

Zájem o ojeté vozy se zvyšuje i u firem, říkají prodejci, pojišťovny i splátkové firmy

18.10.2023 - | AURES Holdings a.s.

Spolu s celkovým růstem zájmu o ojeté vozy, který přichází vždy s oslabenou ekonomickou situací, se zvyšuje i poptávka po ojetinách ze strany firem. Shodli se na tom účastníci konference, která se konala dnes dopoledne na Ministerstvu průmyslu a obchodu.

Konferenci pořádala Asociace obchodu ojetými automobily (AOOA) ve spolupráci se Svazem obchodu a cestovního ruchu. Mezi vystupujícími byli generální ředitelka AURES Holdings Karolína Topolová, předsedkyně České leasingové a finanční asociace Jana Hanušová nebo ředitel České asociace pojišťoven Jan Matoušek a provozně-technický ředitel společnosti Meyra CZ Martin Charvát. Konferenci moderoval prezident Svazu obchodu a cestovního ruchu Tomáš Prouza. V České republice se ročně prodá přibližně 700 tisíc ojetých vozů. Trh ojetin je 3,5krát větší než trh nových vozidel a v loňském roce dosahoval hodnoty 192 miliard Kč.

V České republice se ročně prodá přibližně 700 tisíc ojetých vozů. Trh ojetin je 3,5krát větší než trh nových vozidel a v loňském roce dosahoval hodnoty 192 miliard Kč. Průměrná cena ojetého vozu činila 290 tisíc Kč. Zatímco v předcovidové době byly doménou firemních flotil nové vozy, v posledních letech se stále častěji objevují i vozy ojeté. Podle předsedy AOOA Jiřího Grunda je to kromě ekonomických důvodů zejména stále větším důrazem velkých prodejců na bezpečnost nákupu. „Trh ojetých vozů v ČR se za posledních 5 let významně profesionalizoval. U největších prodejců je již prověřování servisní historie standardem. Zákazník vidí detail prověřování hned při prohlídce, stačí telefonem načíst QR kód, který je za sklem vozu,“ říká Jiří Grund, předseda AOOA.

Sami prodejci vidí za růstem zájmu i problémy, kterými trh nových vozů trpí. „Na nová auta musíte v drtivé většině případů čekat i řadu měsíců. Jejich dostupnost je navzdory všemu nejistá. Nová auta dramaticky zdražila i o desítky procent. V cenových kategoriích, ve kterých si podnikatelé zvykli kupovat své vozy, jsou nová auta buďto výrazně dražší, nebo méně kvalitní, s menší výbavou. Podnikatel nemůže v podmínkách turbulentního trhu na nic čekat! A musí ve své cenové kategorii dostat stejně spolehlivý a vybavený vůz jako dříve,“ uvedla Karolína Topolová, generální ředitelka a předsedkyně představenstva AURES Holdings, provozovatele největší střeoevropské sítě autocenter ojetých a zánovních vozů AAA AUTO a Mototechna.

„Na nová auta musíte v drtivé většině případů čekat i řadu měsíců. Jejich dostupnost je navzdory všemu nejistá. Nová auta dramaticky zdražila i o desítky procent. V cenových kategoriích, ve kterých si podnikatelé zvykli kupovat své vozy, jsou nová auta buďto výrazně dražší, nebo méně kvalitní, s menší výbavou. Podnikatel nemůže v podmínkách turbulentního trhu na nic čekat! A musí ve své cenové kategorii dostat stejně spolehlivý a vybavený vůz jako dříve,“ uvedla Karolína Topolová, generální ředitelka a předsedkyně představenstva AURES Holdings, provozovatele největší střeoevropské sítě autocenter ojetých a zánovních vozů AAA AUTO a Mototechna.

„Nová auta mají nižší škodní frekvenci, a to především díky jejich lepšímu vybavení asistenčními systémy. Stejně tak mezi novějšími ojetými vozy kolem 2-3 let stáří je výrazný rozdíl oproti starším ojetinám,“ uvedl na konferenci ředitel České kanceláře pojistitelů Jan Matoušek. „Nová auta mají nižší škodní frekvenci, a to především díky jejich lepšímu vybavení asistenčními systémy. Stejně tak mezi novějšími ojetými vozy kolem 2-3 let stáří je výrazný rozdíl oproti starším ojetinám,“ uvedl na konferenci ředitel České kanceláře pojistitelů Jan Matoušek. „Nová auta mají nižší škodní frekvenci, a to především díky jejich lepšímu vybavení asistenčními systémy. Stejně tak mezi novějšími ojetými

vozy kolem 2-3 let stárí je výrazný rozdíl oproti starším ojetinám," uvedl na konferenci ředitel České kanceláře pojistitelů Jan Matoušek.

Prodeje AURESu v segmentu OSVČ a firem tvoří přibližně 15 % z celkových téměř 100 tisíc prodaných vozů ročně. Nejvíce B2B prodejů skupina zaznamenává na Slovensku, kde se tento podíl blíží 20 %. Nejvíce se prodávají vozy Škoda Octavia a Superb.

Mezi top 10 vozy jsou také užitkové vozy či dodávky. Nejvíce zákazníků je ze stavebnictví (20 %), následně dopravy, velkoobchodu a maloobchodu. „*Obsluhujeme jak firmy do 30 milionů Kč obratu (45 %), tak i korporátní zákazníky s obratem cca 1,5 mld. V segmentu firem tvoří 35 % společnosti se šesti a více zaměstnanci, společnosti s deseti a více zaměstnanci tvoří 20 %. Dvě třetiny firem v segmentu OSVČ mají roční obrat do 3 milionů korun,*“ dodala Karolína Topolová. Prodeje AURESu v segmentu OSVČ a firem tvoří přibližně 15 % z celkových téměř 100 tisíc prodaných vozů ročně. Nejvíce B2B prodejů skupina zaznamenává na Slovensku, kde se tento podíl blíží 20 %. Nejvíce se prodávají vozy Škoda Octavia a Superb.

Mezi top 10 vozy jsou také užitkové vozy či dodávky. Nejvíce zákazníků je ze stavebnictví (20 %), následně dopravy, velkoobchodu a maloobchodu. „*Obsluhujeme jak firmy do 30 milionů Kč obratu (45 %), tak i korporátní zákazníky s obratem cca 1,5 mld. V segmentu firem tvoří 35 % společnosti se šesti a více zaměstnanci, společnosti s deseti a více zaměstnanci tvoří 20 %. Dvě třetiny firem v segmentu OSVČ mají roční obrat do 3 milionů korun,*“ dodala Karolína Topolová. Podobně vidí situaci na trhu také pojišťovny, které poskytují na automobily povinné ručení a havarijní pojištění.

„*U fyzických osob je v ČR naprostá většina vozidel s prvním majitelem ojetá - téměř 80 %, zatímco u firem je to do 50 %. Přičemž právě tento poměr u firem poslední dva až tři roky stoupá ve prospěch ojetin. Zajímavé je také to, že ojetiny nakupované v ČR prvním majitelem jsou v průměru u firem o dva roky mladší než u fyzických osob,*“ uzavírá Jan Matoušek. Podobně vidí situaci na trhu také pojišťovny, které poskytují na automobily povinné ručení a havarijní pojištění.

Segment ojetých firemních vozů je zajímavý i pro společnosti poskytující na jejich nákup úvěry či leasing. „*Zánovní automobily jsou zdatným soupeřem nových vozidel v autosalonech. Pořízení ojetého automobilu může snížit ztrátu spojenou s poklesem hodnoty po koupi nového vozu, ale zároveň mohou mít mladé ojetiny prodlouženou tovární záruku či servisní balíček, který omezuje rizika nečekaných výdajů pro druhého majitele. U ojetých vozů do jednoho roku stárí jsou pak velmi lákavé i nabídky financování, které jsou svými parametry často srovnatelné s financováním nového vozu,*“ uvedla Jana Hanušová, předsedkyně představenstva České leasingové a finanční asociace (ČLFA).

„*Zánovní automobily jsou zdatným soupeřem nových vozidel v autosalonech. Pořízení ojetého automobilu může snížit ztrátu spojenou s poklesem hodnoty po koupi nového vozu, ale zároveň mohou mít mladé ojetiny prodlouženou tovární záruku či servisní balíček, který omezuje rizika nečekaných výdajů pro druhého majitele. U ojetých vozů do jednoho roku stárí jsou pak velmi lákavé i nabídky financování, které jsou svými parametry často srovnatelné s financováním nového vozu,*“ uvedla Jana Hanušová, předsedkyně představenstva České leasingové a finanční asociace (ČLFA).
uvedla Jana Hanušová, předsedkyně představenstva České leasingové a finanční asociace (ČLFA).
uvedla Jana Hanušová, předsedkyně představenstva České leasingové a finanční asociace (ČLFA).

<https://www.aaaauto.cz/cz/zajem-o-ojete-vozy-se-zvysuje-i-u-firem-rikaji-prodejci-pojistovny-i-splatkov-e-firmy/article.html?id=47152>