



Jak sfinansować samochód dla firmy? 7 sprytnych porad

- Finansowanie samochodów dla firmy jest jedną z najtrudniejszych decyzji podczas procesu nabywania pojazdów dla floty. Nie bez powodu.
- Na rynku dostępnych jest wiele sposobów finansowania samochodów i nie sposób ocenić, który z nich jest najlepszy. Każdy z nich jest bowiem dopasowany do konkretnych potrzeb.

WARSZAWA, 9 grudnia 2021 roku – Klienci biznesowi, dokonując wyboru firmowych samochodów, mają do rozwiązania nie lada zagadkę. Poza kwestią wyboru nadwozia, napędu czy wyposażenia, pozostaje także kwestia finansowania, gdzie najbardziej oczywisty wybór nie zawsze jest najlepszy. W tym artykule przybliżyliśmy w przystępnej formie informacje, które mogą wpłynąć na podejmowane decyzje.

1. Chcę mieć wszystko w jednej racie – czy to możliwe?

Tak, oczywiście. Najlepszy wtedy będzie klasyczny wynajem. W ramach jednej miesięcznej raty obejmuje on np. ubezpieczenie OC i AC samochodu, zimowe opony czy nielimitowane auto zastępcze. To oczywiście także pełna obsługa w autoryzowanych serwisach, również po okresie gwarancyjnym. To bez wątplenia najwygodniejsza forma wynajęcia samochodu bez obaw o odsprzedaż czy utratę wartości. W programie Ford Wynajem po zakończeniu umowy możliwy jest zwrot pojazdu albo wymiana na nowy.

2. Dużo jeżdżę, ale chcę regularnie wymieniać samochód. Co wtedy?

Najlepszym pomysłem w tym przypadku jest leasing z niską ratą, w którym spłaca się jedynie małą część wartości pojazdu. Diler gwarantuje cenę odkupu pojazdu na koniec okresu leasingu, a przedsiębiorca może wybrać kolejny pojazd. Oznacza to, że przedsiębiorca płaci niskie miesięczne raty i nie musi martwić się utratą wartości pojazdu. To rzecz jasna ogromny komfort i bezpieczeństwo. Co ważne, na koniec umowy można zmienić decyzję i jednak wykupić pojazd.

3. Jakie są nowe trendy w polityce flotowej?

SUV-y i crossovery, często zelektryfikowane, są coraz częściej zauważalne we flotach, a transformacja odbywa się z korzyścią dla pracowników. Samochody te oferują porównywalne zużycie paliwa i całkowity koszt posiadania (TCO), a dodatkowo wyższy poziom bezpieczeństwa. Kiedy weźmie się pod uwagę koszt zakupu, serwis, odsprzedaż pojazdu i wiele udogodnień związanych z nabyciem samochodu z tego segmentu, SUV-y mogą okazać się atrakcyjniejsze od innych rodzajów nadwozia. Ford jest gotowy na nieszablonowe zapytania z gamą dostępnych od ręki zelektryfikowanych modeli. To Puma (miękka hybryda), Kuga (pełna hybryda oraz hybryda plug-in), S-MAX (pełna hybryda), całkowicie elektryczny Mustang Mach-E oraz Explorer (hybryda plug-in).

4. Na rynku jest tyle ofert finansowania i wynajmowania pojazdów z niską ratą. Na co zwrócić uwagę?

Przedsiębiorca powinien zwrócić uwagę na to, na czym mu zależy. Czy chce mieć samochód na własność, czy też chce go wymieniać co kilka lat. Czy chce mieć kompleksową usługę z ubezpieczeniem i samochodem zastępczym; pośrednią z niskimi ratami i obsługą serwisową w autoryzowanych stacjach obsługi czy też interesuje go tylko finansowanie. Oferta jest dopasowana do wielu rodzajów prowadzonych biznesów – nie tylko, jeśli chodzi o model samochodu, ale także możliwości jego finansowania. Niezwykle ważną kwestią jest kompleksowość i bezpieczeństwo. Na rynku jest wiele ofert z niską ratą, jednak duża część z nich oferuje niewielki pakiet usług, o czym przedsiębiorca często dowiaduje się dopiero w niewralgicznych momentach.

5. Jaka jest najtańsza opcja finansowania?

Najtańsza i najprostsza opcja to ta, w której wynajmujący bierze jak najwięcej obowiązków na siebie. Ma w niej możliwość zadbania o przeglądy okresowe, ubezpieczenie czy naprawy. Ten wariant został stworzony dla klientów, którzy mają czas i wiedzę, umożliwiające im zaoszczędzić pieniądze na tych działaniach. To także opcja dla klientów, którzy uważają, że w krótkim cyklu wymiany samochodu nie jest im potrzebny serwis czy assistance, a większość czynności związanych z obsługą pojazdu, są w stanie zorganizować we własnym zakresie. Mają za to gwarancję odkupu oraz niską miesięczną ratę. W tym zakresie Ford szczególnie poleca Ford Leasing Opcje.

6. Czy podczas sprawdzania ofert warto sugerować się przede wszystkim ceną?

Podczas porównywania różnych wariantów, warto wziąć pod uwagę wiele czynników, a nie tylko wysokość miesięcznej raty. Przed sfinansowaniem samochodów warto przeprowadzić badania dotyczące kwestii podatkowych, kosztów eksploatacji i paliwa, a także wartości rezydualnych. Ta ostatnia kwestia jest często niesłusznie pomijana. Samochody o niskich wartościach rezydualnych nie są takie bez powodu. Od przedsiębiorcy zależy, czy się tym zainteresuje, a co może na dłuższą metę zaoszczędzić sporo pieniędzy. Krótko mówiąc, warto zrozumieć każdy aspekt finansowania samochodu, bo inaczej można podjąć złe decyzje. Bardziej kompleksowe oferty zapewniają obsługę w autoryzowanych serwisach oraz komfort i bezpieczeństwo. Przedsiębiorcy często dają się skusić najtańszymi ofertami, co po jakimś czasie może okazać się dla nich ogromnym i przede wszystkim kosztownym problemem.

7. Zależy mi na posiadaniu samochodu na własność i dużo jeździć. Co będzie dla mnie najlepsze?

W tym przypadku najlepszym rozwiązaniem będzie klasyczny leasing. To najbardziej powszechna forma leasingu finansowego, która sprawdzała się przez wiele lat i w uzasadnionych przypadkach nadal może być najlepszym wyborem, ale wydaje się, że inne formy finansowania wypadają obecnie korzystniej. Zwłaszcza, że limit kilometrów nie jest już w nich problemem. Leasing opiera się na wpłacie własnej, stałych ratach miesięcznych i wykupie samochodu po zakończeniu okresu umowy po ustalonej wcześniej cenie. W tej formie

finansowania nie ma limitu kilometrów, na koniec umowy samochód można odkupić nawet za 1% jego wartości, przy czym w trakcie trwania umowy i tak trzeba spłacić całą jego wartość.

Jak widać możliwości finansowania samochodów dla biznesu jest wiele, może to być wynajem lub leasing, w różnych konfiguracjach, a każda z nich może być dobrym rozwiązaniem. Nie bez powodu jednak w Polsce coraz większą popularność zdobywają proste, przejrzyste i łatwo dostępne rozwiązania z niską miesięczną ratą wynajmu. Kluczowe jest szczegółowe rozważenie wszystkich dostępnych możliwości dla specyfiki danego biznesu i wybranie tej najlepszej z punktu widzenia przedsiębiorcy. Oferowane produkty uwzględniają szereg rozwiązań, w zależności od indywidualnych potrzeb, od pełnej obsługi w autoryzowanych salonach począwszy, a na rozbudowanych limitach kilometrów skończywszy.

#

O Ford Motor Company

Ford Motor Company z centralą w Dearborn w stanie Michigan w USA jest globalną marką oferującą samochody i usługi mobilne. Firma zatrudnia około 186 tys. pracowników w zakładach na całym świecie, zajmując się projektowaniem, produkcją, marketingiem, finansowaniem i serwisowaniem całej gamy pojazdów użytkowych, SUV-ów oraz samochodów osobowych - coraz częściej w wersjach zelektryfikowanych - marki Ford i luksusowej marki Lincoln. Rozszerzając swoją działalność, Ford umacnia pozycję lidera w dziedzinie elektryfikacji pojazdów, inwestuje w rozwój mobilności, systemy autonomicznej jazdy oraz usługi dla pojazdów skomunikowanych. Więcej informacji na temat Forda, produktów firmy oraz oddziału Ford Motor Credit Company na stronie corporate.ford.com.

Ford of Europe wytwarza, sprzedaje i serwisuje pojazdy marki Ford na 50 indywidualnych rynkach, zatrudniając około 45 tys. pracowników we własnych oddziałach i łącznie około 59 tys. osób, po uwzględnieniu spółek typu joint venture oraz działalności nieskonsolidowanej. Oprócz spółki Ford Motor Credit Company, usługi firmy Ford of Europe obejmują dział Ford Customer Service Division oraz 19 oddziałów produkcyjnych (12 spółek całkowicie zależnych lub skonsolidowanych typu joint venture oraz 7 nieskonsolidowanych typu joint venture). Pierwsze samochody marki Ford dotarły do Europy w 1903 roku – w tym samym roku powstała firma Ford Motor Company. Produkcja w Europie ruszyła w roku 1911.

Kontakt: Mariusz Jasiński
Ford Polska Sp. z o.o.
(22) 6086815
mjasinsk@ford.com