

STATYSTYKI - KOMENTARZ ZA IV KWARTAŁ 2007 R.

Komentarz do informacji statystycznej nt. rynku leasingu w 2007 roku.

W 2007 roku wartość nowego portfela rynku ruchomości i nieruchomości wyniosła 32,7 mld zł, co stanowi 50 proc. wzrost w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Wartość nowego portfela umów leasingu na rynku ruchomości wyniosła 29,6 mld. zł. (wzrost o 50 proc).

Wartość nowego portfela umów leasingu na rynku nieruchomości wyniosła 3,1 mld. zł. (wzrost o 50 proc).

Wartość całego aktywnego portfela umów leasingu wg. stanu na 31.12.2007 r. wg. wstępnych danych wyniosła 48,6 mld.zł , z czego 37,5 mld.zł stanowią ruchomości a 11,1mld.zł nieruchomości.

Szacujemy, iż udział leasingu w finansowaniu inwestycji na rynku ruchomości wzrośnie z 27,2 proc w roku 2006 do 33,8 proc. w roku 2007, a w całym rynku, włączając transakcje na rynku nieruchomości, odpowiednio z 13,8 proc. do 17,3 proc. Tak dobre wyniki branży leasingowej to m.in zasługa dobrze rozwijającej się polskiej gospodarki oraz coraz większej popularności leasingu jako korzystnego instrumentu finansowania inwestycji.

Polski rynek leasingu jest jednym z najdynamiczniej rozwijającym się rynków w Europie. Szacujemy, iż dzięki bardzo dobrym rezultatom osiągniętym w roku 2007 udział naszego rynku w rynku europejskim wzrośnie z 1,9 proc. w 2006 do 2,4 proc. w roku 2007.

Dzięki leasingowi sfinansowano na rynku ruchomości następujące zakupy inwestycyjne (w nawiasach podano zmianę w stosunku do wyników 2006 r.):

- środków transportu drogowego za ok. 19,5 mld zł. (wzrost o 59 proc.)
- w tym samochodów osobowych za ok. 7,3 mld zł. (wzrost o 68 proc.)
- maszyn i urządzeń przemysłowych za ok. 8,9 mld zł. (wzrost o 37 proc.)
- komputerów i sprzętu biurowego za ok. 476,5 mln zł. (wzrost o 30 proc.)
- środków transportu kolejowego, powietrznego i wodnego za ok. 583,4 mln zł. (wzrost o 0,3 proc.)
- innych środków trwałych za ok. 222,5 mln zł (wzrost o 60 proc.)

W 2007 najbardziej dynamicznie rozwijał się segment środków transportu drogowego, co pozwoliło zwiększyć z 62 proc. do 66 proc. udział tej grupy produktów w rynku leasingu ruchomości.

Głównym motorem napędowym rozwoju tego segmentu rynku jest leasing samochodów osobowych oraz ciągników siodłowych i naczep. Średnia wartość wyleasingowanych samochodów osobowych wyniosła w omawianym okresie 75 tys. złotych, a umowy były zawierane średnio na 39 miesięcy. Równie dynamicznie rozwija się leasing specjalistycznych środków transportu drogowego takich jak ciągniki siodłowe oraz wszelkiego rodzaju naczepy i przyczepy. Średni okres umowy, których przedmiotem są ciągniki siodłowe i naczepy (przyczepy) wyniósł 2007 r. 48-49 miesięcy. Wśród wyleasingowanych środków transportu drogowego dominują nowe pojazdy (86 proc.).

Drugim co do wielkości segmentem rynku ruchomości jest leasing maszyn i urządzeń przemysłowych. Udział tej grupy produktów w rynku ruchomości utrzymuje się na wysokim 30

proc. poziomie. Najbardziej popularnym, produktem w tym segmencie rynku jest leasing sprzętu budowlanego. Na przestrzeni 2007 udział tej grupy produktów w tym segmencie rynku wzrósł z 30 do 33 proc. Przeprowadzone pod koniec ubr. badania GUS wśród branży budowlanej potwierdzają, że leasing, poza środkami własnymi, jest najbardziej popularnym źródłem finansowania inwestycji (leasing wskazało 46 proc. firm). Udział pozostałych kategorii maszyn i urządzeń waha się od 1 do 7 proc ogólnej wartości. Średnia wartość wyleasingowanych maszyn i urządzeń w okresie w 2007 wyniosła 139 tys. złotych, a średnia długość umowy 47 miesięcy. Podobnie jak w środkach transportu drogowego w segmencie maszyn i urządzeń dominują również nowe przedmioty leasingu (91 proc.).

Praktycznie na niezmiennym poziomie pozostał rynek leasingu środków transportu powietrznego, morskiego i kolejowego. Jednak warto tutaj podkreślić, że istotnie zmniejszyła się tutaj średnia wartość wyleasingowanych przedmiotów (z 2,3 mln do 1,2 mln zł).

Bardzo dobre wyniki odnotowano także na **rynku nieruchomości**. Jest to najlepszy wynik w historii polskiego leasingu.

Największy udział - 46 proc. - pośród wyleasingowanych nieruchomości w 2007 r. mają obiekty handlowe i usługowe oraz budynki biurowe - 27 proc. Na trzecim miejscu znajdują się obiekty przemysłowe 17 proc.. Hotele i obiekty rekreacyjne stanowią 2 proc. rynku nieruchomości. Średnia wartość obiektów handlowych i usługowych wyniosła 16 mln złotych, przemysłowych 12 mln złotych, biurowych 17 mln. zł., a hoteli i innych obiektów rekreacyjnych 9 mln złotych. Najdłuższe umowy leasingu są zawierane na obiekty handlowe i usługowe i biurowe (odpowiednio 149 i 140 miesięcy), hotelowo-rekreacyjnie na 127 miesięcy i najkrótsze na obiekty przemysłowe 103 miesięcy.

Polski Barometr Leasingu

Już po raz trzeci Leaseurope, organizacja zrzeszająca 47 krajowych związków firm leasingowych, opublikowała Polski Barometr Leasingu. Jest to indeks satysfakcji, mierzący zadowolenie polskich leasingodawców w stosunku do stanu polskiej gospodarki (otoczenie makroekonomiczne), bezpośredniego otoczenia dla polskiego sektora leasingu i wewnętrznego w przedsiębiorstwach. Polska jest niekwestionowanym liderem pod względem poziomu tego indeksu. Pod koniec 2007 wartość wskaźnika dla Polski wyniosła 80 punktów. Dla porównania poziom Europejskiego Barometru Leasingu (średni wskaźnik dla wszystkich państw europejskich) wyniósł 32, a dla państw Europy Centralnej i Wschodniej 53 punkty. Polskie firmy leasingowe lepiej niż w innych krajach europejskich oceniają warunki makroekonomiczne (71 punktów; dla porównania średnio w krajach Europy Środkowo-Wschodniej indeks ten wynosi 41, a średnio w Europie 5 punktów) oraz warunki funkcjonowania branży leasingowej (92 punktów; dla porównania średnio w krajach Europy Środkowo-Wschodniej indeks ten wynosi 61, a średnio w Europie 32). Również wysoko oceniają firmy leasingowe wewnętrzną sytuację w firmie (76 punktów dla porównania średnio w krajach Europy Środkowo-Wschodniej indeks ten wynosi 58, a średnio w Europie 45 punktów). W tym zakresie najwyżej polskie firmy leasingowe oceniają poziom obrotów w swoich firmach oraz wartości zawieranych kontraktów (odpowiednio 83 i 88 punktów). Wydaje się, iż wynika to z faktu ponoszenia przez nie, w ostatnich okresach, dużych nakładów inwestycyjnych ukierunkowanych na modernizację i dynamiczny rozwój firmy dostosowany do wzrastającego z roku na rok popytu na usługi leasingu. Wysokie nakłady inwestycyjne powodują odroczenie w czasie realizacji zysków, zatem nieco słabsze oczekiwania występują w firmach, co do poziomu możliwych do osiągnięcia

wyników finansowych (75 punktów), natomiast najmniej optymistycznie oceniają dostępność zasobów kadrowych (58 punktów).

Warszawa, dnia 31 styczeń 2008 r.

Przygotował:

Andrzej Sugajski

Dyrektor

Związek Przedsiębiorstw Leasingowych