

EKSPERT RADZI



Warto ustalić cenę wykupu

Tomasz Matujewicz
kierownik działu rozwoju
LeasePlan Fleet Management
(Polska)

Przedsiebiorca powinien ustalić cenę wykupu już w ramach wstępnej umowy o eksploatacji pomiędzy pracodawcą a pracownikiem – kierowcą samochodu służbowego. Ta część umowy staje się więc częścią polityki flotowej, ponieważ reguluje zarówno zasady sprzedaży, jak i standardy eksploatacji auta. Jeżeli bowiem cena jest rzeczywiście atrakcyjna, to jest duże prawdopodobieństwo, że użytkownik będzie dbał o samochód jak o swój własny pojazd. Gwarancja atrakcyjnej ceny oraz prawo pierwokupu są bowiem silną motywacją do przestrzegania zasad racjonalnego użytkownika samochodu.

Do 2004 roku klient miał prawo do wykupu auta po najwyższej wycytowanej w przetargu cenie. Po zmianie przepisów w kwietniu 2004 roku, w umowach leasingu operacyjnego musi być określona cena, za jaką firma może odkupić samochód po okresie leasingowania.

Z naszych doświadczeń wynika, że ok. 80 proc. samochodów flotowych zmienia właściciela po osiągnięciu wieku 3–4 lat. Biorąc pod uwagę przebieg, samochody z silnikiem benzynowym najkorzystniej jest wymieniać przy przebiegu 120–150 tys. km, a diesle 150–200 tys. Zupełnie inaczej wygląda sytuacja w przypadku aut specjalnych, np. bankowozów. W związku z ich wąskim przeznaczeniem pozostają one w swoich flotach dłużej i nie stosuje się stałych zasad przy ich wymianach.

gp@infor.pl