

„Elektryki” tracą szybko

Z oczywistych względów wartości rezydualne aut na prąd powinny dziś żywo interesować dealerów. Na razie nie jest to wiedza, która napawa optymizmem, zaś modeli z 3-letnią „RV-ką” wyraźnie powyżej 60 proc. wciąż nie ma na rynku zbyt wiele.

Ekspansji (nawet jeśli – jak na razie – głównie zapowiadanej) kolejnych producentów w zakresie produkcji i sprzedaży aut z napędem elektrycznym napisaliśmy w ostatnim czasie sporo. Grupa Volkswagen do 2028 r. chce wprowadzić na rynek nawet 70 modeli na prąd. Daimler zakłada, że do 2025 r. jedną piątą światowej produkcji koncernu będą stanowiły samochody na baterie. A są producenci, którzy idą jeszcze dalej – Ford zadeklarował niedawno, że od 2030 r. zamierza sprzedawać na terenie Europy wyłącznie auta elektryczne.

Można by wymieniać dalej, ale ten tekst ma być trochę o czymś innym. Bo skoro sprzedaż „elektryków” ma rosnąć w tempie niemal wykładniczym, to za chwilę (no, może nieco dłuższą chwilę) spora część tych aut będzie „do wzięcia” jako używane. Z tym z kolei wiąże się nieuchronnie temat wartości rezydualnej. Jak zachowują się pod tym względem samochody na prąd? Ile możemy już powiedzieć na bazie tego, co widzimy dziś w Polsce?

PROGRES... JEST

Na początek jeszcze jedna uwaga: analizując utratę wartości w grupie aut elektrycznych, należy pamiętać, że to wciąż segment niszowy. Pod koniec 2020 r. jeździło po polskich drogach niecałe 18,9 tys. samochodów zasilanych prądem, z czego tylko 53 proc. (10 tys. szt.) stanowiły pojazdy całkowicie elektryczne (reszta to hybrydy plug-in). Z drugiej strony niemal 4,9 tys. czystych „elektryków”

(BEV) przybyło w samym tylko 2020 r. – to wskazuje na potencjał segmentu. Odnosząc tę liczbę do wszystkich nowych rejestracji w Polsce w poprzednim roku (auta osobowe i dostawcze do 3,5 t), udział pojazdów BEV sięgnął niemal równo 1 procenta.

Jak wypada wartość rezydualna tej „niszy” w zestawieniu z odpowiadającymi jej modelami spalinowymi? – Generalnie pojazdy „zeroemisyjne” charakteryzują się niższymi wartościami rezydualnymi niż „spalinówki”. Różnice, w zależności od segmentu i modelu, mogą wynosić nawet 10 pkt. proc. – przyznaje Dariusz Wołoszka, kierownik działu wartości rezydualnych w firmie Info-Ekspert. Ale jak dodaje, szacowanie wartości rezydualnych samochodów elektrycznych jest zdecydowanie bardziej skomplikowane niż w przypadku modeli napędzanych silnikami spalinowymi. Po pierwsze, ze względu na bardzo ograniczoną ofertę dostępnych modeli, po drugie – z uwagi na niewielką liczbę pojazdów na rynku wtórnym.

Są też jednak elementy wspólne. Podobnie jak w przypadku innych samochodów, utrata wartości „elektryków” zależy m.in. od postrzegania marki i modelu na rynku, popytu, ceny zakupu, rodzaju nadwozia, cyklu życia pojazdu, zasięgu oraz komplectacji wyposażenia. – W samochodach elektrycznych bardzo ważne są cena oraz zasięg. Pojazdy na prąd charakteryzują się również krótszym cyklem życia. Kiedy na rynku pojawia się nowy model „elektryka”, najczęściej z więk-

szym zasięgiem, poprzednie generacje bardzo szybko tracą swoją atrakcyjność i trudniej jest je zbyć na rynku wtórnym – analizuje Wołoszka.

Jeszcze kilka lat temu wspólnym mianownikiem aut elektrycznych była bardzo wysoka cena zakupu i niewielki zasięg, co powodowało, że po 3 latach „elektryki” traciły nawet ponad 70 proc. wartości początkowej (!). – Dziś ceny aut zeroemisyjnych są coraz bardziej konkurencyjne, gama modelowa nieustannie się poszerza, a realny zasięg często przekracza 400 km. Dodatkowo, zwolnienie aut elektrycznych z akcyzy, wyższy limit amortyzacji czy obligatoryjny procentowy udział „elektryków” we flotach instytucji publicznych, w połączeniu z oczekiwanymi dopłatami bezpośrednimi do zakupu – wpłyną na wzrost popularności segmentu, a długookresowo na wzrost wartości rezydualnych – uważa ekspert.

ROZSTRZAŁ W RODZINIE

Jak dotąd jednak „elektryki” nie wytrzymują pod kątem „RV-ki” porównania ze swoimi spalinowymi odpowiednikami, choć w zależności od marki i modelu „dystans” jest różny. Największy rozstrzał występuje w parze miejskich aut Volkswagena: spalinowy VW up! (w wersji 1.0 move up!) ma aż o 8,9 pkt. proc. wyższą wartość rezydualną niż wciąż dostępny na rynku VW e-up! (RV 62,5 vs 53,6 proc.; wszystkie zestawienia po 3 latach od zakupu i przejechaniu 45 tys. km). Niewiele mniejsze „widełki” cha-

rakteryzują Konę: Hyundai Kona 1.0 T-GDI traci po 3 latach aż o 8,1 pkt. proc. mniej niż Hyundai Kona Electric (68,5 vs 60,4 proc.). Mniej stracilibyśmy za to, sprzedając elektrycznego Opla Corsę: „RV-ka” wersji spalinowej (Corsa F 1.2) to 63,2 proc., Opla Corsy-e (136 KM) – 57,3 proc. Podobnie jak w przypadku Peugeota 2008 (II 1.2 Active Aut) i 2008 E Active 136 KM (63,2 vs 57,5 proc.; zestawiając ze sobą

dwa francuskie SUV-y, różnica wynosi więc już „tylko” 5,7 pkt. proc.).

Jak wcześniej wspomniano, decydujące znaczenie dla tempa utraty wartości pojazdu elektrycznego mają też nierzadko sama marka, a także – może nawet w większym stopniu – konkretny model (i – powtórzmy to – jego generacja). Samochodem z napędem na prąd z najwyższą obec-

nie „RV-ką” jest w Polsce debiutujący niedawno Volkswagen ID.4 Pure (64,2 proc. po 3 latach/45 tys. km). Niewiele mniej straci po 36 miesiącach jazdy Volvo XC 40 Electric P8 Plus, którego „rezydual” wyniesie około 63,1 proc. Nieźle wypadają też Ford Mustang Mach-E (62,6 proc.), Porsche Taycan (62,5 proc.) oraz Skoda Enyaq iV (61,7 proc.).

Na przeciwnym biegunie znalazł się Smart Forfour EQ (RV 52,6 proc.), ale też przywoływany już Volkswagen e-up! (RV 53,6 proc. – jak widać marka to nie wszystko, bo nawet w ramach tego samego brandu, choć już w zupełnie innym segmencie, „RV-ka” pojazdu elektrycznego może się różnić o 10,6 pkt. proc.), BMW i3 120 Ah (55,8 proc.), Jaguar I-Pace S (56,3) oraz Mini E Cooper SE (56,7 proc.). Na przykładzie modeli Volkswagena widać bardzo dobrze, jak istotne są w autach elektrycznych realny zasięg, funkcjonalność pojazdu i zaufanie do technologii, którą oferuje producent: zupełnie inaczej są dziś postrzegane „elektryki” starszej generacji, a inaczej – nowe samochody z rodziny ID.

A jak wpływa na wartość rezydualną samochodu z napędem elektrycznym dodatkowe wyposażenie czy szerzej – opcje konfiguracji? – Podejmując decyzję dotyczącą wyboru wersji wyposażenia i ewentualnych „dodatków”, należy pamiętać, że elementy opcjonalne tracą na wartości znacznie szybciej niż sam pojazd. Wyposażenie dodatkowe zapewne zwiększy atrakcyjność naszego pojazdu na rynku wtórnym, ale w momencie odsprzedaży odzyskamy tylko niewielką część jego początkowej wartości – zwraca uwagę Dariusz Wołoszka. Jak zaznacza, w „tradycyjnych” samochodach warto inwestować w elementy z zakresu podstawowego komfortu i bezpieczeństwa, takie jak: klimatyzacja, czujniki parkowania, fabryczne audio czy zestaw głośnomówiący. Za to samochody elektryczne najczęściej już w podstawowej wersji mają dość bogate wyposażenie standardowe, wobec czego lista dostępnych opcji jest krótsza i ukierunkowana raczej na elementy designu, rozbudowane systemy multimedialne, aplikacje roz-

AUTA ELEKTRYCZNE Z NAJWYŻSZĄ WARTOŚCIĄ REZYDUALNĄ

MODEL	RV* (%)
VOLKSWAGEN ID.4 PURE 148 KM	64,2
VOLVO XC 40 ELECTRIC P8 PLUS AWD 408 KM	63,1
FORD MUSTANG MACH-E RWD 269 KM	62,6
PORSCHE TAYCAN 435 KM	62,5
SKODA ENYAQ IV 60 179 KM	61,7


AUTA ELEKTRYCZNE Z NAJNIŻSZĄ WARTOŚCIĄ REZYDUALNĄ

MODEL	RV* (%)
MINI E COOPER SE 184 KM	56,7
JAGUAR I-PACE S 400 KM	56,3
BMW i3 120 AH AUT. 170 KM	55,8
VOLKSWAGEN E-UP! 83 KM	53,6
SMART FORFOUR EQ 82 KM	52,6

„ELEKTRYKI” vs „SPALINÓWKI”. WARTOŚCI REZYDUALNE WYBRANYCH SAMOCHODÓW ELEKTRYCZNYCH ORAZ ICH SPALINOWYCH ODPOWIEDNIKÓW

MODEL	RV* (%)
HYUNDAI KONA 1.0 T-GDI STYLE DCT 120 KM	68,5
HYUNDAI KONA ELECTRIC STYLE 136 KM	60,4
OPEL CORSA F 1.2 EDITION AUT. 101 KM	63,2
OPEL CORSA-E EDITION AUT. 136 KM	57,3
PEUGEOT 2008 II 1.2 ACTIVE AUT. 131 KM B	63,2
PEUGEOT 2008 E ACTIVE 136 KM	57,5
OPEL MOKKA EDITION AUT. 1199 CCM 131 KM	68
OPEL MOKKA E EDITION 136 KM	61,5
VW UP! 1.0 MOVE UP! 65 KM	62,5
VW E-UP! HB5 83 KM	53,6

*wartość rezydualna po 36 miesiącach i 45 000 km

Źródło:  opracowanie dla miesięcznika „Dealer”

szerzające funkcjonalność pojazdu czy systemy związane z autonomiczną jazdą. – To elementy oczekiwane w tym segmencie pojazdów, które spotykają się również z uznaniem kolejnych nabywców – mówi ekspert.

To ocena zgodna choćby z tym, o czym opowiadają dealerzy w kontekście zwiększania marżowości sprzedaży aut elektrycznych czy też dodatkowych źródeł przychodu dla salonu i serwisu. „Nowe akcesoria” – jak choćby narzędzia do zdalnej komunikacji z autem, aplikacje związane z infotainmentem – miałyby odgrywać w tym procesie istotną rolę, zastępując poniekąd akcesoria „tradycyjne”, jak bagażnik na rower czy skórzane i podgrzewane fotele.

wpływa wyższa wartość przedmiotu ubezpieczenia (a „elektryki” są wciąż sporo droższe niż zbliżone segmentem modele spalinowe). Natomiast na miarodajne wyrokowanie, czy podobna stłuczka „elektryka” i „spalinówki” wpłynie na „RV-kę” któregoś z nich bardziej negatywnie, jest jeszcze za wcześnie. Potrzeba więcej „e-aut”.

Za to już teraz można chyba zasugerować dealerom, żeby nie palili się przesadnie do buy-backów samochodów elektrycznych, zwłaszcza obejmujących większą liczbę aut. – Wspólną cechą większości pojazdów elektrycznych jest fakt, że po 3 czy 5 latach eksploatacji bardzo ciężko znaleźć na nie kolejnego nabywcę. Popyt na takie pojazdy jest niewielki, więc

car sharingu będzie miał co do zasady gorszą „RV-kę” niż „elektryk” użytkowany przez prywatnego właściciela? – Z jednej strony pojawienie się samochodów elektrycznych w car sharingu czy firmach rent a car pozwala klientom poznać takie auta i być może przekonać się do konkretnych modeli. Tak było choćby w przypadku samochodów hybrydowych, które służyły m.in. jako auta zastępcze w dużej firmie ubezpieczeniowej. Z drugiej strony szczególny charakter eksploatacji pojazdu ma negatywny wpływ na jego wartość rynkową. Analizy rynku wtórnego pokazują jednoznacznie, że samochody, które eksploatowane były w szkołach nauki jazdy, jako taksówki, w wypożyczalniach samochodów czy car sharingu charakteryzują się niższymi, nawet o 10 pkt. proc., wartościami, niż podobne pojazdy użytkowane przez klientów indywidualnych – nie pozostawia wątpliwości Dariusz Wołoszka.

Dariusz Wołoszka: „Cechą większości aut elektrycznych jest fakt, że po 3 czy 5 latach eksploatacji ciężko znaleźć na nie kolejnego nabywcę. Popyt na takie pojazdy jest niewielki, więc istnieje ryzyko, że będą zalegały na placu”

CORAZ MNIEJSZE „WIDEŁKI”?

Na dziś wartości rezydualne aut elektrycznych są więc wyraźnie słabsze niż spalinowych „bliźniaków”. Ale czas działa tu na korzyść samochodów na prąd, a o tym, że nowe „elektryki” tracą na wartości wolniej, pokazują najlepiej porównania wewnątrz tego segmentu (vide: VW e-up! vs modele ID). Kwestią najbliższych lat zdaje się również zbliżanie się do siebie „RV-ek” pojazdów z napędem elektrycznym oraz tych z silnikami spalinowymi. Choć czy te „widełki” się kiedyś spotkają (albo wręcz... „przetną”), to już zupełnie inny temat. ▀

UBEZPIECZYCIELE CZEKAJĄ

Ciekawym tematem jest to, jak na wartość rezydualną „elektryków” wpływają ewentualne szkody. Czy szkodowość ma w przypadku aut elektrycznych większy wpływ na cenę niż przy samochodach spalinowych, choćby z uwagi na newralgiczny element, jakim jest w pojeździe bateria? Zdaniem Dariusza Wołoszki jednoznacznej odpowiedzi na razie nie znajdziemy. – Wiem, że obecnie ubezpieczyciele bardzo szczegółowo analizują wpływ paliwa czy prądu na szkodowość. Ale temat nie jest nagłaśniany. Ponadto dla ubezpieczycieli liczba samochodów elektrycznych w naszym kraju to wciąż nisza, więc na razie obserwują rynek i czekają. Nie słychać jeszcze żadnych deklaracji na temat wpływu rodzaju napędu na wysokość stawki ubezpieczenia – tłumaczy przedstawiciel firmy Info-Ekspert. Choć, jak dodaje, na wyższą wartość stawki w oczywisty sposób

istnieje duże ryzyko, że zeroemisyjne auto będzie zalegało na naszym placu przed dłuższy czas – zaznacza Dariusz Wołoszka. Zarazem uczula on, że jeśli dealer zdecyduje się już na nabycie takich samochodów, powinien przede wszystkim zaoferować zdecydowanie niższą, bezpieczną dla siebie cenę odkupu i wybierać najbardziej popularne elektryczne modele. Opcją wartą rozważenia może też być nabywanie przedstawicieli zeroemisyjnych SUV-ów czy crossoverów, których wartości rezydualne w przyszłości powinny najszybciej rosnać.

I jeszcze jeden interesujący wątek. Do tej pory w Polsce auta elektryczne użytkują (bądź użytkowały – z uwagi na wycofanie się części wypożyczalni z rynku) w Polsce w największej skali car sharingi. A to oznacza dość specyficzną charakterystykę użytkowania (bardzo różni i zmieniający się kierowcy, jazda głównie w cyklu miejskim itp.). Czy zatem „elektryk” z

TEKST:

TOMASZ BETKA