



Ofertă specială Romstal Leasing

În luna octombrie 2007, Romstal Leasing a lansat o ofertă specială pe care o prezentă la Salonul Internațional de Automobile București:

Cei interesați să achiziționeze un autoturism în leasing, în această lună, fie că sunt persoane fizice sau juridice, vor beneficia de o dobândă de 5,9%, (față de 6,75% cât este cea standard), o taxă de contract de 0,9% (față de 2% cât este cea standard) și 10 ani perioadă de creditare pentru persoane fizice – dublu față de perioada obișnuită.

Creșterea perioadei de creditare a susținut segmentul auto, cel al echipamentelor și cel imobiliar. Rezultatele înregistrate de Romstal Leasing în ultima perioadă sunt determinate, pe de o parte, de extinderea rețelei teritoriale, ce include acum un număr de 30 de birouri, și, pe de altă parte, de creșterea perioadei de creditare anunțate în luna iulie a acestui an. Astfel, pentru vehiculele comerciale perioada de creditare a ajuns la 7 ani pentru persoane juridice, pentru leasing imobiliar perioada de creditare este de 20 de ani, în condițiile unui avans minim de 5%, iar pentru autoturisme perioada de creditare a fost extinsă la 5 ani.

Leasing record în luna septembrie. Romstal Leasing a atins o cifră record în activitatea sa din ultimii nouă ani, încheind în luna septembrie a acestui an 554 de contracte de leasing în valoare totală de 19 milioane euro. Recordul trecut, în valoare de 17,5 milioane euro, a fost înregistrat de companie în luna Octombrie 2007.

Compania mizează pe prezența la SIAB 2007 pentru a-și depăși previziunile din acest an. Compania Romstal Leasing S.A. a raportat, după nouă luni din anul 2007, încheierea a 3.882 de contracte în valoare de 133,5 milioane euro, cu 33,6% peste rezultatele înregistrate în aceeași perioadă a anului trecut.

După cele nouă luni din 2007, în portofoliul companiei autoturismele dețin o pondere de 40,9%, vehiculele comerciale ușoare și grele 42,5%, motocicletele 1,7%, echipamentele 9% și imobilele 5,9%.

„Continuăm și în acest an cu un ritm de creștere susținut, pentru ca Romstal Leasing să ajungă cât mai curând la obiectivul anunțat pentru finalul anului 2007: o valoare totală a contractelor de 190 milioane euro. În continuare, mizăm și pe rezultatele pe care le vom obține prin contactul direct cu clienții ce vor vizita ediția din acest an a Salonului Internațional de Automobile București, pentru care am pregătit o ofertă specială”, a declarat directorul de marketing al Romstal Leasing, Ionuț Chirilă.

Informații preluate din pagina <http://www.romstal-leasing.ro>



Motoractive Leasing

Compania Motoractive deschide calea dobinzilor variabile si pentru finantarile in sistem leasing.

Dupa ce a acaparat in intregime piata creditelor bancare, dobinda variabila se muta si pe alte tipuri de finantari. Motoractive Leasing Romania, parte a GE Money, are disponibil, in perioada 5-15 octombrie, un sistem de finantare in euro cu o dobinda variabila de 6,95%, a anuntat ieri compania. Ca si in cazul bancilor, variatia dobinzii va fi stabilita in functie de indicele EURIBOR si o marja a firmei. „Produsul se adreseaza atat populatiei, cit si firmelor care doresc sa achizitioneze orice model sau marca de masina prin Motoractive Leasing. Clientii pot obtine o finantare in valoare totala de pina la 100.000 de euro, pe o perioada cuprinsa intre unu si sapte ani“, spune Florentina Babasanda, directorul de vinzari al companiei.

Pentru clientii care au deja un contract de leasing la Motoractive si se hotarasc sa mai incheie unul pe perioada Salonului Auto, compania ofera posibilitatea de a plati un avans minim de 5% din valoarea bunului finantat. Aceasta oferta este valabila si pentru persoanele fizice sau juridice care cumpara vehicule comerciale usoare sau autoturisme ale unuia dintre producatorii parteneri traditionali ai Motoractive. Aplicantii care vor sa incheie pentru prima data un contract de leasing la Motoractive trebuie sa plateasca un avans cuprins intre 8 si 50% din valoarea automobilului.

Informatii preluate din pagina <http://www.kinecto.ro>

GHID Leasing

Leasing-ul este o operatiune comerciala prin care o parte denumita locator/finantator transmite pentru o perioada determinata dreptul de folosinta a unui lucru al carui proprietar este catre alta parte, denumita utilizator, la solicitarea acesteia din urma, contra unei plati periodice, denumita rata de leasing, iar la sfarsitul perioadei de leasing locatorul/finantatorul se obliga sa respecte dreptul de optiune al utilizatorului de a cumpara bunul, de a prelungi contractul de leasing ori de a inceta raporturile contractuale.

Contractul de leasing este reglementat prin Ordonanta Guvernamentala nr. 51/1997, republicata in Monitorul Oficial nr. 9 din 12.01.2000, operatiunile de leasing constituind o noua categorie de fapte de comert care se adauga la cele prevazute de art. 3 Cod Comercial.

Partile intr-un contract de leasing sunt:

- Utilizatorul (locatarul) - clientul solicitarilor sau beneficiarul lucrului;
- Finantatorul operatiunii - creditorul sau cumparatorul bunului (de regula, este o societate comerciala specializata);
- Furnizorul (vanzatorul) - constructorul, producatorul sau fabricantul lucrului.

Elementele contractului de leasing sunt:

- Partile, respectiv locatorul/finantatorul; utilizatorul.
- Descrierea exacta a bunului care face obiectul contractului de leasing;
- Valoarea totala a contractului de leasing; Valoarea ratelor de leasing si termenul de plata a acestora;
- Perioada de utilizare in sistem de leasing a bunului;
- Clauza privind obligatia asigurarii bunului.



Obiect al operatiunilor de leasing il pot constitui bunurile imobile, bunurile mobile de folosinta indelungata aflate in circuitul civil, cu exceptia inregistrarilor pe banda audio si video, a pieselor de teatru, manuscriselor, brevetelor si a drepturilor de autor.

Utilizatorul poate opta pentru cumpararea bunului inainte de sfarsitul perioadei de leasing, daca partile convin astfel si daca utilizatorul achita toate obligatiile asumate prin contract.

Cele mai intalnite forme ale leasingului sunt:

- Leasing-ul direct;
- Leasing-ul financiar;

Leasing-ul direct: Cel care da bunul cu chirie este producatorul, care detine dreptul de proprietate asupra bunului respectiv, utilizatorul detinand numai dreptul de folosire a bunului. Deseori, cel care da cu chirie este obligat prin contractul de leasing sa asigure si service-ul de intretinere; intr-un asemenea caz se vorbeste de *service lease*. Un element foarte important este clauza anularii. Utilizatorul bunului poate sa decida sa nu mai plateasca chiria, inainte de expirarea termenului de inchiriere, atunci cand bunul respectiv s-a uzat moral inacceptabil de mult sau nu mai este necesara prelungirea contractului din cauza declinului activitatii chirasului. Platile prevazute prin contract nu acopera in intregime costul bunului, iar durata contractului este mult mai mica decat durata normala de utilizare a bunului, cel care da cu chirie asteptandu-se fie sa vanda bunul la incheierea contractului de leasing, fie sa inchirieze bunul si altor chiriasi

Leasing-ul financiar: In aceasta forma de leasing exista trei parti: finantatorul, utilizatorul si, respectiv, furnizorul bunului. Utilizatorul selecteaza bunul si negociaza pretul si termenul de livrare cu furnizorul, apoi negociaza conditiile de incheiere a contractului de leasing cu finantatorul. Finantatorul (de regula o firma de leasing) achizitioneaza bunul vizat si il ofera utilizatorului prin contract de leasing.

Contactati-ne!

Vă putem sprijini în :

evaluarea proiectului (afacerii propuse);

identificarea sursei de finanțare;

accesarea sursei de finanțare (elaborare plan de afaceri, cerere de finanțare, studiu de fezabilitate);

parteneriat pe proiecte.