

TUTKUMUZA ULAŞIRKEN NELER YAPIYORUZ?

İnsanların ayaklarını yerden keserek bağımsızlığını ve özgürlüğünü pekiştirdiği, gücünü sergilediği, statüsünü belirlediği bir tutku: Otomobil. Peki, insanlar bu tutkularına ulaşırken yani otomobil tercih ederken nelere dikkat ediyor? Günümüz insanı, olmazsa olmazı olarak gördüğü, kolaylığı ve konforu bir arada yaşadığı otomobile sahip olmadan önce neleri göz önünde bulunduruyor? Araç sahipliği kavramına önemli bir alternatif olarak son dönemlerde ülkemizde yeni yeni oluşmaya başlayan uzun dönemli bireysel araç kiralamaya dair ne kadar bilgi sahibiler? Araç kiralamanın kolaylıklarından ve sağladığı avantajlardan ne kadar haberdarlar? Tüm bu soruların yanıtı FutureBright'ın DRD Filo Kiralama için gerçekleştirdiği araştırmada...



Otomobil... Kimileri için sadece ayağını yerden kesen bir taşıt kimileri için rahatlıktan çok; bir haz, bir keyif, tatlı bir heyecan aracı... Etimolojik olarak da özgürlüğü ifade eden "otomobil" kelimesi; birine muhtaç olmadan hareket edebilme, hayatın her anında var olabilme konforu sunduğu için araç sahibi olmak hayatı kolaylaştıran bir alan olarak tanımlanıyor.

Otomobil: Pahalı ama gerekli bir yatırım mı?

Peki, yaşamımıza girip bir tutkuya, bir sığınağa dönüşen bu ihtiyacı nasıl kodlamak gerekiyor? Tüketiciler, araç satın alımına ve uzun dönemli (yıllık) bireysel araç kiralamaya nasıl bakıyor? Nelere dikkat ediyor? FutureBright'ın DRD Filo Kiralama için gerçekleştirdiği araştırma işte bu soruları yanıtlar nitelikte. Dilerseniz verileri incelemeye önce araştırmanın metodolojisine göz atalım: Üç büyük ilde gerçekleştirilen araştırmaya, bir yıl içerisinde araç sahibi olmak isteyen 400 kişi katıldı.

Araştırmaya göre, tüketiciler otomobil sahibi olmayı pahalı bir yatırım olarak değerlendiriyorlar ancak alışlagelmiş bir yaklaşım ile bunun mecburen katlanılması gereken bir maliyet kalemi olduğunu da ifade ediyorlar. Katılımcılar, ekonomik olarak yeterli güçlerinin olmaması durumunda iki seçeneğe yöneleceklerini belirtiyorlar. Bu alternatifleri de "ikinci el araca yönelmek" ya da "otomobil sahibi olmanın beraberinde getireceği masrafları mümkün olduğunca kısmak" olarak sıralıyorlar.

Kadınların yüzde 56'sı sıfır araca sahip olmak istiyor

Söz konusu otomobil olunca erkekler kadınlara göre daha ince eleyip sık dokusalar da araştırma sonuçları, konu sıfır otomobil almaya gelince bizi ters köşeye yatırıyor. Zira sıfır araç sahibi olma isteği kadınlarda yüzde 56 iken, erkeklerde bu oran yüzde 24'e geriliyor.

Araştırmaya katılanlar otomobilin ikinci elde satış aşamasında değer yitirmesini önemli bir can yakıcı unsur olarak algılıyorlar

ve satın alınacak araca karar verilirken ikinci el değer kaybını göz önünde bulundurup, maliyeti gün geçtikçe artan Motorlu Taşıt Vergisi'ni de göz önünde bulundurarak tercihlerini şekillendiriyorlar. Periyodik bakım, kasko ve sigorta gibi önemli masraflar da satın alınacak araca karar verilirken araştırılan başlıca konular arasında yer alıyor.

Satın alınacak araçta araştırılan maliyet kalemleri

2. el değer kaybı	%75
Motorlu Taşıt Vergisi (MTV)	%72
Periyodik bakım gideri	%65
Kasko bedeli	%62
Trafik sigorta bedeli	%61
Kış lastiği bedeli	%40

Araştırma sonuçlarına göre her 10 kişiden 6'sı, aracının masraf çıkarmasından yakınıyor. Vergi, yakıt gideri, periyodik bakım ve sigorta bedelini araç sahibi olmanın en önemli yükleri olarak düşünen tüketiciler için trafik ve park da baş edilmesi gereken sorunlar arasında yer alıyor.

Araç sahibi olmanın zorlukları

Masraf çıkarması	%60
Trafik	%35
Park sorunu	%19
Yüksek yatırım maliyeti	%9
Arıza	%5

Katılımcıların %25'i uzun dönemli yıllık araç kiralamaı düşünüyor

Otomobil sahibi olmak beraberinde birçok külfet getirir de araçta "Benim olsun!" duygusu baskın olduğundan satın almak yerine uzun dönemli kiralamaı tüketiciler ilk başta yabancılık duyarak uzak duruyor.

Uzun dönemli araç kiralamak istemeyenleri, kiralama süresi sona erdikten sonra aracın onların olmayacak olması rahatsız ediyor ve bu durum psikolojik bir faktör olarak araç kiralamanın daha pahalı olduğu algısını besliyor. Araç satın almaya karşı kiralamanın bir opsiyon olarak ortaya çıkmamasının sebebi, bireylerin çok büyük bir bölümünün 2 yıldan 4 yıla kadar gerçekleştirilebilen uzun dönemli araç kiralamaı karşı bilgi eksikliğinin olması.

Tüketici birey olarak uzun dönemli (yıllık) araç kiralama kavramını bilmiyor

ABD gibi gelişmiş pazarlarda ve birçok Avrupa ülkesinde uzun yıllardır sıfır kilometre araç sahipliğine önemli bir alternatif olarak gelişen ve bugün önemli bir hacme ulaşmış durumda olan uzun dönemli yıllık bireysel kiralama kavramı, ülkemizde henüz az

sayıda kurumsal markanın öncülüğünde yeni yeni oluşmakta olan bir pazar. Şirketlere yönelik operasyonel kiralama ve günlük araç kiralama kavramları ile bireyler bir şekilde tanışmış olsa da halen tüketiciler nezdinde birey olarak araç satın almaya alternatif olarak 2 yıldan 4 yıla kadar talep ettikleri aracı kiralayabilme imkanına sahip olduklarını bilenlerin sayısı bir hayli düşük.

Araştırma sonuçlarına göre, bireysel tüketicilerin araç kiralama deneyimi kısa süreli kiralama ile kısıtlı. Katılımcıların verdiği yanıtlar, bize daha önce araç kiralayanların yüzde 85'inin 30 günden daha kısa süreli araç kiraladığını gösteriyor. Bu nedenle araç kiralama denilince katılımcıların aklına uzun dönemli yıllık kiralama gelmediğini görüyoruz. Tüketiciler uzun süreli araç kiralamaı yabancı oldukları için tüketicilerin yarısı uzun dönemli yıllık araç kiralamanın avantajlarını da bilmiyor.

Araştırmaya katılanlara birey olarak uzun dönemli araç kiralamaı durumunda elde edecekleri finansal ve operasyonel avantajlar ile sunulan hizmetler anlatıldığında ise, uzun dönemli kiralamaı değerlendireceklerin oranının iki katı oranında artış göstermesi tüketicilerin uzun dönemli bireysel kiralama hakkında bilgi ve bilinç seviyesinin yükseltilmesine ve otomobil kiralamanın satın almaya göre maddi ve manevi avantajlarının anlatılması gerektiğine işaret ediyor.



BİREYSEL YILLIK ARAÇ KİRALAMAK NEDEN AVANTAJLI?

Satın almaktan ziyade birey olarak uzun dönemli araç kiralamanın durumunda, kiralanan araçların birçok noktada size sorunsuz araç sürme keyfi yaşatacağını biliyor musunuz? Eksiksiz bir operasyonel kiralama deneyimi yaşamayı hedefleyen hizmetlerle bakım, onarım, 7/24 yol yardım, yedek araç, lastik, MTV, HGS, sigorta gibi tüm operasyonel ve mali yükleri daha fazla düşünmeden dilediğiniz marka ve model aracı tercih edebilirsiniz. Mobil yol yardım uygulaması ile hasar veya arıza anında tek bir tuş ile çekici, yol yardım, yedek araç gibi hizmetlere ulaşabiliyor, yolunuza kaldığınız yerden devam edebilirsiniz. Sunulan bu hizmetler bütünü kapsamında alacağınız profesyonel destekle, Türkiye'nin neresinde olursanız olun faaliyetlerinizin kesintisiz devam edilmesini sağlayabilirsiniz. Aracın ikinci elde değer kaybını düşünmeksizin dilediğiniz araca gönül rahatlığıyla binebiliyor, araç satın almak için büyük bütçeler ayırmak veya kredi yükü altına girmek yerine 2-3 yıl boyunca aylık sabit kira bedelleri ile kolayca hayal ettiğiniz araçlara ulaşabilirsiniz.