

mu

ro się zaczną

— Dla przykładu, trzeci kwartał bieżącego roku w segmencie samochodów powyżej 3,5 t zakończyliśmy wynikiem około 220 mln zł, co oznacza wzrost w stosunku do analogicznego okresu 2004 r. o ponad 30 proc. — wylicza Waldemar Topiński

Używane zagrożenie

W związku z tym, że dostęp do kredytów — szczególnie dla niewielkich firm — jest bardzo trudny, przedsiębiorcy, poszukując tańszych rozwiązań, będą skłonni do kupowania samochodów używanych.

— Obecnie producenci aut, reagując na tendencję do zakupu na rynku wtórnym, oferują sprzedaż po promocyjnych cenach, a zakup zazwyczaj związany jest z kompleksową obsługą — leasing, serwis — twierdzi Jerzy Juszkiewicz.

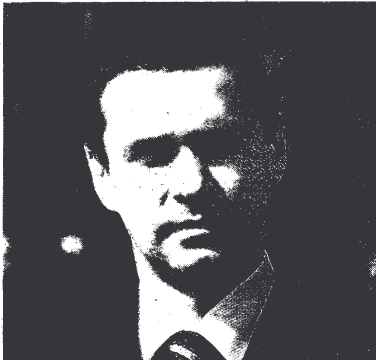
Dodaje, że w przyszłości powinna wzrosnąć sprzedaż aut mniejszych. W przewozach nie będzie już tak dużego nacisku na wysoką kubaturę i wysoki tonaż.

— Będzie obowiązywała zasada „mniej, a częściej”. Wykorzystywane będą specjalistyczne nadwozia, zgodne z życzeniem klienta, dostosowane do rodzaju towaru, preferowanego sposobu załadunku — mówi Jerzy Juszkiewicz.

Z doświadczeń VB Leasing wynika, że rośnie zainteresowanie przedsiębiorców przewozami z wykorzystaniem specjalistycznych zabudów i przyczep, podwozi ciężkich oraz zabudów chłodniczych. Mniejszym zainteresowaniem cieszą się typowe zestawy, czyli ciągnik siodłowy z naczepą.

Marcin Boltryk

m.boltryk@pb.pl ☎ (22) 334-20-66



JESZCZE TROCHĘ

Trudna sytuacja na rynku aut ciężarowych utrzyma się jeszcze około 6 miesięcy — przewiduje Waldemar Topiński, dyrektor departamentu transportu i maszyn budowlanych VB Leasing.
 fot. ARC

