PulsDnia
www.pb.pl

RAJE PODATKOWE

Francja opublikowała czarną listę

Francuski rząd opublikował listę rajów podatkowych, obejmującą 13 terytoriów i państw. Dla firm, które tam działają, oznacza to więcej kontroli fiskalnych, wyższe podatki i bardziej restrykcyjny obowiązek informowania o wynikach. Na liście są: Anguilla, Bahamy, Fidżi, wyspa Guam, Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Oman, Panama, Samoa Amerykańskie, Wyspy Samoa, Seszele, Trynidad i Tobago oraz Vanuatu. Lista w dużym stopniu pokrywa się z unijną, ale dodano do niej Anguillę, amerykańskie oraz brytyjskie Wyspy Dziewicze, Bahamy i Seszele.

Z listy znikły: Botswana, Brunei, Gwatemala, Wyspy Marshalla, wyspy Nauru i Niue. Jedynym krajem, który znajduje się na starej i nowej liście, jest Panama. [DI, PAP]

PulsDnia

W 2020 r. rząd dopłaci do 8 tys. aut na prąd

Fundusz Transportu Niskoemisyjnego jest na razie zbyt ubogi, by rozruszać rynek e-aut — uważa platforma Carsmile.

Nabór wniosków o wsparcie zakupu samochodów elektrycznych ma ruszyć w I kw. 2020 r. Dokładna data nie jest jeszcze znana, ponieważ trzeba znowelizować ustawy podatkowe, aby dotacja była zwolniona z PIT. Proces legislacyjny trwa.

Rozporządzenie ministra energii w sprawie dopłat do samochodów elektrycznych weszło w życie pod koniec listopada 2019 r. i od tego czasu osoby zainteresowane uzyskaniem dopłat czekają na ogłoszenie pierwszego naboru wniosków. Dopiero po jego ogłoszeniu będzie można podpisać umowę zakupu auta. W formie dopłaty będzie można uzyskać zwrot 30 proc. ceny zakupu e-auta, jednak nie więcej niż 37,5 tys. zł, a jego cena nie może przekraczać 125 tys. zł.

Z dotacji nie będą mogły skorzystać osoby prowadzące własną firmę, nawet jeśli auto elektryczne chcą kupić dla celów prywatnych, nie będą też finansowane pojazdy przeznaczone na wynajem długoterminowy.

Ile samochodów elektrycznych może pojawić się na polskich drogach dzięki dotacjom? Jeśli wskazówek szukać w planie finansowym Funduszu Niskoemisyjnego Transportu (FNT), zawartym w projekcie ustawy budżetowej na 2020 r., to w tym roku nie będzie ich zbyt dużo. Plan zakłada, że na wszelkie działania związane z rozwojem elektromobilności w Polsce oraz transportu opartego na paliwach alternatywnych, a więc również dofinansowanie budowy stacji ładowania czy transportu publicznego, FNT może przeznaczyć w 2020 r. 310,92 mln zł. I jest to chyba jedyna publicznie dostępna kwota, jaką fundusz ma mieć do wydania w tym roku.

Gdyby przyjąć, że fundusz zrezygnowałby z jakiejkolwiek innej aktywności i przeznaczył całą posiadaną kwotę [z planu finansowego – przyp. red.] na dofinansowanie e-aut, w 2020 r. mógłby wesprzeć zakup zaledwie 8291 sztuk – wynika z naszych szacunków – mówi Michał Knitter, wiceprezes platformy Carsmile, oferującej leasing i wynajem samochodów.

Taką liczbę Carsmile otrzymał, dzieląc kwotę 310,92 mln zł przez maksymalną wartość dotacji.

– Jest to oczywiście duże uproszczenie, bo fundusz ma też inne zadania i nie każdy nabywca skorzysta z maksymalnej dotacji, ale symulacja pokazuje przybliżoną liczbę e-aut, która mogłaby pojawić się na naszych drogach. Oznacza to zaledwie ich podwojenie względem obecnej ich floty. Po polskich drogach jeździ obecnie około 9 tys. aut na prąd – mówi Michał Knitter.

Przypomnijmy, że w dokumencie „Krajowe ramy polityki rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych", opublikowanym przez Ministerstwo Energii w 2017 r., założono, że w 2020 r. w Polsce zostanie zarejestrowanych 44,6 tys. aut elektrycznych, a ich łączna liczba zbliży się do 77 tys. [MIB] © ℗

Popyt duży, działek coraz mniej

W tym roku podaż czterech kątów będzie nadal niewystarczająca, szczególnie w stolicy i większych miastach — zapowiadają eksperci

Dominika Masajło
d.masajlo@pb.pl ☎ 22-333-98-60

W listopadzie 2019 r. indeks urban.one, przygotowany przez Cenatorium dla „Pulsu Biznesu" i Bankier.pl, wzrósł o 0,20 pkt w porównaniu z poprzednim miesiącem, kiedy wyniósł 102,4 pkt. Anna Karaś, starszy analityk ds. nieruchomości w Cenatorium, zwraca uwagę, że popyt na własne „M" wciąż jest duży, jednak istotnym problemem, z którym mierzą się deweloperzy, jest malejący zasób działek budowlanych i problemy z uzyskaniem pozwoleń.

– W nadchodzącym roku można się spodziewać, że oferta na warszawskim rynku mieszkaniowym będzie się kurczyć, bo podaż przestaje nadążać za popytem. W takiej sytuacji nie należy liczyć na spadek cen mieszkań w stolicy – mówi Anna Karaś.

Wtórują jej deweloperzy.

– Z uwagi na niedobór mieszkań i ciągle rosnące koszty realizacji inwestycji nie należy spodziewać się spadku cen w największych miastach. Można mieć nadzieję jedynie na wyhamowanie ich wzrostu, chociażby dzięki zastosowaniu nowych, ekonomicznych rozwiązań – uważa Małgorzata Ostrowska, członek zarządu i dyrektor pionu marketingu i sprzedaży w JW Construction

Grubszy portfel

Na rynku dostrzega się jednak także polepszającą się kondycję portfela Kowalskiego.

– Porównując obecne ceny metra kwadratowego mieszkania z cenami notowanymi w latach 2007-09, widzimy podobne wartości, ale należy podkreślić, że w porównaniu z tym okresem zarabiamy dwa, trzy razy więcej, a kredyty są dwa razy tańsze – twierdzi Tomasz Dembek, koordynator regionu ds. rynku deweloperskiego w firmie Otodom.

Sytuacja na rynku mieszkaniowym jest więc, według ekspertów, cały czas pod kontrolą, a inwestowanie w nieruchomości nadal się opłaca.

– Przy rekordowo niskich stopach procentowych i lokatach bankowych, które nawet nie rekompensują rzeczywistej inflacji, inwestowanie w mieszkania będzie dalej postrzegane jako bezpieczne. Ponadto długoterminowo stanowi ono ochronę kapitału. W horyzoncie dziesięcio– czy dwudziestoletnim nieruchomości nie tracą na wartości i w znakomitej większości przypadków budują wartość znacznie szybciej niż inflacja, lokaty bankowe czy obligacje skarbu państwa. Dlatego mieszkania nadal są traktowane jako bezpieczna forma inwestowania – mówi Michał Kubicki, prezes CMP Center Management Polska.

Grunt na wagę złota

Jak wskazuje indeks urban.one, w listopadzie doszło do niecodziennego spadku w segmencie gruntów pod zabudowę. Miesiąc zamknął się wynikiem 133,05 pkt, co oznacza, że w porównaniu z poprzednim miesiącem zmiana wyniosła -0,39 pkt. Większość specjalistów przewiduje, że sytuacja w tym segmencie się pogorszy.

– Mamy bezprecedensową sytuację na rynku mieszkaniowym, gdyż do tej pory nie mieliśmy do czynienia z takim brakiem gruntów do zabudowy. Powstanie Krajowego Zasobu Nieruchomości (KZN) zablokowało sprzedaż znacznej części gruntów należących do spółek skarbu państwa, co najbardziej dotknęło największe miasta i spowodowało, obok kosztów budowy, wzrost cen. Tymczasem 99 proc. gruntów z KZN nie jest nawet na wczesnym etapie przygotowywania pod program Mieszkanie+. Udział deweloperów w programie też jest wielką niewiadomą, gdyż nadal nie są znane warunki, na jakich będą mogli sprzedawać mieszkania podmiotom wskazanym w rządowym programie – twierdzi Michał Kubicki.

Dla zapewnienia ciągłości funkcjonowania firmy deweloperskie są, jego zdaniem, gotowe płacić najwyższe w historii ceny za grunt.

– W 2020 r. należy także liczyć się ze skokowym wzrostem liczby składanych wniosków o pozwolenia na budowę, gdyż od 1 stycznia 2021 r. wchodzą znacznie ostrzejsze warunki techniczne dla nowo budowanych mieszkań. Podwyższą one i tak już bardzo wysokie ceny mieszkań o 5-7 proc. Moim zdaniem będzie to ważny rok dla całej branży – uważa prezes CMP Center Management Polska. © ℗

KONTYNUACJA TRENDÓW: W 2020 r. na rynku mieszkaniowym wciąż będzie się utrzymywać dobra koniunktura. Niskie stopy procentowe będą powodowały, że oszczędności Polaków w dużej części trafią na rynek nieruchomości. Eksperci przewidują, że wciąż najbardziej popularne będą mieszkania jedno- i dwupokojowe, które zaspokajają potrzeby osób średnio zarabiających. Większe natomiast będzie kupować zamożniejsza część społeczeństwa. [FOT. WM]

74 proc. Tylu ankietowanych przez Cenatorium ekspertów przewiduje, że w ciągu najbliższych sześciu miesięcy warunki gospodarcze dla rynku lokali mieszkalnych w Polsce pozostaną bez zmian...

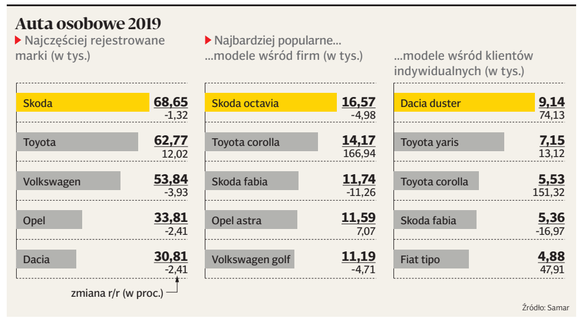
16 proc. ...taki odsetek uważa, że się pogorszą...

10 proc. ...a tylko co dziesiąty przewiduje poprawę ogólnej sytuacji w kraju.

W motoryzacji bez zmian. Na razie

Sprzedaż rośnie, dynamika spada. W 2019 r. na rynku aut osobowych utrzymały się niemal wszystkie tendencje z 2018 r.

W 2019 r. zarejestrowano w Polsce 555,6 tys. samochodów osobowych, o ponad 4,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Siedem na 10 nowych aut było rejestrowanych na firmy. To kontynuacja wieloletniej tendencji. Od lat firmy odpowiadają za około 70 proc. (w 2019 r. 70,69 proc.) rejestracji nowych aut osobowych. Od lat też najpopularniejszą marką w Polsce jest Skoda. To również się nie zmieniło. W 2019 r. auta tej marki rejestrowane były 68,6 tys. razy. To wystarczyło, by czeska marka utrzymała tytuł lidera i uzyskała 12,36 proc. udziału w tym rynku. Na pozycji wicelidera znalazła się Toyota, w przypadku której liczba zarejestrowanych aut wyniosła 62,8 tys., a udział marki – 11,3 proc. Tym samym Toyota wyprzedziła wiceliderа z 2018 r. – Volkswagena. Modele tego producenta były rejestrowane w minionym roku 53,8 tys. razy, co dało mu trzecie miejsce i 9,7 proc. udziału w rynku.



Najczęściej kupowanym modelem w 2019 r. była – i tu znowu bez zaskoczeń – skoda octavia (20 378), za którą uplasowała się toyota corolla (19 701) oraz skoda fabia (17 095).

Klienci indywidualni najczęściej stawiali na dacię duster (9140 rejestracji), a firmowi na skodę octavię (16 570 rejestracji).

Kolejną tendencją, która utrzymała się w 2019 r., jest spadek dynamiki wzrostu rynku aut osobowych. W minionym roku zarejestrowano tylko 4,4 proc. więcej osobówek niż w 2018. Tylko, ponieważ rok wcześniej dynamika wynosiła prawie 9,4 proc., w 2017 r. ponad 16 proc., a w 2016 ponad 17 proc. Rynek się nasyca? Niekoniecznie.

Potencjał polskiego rynku oceniany jest nawet na 1 mln nowych aut osobowych rocznie. O nasyceniu nie może być zatem mowy. Przyczyn spadku dynamiki upatrywałbym raczej w kryzysowej narracji, z jaką mamy do czynienia od jakiegoś czasu. Widmo spowolnienia gospodarczego przekłada się na zakupowe decyzje firm, które albo rezygnują z kupna nowych aut, albo wydłużają okresy ich eksploatacji – mówi Jakub Faryś, prezes Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego.

Wojciech Drzewiecki, szef Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar, dodaje, że na spadek dynamiki przekładają się również ceny aut.

Ceny rosną, a wynika to z nakładanych na producentów surowych norm emisyjnych i skomplikowanych procedur pomiarowych – mówi Wojciech Drzewiecki.

Co czeka nas w 2020 r.? Optymistyczne scenariusze zakładają 2-4-procentowy wzrost liczby rejestracji nowych aut osobowych. Pesymiści będą świętować, jeśli uda się utrzymać wynik z 2019 r. © ℗

Marcin Bołtryk
m.boltryk@pb.pl ☎ 22-333-99-20

Gazele Biznesu

Serwis i wynajem to priorytety

W branży transportu wewnętrznego główną rolę odgrywają wózki widłowe. Firmy wykorzystujące je w swojej działalności coraz częściej wolą je wynajmować niż kupować na własność.

Wszędzie tam, gdzie towar do przemieszczenia z jednego punktu do drugiego jest zbyt ciężki, by można go było przenieść ręcznie, wykorzystywane są wózki widłowe. W Polsce największym ich dystrybutorem (z polskim kapitałem) jest Emtor. Spółka zajmuje się sprzedażą, serwisem i wynajmem wózków produkowanych głównie przez koncern Yale, ale nie tylko.

Skromne początki

Początki Emtoru sięgają lat 80. Była to wówczas niewielka firma sprzedająca kilkanaście sztuk używanych wózków rocznie. Z biegiem lat stała się prężnie działającym przedsiębiorstwem zatrudniającym ponad 300 osób, z czego znaczną część stanowią pracownicy serwisu. Od kilku lat udział Emtoru w rynku utrzymuje się na poziomie około 10 proc. Obroty spółki w 2019 r. wyniosły zaś ponad 200 mln zł. Jak tłumaczy Jerzy Holc, właściciel i prezes Emtoru, stopniowo rozwijane na przestrzeni lat działy firmy (sprzedaż maszyn nowych i używanych, serwis, części zamienne, wynajem długo- i krótkoterminowy) były błyskawiczną odpowiedzią na potrzeby rynkowe odbiorców.
— Systematycznie wzbogacaliśmy naszą ofertę. Obecnie jest to kompleksowy wachlarz możliwości dla klientów użytkujących lub zainteresowanych wózkami widłowymi — mówi Jerzy Holc.

Wynajem i sprzedaż

Jak wyjaśnia właściciel firmy, od kilku lat klienci najczęściej korzystają z wynajmu maszyn. W pakiecie z wózkiem widłowym otrzymują wówczas kompleksową usługę serwisową w zryczałtowanej comiesięcznej stawce, która pozwala rozłożyć koszty na kilka lat.
— Jest to również udogodnienie ze względu na przeniesienie opieki nad parkiem maszyn na pracowników Emtoru, umożliwiające klientowi skupienie się wyłącznie na swojej branży. Wbrew pozorom, bez względu na producenta, wózki widłowe są do siebie podobne. Tym, co nas wyróżnia na tle konkurencji jest właśnie ich serwisowanie i wynajmowanie — mówi Jerzy Holc.
Prężnie rozwijającym się działem, wzbudzającym ostatnio coraz większe zainteresowanie wśród klientów, jest wynajem krótkoterminowy. Korzystają z niego przede wszystkim firmy z produkcją sezonową, w przypadku których wzmożenie prac występuję tylko pewnych okresach roku.

WYPOSAŻENIE DLA KAŻDEGO: Wśród klientów Emtoru, którego właścicielem i prezesem jest Jerzy Holc, są zarówno przedsiębiorstwa jednoosobowe, np. rolnicy czy sadownicy, małe firmy polskiego pochodzenia, centra logistyczne i firmy produkcyjne, jak i wiele dużych zachodnich koncernów, m.in. Biedronka, IKEA, Castorama czy Nestle. [FOT. ARC]

Siedziba i centrala Emtoru od początku mieści się w Toruniu. Ponadto spółka posiada też sześć strategicznie rozmieszczonych lokalizacji biurowych — w Krakowie, Poznaniu, Warszawie, Gdańsku, Słupsku i Szczecnie, a także ponad 100 punktów serwisowych na terenie całej Polski, zlokalizowanych w taki sposób, aby jak najszybciej docierać do klientów.
W ostatnich latach Emtor poczynił szereg dużych inwestycji w rozbudowę parku maszynowego na wynajem krótki, w zasoby ludzkie, a także w rozbudowę swoich lokalizacji.
— Oddziały w Słupsku i we Wrocławiu zwiększyły powierzchnię magazynową istotną dla przechowywania maszyn gotowych na wynajem krótki, jak również powierzchnię warsztatową pozwalającą na przygotowywanie wózków używanych pod sprzedaż, ale także powierzchnie biurowe — mówi Jerzy Holc. Dodatkowo centrala została rozbudowana o halę dla wózków spalinowych i elektrycznych, jak również maszyn do wysokiego składowania. Obecnie w Toruniu znajdują się trzy budynki — biurowiec oraz dwie hale: magazynowa oraz magazynowo-warsztatowa.

Dobre widoki na przyszłość

Ze względu na to, że branża transportu wewnętrznego jest bardzo obszerna, wśród klientów Emtoru znajdują się zarówno przedsiębiorstwa jednoosobowe, np. rolnicy czy sadownicy zamawiający wózki paletowe lub spalinowe wózki czołowe, jak również małe firmy polskiego pochodzenia zainteresowane kilkoma rodzajami sprzętu, a także centra logistyczne i firmy produkcyjne z kilkunastoma czy kilkudziesięcioma maszynami. Z usług Emtoru korzysta wiele dużych zachodnich koncernów, m.in. Biedronka, IKEA, Castorama czy Nestle.
W opinii prezesa Emtoru postępująca automatyzacja i robotyzacja nie stanowią istotnego ryzyka dla działalności firmy.
— Jak w każdym biznesie, w którym pojawia się powtarzalność procesów, również w naszym automatyzacja może stanowić zagrożenie, jednak na ten moment w branży transportu wewnętrznego stawia ona dopiero pierwsze kroki. Żeby skompletować produkt w magazynie, potrzebny jest wózek widłowy i obsługujący go operator i jeszcze długo to się nie zmieni — przekonuje Jerzy Holc.

Partner publikacji

EMTOR