

Rządzą auta „środka”

W zależności od segmentu wartości rezydualne najlepszych aut w swojej klasie różnią się nawet o ponad 8 pkt. proc. Co do zasady „RV-ki” naśladowują trendy zakupowe – najlepiej trzymają więc swoją wartość modele segmentu C i średniej wielkości SUV-y.

Segment bądź klasa pojazdu od zawsze była jedną z ważniejszych cech decydujących o tempie utraty wartości samochodu. Sam parametr jest obecnie o tyle ciekawy, że od kilku lat obserwujemy na rynku zmianę upodobań zakupowych klientów, która przekłada się na udziały rynkowe poszczególnych grup pojazdów. Czy za wzrostem bądź spadkiem popularności określonych klas podąża proporcjonalnie ewolucja wartości rezydualnej auta? – Nieco upraszczając – dokładnie tak. Najmniejszą utratą wartości charakteryzują się z reguły najpopularniejsze czy najbardziej poszukiwane na rynku wtórnym pojazdy. Obecnie są to przedstawiciele średnich i małych SUV-ów oraz crossovery, a także modele z segmentu B i C. Od kilku lat to właśnie te segmenty szczytują się najwyższym poziomem wartości rezydualnych. Z drugiej strony samochody z klasy A i D z roku na rok znajdują coraz mniej nabywców, co sprawia, że ich utrata wartości staje się coraz szybsza – odpowiada Dariusz Wołoszka, kierownik działu wartości rezydualnych w firmie Info-Ekspert. Inna obowiązująca aktualnie prawidłowość (choć to też pochodna popularności SUV-ów) polega na tym, że „uterenowione” modele charakteryzują się wyższymi RV niż tradycyjne auta osobowe.

GDZIE CZUJNIKI, GDZIE AUTOMAT?

Odrębną kwestią jest to, czy w poszczególnych segmentach wpływ na wartość rezydualną mają nieco inne czynniki. Przykładowo, czy konfigu-

racja pojazdu ma większe znaczenie w segmencie A-B, a mniejsze w D (albo odwrotnie)? Albo jaką rolę odgrywa tu marka – które brandy specjalizują się w konkretnych segmentach, a w innych są z kolei zdecydowanie słabsze? Tutaj aż tak prostej odpowiedzi nie ma. – Generalnie wartość rezydualna determinowana jest przez opinię o marce i modelu, popyt, politykę cenową i rabatową producenta, cykl życia modelu, rodzaj nadwozia, pojemność i rodzaj silnika oraz wyposażenie. Prawidłowość ta dotyczy wszystkich segmentów. Natomiast w większości pojazdów najwyższe wartości rezydualne osiągają „środkowe” wersje wyposażenia łączące atrakcyjną konfigurację z przystępną ceną zakupu – mówi Dariusz Wołoszka. Jednak jak przyznaje, każdy segment posiada własną listę oczekiwanych elementów wyposażenia. Przykładowo, nabywca Toyoty Yaris chciałby, aby jego auto posiadało elektryczne szyby i lusterka, klimatyzację, czujniki parkowania, bluetooth czy fabryczny zestaw audio. Za to w BMW serii 5 elementami obowiązkowymi będą już skórzana tapicerka, automatyczna skrzynia biegów czy system multimedialny z dużym ekranem. – Bez tych atrybutów model z tego segmentu nie będzie atrakcyjny na rynku wtórnym i osiągnie znacznie niższą cenę odsprzedaży niż podobne modele z optymalnym czy też spodziewanym w swoim segmencie wyposażeniem – ocenia Wołoszka.

Niezmiennie bardzo ważne jest również postrzeganie danej marki. W

zestawieniu hybryd (choć to przykład niezwiązany bezpośrednio z segmentem) najwyższe RV-ki osiągają Toyota i Lexus. Jeśli zaś będziemy szukać eleganckiej limuzyny, to marka powinna posiadać opinię prestiżowej (czytaj: Audi, BMW czy Mercedes będą miały wyższe RV-ki niż nawet bardzo drogie modele w markach, które nie są postrzegane jako luksusowe (np. Hyundai Genesis, VW Phaeton, DS7).

Co za tym idzie, sama popularność segmentu nie gwarantuje wysokiej wartości rezydualnej. – Nawet w ramach jednej kategorii modele, zdawałoby się, bardzo podobne osiągają wartości różniące się o kilka czy kilkanaście punktów procentowych. To dużo w przypadku zakupu pojedynczego samochodu przez Kowalskiego, a co dopiero przy transakcjach flotowych, gdzie RV-ka przekłada się wprost na wysokość raty, zaś niska wartość rezydualna wpływa negatywnie na konkurencyjność danego modelu – podkreśla przedstawiciel firmy Info-Ekspert.

DUŻO TOYOTY, MOCNA SKODA

No to czas na konkrety. Sprawdźmy, które modele osiągają najwyższe RV-ki w swoich klasach. W segmentach A-C pozycję lidera piastuje Toyota, z modelami – odpowiednio – Aygo, Yaris i Corolla. W segmencie D dominuje Skoda Superb. Poziom wartości rezydualnych jest w TOP5 jak najbardziej zgodny z trendem. Najsłabiej wypadają najmniejsze auta: Aygo osiąga po 3 la-

AUTA Z NAJWYŻSZĄ WARTOŚCIĄ REZYDUALNĄ: SEGMENT A

Model	RV* (%)
TOYOTA AYGO	56,4
HYUNDAI I10	55,3
KIA PICANTO	55,2
VOLSKWAGEN UP!	53,1
FIAT 500	53

AUTA Z NAJWYŻSZĄ WARTOŚCIĄ REZYDUALNĄ: SEGMENT B

Model	RV* (%)
TOYOTA YARIS	59,4
SKODA FABIA	59,3
HYUNDAI I20	59
RENAULT CLIO	57,7
OPEL CORSA	57,2

AUTA Z NAJWYŻSZĄ WARTOŚCIĄ REZYDUALNĄ: SEGMENT C

Model	RV* (%)
TOYOTA COROLLA	62,3
SKODA OCTAVIA	61,4
KIA CEED	59,8
MAZDA 3	58,8
VOLSKWAGEN GOLF	58,6

AUTA Z NAJWYŻSZĄ WARTOŚCIĄ REZYDUALNĄ: SEGMENT

Model	RV* (%)
SKODA SUPERB	60,6
VOLSKWAGEN PASSAT	60,3
MAZDA 6	58,8
OPEL INSIGNIA	56,7
PEUGEOT 508	53,6

*wartość rezydualna po 36 miesiącach bądź 90000 km

Źródło:  PAŹDZIERNIK 2021

tach 56,4 proc. swojej wartości początkowej, z kolei nr 5 w segmencie, Fiat 500 – tylko 53 proc. (podawane RV zakładają „flotowy” przebieg 90 tys. km; więcej danych w tabelach).

Segment B to już znacznie lepsze trzymanie wartości: Yaris – 59,4 proc., Skoda Fabia – 59,3 proc., Hyundai i20 – 59 proc. Ale najlepiej (zanim przejdziemy do SUV-ów) prezentuje się segment C, w którym RV Corolli wynosi aż 62,3 proc., a 60 proc. (dokładnie 61,4) przekracza też konkurencyjna Skoda Octavia. 3. miejsce w kategorii przypada Kii Ceed (59,8 proc.).

Ciekawie jest również w klasie D – tam dominują dwa modele Grupy Volkswagen: Superb to RV na poziomie 60,6 proc., Passat – 60,3 proc. (żaden inny model nie ma już „szóstki z przodu”, do 59 proc. zbliża się jedynie Mazda 6, a piąty w segmencie Peugeot 508 osiąga RV na poziomie już tylko 53,6 proc. – widać zatem spory rozstrzał między liderami a resztą stawki).

NAJLEPIEJ „TRZYMAJĄCE” SUV-Y

Osobną ligą okazują się wspomniane SUV-y i crossovery. W grupie SUV B na pierwszym miejscu znów model

Toyoty – CH-R (wartość rezydualna 62,6 proc.), przed Hyundaiem Koną (61,8 proc.) i Suzuki Vitarą (60,6 proc.). Klasa SUV C to obecnie najlepiej trzymający wartość segment pojazdów na rynku, a lider tej kategorii pokazuje, że popularność i realna dostępność finansowa odgrywa jednak niebagatelne znaczenie – to Dacia Duster z „RV-ką” na poziomie blisko 65 proc. (64,8)! Ale w segmencie SUV C także miejsca 2. i 3. robią wrażenie: Hyundai Tucson – 64,1 proc., Nissan Qashqai – 63,6 proc. (dość powiedzieć, że takie wartości oznaczałyby pozycję numer 1 w każdym innym segmencie rynku). No i jeszcze największe (i zdecydowanie najdroższe) SUV-y, już z nieco gorszą RV-ką. TOP3 w gronie SUV D prezentuje się następująco: Porsche Cayenne (61,3 proc.), Audi Q7 (58,1 proc.), BMW X5 (56,7 proc.).

Siła „RV-ki” SUV-ów jest zatem ewidentna. Co ciekawe, bo pewnie mało kto już o tym pamięta, jeszcze w 2002 r. samochody – mówiąc najogólniej – łączące atuty aut terenowych i osobowych stanowiły zaledwie 1,6 proc. polskiego rynku. 5 lat później ich udział wzrósł do 6,3 proc., natomiast obecnie uterenowione modele stanowią ponad 40 proc. wszystkich rejestracji. – Taki wzrost przełożył się oczywiście na znaczne

podwyższenie RV-ki tej grupy aut, która na przestrzeni ostatniej dekady wzrosła nawet o kilkanaście pkt. proc. Nie sądzę też, żeby w najbliższym czasie nastąpił odwrót od tego trendu. Widać przecież, że każdy nowy SUV spotyka się z dużym zainteresowaniem ze strony nabywców. To również bardzo atrakcyjny towar na rynku wtórnym. Wreszcie, coraz więcej firm zmienia swoją politykę flotową i pozwala załodze wybierać SUV-y i crossovery jako pojazdy firmowe – analizuje Dariusz Wołoszka.

PREFERENCJE NA SIŁĘ

Tyle tylko, że ostatnio w motoryzacji (głównie europejskiej) upodobania i oczekiwania klienta często nie idą w parze z ofertą produktową. Trudno bowiem rozpatrywać w tej kategorii unijny program „Zielonego ładu” czy powszechnie forsowaną elektromobilność. Czy to nie oznacza, że bardziej „paliwożerne” segmenty, m.in. właśnie SUV-y z „tradycyjnymi” silnikami, będą tracić na wartości szybciej? Krótko mówiąc – czy presja na CO2 nie „wywróci” „RV-ek” najbardziej popularnych aut? Tutaj Dariusz Wołoszka nie ma prostej odpowiedzi, zwłaszcza że „zmiennych” pojawiło się w ostatnim czasie więcej. – W okresie pandemii i ogólnej nie-

AUTA Z NAJWYŻSZĄ WARTOŚCIĄ REZYDUALNĄ: SUV B

Model	RV* (%)
TOYOTA CH-R	62,6
HYUNDAI KONA	61,8
SUZUKI VITARA	60,6
VOLKSWAGEN T-CROSS	60,1
SKODA KAMIQ	58,5

AUTA Z NAJWYŻSZĄ WARTOŚCIĄ REZYDUALNĄ: SUV C

Model	RV* (%)
DACIA DUSTER	64,8
HYUNDAI TUCSON	64,1
NISSAN QASHQAI	63,6
TOYOTA RAV-4	62,9
VOLKSWAGEN TIGUAN	60,2

AUTA Z NAJWYŻSZĄ WARTOŚCIĄ REZYDUALNĄ: SUV D

Model	RV* (%)
PORSCHE CAYENNE	61,4
AUDI Q7	58,1
BMW X5	56,7
MERCEDES GLE	56,6
LEXUS RX	55,3

*wartość rezydualna po 36 miesiącach bądź 90000 km

Źródło:  PAŹDZIERNIK 2021

pewności rynek motoryzacyjny zmienia się bardzo dynamicznie. Problemy z dostępnością aut, zarówno nowych, jak i używanych, nieustanne modyfikacje oferty producentów czy wymuszone przez unijne regulacje promowanie proekologicznych jednostek napędowych – to wszystko wpływa znacząco na zmiany cen pojazdów. Aktualnie obserwujemy oczywiście ich zdecydowany wzrost. Mimo wszystko sądzę, że w kolejnych miesiącach i latach nadal będą traciły na popularności silniki wysokoprężne – na rzecz małolitrażowych, „wysilonych” jednostek benzyno-

wych. Choć zgadza się, coraz większy będzie też popyt na auta proekologiczne: hybrydy – klasyczne, miękkie i plug-in, oraz modele elektryczne. I rzeczywiście, będzie to popyt bardziej wymuszony przez unijne regulacje niż bazujący na faktycznych potrzebach nabywców – kończy szef działu wartości rezydualnych Info-Eksperta.

Oczywiście nadal powinna też rosnąć popularność uniwersalnych modeli z segmentu SUV i crossover. Pytanie tylko, z jakim napędem... Wiele wskazuje na to, że RV wielu wiodących

obecnie modeli może się w najbliższych latach istotnie zmieniać, zaś w poszczególnych segmentach z dużą dozą prawdopodobieństwa pojawią się nowi gracze (zupełnie nowi bądź w wersji mniej lub bardziej zelektryfikowanej). Czy zatem za 3, 5 czy 7 lat ilustrujące ten tekst tabele będą wyglądać zgoła inaczej, czy... nadspodziewanie podobnie? Na pewno sprawdzimy.

TEKST:
TOMASZ BETKA