

Rosnące ceny - gdy jest popyt, a nie ma podaży

W czasach pandemii, kryzysu i niepewności rynek motoryzacyjny zmienia się błyskawicznie. Problemy z dostępnością aut, zarówno tych nowych, jak i używanych, nieustanne modyfikacje oferty producentów, szybko zmieniające się preferencje klientów czy wymuszone przez unijne regulacje promowanie proekologicznych napędów mają wpływ na zmiany cen pojazdów. Aktualnie obserwujemy ich zdecydowany wzrost, zarówno w salonach, jak i na rynku wtórnym.



Jeszcze do niedawna wydawało się być oczywiste, że samochody tracą na wartości. Pomijając okres transformacji czy czasy kontyngentów, zasadniczo wartość pojazdu w kolejnych miesiącach czy latach maleje. Auto traci na wartości po wyjechaniu za próg salonu, traci najszybciej w pierwszych kilkunastu miesiącach eksploatacji, w kolejnych wolniej, ale nadal traci na wartości. Szybkość i stopień tej utraty uzależniony jest od marki, modelu, rodzaju silnika, typu nadwozia oraz aktualnej sytuacji rynkowej.

Obecnie jednak mamy sytuację, w której popyt zdecydowanie przewyższa podaż, co wpływa na wzrost cen samochodów. Sytuacja jest o tyle nietypowa i zaskakująca, gdyż jeszcze nie tak dawno, na początku pandemii wszyscy narzekali, że zostali z placami pełnymi samocho-

dów, a klientów brak. Teraz w salonach i komisach jest mnóstwo potencjalnych nabywców, ale brakuje samochodów.

Wzrost cen nowych samochodów i problemy z dostępnością

Po pierwszym pandemicznym szoku, klienci oswoili się z nową rzeczywistością, firmy nie mogły w nieskończoność odkładać wymiany flot, więc wszyscy ruszyli do salonów. Niestety, okazało się, że nie tak łatwo jest kupić nowe auto.

Po pierwsze przez brak półprzewodników i innych elementów niezbędnych do skompletowania pojazdu wydłużył się czas oczekiwania na samochód. Nie dość, że na zamówione auto musimy poczekać znacznie dłużej, to obecnie chyba żaden producent nie jest w stanie zagwarantować, że dotrzyma zadeklarowanego ter-

minu dostawy pojazdu. Niektórzy producenci, wiedząc, że w najbliższym czasie nie mogą liczyć na dostawę brakujących elementów, modyfikują swoją ofertę. Z cennika znikają warianty wyposażone w podzespoły, których aktualnie brakuje i pojawiają się nowe, uboższe wersje, które chociaż tymczasowo pozwolą podtrzymać sprzedaż, zrealizować jakiegokolwiek zamówienia i zatrzymać klienta przy marce.

Kolejnym problemem jest wzrost cen nowych samochodów.auta drożały już wcześniej przed pandemią, m.in. ze względu na coraz bardziej restrykcyjne regulacje unijne w zakresie emisji CO₂ oraz obowiązkowego wyposażenia. Te pierwsze wymuszają na producentach projektowanie coraz bardziej zaawansowanych, a przez to droższych jednostek napędowych, które powinny charaktery-

zować się optymalnymi osiągnięciami (oczekiwania klientów), a jednocześnie spełniać wyśrubowane normy emisji CO₂. Lista obligatoryjnego wyposażenia również wydłuża się z roku na rok, a każdy nowy układ w samochodzie to oczywiście dodatkowe koszty, które wpływają na finalną cenę samochodu.

Dodatkowo, w sytuacji gdy brakuje nowych samochodów, a dealerzy zdają sobie sprawę, że znajdą nabywcę na każde auto, jakie pojawi się w salonie, skończyło się rabatowanie. Samochody oferowane i sprzedawane są w cenie katalogowej. Przy mniejszym wolumenie, dealerowi zależy na wygenerowaniu jak najwyższej marży oraz sprzedaży produktów towarzyszących, takich jak ubezpieczenie, finansowanie, dodatkowa gwarancja czy akcesoria.

Jeszcze kilka tygodni temu wydawało się, że z tej trudnej sytuacji zwycięsko wyjdą te marki, które będą miały samochody. W myśl zasady, że problemy jednych są szansą dla innych. Po raportach sprzedaży, zmianach w rankingu popularności marek widać, że przez jakiś czas faktycznie tak było. Dzisiaj problemy z dostępnością aut dotknęły już większość producentów, więc klient raczej nie znajdzie ratunku u konkurencji. Co kilka dni słyszymy o redukcji mocy produkcyjnych, przedłużaniu przerwy, przechodzeniu na tryb jednozmianowy czy w końcu zatrzymaniu produkcji w kolejnej fabryce. Sytuacja zamiast się polepszać, w ostatnim kwartale 2021 roku wygląda coraz gorzej.

Wielu klientów zniechęconych problemami z dostępnością nowych aut szuka alternatywy na rynku wtórnym.

Na rynku wtórnym również wzrosty

Z jednej strony podczas pandemii większość pracowników przeszła na home office, wyjazdy, prezentacje i eventy zastąpiły spotkania online. Okazało się, że wielu pracowników potrafi równie efektywnie pracować zdalnie, a samochód nie jest już niezbędnym narzędziem pracy. Z drugiej jednak strony, nowa „covidowa” rzeczywistość sprawiła, że samochód stał się najbezpieczniejszą alternatywą dla komunikacji publicznej. W ciągu ostatnich

kilkunastu miesięcy wzrósł popyt na samochody używane, co w połączeniu z czasowymi ograniczeniami importu prywatnego i znaczącym wzrostem cen nowych samochodów sprawiło, że ceny samochodów używanych również wzrosły. Na rynku brakuje samochodów, a te, które są oferowane, osiągają znacznie wyższe ceny transakcyjne niż podobne modele w 2019 lub na początku 2020 roku. Klienci rezygnują ze zwrotów wynajmowanych pojazdów. Zdają sobie sprawę, że na kolejny nowy samochód będą musieli długo czekać, ewentualnie sami mogą uzyskać za auto bardzo atrakcyjną cenę sprzedaży. Dealerzy intensyfikują wysiłki, aby pozyskać jak najwięcej samochodów używanych, oferując znacznie wyższe ceny niż jeszcze rok temu. Ponadto dzisiaj na rynku wtórnym każdy samochód szybko znajduje nabywcę. Nawet auta z przebiegiem ponad 200 000 km, wyeksploatowane, zaniedbane czy słabo wyposażone sprzedają się błyskawicznie.

Rosną też RV-ki

Dynamiczny wzrost cen samochodów nowych i podobna sytuacja na rynku wtórnym, nie pozostają bez wpływu na wartości rezydualne. Prawdopodobnie problemy z dostępnością podzespołów do nowych samochodów będą trwały w przyszłym roku, a być może będziemy się z nimi borykać również w pierwszej połowie 2023 roku. Nawet jeśli sytuacja powoli będzie się poprawiać, to już słychać głosy niektórych producentów, że w pierwszej kolejności półprzewodniki będą montowane w samochodach elektrycznych. Samochody nowe nadal będą drożały. Inflacja, nieustający rozwój nowych technologii, coraz większe wymagania klientów, krótszy cykl życia pojazdu czy kolejne regulacje unijne sprawiają, że ceny nowych samochodów będą coraz wyższe. Drożące nowe samochody, brak zaufania do coraz mniejszych i bardziej wysiłonych jednostek napędowych sprawia, że klienci będą poszukiwali alternatywy na rynku wtórnym. Od kilkunastu miesięcy brakuje nowych samochodów, więc będzie brakowało również młodych używanych samochodów – rocznych, 2- czy 3-letnich. Problem z dostępnością samochodów mają również nasi sąsiedzi,

więc tym razem trudniej będzie zniwelować braki na rynku zwiększonym importem prywatnym.

W najbliższym czasie na rynku wtórnym sytuacja nie ulegnie poprawie i samochody nadal będą drożały. Wszystkie te aspekty sprawiają, że wartości rezydualne wszystkich samochodów wzrosły, będą nadal rosły i utrzymywały się na wysokim poziomie przynajmniej przez najbliższe kilkadziesiąt miesięcy, póki sytuacja się nie ustabilizuje i rynek wróci do względnej równowagi.

Trudno w tym momencie jednoznacznie ocenić w dłuższej perspektywie wpływ obecnej sytuacji na dalszą globalizację rynku towarów i usług. Czy producenci zweryfikują realizowane dotychczas modele biznesowe w zakresie optymalizacji produkcji, akceptując ryzyko zakłóceń dostaw, czy zwiększą zapasy magazynowe tak, aby zminimalizować ewentualne skutki zachwiania globalnych łańcuchów dostaw w przyszłości lub też zdecydują się relokacją produkcji? Bez wątpliwości każde z potencjalnych rozwiązań będzie generować koszty i w sposób oczywisty przełoży się na cenę ostatecznie oferowaną konsumentowi. ■



Dariusz Wołoszka
kierownik działu wartości rezydualnych
INFO-EKSPERT Sp. z o.o.

analityk rynku, dziennikarz i pasjonat motoryzacji.
Z firmą INFO-EKSPERT związany od 2001 roku.
Odpowiedzialny za współpracę z klientami
flotowymi, analizę wartości rezydualnych
samochodów nowych i używanych na polskim rynku
oraz rozwój narzędzi do ich prognozowania.