

Auta nejsou, zoufají si Češi. Z prodlev viní čipy, koronavirus a EU

Při koupi vozu nechtějí „zažít vítr v peněžence“ a více se zajímají o financování na úvěr či operativní leasing.

Praha, 18. ledna 2022 – **Globální nedostatek čipů a na něj navázané výpadky v dodavatelském řetězci automobilů prodlužují dodací dobu nových vozů. Jak vyplývá z průzkumu Volkswagen Financial Services, pouze menší část řidičů je ochotna ze svých nároků na nový vůz slevit. Druhým faktorem, který ovlivňuje zájem Čechů o nákup vozů, je horšící se ekonomická situace. Řada z nich se nehodlá vydat z posledního a místo nákupu za hotové zvažuje financování vozu pomocí úvěru nebo operativního leasingu.**

„Z průzkumu jednoznačně vyplynulo, že Češi prodlevy v dodavatelském řetězci automobilů vnímají jako problém, který výrazně zasahuje do jejich nákupního chování. Téměř polovina důsledky výpadků pocítila ať už na vlastní kůži, nebo u svých blízkých. 35 % z těch, kteří pořízení auta v poslední době plánovali, pak bylo nuceno nákup odložit,“ říká Vratislav Strašil, jednatel společnosti Volkswagen Financial Services.

Příčin zpoždění je podle českých řidičů celá řada. Suverénně nejčastěji (67 %) vinu připisují globálnímu nedostatku čipů. Polovina spatřuje problém v koronavirových opatřeních a podle 37 % pak svou roli hraje i nedostatek klíčových materiálů pro výrobu. Prstem též ukazují i na Evropskou unii, jejíž tlak na přechod na alternativní pohony v zemích EU stojí za prodlevami v dodávkách automobilů podle pětiny respondentů.

Budou třeba kompromisy

Pokud Češi nejsou při výběru vozu ochotni sáhnout po skladovém vozu, nezbyvá jim než se připravit na delší čekací dobu nebo pozměnit své nároky – to však většina řidičů odmítá. Zatímco 38 % řidičů konkrétní konfiguraci vozu raději oželí, jen aby auto dorazilo včas, zbylé dvě třetiny řidičů žádné ústupky dělat nechtějí a na vysněný vůz si raději počkají. Nejčastěji jsou Češi ochotni slevit z konkrétní barvy vozu (80 %), doplňkové výbavy (79 %) nebo z konkrétního modelu vybrané značky (76 %). Nejméně nakloněni jsou pak kompromisům ohledně typu paliva (53 %) a jeho spotřeby (59 %)

Hlouběji do kapsy

Současná horšící se ekonomická situace vede k tomu, že Češi začínají více uvažovat o pořízení vozu na operativní leasing či úvěr. Nastalou situaci každý z nich řeší po svém. Zhruba sedmina řidičů raději namísto pořízení nového vozu sáhne po vozu ojetém, třetina pak namísto běžného nákupu za hotové zvažuje pořízení pomocí finančních produktů. Hlavní motivací je kromě snahy „nevydat se z posledního“ i pozitivní osobní zkušenost a nabídka all-in-one řešení, kdy za jednu měsíční splátku získají kromě samotného automobilu i doprovodné služby v podobě pojištění, servisu, výměny pneumatik nebo asistence na cestách.

*„Ceny nových i ojetých vozů rostou. V době, kdy se vše zdražuje, se proto logicky více zajímají o finanční služby. Pro klienty, pro které je důležitá výše měsíční splátky, jsme například nedávno přišli s novým úvěrovým produktem **Financování CHYTŘE**. Výhoda oproti běžnému úvěru je v nižší měsíční splátce a možnosti nastavení poslední navýšené splátky od 20 procent do 60 procent ceny vozu podle preferencí. Není potřeba se bát vyšší splátky na závěr, neboť je samozřejmě kryta cenou daného vozu, a navíc my již na začátku klientovi garantujeme, za jakou cenu vůz vykoupíme, pokud si to na závěr splácení bude přát,“* řekl Vratislav Strašil.

Klientům poskytuje tento úvěr velkou flexibilitu – na konci smluvní doby mohou kromě možnosti jednorázového splacení vůz prodat a získané peníze použít na poslední splátku či zbývající částku rozložit do dalších splátek. „Automobil na úvěr tak díky nízkým měsíčním splátkám přibližujeme i té skupině klientů, pro které byl dříve nedosažitelný. Financování pomocí specializovaného úvěru totiž umožňuje náklady na vůz rozložit v case. Naše chytré financování proto nabízí vše, co tradiční úvěr, díky poslední navýšené splátce ale zachovává maximálně nízké měsíční splátky,“ dodal Vratislav Stražil, jednatel společnosti Volkswagen Financial Services.

Jak z toho ven?

I přes pozitivní zprávy z trhu – např. výrazné oživení výroby v mladoboleslavské ŠKODA AUTO na konci roku 2021 – je stále těžké předpovídat, jak dlouho budou klienti na svůj vůz čekat. V odhadech toho, jak dlouho bude trvat, než se trh narovná, jsou Češi spíše zdrženliví. Zlepšení během šesti měsíců očekává jen každý dvacátý, jeden rok pak prý bude k nápravě dostatečně dlouhá doba podle 33 % respondentů. Naopak 11 % se domnívá, že se situace už nikdy nezlepší, a stejný počet je toho názoru, že se bude do budoucna ještě zhoršovat.

Volkswagen Financial Services je přední finanční společností, specializující se na podporu prodeje dealerské sítě značek Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA, Porsche, Ducati, ojetých automobilů všech značek a prémiových značek Bentley a Lamborghini. Nabízí produkty v oblasti úvěru, operativního leasingu, pojištění a dalších služeb mobility soukromým osobám, podnikatelům i firmám, a to jak pro koncernové vozy – tzv. značkové financování –, tak i pro ostatní vozy na trhu. Volkswagen Financial Services je obchodní divizí skupiny Volkswagen AG, která zahrnuje společnosti Volkswagen Financial Services AG spolu s přidruženými společnostmi, Volkswagen Bank GmbH, Porsche Financial Services a finančními společnostmi v USA, Kanadě a Španělsku, které patří přímo nebo nepřímo společnosti Volkswagen AG – s výjimkou finančních služeb značky Scania a Porsche Holding Salzburg. Společnost je zastoupena ve 48 zemích, které disponují portfoliem více než 20,3 milionů smluv a zaměstnávají 16 267 pracovníků. Celková aktiva společnosti jsou ve výši přibližně 207,6 miliardy eur a provozní výsledek činí 2,6 miliardy eur.

www.vwfs.cz | [Facebook](#) | [Twitter](#)

Ogilvy

Milan Kříž

Senior Consultant

+420 602 266 316

milan.kriz@ogilvy.com

Volkswagen Financial Services

Jana Hrušková

vedoucí úseku Produkt a Marketing

+420 224 992 178

hruškova.jana@vwfs.cz

Ogilvy

Radim Svačina

Junior Account Manager

+420 604 132 590

radim.svacina@ogilvy.com