

Prima luna din an le-a adus companiilor de leasing scaderi de pana la 70% pe auto

Angela Placinta **15.02.2009**

Companiile se asteapta la o inmultire a clientilor cu intarzieri si la o crestere a recuperarii de autoturisme de la cei care nu mai pot plati ratele.

Prabusirea vanzarilor de masini noi si inghetarea proiectelor de investitii ale companiilor le-au adus firmelor de leasing scaderi de pana la 35% ale businessului in ianuarie, comparativ cu aceeași perioada a anului trecut, iar luna februarie ar putea fi chiar mai proasta.

Pe segmentul finantarilor pentru autoturisme, unele companii au inregistrat scaderi chiar de pana la 70%, in ton cu piata de masini noi.

"In ianuarie pe total portofoliu am scazut cu 15%. Pe auto a fost cea mai puternica scadere, am facut 30-40% din volumul din ianuarie 2008. In schimb, a fost o crestere pe piata corporate, pe finantari pentru echipamente. Sunt si cateva proiecte imobiliare pentru care purtam discutii acum si pe care le-am putea finanta in perioada urmatoare", afirma Dan Constantinescu, managing director al UniCredit Leasing Corporation, responsabil de activitatea de vanzari. UniCredit este cea mai mare companie de leasing de pe piata, cu finantari de peste 500 de milioane de euro in primele 11 luni ale anului trecut.

In cazul Impuls Leasing, companie din top zece, cu finantari acordate de 205 milioane de euro anul trecut, afacerile s-au redus cu 33% in ianuarie fata de aceeași perioada din 2008.

"In ianuarie am dat finantari de 10 milioane de euro, dupa ce in ianuarie 2008 am facut 15 milioane de euro. In principal, acest lucru a fost cauzat de vanzarile de masini noi, care s-au redus cu aproape 70%", sustine Razvan Diaconescu, directorul general al Impuls Leasing.

Finantarile pentru autoturisme acordate de companie au fost cu 42% mai mici fata de ianuarie anul trecut, de 7,5 milioane de euro, reprezentand trei sferturi din totalul afacerilor. Circa 20% din finantarile acordate au fost pentru camioane si utilaje, iar 5% pentru echipamente industriale.

"Luna februarie va fi catastrofala, mai proasta ca ianuarie, nu cred ca facem 10 milioane de euro. Targetul nostru pentru acest an este sa obtinem aceleasi rezultate ca in 2008", considera Diaconescu.

O reducere a volumului de finantari a raportat in ianuarie si TBI Leasing, companie de talie medie, membra a grupului TBI Financial Services.

"Tinand cont de prudenta pe care o avem acum in creditare, scaderea in ianuarie a fost de 35%. S-a vazut cel mai mult la auto, dar si la echipamente. Pentru cei mai multi clienti, ianuarie este o luna de asteptare. Avem clienti cu o situatie financiara stabila, dar care au retineri la a se angaja la o noua finantare", afirma Florentina Mircea, directorul general al companiei.

Ea spune ca ianuarie este prin definitie o luna cu activitate mai putina, pentru ca activitatea companiilor incepe in a doua jumatate a lunii, cand angajatii se intorc din concedii. De asemenea, ianuarie este luna in care inca se discuta bugetele pentru anul in curs si se fac foarte putine achizitii.



Dan Constantinescu de la UniCredit Leasing afirma ca, de fapt, aceasta corectie a pietei va determina companiile de leasing sa se orienteze spre segmente productive, cum sunt echipamentele si real estate.

"De fapt este o corectie catre linii de business normale, cum sunt echipamentele si imobiliarele. Fata de 2008 probabil ca va fi o micșorare a pietei totale, dar nu putem face acum o prognoza pentru tot anul. Ne vom obisnui cu noua normalitate, primul trimestru este cel mai greu", sustine oficialul UniCredit Leasing. In aceasta perioada companiile de leasing sunt mai selective in ceea ce priveste clientii, deoarece este greu de previzionat cum vor evolua afacerile celor

care solicita finantari, in conditiile in care sumele se acorda pe termene de trei pana la zece ani.

"La ora actuala este foarte greu sa faci o estimare a unui trend de business. Noi acordam finantari pe termen lung si aici exista un pericol, deoarece unii clienti ar putea sa aiba probleme peste cativa ani. In aceasta perioada mai degraba finantam un client vechi decat unul nou", afirma directorul general al TBI Leasing.

Din cauza cresterii cursului valutar, jucatorii din piata de leasing estimeaza ca se va inmulti numarul celor care intarzie cu plata ratelor, dar si al clientilor care nu mai pot rambursa imprumuturile. Finantarile in leasing sunt acordate in euro, iar leul s-a depreciat cu aproape 20% in ultimele luni.

"Intarzierile la plata vor creste in lunile urmatoare cu cel putin 20% din cauza evolutiei cursului valutar, dar, pe de alta parte, s-a redus dobanda datorita scaderii Euribor, ceea ce ar putea compensa cresterea ratei. Ma astept ca in aprilie-mai sa creasca numarul de masini recuperate de companiile de leasing si cred ca vor fi oameni care le vor aduce inapoi ei insisi, pentru ca cei care isi pierd joburile sau carora nu le cresc salariile nu vor mai putea plati ratele. Din acest motiv, pregatim departamentul de revanzari", spune Diaconescu de la Impuls Leasing.

Compania a incheiat parteneriate cu dealeri second-hand pentru revanzarea masilor, dar sunt si unele firme care nu au unde sa depoziteze autoturismele si inchiriaza terenuri.

Piata de leasing va stagna in acest an sau va inregistra o scadere, dupa ce in anii trecuti a avut cresteri de doua cifre.