

Wszystko, co chcielibyście wziąć w leasing, ale... nie wiecie, czy można.

Dmuchana zjeżdżalnia, gitara elektryczna czy urządzenie do temperowania czekolady. Dzisiaj w leasing można wziąć nie tylko samochód czy nieruchomość, ale praktycznie wszystko, czego potrzeba do prowadzenia firmy.

Leasing jest obecnie jedną z najchętniej wybieranych metod finansowania w firmach i z roku na rok ta popularność rośnie. Dzieje się tak z wielu powodów – przede wszystkim zwiększyła się dostępność tej formy finansowania, a formalności związane z przyznawaniem leasingu są często ograniczone do minimum. Przedsiębiorcy doceniają zalety ekonomiczne leasingu – ulgi podatkowe, mniejsze koszty niż np. w przypadku kredytu czy zachowanie płynności finansowej firmy, która może zostać zachwiana w przypadku płatności gotówką. Do tego dochodzą jeszcze ciekawe rozwiązania finansowe oferowane przez poszczególnych leasingodawców, takie jak np. Leasing Nowoczesny czy linia leasingowa FLEXLINE będące w ofercie GRENKE.

Większa dostępność samego leasingu nie oznacza jednak automatycznie możliwości finansowania tym sposobem wszystkich towarów, jakie mogą przyjść przedsiębiorcom do głowy. Co więc można leasingować? Według ustawowej definicji przedmiotem leasingu może być "rzecz ruchoma lub nieruchoma, służąca celom zarobkowym użytkownika, dobro o charakterze inwestycyjnym, w rachunkowości przedsiębiorstw zwane środkiem trwałym". – Taka definicja oznacza w praktyce, że w leasing można wziąć niemal wszystko, co jest konieczne do prowadzenia firmy i dotyczy to zarówno przedmiotów nowych, jak i tych z rynku wtórnego; tych małych i drobnych, jak i całych linii technologicznych – wyjaśnia Sylwia Kaczmarek z GRENKE międzynarodowego specjalisty w finansowaniu nowoczesnych technologii. – Najłatwiej oczywiście o leasing przedmiotów nowych, popularnych, ale nawet w przypadku tych mniej oczywistych, nie mówimy „nie” – dodaje.

Rzeczywiście, firmy leasingowe finansują niekiedy urządzenia, które na pierwszy rzut oka mogą się wydawać dość specyficzne. Przyrząd do usuwania kamienia nazębnego, dispenser do serwowania wina na kieliszki, urządzenie do wykonywania zabiegu depilacji laserowej czy piec do gotowania sous vide to jednak codzienne narzędzia pracy stomatologa, właściciela winiarni, kosmetyczki czy restauratora. Wśród najbardziej nietypowych przedmiotów leasingowanych w Polsce znalazły się również m.in. dmuchana zjeżdżalnia na plac zabaw, urządzenie do temperowania czekolady czy monocykl. Przy tym zestawie komputery, drukarki, urządzenia telekomunikacyjne, klimatyzatory, sprzęt poligraficzny, fotograficzny, urządzenia pomiarowe, alarmowe czy systemy monitoringu wydają się czymś zupełnie standardowym. Wątpliwości wciąż jeszcze budzi zagadnienie leasingowania oprogramowania, które zdecydowanie różni się od leasingu np. samochodu czy komputera chociażby ze względu na kwestię udzielenia licencji na jego użytkowanie. Nie każda licencja może być przedmiotem leasingu. Znajomość przepisów a także posiadanie stosownych porozumień z producentami oprogramowania ułatwiają działanie w tym obszarze. Na rynku są już jednak firmy, takie jak GRENKE, które leasing oprogramowania mają od kilku lat w swojej ofercie i doskonale rozwiązują kwestię wszystkich formalności.

https://youtu.be/Vn7htllv_oQ

Czego więc w leasing na pewno wziąć nie można? Wprost trudno to tak określić. Bardzo mało jest takich przedmiotów, nie mniej jednak może zdarzyć się, że przedsiębiorca mimo szerokiej oferty firm leasingowych na rynku, nie znajdzie jednak partnera do sfinansowania wybranego przedmiotu i czasem mimo też dobrej oceny finansowej spotka się z odmową. – Generalnie nie leasinguje się surowców lub półproduktów, z których będą wytwarzane wyroby gotowe na sprzedaż, części urządzeń czy samych podzespołów oraz przedmiotów, które budzą ryzyka natury prawnej lub wymagają stosownych regulacji, których np. w danym momencie brakuje. Leasing rzeczy trudno zbywalnych, czyli bardzo wyspecjalizowanych i specyficznych przedmiotów „, w przypadku których rynek wtórny praktycznie nie istnieje jest jakimś wyzwaniem, ale z nim można sobie poradzić analizując i znając specyfikę transakcji począwszy od przedmiotu leasingu, z klientem i dostawcą sprzętu włącznie – mówi Sylwia Kaczmarek z GRENKE. W praktyce oznacza to, że leasing jakiegoś specjalistycznego urządzenia jest kwestią znalezienia przez klienta czy jego doradcę firmy leasingowej, która albo specjalizuje się w danym obszarze lub po prostu się tego podejmie.

Podsumowując można powiedzieć, że tyle jest przedmiotów leasingu, ile potrzeb, a granice wyznacza tu wyłącznie wyobraźnia, wizja i determinacja przedsiębiorców. Pozostaje więc wybór odpowiedniej firmy i formy leasingowej, aby w ten sposób z korzyścią rozwijać swoją firmę!

Kontakt dla mediów:

Marta Górecka

Marketing Manager GRENKE

mail: mgorecka@grenke.pl

+48 691 710 866, +48 61 872 37 38
