

2006 - dobry rok dla leasingu maszyn budowlanych

Począwszy od roku 2004 branża budowlana zaczęła odnotowywać mocny wzrost. Zgodnie z analizami rynku prognozuje się stabilny wzrost branży, który będzie utrzymywał się przez następne 5 lat, ze szczytem w latach 2008-2009. Firmy budowlane otrzymają po roku 2007 duże dotacje z EU - co prawda nie w sposób bezpośredni - ale pośrednio poprzez olbrzymią ilość zleceń na prace budowlane. Dotyczyć to będzie głównie

oraz już mocno rosnącym rynkiem zamówień dla firm budowlanych, rynek sprzedaży maszyn budowlanych i drogowych oraz instytucje finansujące zakupy przygotowały się na boom. Było to odpowiedzią na rosnące zainteresowanie sprzętem budowlanym, od podstawowych uniwersalnych koparkoładarek, które odnotowały rekord sprzedaży w 2005 roku, aż po wysoko specjalizowane sprzęty. Firmy leasingowe, przygotowały wiele rozwiązań ułatwiających sfinansowanie nabycia sprzętu. Leasing był i jest popularnym wśród firm bu-

interesowanie w stronę finansowania za pomocą leasingu. Znalazło to odbicie w wyniku branży leasingowej w roku 2006, w którym to według wstępnych danych wartość sfinansowanych maszyn budowlanych podwoiła się w stosunku do 2005 i zapewne przekroczy 1,2 mld złotych. Wraz ze wzrostem sprzedaży maszyn i urządzeń zainteresowanie leasingiem - najprostszym i najszybszym instrumentem, wykazuje ciągły, stały wzrost. Sprzyjają temu procedury dostosowane do specyfiki branży, harmonogramy z sezonowością

Blitz są produkowane przez firmę Layher. Od blisko sześćdziesięciu lat firma Layher jest producentem wiodących systemów rusztowań sprzedawanego na całym świecie, a system fasadowy Layher Blitz to szybkość montażu/demontażu oraz możliwości, które umożliwiają realizację nawet najbardziej skomplikowanych zabudów. Takie wspólne wykreowane przez finansującego i dostawcę rozwiązania, pozwalają używać sprzętu bez dodatkowych kosztów finansowania co bardzo uatrakcyjnia ofertę dla klientów- firm budowlanych.



Od prawie 60 lat firma Layher jest producentem wiodących systemów rusztowań sprzedawanego na całym świecie, a system fasadowy Layher Blitz to szybkość montażu/demontażu oraz możliwości, które umożliwiają realizację nawet najbardziej skomplikowanych zabudów

budownictwa infrastrukturalnego, z największym udziałem dróg i autostrad, ale również inwestycji w zakresie ochrony środowiska, infrastruktury komunalnej i innych. Bardzo dobre prognozy dotyczą również budownictwa kubaturowego przemysłowego, biurowego i handlowego. Najstabsza ilościowo koniunktura prognozowana jest w segmencie budownictwa mieszkaniowego, ale i tutaj jest miejsce na godziwe zyski dla najlepszych. W związku z takimi prognozami dla rynku

budowlanych instrumentem finansowania. Wiąże się to ze strukturą rynku na którym funkcjonuje olbrzymia ilość małych i średnich podmiotów wykonujących określone prace jako podwykonawcy. Na ogół przychody w tego rodzaju firmach mają charakter sezonowy, a czasami związane są z wykonaniem określonego kontraktu i płatne w transzach. Małe i średnie podmioty napotykając bariery proceduralne przy ocenie wniosków kredytowych w bankach od dawna skierowały swoje za-

splat, szybki czas rozpatrzenia wniosku i uproszczone procedury. Również promocyjne warunki mają dla klienta olbrzymie znaczenie. Możliwość finansowania w sposób uproszczony to bardzo ważny czynnik, ale często klienci poszukują promocji cenowych lub darmowego finansowania. Dobrym przykładem takiego produktu jest „Leasing 0%” na system rusztowań Layher Blitz, wdrożony wspólnie z Europejskim Funduszem Leasingowym. Systemy rusztowań ramowych Layher

Leasing maszyn i urządzeń budowlanych w kontekście opisanych powyżej trendów rozwojowych będzie na stabilnej fali wzrostu przez najbliższe kilka lat, a grupa przedsiębiorców budowlanych małych, średnich i dużych na stałe wpisze go w katalogu swoich metod finansowania jako podstawowe źródło pozyskania kapitału na nabycie środków trwałych. Stanowi to dobry prognostyk dla firm leasingowych zarówno na rok 2007, jak i lata kolejne.

Dalsze informacje Pb 000 ▲