul imobiliar", a declarat Mircea Dihel, directorul general al OTP Leasing România. În prezent, 80% din cele 700 de contracte parafate de companie în numai două luni, a căror valoare însumează 12 milioane de euro, au fost pentru sectorul auto, restul revenind echipamentelor.

Revenind la perspectivele pentru viitorul apropiat, Claudiu Stănescu spune că nu se poate vorbi de o stagnare a cererii pe piața globală de leasing din România în următorii trei-cinci ani. "În pofida maturizării treptate a pieței, consumatorul român este receptiv la nou și din ce în ce mai bine informat.

Odată cu creșterea veniturilor, el își schimbă treptat comportamentul de cumpărare și pentru bunurile de folosință îndelungată, în sensul scurtării timpului de utilizare a bunului și plasării accentului pe calitate.

În viitorul relativ apropiat, leasingul auto va aduce consumatorului un plus de valoare prin rafinarea pachetului de servicii oferite, în timp ce leasingul pentru echipamente și imobiliar va oferi soluții tot mai flexibile și personalizate de finanțare a investițiilor întreprinzătorilor", declară oficialul BCR Leasing IFN.