

# Polski rynek samochodów używanych.

26.02.2021R. DODAJ: SAMOCHODY.PL



## Samochody używane, czego oczekują Polacy?

**Auta używane cieszą się niesłabnącą popularnością i nic nie wskazuje, by ten trend miał ulec zmianie. Nawet szumne zapowiedzi rządu nie są w stanie zniechęcić Polaków do zakupów pojazdów z drugiej ręki, tym bardziej że pod pozorem ograniczenia napływu zużytych maszyn sięga się jak zwykle do kieszeni potencjalnych nabywców. Innym pomysłów brak. Pośród wszystkich aut sprzedanych w salonach w ubiegłym roku, jedynie 30% trafiło do prywatnych użytkowników i jest to jak najbardziej uzasadnione ekonomicznie. Samochód w firmie daje możliwość konkretnych odliczeń podatkowych, podczas gdy prywatny, po odprowadzeniu ogromnego podatku VAT nikogo już nie interesuje. Poza właścicielem oczywiście. Znając preferencje rodaków, warto przyjrzeć się bliżej, czym kierują się Polacy przy wyborze pojazdu pochodzącego z rynku wtórnego.**

## Giełda samochodowa, koniec epoki?

Na podstawie analizy danych z trzech ubiegłych lat, można z dużą dozą pewności założyć, że liczba pojazdów używanych zarejestrowanych w Polsce zbliży się w tym roku do dwóch milionów. Dotyczy to zarówno samochodów sprowadzanych i rejestrowanych w kraju po raz pierwszy, jak i pochodzących z naszego, rodzimego rynku wtórnego.

To, co zauważalne, to fakt, że Polacy obecnie znacznie więcej czasu poświęcają, na znalezienie odpowiedniego auta, co wiąże się z pewnym ograniczeniem zaufania do samochodów sprzedawanych na szybko, pod tzw. chmurką. Potencjalni klienci kładą duży nacisk na możliwość dokładnego sprawdzenia zarówno stanu technicznego, jak i historii auta, co w przypadku tradycyjnej **giełdy samochodowej** jest dość trudne, o ile w ogóle możliwe. Nabywcy skarżą się na pośpiech sprzedających, brak odpowiednich warunków do przeprowadzenia diagnostyki oraz niemożność natychmiastowej weryfikacji dokumentacji auta.

Coraz częściej giełdy traktowane są jako źródło informacji w kwestii przekroju cen, trendów sprzedażowych, lub jako zwykła ekspozycja wystawowa. Na ten stan rzeczy mają niestety coraz większy wpływ powtarzające się w mediach informacje, na temat licznych nadużyć popełnianych przez nieuczciwych dostawców. Nie jest w stanie tego zmienić nawet inicjatywa rządowa, znacznie zaostrzająca przepisy dotyczące kar za nielegalne i nieuczciwe modyfikacje sprzedawanych pojazdów.

Trzeba przyznać, że na ten brak zaufania ciężko pracowali oszuści, często przy milczącej aprobacie pozostałych sprzedawców. W tej sytuacji trudno jest oczekiwać wzrostu zaufania klientów, wręcz przeciwnie. Ich sympatie przenoszą się w stronę coraz liczniejszych komisów, oczywiście nie bez konkretnych powodów.

## Autokomis, stacjonarna wygoda

Przede wszystkim liczy się instytucja. Fakt, że właściciel **komisu samochodowego** jest kimś konkretnym, posiadającym stałe miejsce funkcjonowania przedsiębiorstwa już w znacznym stopniu działa na jego korzyść. Nie od dzisiaj wiadomo, że rodacy wolą mieć do czynienia z konkretnym podmiotem gospodarczym, aniżeli anonimową postacią, która po odbiorze gotówki prawdopodobnie rozplynie się w gospodarczej rzeczywistości.

Jak wskazują badania, ponad **70% Polaków poszukuje pojazdów godnych zaufania**. Wiaże się to z osobą sprzedawcy, w którego roli 40% najchętniej widziałoby kogoś ze znajomych. Aż 31% ankietowanych wyklucza możliwość nabycia czterech kółek, poza punktami instytucjonalnie oferującymi sprzedaż aut używanych. Ponad 80% przyszłych użytkowników przywiązuje ogromną wagę do udokumentowanego stanu technicznego auta z jednoczesnym potwierdzonym formalnie przebiegiem.

### Zalety tego rodzaju transakcji:

- **Umowa z konkretnym podmiotem gospodarczym;**
- **Wiarygodna gwarancja;**
- **Możliwość zwrotu;**
- **Poczucie ochrony prawnej;**
- **Minimum formalności;**
- **Ułatwienia przy rejestracji auta;**
- **Pewność odnośnie do pochodzenia auta.**

Gwarancja oraz możliwość zwrotu traktowane są swoisty dowód potwierdzający wysoką sprawność techniczną, co wzbudza zrozumiałe zaufanie do firmy.

## Salony dealerskie, wyższy poziom

**Salony dealerskie**, oprócz swojej głównej działalności coraz częściej poszerzają ofertę o auta używane. Atrakcyjność tego rozwiązania wynika głównie z faktu, iż pracownicy działają najczęściej w imieniu uznanego na rynku motoryzacyjnym dealera, zatem poziom i wiarygodność podejmowanych czynności są na najwyższym poziomie.

Z jednej strony klienci, mogą wygodnie zbyć stare auto, pozostawiając je w salonie jako część rozliczenia za nowy pojazd z drugiej, firma powiększa stan posiadania, poszerzając w ten sposób zakres swojej działalności. Jest oczywiste, że nabyte tą drogą samochody poddane zostaną starannym zabiegom technicznym i diagnostycznym, zanim trafią do zbytu. Nader często salon wystawia certyfikat potwierdzający, że pojazd został szczegółowo zweryfikowany. Jakkolwiek tego typu dokument, nie niesie ze sobą żadnych skutków prawnych, jednak w znacznym stopniu podwyższa komfort klienta, budząc jego zaufanie. Trzeba w tym miejscu przypomnieć, że tylko 8% uczestników ankietę zrealizowanej przez Kantar TNS na zlecenie Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów stanowczo stwierdziło, że kolejny zakup auta będzie dotyczył wyłącznie pojazdu fabrycznie nowego.

Na powodzenie tej formy sprzedaży wpływa także dostępna na miejscu obsługa finansowa, wykluczająca samodzielny trud starania się o kredytowanie zakupu. Salony dealerskie mają zawarte odpowiednie umowy współpracy z oddziałami banków, dzięki czemu delegowany pracownik jest w stanie sporządzić i wystać niezbędne dokumenty w ciągu kilkunastu minut.

## Luksus za rozsądną cenę

Atrakcyjność oferty przedsiębiorstw wynajmujących pojazdy oraz leasingowych jest tym wyższa, im nowocześniejsza jest flota posiadanych aut. Z tego powodu firmy stale starają się o aktualizację sprzętu. Problemem w zaistniałej sytuacji staje się wyposażenie wracające do firmy po zakończeniu umowy wynajmu bądź leasingu. Jako że spectrum działania tego rodzaju przedsiębiorstw opiera się na udostępnianiu pojazdów, a nie ich dystrybucji, usługodawcy chętnie korzystają z pomocy **salonów dealerskich** w zbyciu starszych aut, przy czym to określenie dotyczy samochodów, które liczą sobie już od trzech lat wwyż. Nie dziwi zatem, że są atrakcyjnym nabytkiem dla osób ceniących sobie komfort. Nie bez znaczenia jest fakt, że auta przed wystawieniem przechodzą szczegółową diagnostykę obejmującą ponad sto punktów, by następnie zostać poddanym gruntownej renowacji wraz z zabiegami zabezpieczającymi przed czynnikami zewnętrznymi.

Podobnie rzecz się ma z autami demonstracyjnymi, których wiek najczęściej nie przekracza jednego roku. Samochody wykorzystywane były głównie do jazd testowych, na podstawie których przyszli klienci poznawali zalety konkretnej marki. Najczęściej stał on przed salonem i był eksploatowany co kilka dni. Z tego powodu widok rocznego auta na rynku wtórnym z przebiegiem zaledwie kilkuset kilometrów nie należy do rzadkości.

### Auta demonstracyjne, zalety:

- **Pewna historia;**
- **Atrakcyjne warunki zakupu;**
- **Bogate wyposażenie;**
- **Gwarancja.**

W trakcie eksploatacji pojazdy demonstracyjne znajdują się pod stałą opieką techniczną, dzięki czemu w momencie zakończenia służby są w pełni sprawne oraz zadbane.

## Wpływ pandemii na preferencje zakupowe

COVID-19 odbił swoje piętno na całej światowej gospodarce. Trudno oczekiwać, że ominie szeroko rozumiany przemysł motoryzacyjny. Spadek zainteresowania nowymi autami wymusza ograniczenia produkcji a w następstwie zamknięcie poszczególnych fabryk. Rynek wtórny także odczuł spadek sprzedaży o 5% w ubiegłym roku, jednak paradoksalnie istnieje realna szansa odbudowania wysokiego poziomu sprzedaży, a nawet zwiększenia obrotów. Przystoje w produkcji przyniosł efekt w postaci zmniejszenia podaży. Mniejsza ilość nowych pojazdów na rynku, niejako wymusi zainteresowanie samochodami używanymi. Ponadto, w obawie przed utratą źródeł utrzymania, klienci wykazują się znaczną wstrzeźliwością, planując wydatki. Zakup nowego samochodu nie znajduje się obecnie na podium listy priorytetów, a klienci są skłonni zainwestować mniejsze kwoty w pojazd z drugiej ręki.

Kolejnym smartwieniem producentów nowych pojazdów, będą rosnące ceny. Konieczność zrekompensowania strat, a także mniejsza podaż w sposób naturalny może przenieść się na podniesienie wartości asortymentu salonów dealerskich, co może spowodować znaczne zmniejszenie zainteresowania produktami motoryzacyjnymi w tym segmencie na korzyść rynku wtórnego. Tym bardziej że po okresie zastoju, należy spodziewać się wzrostu importu samochodów używanych.

Ta prognoza wynika z oceny ciekawej oferty dopłat do pojazdów elektrycznych i hybrydowych oferowanych przez rządy zachodnie. W tej sytuacji wielu kierowców z Unii Europejskiej decyduje się na zmianę dotychczasowego auta, które trafia na rynki wschodnie, w tym także do Polski. Owszem, podobny projekt został przedstawiony także przez nasz rząd. Rzecz w tym, że ma on raczej charakter kosmetyczny, odbierający argumenty przeciwników politycznych, chętnie oskarżających władzę o brak stosownych działań.

Najprościej mówiąc rynek **samochodów używanych** w Polsce generalnie ma się dobrze, a wszystkie wskaźniki ekonomiczne pozwalają patrzeć w przyszłość z dużą dozą optymizmu. Jest także nadzieja, że stale rosnąca świadomość klientów, wyeliminuje z rynku nieuczciwych importerów, a w każdym razie znacznie ograniczy ich aktywność.