

Аналитический центр «Эксперт-Урал» подтвердил лидерство CARCADE в сегменте лизинга легкового транспорта по итогам 2011 года. Ежегодное исследование рынка лизинговых услуг «Эксперт-Урал» представил 15 марта: согласно приведенным в нем данным, CARCADE занимает первое место по объему нового бизнеса в сегменте легкового транспорта и 5-е место в рейтинге лидеров рынка по показателю стоимости заключенных в 2011 году договоров лизинга в Уральском и Западно-Сибирском регионах.

Итоги ежегодного исследования АЦ «Эксперт-Урал» подтвердили достижения CARCADE в 2011 году. Благодаря активному развитию сети продаж, открытию новых представительств, а также выводу на рынок совместных с автопроизводителями предложений, лизинговая компания вдвое увеличила объемы нового бизнеса. По Уральскому и Западно-Сибирскому регионам стоимость заключенных в 2011 году договоров лизинга достигла 2,86 млрд. рублей, что в 2,2 раза больше по сравнению с предшествующим годом. Объем нового бизнеса CARCADE в сегменте легкового и легкого коммерческого транспорта в прошлом году составил 2,15 млрд руб. Как подчеркивает региональный директор CARCADE Лизинг по региону УРАЛ ЕВГЕНИЙ ПИЦИК, исследование подтверждает, что каждый пятый легковой автомобиль в Уральском и Западно-Сибирском регионах, предоставляемый на условиях финансовой аренды, реализуется через CARCADE.

Уральский и Западно-Сибирский рынок лизинга, по данным CARCADE, в 2011 году развивался в соответствии с общими для рынка страны тенденциями. Ключевым трендом стало возвращение участников к докризисным показателям бизнеса: в течение года крупные лизинговые компании активно выводили новые предложения с более низким удорожанием предмета лизинга и расширяли спектр дополнительных услуг. «Росту рынка способствовала и реализация отложенного спроса на обновление производственной базы со стороны предпринимателей, - подчеркивает Евгений Пицик. – Специально для них в представительствах CARCADE были представлены предложения с удорожанием от 0%, а также решения для недавно созданных компаний со сроком ведения бизнеса от 3-х месяцев». Высоким спросом, по данным Евгения Пицика, в регионе пользовалось предложение, реализуемое в рамках совместной программы

CARCADE и представительства компании General Motors в России – проект Chevrolet-Leasing, в котором компания выступает в роли провайдера лизинговой услуги под брендом автопроизводителя. Также представители малого и среднего бизнеса в прошлом году выбирали программы лизинговой компании с минимальным удорожанием или длительным сроком действия договора. Особый интерес вызвало предложение «Лизинг по цене бизнес-ланча», которое позволяет минимизировать ежемесячные затраты компании на финансовую аренду.

В 2011 году на сайте www.carcade.com был запущен он-лайн сервис «Личный кабинет», предоставляющий лизингополучателям индивидуальное пространство для хранения документов по договору и возможность оперативной связи с консультантами. Спектр сервисных услуг CARCADE пополнился программами топливной поддержки и технической помощи на дорогах. Был расширен и пакет консультационных услуг, в рамках которого специалисты CARCADE предоставляют актуальную информацию по вопросам страхования, бухгалтерского учета и юридическим аспектам лизинговой сделки в течение всего срока действия договора лизинга.

По данным CARCADE, драйверами роста рынка лизинговых услуг в Уральском и Западно-Сибирском регионах по-прежнему будет спрос на легковой и легкий коммерческий транспорт. В планах CARCADE в 2012 году сохранить лидирующие позиции на рынке финансовой аренды на Урале. Этому будет способствовать дальнейшее развитие сервисного направления в предложении компании – разработка решений в формате «лизинг под ключ», которые позволяют в рамках единого договора получить максимально полный спектр услуг по подготовке транспортного средства к эксплуатации. Кроме того CARCADE планирует расширить спектр совместных предложений с импортерами и автопроизводителями, в рамках которых, бизнесмены смогут получить выгодные условия приобретения автотранспорта на условиях финансовой аренды.