

A magyarországi személygépkocsi kereskedések piaci felmérése 2010



Vezetői összefoglaló

A PricewaterhouseCoopers a magyarországi autókereskedések piacáról első ízben 2009-ben publikált egy átfogó szakmai tanulmányt, amelyben a 2008-ban tapasztalt piaci tendenciákat foglaltuk össze. Jelen második tanulmányunk a 2009-es év tapasztalatait, trendjeit elemzi.

2008-ban már érzékelhető volt a gazdasági visszaesés; a pénzügyi válság a termelő ágazatokba is begyűrűzött. A legsúlyosabb csapást kétségkívül az autóiparnak kellett elszenvednie. Az értékesített autók számának csökkenése azonban nem állt meg 2008 végén, hanem tovább folytatódott 2009-ben is. A 2009-ben értékesített 78 590 személygépkocsi 50%-os visszaesést jelentett az azt megelőző évhez képest.

A válság hatásainak enyhítése érdekében az egyes országok kormányai programokat dolgoztak ki az ágazat megsegítésére. Az új autók piacát egész Európában mesterségesen igyekeztek élénkíteni, amely némi megkönnyebbülést hozott az autógyártók és a kereskedők számára. A segélyprogramok hatása 2009-ben érezhető volt a magyar piacon is. Összességében a kereskedők 18 435 gépjárművet exportáltak, hogy fedezzék az újkéltű külföldi keresletet, amely 23%-os exportarányt jelentett. Magyarországon mindössze 60 155 új autót vettek nyilvántartásba.

Hazánkban nem volt megfelelő mozgástér a piac fellendítését célzó intézkedések bevezetésére. Az értékesített autók száma 2009 vége felé – még ha alacsony szinten is – stabilizálódni látszott, a negatív értékesítési trend megváltozása azonban még várta magára. A forint kedvezőtlen árfolyama magasabb importárakat eredményezett, amely tovább mérsékelte a háztartások fogyasztását. Ez a kedvezőtlen helyzet nem csak a magánszemélyek által támasztott keresletre gyakorolt hatást, hanem a flottaértékesítésekre is.

2009-ben az ügyfelek védelme érdekében a kormány és a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete (PSZÁF) szigorította az új autók finanszírozására vonatkozó előírásokat. Új szabályokat vezettek be a pénzintézetek részéről a kereskedőknek fizetett jutalékok mértékét illetően, korlátozták a hitelek futamidejét és összegét, valamint az alacsony kamatozású devizahitelek felvételének lehetőségét.

A kérdőívre adott kereskedői válaszok jól mutatják, hogy a piacon konszolidációs folyamat zajlik, azaz csökken a kereskedők száma, néhány kereskedő viszont egyre nagyobb piaci részesedéshez jut. Mindez nem váratlan – ahogyan arra már az elmúlt évben is utaltunk –, viszont a folyamat felgyorsulni látszik. A kilátások összességében sokkal borúsabbak, mint egy éve: 2009-ben a kereskedők 24%-a mérlegelte a piacról való kivonulást, míg 2008-ban mindössze 4% foglalkozott ezzel a lehetőséggel.

A 2009-es felmérés azt mutatja, hogy a magyarországi autóvásárlók hitelfelvétel helyett inkább saját forrásból igyekeznek megoldani az autóvásárlást, ami a korlátozottan rendelkezésre álló finanszírozási lehetőségek fényében egyáltalán nem meglepő. Ezt igazolja a lízingszerződések százalékos arányának jelentős visszaesése is.

A jövő továbbra sem egyértelmű. Az importőrök, illetve kereskedők szervezetei már látnak némi fényt az alagút végén. Ők a piaci fellendülés kezdetét 2011 elejére prognosztizálják, ám várakozásaik szerint 2010 – megközelítőleg 60 000 Magyarországon eladott és üzembe helyezett autóval – ismét szűkös esztendő lesz.

A kérdőívet kitöltő kereskedők közül kevesen optimisták: csak néhány kereskedő próbál a szalonok számának növelésével, illetve márkaportfoliójának bővítésével úrrá lenni a válságon.

A választ adó kereskedők többsége azonban ezt a kis mértékű optimizmust sem osztotta. Véleményük szerint a fellendülés, amennyiben lesz ilyen, 2012 előtt nem várható. A közel 177 000 eladott autót jegyző 2007-es értékesítési adatok megismétlődésére pedig semmiképp sem számítanak 2014 előtt. Ezen várakozásokat támasztja alá a gazdaság helyzet jelenlegi alakulása az Európai Unió néhány országában.

A lakossági fogyasztás élénkítése érdekében az új magyar kormány jelezte a személyi jövedelemadó csökkentésére irányuló szándékát, ez azonban a rendelkezésre álló források és politikai döntések függvénye. Mindenesre jelenleg nem egyértelmű, hogy mikor és milyen mértékű könnyítés lenne megvalósítható az adózásban.

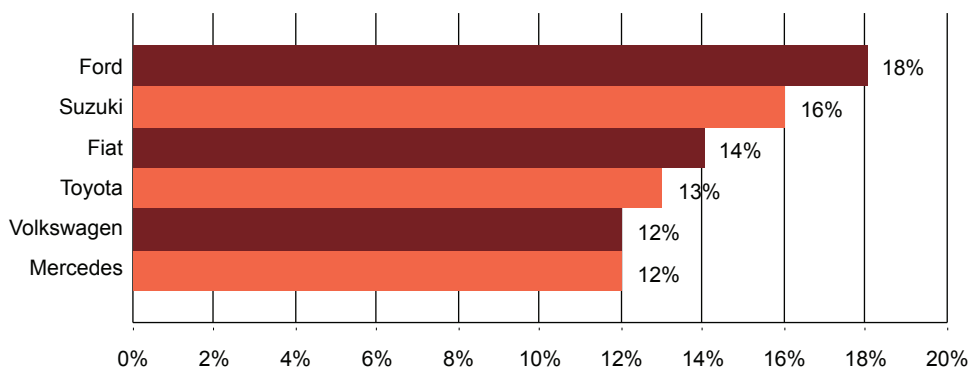
Összefoglalva elmondható, hogy a kis és közepes méretű kereskedők a túlélésért küzdenek. Az általuk követett stratégiák igen eltérőek: vannak, akik tevékenységük súlypontját a karbantartásra és javításra helyezték át, míg mások inkább a használtautó értékesítésre összpontosítanak. Mindazonáltal egy trend világosan látszik: a hazai autókereskedők óvatosabbak és körültekintőbbek, mint valaha.

A FELMÉRÉSBN RÉS ZTVEVŐK

A 2009. évre vonatkozó felmérésünkben főként a budapesti régióban, illetve a 10 000 és 100 000 fő közötti lakosú városokban működő autókereskedések vettek részt. A válaszadók többségének több mint 10-15 éves múlttal rendelkező, sikeres vállalkozása van Magyarországon, amelyekben több márkával is foglalkoznak.

A kapott válaszok alapján a legnépszerűbb márkák a következők:

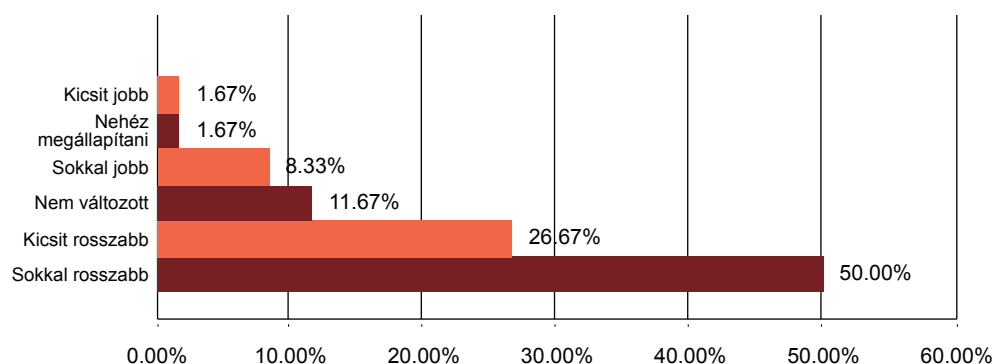
Milyen márkákat értékesít kereskedésében/kereskedéseiben?



A PÉNZÜGYI ÉS GAZDASÁGI VÁLSÁG HATÁSAI

Felmérésünk során a kereskedések pénzügyi helyzetét is vizsgáltuk. A válaszadók 50%-a sokkal rosszabbnak, 27%-uk pedig kissé rosszabbnak értékelte pénzügyi helyzetét 2009-ben az előző évhez képest. Mindössze a válaszadók 8%-a szerint volt 2009 sokkal jobb év, mint 2008.

Kereskedése milyen pénzügyi helyzetben volt 2009-ben az azt megelőző évhez képest?



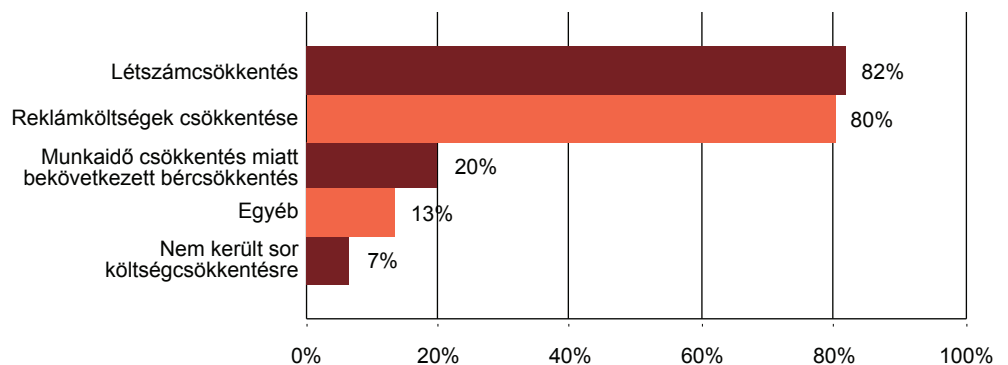
Pénzügyi helyzetük megváltozását a válaszadók 78%-a elsősorban az autóeladások csökkenésével indokolta, 11%-uk pedig a kisebb árrést és a megnövekedett költségeket nevezte meg okként. Ezen adatok a tavalyi felmérésünk során már megfigyelt tendencia folytatódását jelzik. Akkor a válaszadók közel fele mondta azt, hogy árrésük csökkent a fokozódó verseny és a kereslet visszaesése miatt.

A Magyar Gépjárműimportőrök Egyesületének jelentése szerint 2009-ben 60 155 új autót értékesítettek és helyeztek forgalomba, ami 61%-kal elmarad az előző évi mennyiségtől. Felmérésünkben a válaszadók 88%-ánál csökkent az eladott gépkocsik száma az előző évhez képest, míg 9% számolt be az eladások növekedéséről. Az értékesítések visszaesésének fő okaként a válaszadók 86%-a a pénzügyi válság következtében kialakult vásárlói kereslet-csökkenést jelölte meg.

A válság hatásai miatt a válaszadók megpróbálták mérsékelni költségeiket. 82%-uk létszámleépítéssel próbálkozott, 80% pedig a hirdetési költségeit is csökkentette. A válaszadók 20%-a folyamodott munkaidő csökkentéshez, és mindössze 7%-ánál nem volt egyáltalán költségcsökkentés.

A dolgozói létszámmal kapcsolatos kérdésre adott válaszok szemléltetik legmarkánsabban a gazdasági válság magyar autókereskedőkre gyakorolt hatását. Szemben az előző évi adatokkal, amikor a válaszadók 23%-a jelzett létszámnövekedést, idén már senki nem jelzett emelkedést, és csak 18%-uk esetében nem volt változás a létszámban. A létszámcsökkenést jelző válaszadók közül – akik az összes válaszadó 82%-át tették ki – közel fele mondta, hogy jelentős létszámcsökkentésre kényszerültek.

Amennyiben kereskedésében költségcsökkentésre került sor, az alábbiak közül melyik területet érintette?



FINANSZÍROZÁS ÉS JOGI SZABÁLYOZÁS

A kérdőív eredményei szerint 2009-ben a vevők többsége készpénzért vásárolta meg autóját, a legkevésbé jellemző vásárlási forma a tartós bérlet volt. Tavalyi felmérésünkben az új autót vásárlók körében a hitelre történő vásárlás még kétszer olyan népszerű volt, mint a készpénzes vásárlás. A Magyar Lízingszövetség adatai szerint a magánszektorban rendkívül alacsony a lízinget választók aránya, mivel a magyarok jobban szeretik sajátjuknak tudni az autót, mint bérelni.

Az autóvásárlás finanszírozási formái közül melyek voltak a legnépszerűbbek az Ön bemutatótermében/kereskedésében 2009-ben?

| | Kevésbé népszerű | Közepesen népszerű | Nagyon népszerű |
|---------------------|------------------|--------------------|-----------------|
| Készpénzes vásárlás | 7.14% | 17.86% | 75.00% |
| Hitelre vásárlás | 51.85% | 46.30% | 1.85% |
| Lízing | 75.47% | 20.75% | 3.77% |
| Tartós bérlet | 89.80% | 8.16% | 2.04% |

A forint gyengülése hatással volt az importőrökre, az autókereskedőkre és természetesen a vevőkre is. Az árfolyam-ingadozások miatt sok lehetséges vevő visszariadt a devizaalapú hitel felvételétől, ami korábban az autófinanszírozás legkedveltebb formája volt. Az elmúlt években a kereskedők számos akcióval próbálták eladásaikat növelni, például 10 éves futamidőt biztosítottak, casco megkötése nélkül is adtak hitelt, és gyakori volt a nulla kezdőrészlet. Ezeket a kedvező feltételeket tavaly már nem tudták biztosítani.

A 2009. évi 361-es számú Kormányrendelet (továbbiakban: "1. sz. Rendelet") értelmében a gépjárművásárláshoz nyújtott hitelek szerződés kori futamideje nem lehet több mint 7 év. Az 1. sz. Rendelet a hitelfinanszírozással kapcsolatban vezetett be korlátozásokat: forinthitel esetén, a hitel összege nem haladhatja meg a gépjármű piaci értékének 75%-át. Gépjárművásárláshoz nyújtott euróhitel esetén ez a limit 60%, illetve egyéb devizahitelek esetében 45%. Pénzügyi lízing esetén az egyes kockázati limitek 5%-kal magasabbak lehetnek.

A Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete vizsgálatot folytatott a pénzintézetek által a gépjármű-értékesítés finanszírozásával kapcsolatban a kereskedőknek fizetett jutalékokra vonatkozóan. A vizsgálat eredményeképpen a PSZÁF megállapította, hogy hitelre történő eladás esetén a jutalékok 10-15% között mozognak, és ezt a magas kereskedői jutalékot a különösen kockázatos kategóriába sorolta. Azóta a jutalék mértékének csökkentése érdekében új szabályokat fogadtak el, amelyről a PSZÁF tájékoztatóban és körlevélben értesítette az érdekelteket.

A 2010. június 1-jétől hatályos, 2010. évi 109-es számú Kormányrendelet (továbbiakban: "2. sz. Rendelet") értelmében a hitelfinanszírozású ügyletek (azaz gépjármű lízing és gépjárművásárlás) kapcsán az autókereskedőknek fizetett jutalékot szerzési jutalékokra és fenntartási jutalékokra kell megbontani. A szerzési jutalék a finanszírozott szerződés megkötésekor, míg a fenntartási jutalék a teljes futamidő alatt folyamatosan, a vevő általi szerződésszerű teljesítéssel arányosan fizetendő.

Gépjármű finanszírozás esetében a fenntartási jutalék mértékének legalább az ügylettel kapcsolatosan fizetett teljes közvetítői díj összegének 70%-át kell kitennie.

A PSZÁF által kiadott tájékoztató szerint nem sérti a fenntartási jutalék arányos kifizetésének követelményét, ha a fenntartási jutalék terhére előleget fizetnek ki, amennyiben az nem haladja meg a finanszírozott összeg 6%-át (ez a szabály 2010. június 30-ig érvényes). 2010. június 30. után ez a limit tovább csökken, 3%-ra.

SZEGMENSEK

Tavalyi felmérésünkhöz hasonlóan most is megkérdeztük a kereskedőket az egyes területeken dolgozók létszámáról, azaz hányan dolgoznak az értékesítésben, a szervizben és egyéb területeken. A végeredmény tekintetében nem történt változás az előző évhez képest, ugyanis a kisebb kereskedések esetében most is az értékesítő és az adminisztratív munkatársak dominálnak, míg a nagyobb kereskedések esetében a szerviz munkatársak teszik ki a dolgozói létszám nagy részét.

A kapott válaszok alapján általánosan elmondható, hogy a gépjármű piacon a dolgozók közel 51%-a a szerviz területen dolgozik, az értékesítési területen 22%, míg az egyéb területeken 27%. Ez megfelel a 2008-as eredményeknek, és elsősorban azzal magyarázható, hogy nincs szükség új értékesítőkre, viszont a szerviz szolgáltatások a több és idősebb használt autóra való tekintettel továbbra is népszerűek.

Az autókereskedések árbevétel összetételével kapcsolatosan kapott válaszok azt igazolják, hogy mostanra a kereskedők tevékenysége diverzifikáltabb; alacsony azon kereskedések száma, amelyek árbevételük több mint háromnegyedét egyetlen tevékenységből érik el.

A 2009-es tevékenységeiből származó árbevételében milyen százalékos arányt képviseltek az alábbi tételek?

| | 0-25% | 26-50% | 50-75% | 76-100% |
|---------------------------------------|--------|--------|--------|---------|
| Új autók kiskereskedelmi értékesítése | 36.00% | 40.00% | 20.00% | 4.00% |
| Új autók flottaértékesítése | 65.12% | 30.23% | 4.65% | 0.00% |
| Használt autók értékesítése | 62.96% | 22.22% | 3.70% | 11.11% |
| Autók szervizelése | 40.82% | 32.65% | 22.45% | 4.08% |

Magyarázat: a gépjármű kiskereskedések 76%-a esetében az összes árbevétel kevesebb, mint fele keletkezik új autó értékesítéséből (a válaszadók 36%-ánál az újautó eladások árbevételük kevesebb, mint 25%-át teszik ki, míg 40%-uknál ez az arány 26%-50% között van).

A kiskereskedések egyre inkább a flottaértékesítések felé nyitnak, mivel az egyéni vásárlók száma csökken. Míg 2009-ben a magyarországi autópiacon hozzávetőlegesen 60%-os csökkenést tapasztalt, addig a céges beszerzések 48%-kal estek vissza.

Ha megvizsgáljuk a használtautók eredetét, azt látjuk, hogy az esetek 69%-ában a kiskereskedő visszavásárolja az ügyféltől az autót, ha az újat szeretne vásárolni. 2009-ben a kereskedők 65%-a alkalmazta az autóbeszámítással történő értékesítést, míg 36%-uk használtautót vásárolt fel a piacon. 15%-uk egyúttal importból származó autót is forgalmazott, míg ezzel szemben első felmérésünk alkalmával a válaszadó kiskereskedők közül senki nem foglalkozott használtautók importjával.

A válaszadók többsége középkategóriás és kisautókból adott el a legtöbbet. A vizsgált időszakban a sportautók és a kabriók részesedése volt a legkisebb a forgalomból.

Az árrés esése 2009-ben is folytatódott, habár a 2008-as 87%-os arányhoz képest idén a válaszadóknak csak 61%-a számolt be csökkenésről. A piaci szereplők 33%-a pedig úgy véli, hogy az árrés nem változott. A csökkenést jelző válaszadók 82%-a a kereslet visszaesését és a gépjárműipar helyzetét tekinti az árrés csökkenés fő indokának. A kereskedők közül néhányan úgy vélik, hogy a jogszabályi és adóelőírásoknak (többek között az áfa-kulcs emelése) szintén volt szerepük az árrés csökkenésben.

A válaszadók általában a pénzügyi és gazdasági válságot (finanszírozás, eladások és kereslet csökkenése, árrés esése) tekintették a visszaesés elsődleges okának.

A szerviztevékenységgel kapcsolatban beérkezett válaszok hasonlóak a tavalyi felmérésünk eredményeihez, amely szerint az ügyfelek a szervizmunkák során csak a garanciális időszak lejártá után preferálják az utángyártott alkatrészeket.

BEMUTATÓTERMEK ÉS FORGALMAZOTT MÁRKÁK

Nem meglepő, hogy a kereskedők többsége 2009-ben kevésbé optimista a növekedést illetően – a tavalyi 65% helyett idén a válaszadók nagyobb aránya (72%) mondta azt, hogy nem tervezi bővíteni bemutatótermei számát. A bizonytalanok aránya ezúttal is 10% volt.

Azok a válaszadók, akik a bemutatótermeik számának bővítését tervezik, ezt elsősorban más piaci szereplők felvásárlásával (31%), új egymárkás bemutatótermek megnyitásával (15%), illetve új többmárkás bemutatótermek megnyitásával (8%) tennék. A piaci növekedést tervező válaszadók 46%-a ugyanakkor az egyéb lehetőséget jelölte meg.

Tavalyi felmérésünk eredményeihez hasonlóan, a válaszadók többsége (53%) nem tervezi, hogy többmárkás kereskedéssé alakuljon át. A megkérdezettek 36%-a fog vagy szeretne több márkát is forgalmazni, míg 11%-uk még bizonytalan a jövőbeli stratégiát illetően.

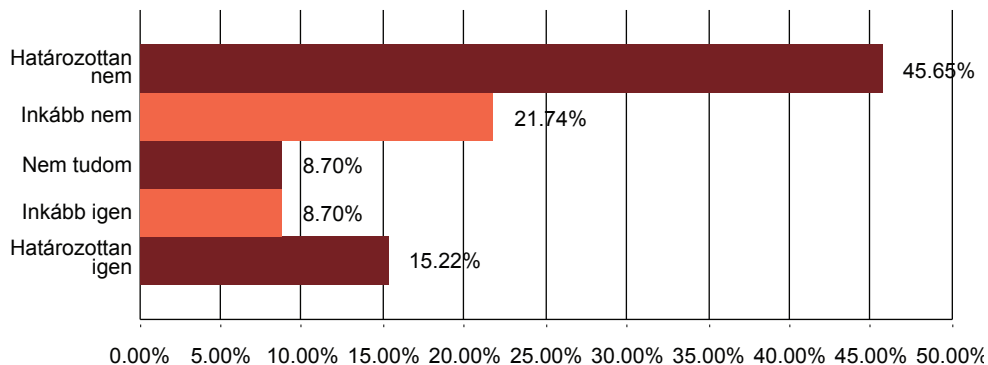
A bővülést tervezők 61%-át a meglévő márkák gyenge értékesítési adatai miatt érzett elégedetlenség motiválja, 13%-uk a fokozódó versenyt jelölte meg motiváló erőként, míg 26%-uk egyéb tényezőkre hivatkozva tervezi a többmárkás kereskedéssé történő átalakulást. A résztvevők által megjelölt preferált márkák többek között a Skoda, a Fiat és a Citroen.

A tavalyi felmérés eredményeihez hasonlóan, azon kereskedők közül, akik nem tervezik, hogy átálljanak többmárkás értékesítésre, a többség (58%) azt mondta, hogy becslésük szerint az átállás költsége nagyobb lenne, mint a várható többletbevétel. A válaszok alapján a kereskedések 8%-a azért nem él ezzel a lehetőséggel, mert belföldi forgalmazójuk nem engedélyezi a többmárkás értékesítésre történő átállást.

GAZDASÁGI KILÁTÁSOK

A megkérdezett kereskedések 24%-a 2010-ben nagy esélyt lát a piacról történő kivonulásra, ami jelentős növekedés a tavalyi 4%-hoz képest.

Mérlegeli-e bemutatótermei vagy működő kereskedése eladásának lehetőségét 2010-ben?



A kivonulást fontolgatók válaszaiból egyértelműen kitűnik, hogy csalódottak a válság eredményeképpen megromlott pénzügyi helyzetük miatt. A szóban forgó kereskedők 57%-a jelölte meg rossz pénzügyi helyzetét a szektorból tervezett kivonulás okaként, és 14%-uk mondta azt, hogy más, vonzóbb befektetési lehetőségek motiválják.

A jövőre nézve figyelemre méltó, hogy a válaszadók túlnyomó többsége (98%) nem, vagy csak igen kis esélyt lát árbevételük növelésére 2010-ben.

Ön szerint az alább felsorolt időszakokban milyenek az értékesítés növekedésének az esélyei?

| | Nincs rá esély | Kicsi az esély rá | Nagy rá az esély |
|-------------------|----------------|-------------------|------------------|
| 2010-ben | 59.18% | 38.78% | 2.04% |
| Következő 5 évben | 0.00% | 47.92% | 52.08% |

Ami a távlati kilátásokat illeti, a felmérésben résztvevő kereskedők fele (52%) hosszabb távon már optimistább, mivel jónak látja az esélyeket arra, hogy a szektor az elkövetkező öt évben visszanyeri régi pozícióját. Bízunk benne, hogy a hosszú távú piaci egyensúly a jelenleginél magasabb értékesítési adatoknál alakul ki.

A várakozások között azonban az is szerepel, hogy a 2004-2005-ös eladási adatok nem fognak egyhamar visszatérni a hazai piacon.

A válaszadók úgy vélik, hogy a piaci kereslet csak 2012 és 2016 között térhet vissza a 2007-es szintre.

Mindazonáltal meg kell jegyezni, hogy a kereskedők 48%-a még mindig kis esélyt lát arra, hogy árbevételét az elkövetkező öt évben növelni tudja. Ennek okaként főként a gazdasági válsággal kapcsolatos tényezőket jelölték meg: gyenge vásárlóerő, növekvő munkanélküliség és a banki hitelezési feltételeket érintő korlátozások, továbbá Magyarországnak a választások után várható bizonytalan helyzete is fontos szerepet játszhat ebben. Az optimista válaszadók többsége hangsúlyozta, hogy hosszú távon a piaci egyensúlynak a jelenleginél sokkal magasabb szinten, valahol a jelenleg értékesített darabszám kétszerese körül kell alakulnia.

A kereskedők véleménye az előző évhez képest nem változott abban, hogy a piaci konszolidációnak és a jogszabályok gyakori változásainak nagyobb hatást tulajdonítanak a szektor jövőjére nézve, mint amit a használtautó import és az új piaci szereplők megjelenése okozhat. Hasonlóan az előző évhez, a piaci szereplők arra számítanak, hogy az egyéni kereskedők versenyképessége tovább fog romlani, ami a válaszadók 64%-a szerint a leggyengébb szereplők eltűnését fogja eredményezni.

A fentieket figyelembe véve további piaci szereplők mehetnek tönkre, vagy vonulhatnak ki a hazai piacról. Ezt a folyamatot a finanszírozás hiánya még jobban fel fogja gyorsítani.



Kapcsolatfelvétel



Armin Krug

Cégtárs

Autóipari vezető

Telefon: +36 1 461 9552

E-mail: armin.krug@hu.pwc.com

Lócsei Tamás

Cégtárs

Adó és Jogi Szolgáltatások

Telefon: +36 1 461 9358

E-mail: tamas.locsei@hu.pwc.com

Kis Tünde

Vezető menedzser

Tanácsadási Szolgáltatások

Telefon: +36 1 461 9472

E-mail: tunde.kis@hu.pwc.com

Dieter Joachim Böhm

Vezető menedzser

Könyvvizsgálati Szolgáltatások

Telefon: +36 1 461 9933

E-mail: dieter-joachim.bohm@hu.pwc.com

A PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com/hu) iparág specifikus könyvvizsgálati, adó- és pénzügyi tanácsadási szolgáltatásaival segíti ügyfeleit összetett üzleti problémák megoldásában, és abban, hogy mérhető módon legyenek képesek érték teremtésére. Több mint 163 000 szakértője a világ 151 országban – új megközelítésen alapuló komplex szakértői tanácsok alkotása érdekében – egyesíti tudását és tapasztalatát.

© 2010 PricewaterhouseCoopers Kft. Minden jog fenntartva. A "PricewaterhouseCoopers" kifejezés a PricewaterhouseCoopers Kft. magyarországi irodájára, illetve, a szöveggörnyezettől függően, a PricewaterhouseCoopers International Limited önálló és független jogi személynek minősülő tagvállalatokból álló hálózatára vonatkozik.