

KONIEC RULETKI

podczas zakupu aut używanych



autoDNA 2021

Spis Treści

Raport autoDNA na podstawie badań SW Research	3
Wstęp	7
1. O co chodzi z tym VIN-em?	12
2. Asymetria informacji i „rynek cytryn” – co to oznacza dla kupującego i sprzedającego?	15
3. Transparentne oferty kupna - sprzedaży aut, czyli koniec z ukrywaniem prawdy w ogłoszeniach	18
4. Profesjonalny sprzedawca samochodów używanych, a nieuczciwy handlarz z szarej strefy	21
5. Pandemia COVID-19 w perspektywie rynku motoryzacyjnego	23
Podsumowanie	25
Słownik pojęć	27

Raport autoDNA na podstawie badań SW Research

Zakup samochodu używanego to proces emocjonujący i często przynoszący ambiwalentne uczucia, w tym także stres związany z obawą przed dokonaniem niewłaściwego wyboru. Finalizacja transakcji wcale nie daje gwarancji zakupu auta, które będzie można przez następne lata bezproblemowo użytkować, a później odsprzedać.

Dlaczego tak się dzieje? Jak wynika z badań przeprowadzonych przez SW Research na zlecenie [autoDNA](#), polski **rynek aut używanych ma duży problem z transparentnością**. Kierowcy są już tym zmęczeni - oczekują uczciwych ofert, bo nie chcą marnować czasu, a za samochody z udokumentowaną i pewną historią są w stanie zapłacić więcej, niż za przysłowiowego kota w worku.



Mariusz Sawuła,
Prezes Zarządu właściciela marki autoDNA

Jako firma działająca od 10 lat w branży motoryzacyjnej doskonale zdajemy sobie sprawę, że zakup dobrego samochodu używanego w Polsce przypomina granie w ruletkę. Aż 70% kierowców kupujących doświadczyło świadomej manipulacji ze strony sprzedającego auto. W najlepszym przypadku nie dowiedzieli się całej prawdy o interesującym ich samochodzie a w najgorszym, zostali po prostu okłamani. Około 12% polskich kierowców spotkało się z sytuacją, w której sprzedający zamieścił w ogłoszeniu niepoprawny lub fałszywy numer VIN. Bardziej niepokojący jest jednak fakt, że 18% kierowców kupujących samochody z ogłoszeń internetowych miało problem z pozyskaniem takiego numeru od sprzedającego, co oznacza jawną próbę ukrycia historii samochodu.

Co można z tym zrobić? Nasz raport pokazuje, że można temu zaradzić w bardzo prosty sposób. Transparentność to podstawa wolnych i rozwiniętych rynków. Dzięki niej jesteśmy w stanie odróżnić produkty dobrej i złej jakości. W efekcie prowadzi ona do wyższej ceny tych pierwszych oraz do obniżenia – przynajmniej w oczach kupujących - cen tych drugich. Nie chodzi tutaj tylko o problem przy sprzedaży i kupnie pojazdu, ale o globalny i społeczny mechanizm, w którym my - uczestnicy rynku motoryzacyjnego, czyli tak naprawdę wszyscy Polacy posiadający pojazd - bierzemy udział.

Nasz raport pokazuje, że to złożony problem, ale rozwiązania, jakie należy wdrożyć w celu poprawy już są dostępne, tylko musimy je masowo stosować. Chociażby dostępny również za darmo raport zawierający historię pojazdu w oparciu o numer VIN uwiarygadnia obie strony biorące udział w transakcji kupna-sprzedaży pojazdu. Transparentny dostęp do informacji to w obecnych czasach konieczność zarówno dla sprzedającego pojazd, jak i kupującego.



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

Prawie 20%

kupujących samochody z ogłoszeń internetowych **miało problem z pozyskaniem numeru VIN od sprzedającego**

- chodzi tu o jawną próbę ukrycia historii samochodu a ponad 10% kierowców spotkało się z sytuacją, w której sprzedający zamieścił w ogłoszeniu niepoprawny lub fałszywy numer VIN.

Najważniejsze wnioski z raportu

Współpracujący z autoDNA dealerzy potwierdzają, że Klienci oglądający **ogłoszenia z raportem autoDNA zawierającym historię pojazdu spędzają ponad połowę więcej czasu nad ogłoszeniem ze względu na dodatkową zawartość, a dealerzy korzystający z raportów odnotowują ponad 30% więcej kontaktów telefonicznych** z pytaniami o szczegóły oferty. Oznacza to, że klienci są zmęczeni szukaniem aut z niepewnych źródeł i **doceniają oferty, które są transparentne**.

Kim jest przeciętny klient? To najczęściej osoba słabo zaznajomiona z rynkiem i samochodami. To też wykorzystują nieuczciwi handlarze z szarej

strefy. Osoby bardziej obeznane z samochodami używanymi dla handlarzy to prawdziwa zмога, bo nie dadzą sobie tak łatwo wcisnąć auta z nieciekawą przeszłością. Zarówno kupujący, jak i sprzedający mogą liczyć na **autoDNA, dostawcę raportów zawierających historię pojazdów, które przyczyniają się do większej transparentności rynku**.

To właśnie **raporty, jako skuteczne narzędzie wypracowane dzięki wolnemu, otwartemu rynkowi są odpowiedzią na problem braku transparentności**. Za ich powszechnym stosowaniem przemawiają trzy główne argumenty:

Jeżeli w transakcji kupna-sprzedaży uwzględnimy raport, to klient jest bardziej skłonny do zakupu, nawet jeśli pojazd ma wyższą cenę – takie ogłoszenie druga strona transakcji postrzega jako bardziej wiarygodną.



1. Wyróżnienie oferty z wielu podobnych ogłoszeń



2. Oszczędność czasu

Raport pozwala wstępnie odsiać dobre auta od cytryn. Nie trzeba zatem jeździć, oglądać wielu samochodów, jak również samemu sprawdzać dokumentów. Jak mawia stare powiedzenie: "czas to pieniądz" i jak ułał pasuje to do raportu historii pojazdu - taka inwestycja zwraca się nawet kilkusetkrotnie, bo przy wydaniu kilkudziesięciu złotych i dodaniu raportu do ogłoszenia można zarobić dodatkowo 5-10% wyjściowej wartości auta. Stosowanie tych rozwiązań, poprawia efektywność rynku, poprawia jakość produktów, oraz powoduje wzrost cen dobrych produktów.



3. Ochrona przed nieudanym zakupem

Jak wynika z danych zebranych przez autoDNA zmiana wartości tych samych aut, które różnią się przebiegiem o 100 tys. km, może wynosić 25,8 tys. zł. Nawet niewielka korekta o 25 tys. km w przypadku popularnych modeli powoduje stratę u nabywcy o co najmniej 2 tys. zł (różnica w cenie ze względu na przebieg). Konkretnie straty zależą od modelu. W przypadku audi A4 2.0 TDI, jednego z najpopularniejszych samochodów na rynku wtórnym, cofnięcie licznika o 25 tys. km oznacza cenę zawyżoną o 3,2 tys. zł. Dla volkswagena passata 2.0 TDI strata wynosi średnio blisko 3,7 tys. zł. Im auto droższe, tym więcej można stracić. Dla BMW serii 5 3.0d różnica wynosi 5,7 tys. zł.

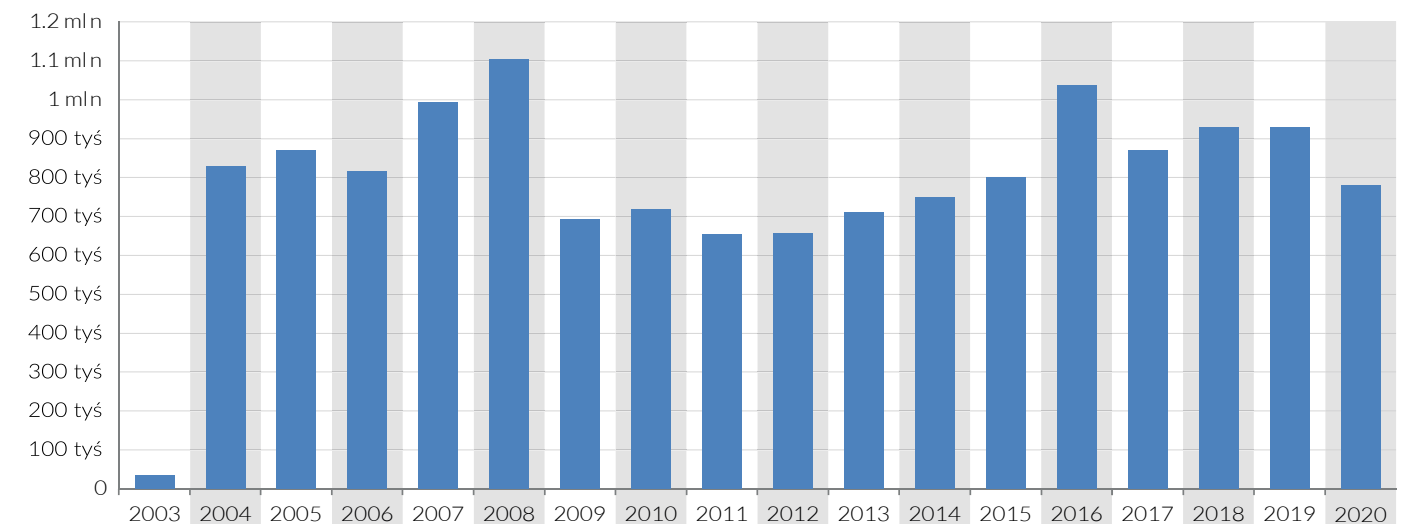
Stosowanie tych w sumie prostych rozwiązań, poprawia efektywność rynku, zwiększa jakość produktów oraz powoduje wzrost cen dobrych produktów.

autoDNA wytwarza produkt - mowa o **raportach zawierających historię pojazdu** - który z jednej strony **buduje transparentność rynku** motoryzacyjnego (lepszego jakościowego i dostępniejszego, dzięki odblokowaniu dużej liczby atrakcyjnych ofert) a z drugiej promuje produkty – **samochody ze sprawdzoną historią pojazdu oraz usługi**, czyli naprawy mechaniczne oraz blacharsko-lakiernicze wykonane w profesjonalnych punktach zgodnie z zaleceniami producenta i zgodnie z obowiązującymi standardami napraw. Efektem tego jest **budowanie pozytywnego wizerunku klientów, którzy korzystają z naszych usług** – dealerów aut nowych i używanych uwiarygodniających sprzedaż pojazdów poprzez raporty autoDNA oraz podnoszenie wartości rezydualnej pojazdów ze sprawdzoną historią.

Wstęp

Na polskim rynku aut używanych królują auta z importu. Od wejścia Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. sprowadziliśmy ich do kraju ponad 14 mln. Do tego co roku do sprzedaży trafia kilkaset tysięcy aut z rynku krajowego.

Rejestracja używanych samochodów z importu za lata 2003 - 2020



źródło: Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego

O ile w latach 90. sprzedaż aut napędzała transformacja ustrojowa i związany z tym „głód” motoryzacyjny, a samochód był wyznacznikiem statusu społecznego, o tyle **po 2004 r. nastąpił skokowy wzrost importu aut służących po prostu do przemieszczania się.**

Popyt na samochody z drugiej ręki z innych, niż Polska rynków napędza:

- dynamiczny **rozwój sieci dróg**
- fakt, że wciąż 14 mln Polaków dotyka tzw. **wykluczenie transportowe**, czyli brak w pobliżu miejsca zamieszkania dostępu do komunikacji zbiorowej
- **rosnący poziom zamożności**, który odzwierciedla się we wzroście PKB w ostatnich latach oraz średniej pensji

W efekcie **Polska jest jednym z najbardziej zmotoryzowanych krajów w Unii Europejskiej.**

Wg danych za 2018 r. Stowarzyszenia Europejskich Producentów Samochodów (ACEA) w naszym kraju są zarejestrowane 672 samochody na 1000 mieszkańców, podczas gdy w Niemczech wskaźnik ten wynosi 610, a w całej Unii średnia wynosi 587.

Tak wysoki wskaźnik zmotoryzowania to również efekt tego, że **znaczna część mieszkańców Polski jest niejako skazana na zakup samochodu, najczęściej używanego.**

To część zagadnienia - kolejna jest taka, że społeczeństwo bogaci się i przyzwyczaja do poruszania się własnym środkiem transportu. W wielu polskich rodzinach jest nie jedno, ale co najmniej dwa samochody osobowe. Część z nas z wyboru przeprowadza się za miasto i jednocześnie akceptuje fakt, że bez co najmniej jednego własnego auta nie może w zasadzie funkcjonować.

Masowy zalew używanych aut, których średnia wieku wynosi 11-12 lat, a więc niewiele mniej niż statystyczny samochód w Polsce (ok. 13,5 roku) powoduje paradoksalny efekt. Z jednej strony jest w czym wybierać, a z drugiej do kraju napływa bardzo dużo samochodów w kiepskim stanie technicznym i z nieciekawą przeszłością. Jeszcze przed epidemią COVID-19 na rynku można było zaobserwować przesycenie - za dużo ofert w porównaniu do liczby potencjalnych kupujących. Teoretycznie to dobra informacja dla kupujących, ale przy zalewie ofert pojawia się pokusa nadużycia, gdyż ogłoszenie powinno się pozytywnie wyróżniać, co niekiedy ma niewiele wspólnego z faktycznym stanem danego pojazdu. Od 2004 r. nastąpił lawinowy wzrost importu i kilkanaście milionów aut, w tym sporo

z nieciekawą przeszłością, trafiło do Polski. To dlatego trzeba się mieć na baczności i unikać samochodów bez sprawdzonej historii.

Dzisiaj zarówno dealerzy nowych, jak i handlarze używanych samochodów, doświadczają jeszcze większego spadku liczby transakcji lub wręcz ich całkowitego braku i to mimo tego, że nie brakuje im aut na sprzedaż. Kupujący na razie wstrzymali się z transakcjami ze względu na dużą niepewność co do przyszłości. Kiepski stan rynku powoduje, że osoby prywatne nie chcą wystawiać zadbanych samochodów używanych na sprzedaż, bo nie mogą za nie uzyskać adekwatnej ceny w zalewie wielu ofert, w tym kompletnie fałszywych. Dobrych aut jest mało, a wynika to z ubiegłorocznego spadku sprzedaży nowych aut oraz mniejszego importu - łącznie o blisko 300 tys. z czego ponad 161 tys. stanowią używane z importu, zaś ok. 140 tys. to spadek liczby rejestracji nowych aut. Efekt? **Dobrych aut wystawionych na ogólnodostępnych kanałach sprzedaży jest mało, a pogłębiają to niepewne ekonomicznie czasy, przez które kierowcy zwlekają z wymianą samochodu na nowszy.**

Rynek zasadniczo podzielił się na autoryzowanych dealerów aut nowych, którzy coraz częściej sprzedają auta używane w programach importerskich, duże sieci dealerskie aut używanych, dealerów oferujących samochody w komisie oraz szarą strefę. Ta ostatnia część rynku to działalność prowadzona mniej oficjalnie - bez podatków należnych od faktycznej wartości pojazdu, rękojmi (dzięki tzw. umowie na Niemca, czyli fikcyjną stronę transakcji po stronie sprzedaży), a nieraz i z cofniętym licznikiem.

Mając na uwadze obecny stan rynku, czego nam na nim brakuje? AutoDNA, polska firma będąca wiodącym serwisem umożliwiającym sprawdzenie historii samochodu na podstawie numeru VIN, sprawdziła, czego oczekują kupujący auta w internecie. Kierowcy chcą **możliwie szerokiego zakresu informacji w ogłoszeniach** sprzedaży aut w internecie. Oferty sprzedaży aut zawierające **komplet danych, w tym numer VIN, uznajemy za bardziej wiarygodne** i jesteśmy gotowi zapłacić za nie więcej.



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

80% polskich kierowców za **bardziej atrakcyjne uznaje ogłoszenie z podanym numerem VIN** oraz możliwością wygenerowania raportu, mimo iż sprzedawany samochód jest o około

5% droższy*. 20% kierowców preferuje ogłoszenie bez VIN argumentując to niższą ceną i tym, że numer VIN można samemu uzyskać od sprzedającego

* w pytaniu o powód wyboru ogłoszenia 80,4% ankietowanych jest w stanie zapłacić za pojazdu marki Audi A4 B6 z 2004 roku 10 499 zł, czyli o 500 zł więcej niż podczas sprzedaży tego samego auta za cenę 9 999 zł bez podanego numeru VIN.

Transparentność, czyli czego brakuje na polskim rynku, a jest na wyciągnięcie ręki

Transparentność rynku motoryzacyjnego w Polsce wbrew pozorom nie stanowi odległej przyszłości. **Aby zmienić proces zakupu i sprzedaży auta wystarczy skorzystać z już dostępnych narzędzi, a zwłaszcza informacji dostępnych za pomocą numeru VIN.** Dzięki temu można poznać przeszłość auta i tym samym ustrzec się od zakupu pojazdu w dużo gorszej kondycji, niż wynikałoby to z deklaracji sprzedającego. Jeśli dobrych praktyk wstępnej weryfikacji i dokumentowania przeszłości pojazdu będą przestrzegać sprzedający oraz kupujący, to już w ciągu kilku lat zakup samochodu może być znacznie łatwiejszy i mniej stresujący. Transparentność rynku jest w interesie wszystkich, bo przy wysokim poziomie przejrzystości, sprzedający dostaną lepszą cenę za auta, zaś kupujący otrzymają dostęp do jakościowego produktu.

Należy przy tym rozróżnić transparentność samego rynku od zachowań jego uczestników. Jeśli wielu uczestników wie dużo o rynku, to nieuczciwym

sprzedawcom trudniej jest sfinalizować transakcję trefnego towaru, czyli spełniającego co najmniej jeden warunek z poniższej listy:

- sprzedaży auta na tzw. Niemca, czyli z fałszywymi danymi sprzedającego
- o nieznanej historii pojazdu
- bez ubezpieczenia
- bez udokumentowanych napraw
- z manipulowanym licznikiem

Część aut to typowe „samochody-pułapki”, które w nomenklaturze angielskiej można określić jako „lemon cars”. To samochody, które po zakupie nie chcą działać lub działają wadliwie. Pechowiec, któremu trafił się taki wóz, ma prawo mieć kwaśną minę, jak po zjedzeniu cytryny – zwłaszcza jeśli trafił na kombinację, czyli np. **połączenie auta powypadkowego z cofniętym licznikiem, sprzedawane na Niemca. Tego typu auta jeżdżą po polskich drogach - naprawione blacharsko i lakierniczo są oferowane jako bezwypadkowe.**

W ostatnich latach pod tym względem sytuacja znacznie się poprawiła, a dostępność danych i rejestrów dokumentujących zdarzenia związane z pojazdami jest o wiele większa. Dzięki temu sprzedawcom z szarej strefy będzie coraz trudniej sfinalizować transakcję trefnych aut, czyli tzw. sprzedaży na Niemca, a więc z fałszywymi danymi sprzedającego, nieznanej historii pojazdu, bez

udokumentowanych napraw czy z manipulowanym licznikiem. Możliwość prześledzenia, jak fałszowana jest przeszłość samochodu (np. dzięki sprawdzeniu numeru VIN, a następnie oględzinom w autoryzowanym lub wyspecjalizowanym warsztacie) to z kolei transparentność zachowań uczestników rynku motoryzacyjnego.



Adam Jastrzębski,
Senior Project Manager w SW Research

Projekt badania dla autoDNA był dla nas ciekawym wyzwaniem. Problemy, z jakimi mierzymy się w Polsce na rynku aut używanych, to istotny społecznie problem i tego typu badania mają szczególną wartość dla kierowców. Mamy wieloletnie doświadczenie w badaniach rynku automotive i połączyliśmy siły z autoDNA, aby zgłębić temat postrzegania polskiego rynku aut używanych przez kierowców w Polsce. Raport badawczy zrealizowaliśmy we wrześniu 2020 r. metodą wywiadów on-line (CAWI) na panelu internetowym SW Panel. W ramach badania przeprowadziliśmy 1000 ankiet a próba badawcza miała na celu odwzorowanie ze względu na płeć, wiek i wielkość miejscowości zamieszkania populację polskich posiadaczy prawa jazdy kategorii B.



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

Ponad 73% kierowców chce, aby w ogłoszeniu **sprzedaży samochodu widniał bezpłatny gotowy Raport Historii Pojazdu**

przygotowany na podstawie numeru VIN – taka forma przedstawienia tej informacji jest dla nich bardziej atrakcyjna, niż sprawdzanie historii samochodu samemu na podstawie numeru VIN oraz numeru rejestracyjnego

1. O co chodzi z tym VIN-em?

Dlaczego VIN jest tak ważny w odzyskaniu zaufania do rynku aut używanych? VIN to skrót z angielskiego Vehicle Identification Number i oznacza unikalny **numer identyfikacyjny pojazdu – nie ma dwóch samochodów z takim samym numerem VIN**. Numer VIN daje możliwość zdobycia dużej ilości informacji na temat konkretnego pojazdu. Jego sprawdzenie umożliwia odczytanie dwóch rodzajów informacji.

Przede wszystkim kraju produkcji auta, rocznika, wersji wyposażeniowej, koloru, rodzaju nadwozia i innych danych “fabrycznych”. Ponadto po numerze VIN można sprawdzić dane zawarte w rejestrach rządowych, ubezpieczeniowych oraz wielu innych. Zbiór tych informacji może stworzyć ciekawy obraz przeszłości auta z całej historii użytkowania, a to z kolei podnosi jego wartość w oczach kupującego.



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

Prawie 80%

polskich kierowców uważa, że w każdym ogłoszeniu sprzedaży samochodu powinien znajdować się jego numer VIN.

60% kierowców zgadza się na podanie także numeru rejestracyjnego, 25% kierowców nie ma zdania na ten temat a 15% jest temu przeciwna

AutoDNA zajmuje się gromadzeniem i udostępnianiem informacji na podstawie numeru VIN od 2010 r. W bazie firmy, która regularnie jest uzupełniana, w ciągu 10 lat zgromadzono już dane na temat pojazdów zarejestrowanych na terenie Europy i świata. **autoDNA pozyskuje dane m.in. z Niemiec, Francji, Belgii, Słowenii, Litwy, Łotwy, Estonii, Szwajcarii, Szwecji, Austrii, Norwegii, Niderlandów, Czech, Węgier, Rumunii oraz Danii i tym samym pokrywa zdecydowaną większość rynków, z których do Polski sprowadzane są pojazdy.**

Od kilku lat numer VIN zaczął być też stosowany przez administrację rządową do **wzmocnienia transparentności** oraz efektywności wolnego rynku oraz jakości produktów na nim oferowanych,

a w konsekwencji **jakości aut oferowanych w Polsce**. Przede wszystkim od 2014 r. gromadzone są informacje na temat przebiegu pojazdów przy obowiązkowym badaniu technicznym. W tym samym roku uruchomiono rządowy portal www.HistoriaPojazdu.gov.pl, w którym można za darmo sprawdzić informacje m.in. na temat danych technicznych, okresowych i dodatkowych badań technicznych czy o odczytach drogomierza danego pojazdu, a od 2020 r. również o szkodach istotnych.

Warto podkreślić, że nie tylko w Polsce cofa się liczniki. W Niemczech zgodnie z szacunkami ADAC co trzeci sprzedany używany samochód ma skorygowany w dół przebieg.



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

Tylko 16%

badanych zdaje sobie sprawę z tego, jak wiele informacji o samochodzie można sprawdzić na podstawie numeru VIN.

Najczęściej badani wskazują na podstawowe

informacje o samochodzie, takie jak rok produkcji, markę i model czy datę pierwszej rejestracji. Ponad połowa respondentów wie, że dzięki numerowi VIN można sprawdzić historię wypadkową samochodu



Marek Zagórski,

Sekretarz Stanu w Kancelarii Prezesa Rady Ministrów odpowiedzialny za cyfryzację, Pełnomocnik Rządu ds. Cyberbezpieczeństwa

Dzięki usłudze dostępnej na www.HistoriaPojazdu.gov.pl każdy obywatel może błyskawicznie i za darmo sprawdzić, czy zarejestrowane w kraju auto, które zamierzamy kupić, nie było kradzione, złomowane lub czy nie ma przekręconego licznika. Aby to zrobić wystarczy jedynie numer rejestracyjny, numeru VIN oraz data pierwszej rejestracji. Co więcej, przy użyciu profilu zaufanego (PZ), można też sprawdzić samochód pochodzący z wybranych krajów europejskich (m.in. z Niemiec, Francji, Belgii, Holandii, Szwecji), a także z USA i Kanady.

Funkcjonowanie www.HistoriaPojazdu.gov.pl to przykład najlepszych wzorców, jeżeli chodzi o współpracę sektora państwowego i prywatnego a wspólne działania na rzecz walki o transparentny rynek aut używanych są doceniane przez użytkowników. Potwierdzają to wyniki – od maja 2020 r. miesięczna liczba wyszukiwań w portalu niemal się podwoiła. Pokazuje to też, jak wzrasta świadomość kierowców i jak ważny jest dostęp do rzetelnych danych, szczególnie w przypadku osób, które planują zakup używanego samochodu.



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

Ponad 60%

badanych nigdy nie sprawdzało informacji o samochodzie na podstawie numeru VIN. Ci, którzy tego dokonali, przeważnie

korzystali z darmowego sprawdzenia pojazdu na Historiapojazdu.gov.pl. Wśród serwisów płatnych, najczęściej wykorzystywany to autoDNA

Zgromadzone dane uzupełniają darmowe informacje z autoDNA, które współpracuje z portalem HistoriaPojazdu.gov.pl. Dzięki temu, w przypadku pojazdów sprowadzonych z zagranicy, można dodatkowo dowiedzieć się na temat odnotowania szkody całkowitej, uszkodzenia pojazdu, figurowania w rejestrach pojazdów skradzionych, poprawności numeru VIN ze standardem ISO, ogłoszenia

akcji serwisowych producenta, odnotowania złomowania pojazdu, nie dopuszczenia do ruchu, wcześniejszego przeznaczenia jako taksówki, czy też odnotowania rozbieżności drogomierza. To wszystko umożliwia wczesne wychwycenie nieprawidłowości, co pomoże znacząco zmniejszyć ryzyko wynikające z podjęcia decyzji o zakupie auta.



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

Wstępna weryfikacja samochodu znalezioneego w serwisie ogłoszeniowym polega przede wszystkim na rozmowie telefonicznej ze sprzedającym oraz prośbie o udzielenie dodatkowych informacji na temat samochodu, w tym jego historii.

Ponad 34%

kupujących sprawdza samochód na stronie Historiapojazdu.gov.pl zanim przystąpi

do jego oględzin (badanie przeprowadzono wśród osób, które w ciągu ostatnich 3 lat dokonały zakupu samochodu poprzez serwis ogłoszeniowy). Numer VIN i historia pojazdu to podstawowe informacje, na które zwracają uwagę szukający auta. **40% kierowców w ostatnich 3 latach sprawdzało informacje o samochodzie właśnie na podstawie numeru VIN.**

2. Asymetria informacji i „rynek cytryn” – co to oznacza dla kupującego i sprzedającego?



Marek Konieczny,
Prezes Związku Dealerów Samochodów

Zgodnie z szacunkami Związku Dealerów Samochodów nawet 70-80 procent samochodów importowanych jest do Polski z cofniętym przebiegiem. Oznacza to, że rocznie na rynek trafia 700-800 tys. samochodów, które są w znacznie gorszym stanie technicznym, niż to wynika z „oficjalnych” danych. Chociaż zmiana przebiegu w celu osiągnięcia korzyści majątkowych lub zatajenia prawdziwego przebiegu jest w Polsce zabroniona i karana od maja 2019 r., to jednak nadal zjawisko to ma miejsce. Poza tym samochody mogą mieć cofnięty licznik jeszcze np. w Niemczech lub przed zarejestrowaniem w kraju.

Skąd się bierze w Polsce rynek cytryn?

„**Samochód-cytryna**” (z ang. „lemon car”, nazywane też „samochód pułapka”, czy „samochód mina” to pojazd nowy lub używany, który ma ukryte wady (mogące powstać jeszcze w fabryce lub przy planowaniu produkcji). Wadliwe lub słabo kondycjonowane pojazdy są kupowane i sprzedawane przez nabywcę bez wcześniejszej wiedzy o rzeczywistym stanie pojazdu, np. samochód może być sprzedawany z problemami mechanicznymi, rozbieżnościami w odczytach drogomierza, z ukrytą przeszłością powypadkową lub po naprawach dokonywanych niezgodnie z zaleceniami producenta. Usunięcie wad ekonomicznych, mechanicznych czy prawnych przyćmiewają cenę sprzedaży i wartość

tego samochodu. Co więcej, pojazd może być sprzedawany z nieodwracalnymi problemami z konserwacją, które prawdopodobnie spowodują, że stanie się on nieaktywny i bezużyteczny wkrótce po zakupie. W związku z tym oczekiwany zwrot inwestycji za „samochód cytrynę” nie jest nawet bliski osiągnięcia. Inwestycje w cytryny mogą wiązać się z czynnikami ekonomicznymi, oszustwami finansowymi, złym zarządzaniem pieniędzmi lub być po prostu zwykłym pechem. Termin został użyty przez Volkswagena w reklamie Garbusa z 1960 r. w USA i odnosi się do sytuacji, w której Hans z Gruberem sprawdzają auto i gdy są z nim problemy, naprawiają je do skutku w fabryce („We pluck the lemons, you get the plums”).

Zjawisko samochodów-cytryn pogłębiło się w tym roku w wyniku spadku sprzedaży, które w przypadku niektórych dealerów sięgnęły kilkudziesięciu procent w skali roku. Osoby, które potencjalnie mają pieniądze lub zdolność kredytową na zakup nowego lub używanego auta, wstrzymują się z powodu sytuacji gospodarczej związanej z pandemią koronawirusa. Spadek popytu, zwłaszcza na nowe samochody, pogłębia recesję, a to doprowadza do nasilenia się zjawiska „lemon cars” na rynku aut używanych, bo odcina dopływ 3-4 letnich pojazdów wymienianych m.in. przez firmy.

Konsekwencje takiego stanu rzeczy są poważne. Przede wszystkim w wielu ogłoszeniach informacje o faktycznym stanie technicznym auta są ukrywane przed kupującymi przez sprzedających. Dochodzi do tzw. **asymetrii informacji, czyli sytuacji, w której jedna strona transakcji ma zdecydowaną przewagę nad drugą - wie dużo więcej o przedmiocie transakcji i może wykorzystać tę wiedzę na swoją korzyść kosztem kupującego.**

W zalewie “ofert-cytryn” bardzo trudno

przebić się z ogłoszeniem dotyczącym dobrego samochodu używanego. **Dlatego tak ważna jest transparentność między sprzedającym a kupującym.** Gwarancja na auta używane dotyczy tylko pewnego wycinka rynku aut relatywnie młodych, ma również ograniczone zastosowanie. Masowo można za to skorzystać z możliwości, jakie daje numer VIN.

Na szczęście technologia daje możliwość weryfikacji tego, co sprzedający umieścił w ogłoszeniu. Dzięki rozwiązaniom w rodzaju HistoriaPojazdu.gov.pl czy autoDNA.pl kupujący mogą łatwo, szybko i często bezpłatnie zmniejszyć asymetrię informacji. Oznacza to jej koniec w relacji sprzedający - kupujący i bezkarnej manipulacji. **Część osób sama się dyskwalifikuje z rynku, gdyż nie umieszcza raportu historii pojazdu, a nawet numeru VIN** Takie praktyki to dla wielu kupujących sygnał ostrzegawczy. Numer VIN może zostać podany po kontakcie telefonicznym czy mailowym, ale sam fakt ukrywania tak podstawowej informacji powoduje, że do tego kontaktu może w ogóle nie dojść.



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

Niemal 67%

badanych, którzy skorzystali ze sprawdzenia samochodu na podstawie numeru VIN, jest zadowolona z uzyskanych informacji.

Osoby niezadowolone za powód najczęściej wskazują na to, że raport nie zawierał tylu informacji, ilu się spodziewali.



Paweł Tuzinek,

Prezes Stowarzyszenia Prawników Rynku Motoryzacyjnego

Nie możemy zapominać w tym miejscu o aspekcie prawnym. W momencie kiedy sprzedaż pojazdu jest przeprowadzona w sposób nie transparentny, pojawia się problem z dochodzeniem swoich praw i rękojmi za pojazd z ukrytą przeszłością. W tym przypadku można skorzystać z przepisów Kodeksu cywilnego dotyczących wad zakupionej rzeczy (art. 556 – art. 576), czyli właśnie rękojmi. Nieuczciwi handlarze będą przekonywać, że dotyczy ona jedynie nowych aut z salonu i że nie odpowiadają oni za wady ukryte samochodu używanego, ale nie jest to prawda. Mylą po prostu rękojmię z gwarancją. Ta pierwsza przysługuje w przypadku każdej sprzedaży i może być wykorzystana także w przypadku zakupu używanego auta. Problem pojawia się w innym momencie.

Pojazd zakupiony został np. w komisie jako samochód sprowadzony z zagranicy i polski sprzedawca nie jest wpisany jako sprzedający, a jedynie pośrednik. Mamy wtedy do czynienia z tzw. metodą „umowy na Niemca”, czyli wpisaniem fikcyjnego właściciela w umowie, co wiąże ze sobą spore problemy z dochodzeniem swoich roszczeń w razie poważnych wad auta.

Nie zgadzajmy się także na wpisanie na umowie niższej ceny zakupu, niż rzeczywista, bo wtedy ryzykujemy, że zgłosi się do nas urząd skarbowy po zaniżony w ten sposób podatek z odsetkami. Legalny status pojazdu nie może budzić wątpliwości. Jeśli jest inaczej, to nawet używane auto w dobrym stanie technicznym trzeba sobie odpuścić.

Serwisy ogłoszeniowe powinny uwzględniać raporty, aby zapewnić wysokiej jakości zawartość. To naderzędna wartość dla klienta szukającego auta. Użytkownik serwisu musi mieć pewność, że nie marnuje czasu na przeglądanie wątpliwej jakości ogłoszeń, prezentujących auta nie nadające się tak naprawdę do odsprzedaży, a czekających na niczego nieświadomego klienta.

Ruch na serwisach ogłoszeniowych nie jest jednak przypadkowy, bo klient wie, czego szuka, i pośrednik oraz sprzedawca powinni mu to udostępnić. Narzędzia do poprawy jakości ofert na rynku są dostępne, a brakuje jedynie zmiany zachowania sprzedających i kupujących, którzy dzięki raportom mogą weryfikować oferty.

3. Transparentne oferty kupna - sprzedaży aut, czyli koniec z ukrywaniem prawdy w ogłoszeniach

Nowoczesne oferty sprzedaży aut muszą być transparentne i nie mogą kłamać. Właśnie w ten sposób powinny się wyróżniać z setek, a nawet tysięcy, podobnych ogłoszeń. **Odbiorca nie może tracić czasu na studiowanie niemal identycznych opisów, bo straci motywację do szukania w ogóle.** Ponadto część szukających nie weźmie każdego ogłoszenia w ciemno. To banalne stwierdzenia i można je odnieść do każdej transakcji zawartej w Internecie czy też w rzeczywistości. W przypadku zakupu samochodu te zasady mają jednak ogromne znaczenie, gdyż po nabyciu mieszkania czy domu, jest to drugi najważniejszy zakup w życiu, który wiąże się z licznymi konsekwencjami.

Dobrze wybrany samochód używany będzie służył długie lata bez obciążania kieszeni, a jego późniejsza odsprzedaż nie będzie problematyczna. Wtedy też pojawi się chęć częstszej zmiany auta przez właścicieli, bo zniknie obawa przed frustrującym procesem kupna, który może się zakończyć nabyciem przysłowiowej miny. Takie auto w kiepskim stanie technicznym

będzie generowało ogromne koszty i praktycznie nie będzie go można później sprzedać. To właśnie taka obawa skutecznie wstrzymuje sporą część potencjalnych klientów od wymiany samochodu na nowszy.

Jeśli kierowca faktycznie trafi na minę, to nie tylko straci pieniądze i czas, ale również zaufanie do uczestników rynku, czyli sprzedawców oraz serwisów internetowych, które zamieszczają takie ogłoszenia, a powinny dbać o ich jakość, bo dla użytkowników mają dostarczać wartość.

Serwis AutoDNA, umożliwiający sprawdzenie historii samochodu na podstawie numeru VIN, sprawdził we współpracy z firmą badawczą, SW Research, czego oczekują kupujący auta w Internecie. **W ogłoszeniach sprzedaży aut zamieszczonych w internecie zwracamy uwagę na możliwie szeroki zakres informacji. Okazuje się również, że oferty sprzedaży aut zawierające komplet danych, w tym numer VIN, uznajemy za bardziej wiarygodne i jesteśmy gotowi zapłacić za nie więcej.**



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

Najpopularniejsze serwisy ogłoszeniowe to, bez zmian od lat, otomoto, olx oraz allegro.

Dość ugruntowaną pozycję w świadomości respondentów ma nadal gratka.pl



Przemysław Vonau,
General Manager OTOMOTO.pl

OTOMOTO podejmuje szereg inicjatyw, których celem jest podnoszenie świadomości konsumentów i umożliwienie im łatwiejszego dostępu do informacji dotyczących historii pojazdu na podstawie numeru VIN. 2 marca 2020 r. wprowadziliśmy obowiązek publikacji numeru VIN w ogłoszeniu sprzedaży pojazdu. To krok ku ograniczeniu efektu asymetrii informacji i zapewnieniu naszemu użytkownikowi możliwie najpełniejszej weryfikacji poszukiwanego samochodu... zanim mogłoby być za późno.

Prowadzone przez nas aktywności produktowe, edukacyjne, biznesowe i marketingowe mają na celu doprowadzić do sytuacji, w której Poszukujący korzystając z naszego środowiska będzie mógł zrealizować wszystkie swoje potrzeby szybko i sprawnie. Aby do tego doszło, proces, w którym się znajdzie, musi być intuicyjny, precyzyjny, transparentny, i wygodny.

Wierzmy, że bez wyraźnego podniesienia zaufania na linii sprzedający - kupujący trudno będzie mówić o rozwoju i poprawie jakości polskiego "parku maszyn". Rynek wtórny jest ponad trzykrotnie większy od pierwotnego, co roku do Polski importowanych jest około miliona używanych samochodów, w samym 2020 było ich 850 tysięcy, i to właśnie tu oczekiwana jest największa zmiana.

Wprowadzenie obowiązku publikacji numeru VIN do ogłoszenia to pierwszy krok w kierunku podniesienia transparentności rynku. Idzie za tym poprawa jakości samych ogłoszeń, możliwość wstępnej weryfikacji pojazdu z pozycji kanapy - czyli jeszcze na etapie poszukiwania. Kolejny krok to automatyczna walidacja poprawności opublikowanego VIN. Wszystko wskazuje na to, że zmiana będzie online jeszcze w pierwszym półroczu 2021 roku.

Nie ulega wątpliwości, że czeka nas jeszcze wiele pracy, zwłaszcza w zakresie edukacji uczestników samego rynku. Jednak po niespełna roku od tej zmiany śmiało można stwierdzić, że brak lub fałszywy numer VIN w ogłoszeniu coraz częściej wyraźnie wpływa na jego wiarygodność, a oczekiwania rynku są jednoznaczne - obowiązkowy VIN to podstawa dobrej oferty sprzedaży pojazdu używanego.

Jednocześnie większość z nas doświadczyła negatywnych zjawisk na rynku aut używanych, w tym wprowadzenia w błąd co do faktycznego stanu auta, zarówno od strony formalno-prawnej, jak i technicznej oraz podania nieprawdziwej lub niekompletnej przeszłości pojazdu. Dlaczego klienci szukający transparentności jej nie dostają? Odpowiedź jest prosta - przejrzystość nie jest "wygodna". Ponadto wiąże się ze spełnieniem określonych wymagań i standardów, a przede wszystkim wiąże się z wcześniejszą edukacją klientów.

Oprócz działalności szarej strefy, to kupujący często sami przez nierealne oczekiwania (np. 15-letnie auto ma być bezwypadkowe i z przebiegiem poniżej 200 tys. km) sami zachęcają drugą stronę transakcji do manipulacji. Prawda o kupujących jest dość bolesna - wolą słodkie kłamstwa, niż najgorszą prawdę. Polacy nie chcą przyjąć do wiadomości informacji, z których wynika, że auto było uszkodzone i profesjonalnie naprawione - zarówno kupujący, jak i sprzedający, potrafią negocjować nawet profesjonalne raporty historii pojazdów świadczące o wypadkowej przeszłości.

Dzieje się tak, chociaż z badania jasno wynika, że kierowcy są w stanie zapłacić za ogłoszenia ze zweryfikowaną historią pojazdu więcej. Problem tkwi także w tym, że nawet sprzedający nie znają historii pojazdu, który oferują na rynku. A jeśli znają, to wolą kłamać, negocjować i blefować niż przekazać pełną wiedzę o stanie pojazdu. W takiej sytuacji, to kupujący powinien posłużyć się raportem historii pojazdu. **W ten sposób tworzy się przejrzysty, uczciwy rynek ofert motoryzacyjnych.**

Na podstawie numeru VIN można uzyskać wiele informacji na temat interesującego nas pojazdu, w tym Raport Historii Pojazdu - darmowy

z zasobów państwowych lub zawierający więcej informacji płatny, od prywatnego dostawcy danych, np. autoDNA. Raporty są istotną wskazówką i skracają doświadczenie do pewnego stanu wiedzy o danym aucie. Nie mogą jednak stanowić jedynej podstawy do decyzji o kupnie. Raport nie zastąpi bowiem inspekcji technicznej u dealera pojazdów czy na stacji kontroli pojazdów, ale pomoże wstępnie wyselekcjonować samochody z puli dostępnych ofert. Warto jednak pamiętać, że raport sam „w sobie nie stanowi jednoznacznej oceny stanu faktycznego pojazdu, ale jeśli sprzedawca potwierdzi informacje w nim zawarte, to stanowi to dobry początek do dalszego sprawdzenia auta.



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

Niemal połowa polskich kierowców nie wyobraża sobie zakupu samochodu znalezione w serwisie ogłoszeniowym bez osobistego obejrzenia auta oraz odbycia jazdy próbnej. Warto zaznaczyć, że

niemal 15%

za warunek konieczny uznaje zakup

płatnego raportu VIN. Można więc przyjąć, że zdecydowana większość kupujących, która kupiła taki raport przy poprzednim zakupie samochodu, nie wyobraża sobie przyszłych zakupów bez weryfikacji historii samochodu w ten sposób (według osób, które w ciągu ostatnich 3 lat dokonały zakupu samochodu poprzez serwis ogłoszeniowy)

4. Profesjonalny sprzedawca samochodów używanych, a nieuczciwy handlarz z szarej strefy

Sprzedaż aut w Polsce może zająć się praktycznie każdy. W tym zawodzie nie ma licencji, egzaminów czy certyfikatów potwierdzających kwalifikacje. Dlaczego tak się dzieje, skoro jest to zawód wymagający ogromnego zaufania? Lekarz, inżynier czy prawnik muszą legitymować się ukończeniem trudnych studiów, aplikacją, odpowiednim certyfikatem, licencją czy też odbyciem wymagającej praktyki zawodowej zakończonej formalnym egzaminem. Tymczasem handlarz nie

musi mieć nawet średniego wykształcenia, ani doświadczenia zawodowego. Czy ktoś kupiłby poradę prawną od osoby bez ukończonych studiów prawniczych? Czy leczyłbyś się u kogoś, kto nie ma tytułu doktora? Tymczasem przy zakupie auta przechodzimy nad tym do porządku dziennego, a przecież zakup samochodu to również bardzo poważna sprawa. Tym niemniej nie mamy problemu, aby w tym przypadku obsługiwała nas osoba często przypadkowa i bez koniecznego przygotowania.



Maciej Szymajda

Prezes Stowarzyszenia Komisów

Należy postawić wyraźną granicę między profesjonalnymi sprzedawcami samochodów używanych, którzy sprawdzają je pod kątem technicznym oraz prawnym i sprzedają z gwarancją, a nieuczciwymi handlarzami z szarej strefy stosującymi nielegalne metody, np. transakcje „na Niemca” lub „in blanco”. W takiej nieuczciwej procedurze, gdzie handlarz z szarej strefy czyli nie prowadzący oficjalnej działalności gospodarczej i nie płacący podatków, kupuje samochód za granicą (najczęściej właśnie w Niemczech) w celu odsprzedaży w Polsce. Następnie, aby uniknąć płacenia podatków, odpowiedzialności z tytułu rękojmi oraz odpowiedzialności za wady prawne /zafałszowany przebieg, auto po wypadku itp./ nie opłacając i nie rejestrując auta, szuka w kraju nabywcy, któremu odsprzeda auto na podstawie umowy „in blanco”, fałszując informacje o transakcji, bo w umowie widnieje, że sprzedawcą jest ów „Niemiec”, a umowa została zawarta poza granicami Polski. Oczywiście w zdecydowanej większości przypadków dane i podpisy „Niemca” są sfałszowane co rodzi dla kupującego odpowiedzialność karną oraz ryzyko braku wypłaty odszkodowania np. w przypadku kradzieży pojazdu.

Profesjonalni sprzedawcy samochodów używanych stanowią bardzo dobrą alternatywę dla kupujących z mniej zasobnym portfelem oraz poważną konkurencję dla programów aut używanych z sieci dealerskich. To dobru wiadomość, bo rynek pojazdów używanych coraz bardziej się profesjonalizuje. Coraz więcej firm sprzedaje auta z drugiej ręki z certyfikatami oraz gwarancją. Członkowie Stowarzyszenia Komisów - profesjonalni sprzedawcy samochodów używanych, biorą udział w programie „Sprawdzony/Niekręcony” - oraz korzystają z danych z HistoriaPojazdu.gov.pl, ponieważ zdają sobie sprawę, że klienci są zmęczeni szukaniem aut z niepewnych źródeł i doceniają oferty, które są transparentne. Kim jest przeciętny klient? To najczęściej osoba niezbyt zaznajomiona z rynkiem i samochodami.

To też wykorzystują nieuczciwi handlarze z szarej strefy. Osoby bardziej obeznane z samochodami używanymi dla nieuczciwych handlarzy to prawdziwa zmora, bo nie dadzą sobie tak łatwo wcisnąć auta z nieciekawą przeszłością. Nie boją się ich natomiast profesjonalni sprzedawcy samochodów używanych, którzy korzystają z dostępnych baz danych oraz firm dostarczających raporty historii pojazdów takie jak autoDNA.

To właśnie **raporty jako skuteczne narzędzie wypracowane dzięki wolnemu, otwartemu rynkowi są odpowiedzią na wspomniany wcześniej rynek samochodów-cytryn** (szczegóły w raporcie). Za ich powszechnym stosowaniem przemawiają trzy główne argumenty:



1. Wyróżnienie oferty
z wielu podobnych
ogłoszeń



**2. Oszczędność
czasu**



**3. Ochrona
przed nieudanym
zakupem**

Stosowanie tych w sumie prostych rozwiązań, poprawia efektywność rynku, zwiększa jakość produktów oraz powoduje wzrost cen dobrych produktów. Podsumowując, nowoczesne narzędzia cyfrowe sprawiają, że rynek staje się bardziej transparentny, lepszy jakościowo i dostępniejszy, gdyż odblokowuje dużą liczbę ofert atrakcyjnych dla obu stron transakcji.

5. Pandemia COVID-19 w perspektywie rynku motoryzacyjnego

Rok 2020 okazał się przełomowy nie tylko ze względu na pandemię koronawirusa. Rynek aut używanych w Polsce dostał przejściowej zadyszki wiosną, ale szybko odrobił straty w okresie letnim. O wiele istotniejsze jest jednak to, że pandemia przyspiesza zmiany, które już wcześniej można

było zaobserwować. W obecnej sytuacji w badaniu przeprowadzonym przez SW Research na zlecenie autoDNA nie mogło zabraknąć części poświęconej pandemii COVID-19. Skupiono się na tym, aby sprawdzić, jaki jest wpływ obostrzeń związanych z koronawirusem na nawyki polskich kierowców.



Badanie autoDNA i SW Research potwierdza

Wybuch pandemii COVID-19 ograniczył zainteresowanie polskich kierowców internetowymi serwisami ogłoszeniowymi (60% w czasie epidemii vs 90% kiedykolwiek).

Tylko 25% uważa, że stan

epidemii zmienił ich przyzwyczajenia związane z oglądaniem samochodów w internecie i ewentualnym procesem zakupu auta

Epidemia nie zmieniła częstotliwości korzystania z własnego samochodu w przypadku ponad połowy polskich kierowców. **Niemal ¼ rzadziej korzysta z własnego samochodu przede wszystkim z powodu świadomego ograniczania mobilności zarówno na dalszych, jak i krótszych dystansach.**

30% osób, które odstawiły samochód, zrobiły to, ponieważ nie muszą obecnie dojeżdżać do pracy (wykonują ją zdalnie), 20% ponieważ ich zakres pracy się zmniejszył lub utracili zatrudnienie. Częściej z samochodu korzysta tylko 18% polskich kierowców.

Najważniejszym powodem jest w tym przypadku przesiadka z komunikacji publicznej zarówno

miejskiej, jak i dalekiego dystansu w celu ograniczenia szansy na zakażenie wirusem. Kluczowe z punktu widzenia rynku aut używanych są jednak zmiany w procesie zakupu samochodu spowodowane pandemią. W tym przypadku aż ¾ kierowców zmieniło swoje nawyki w procesie zakupu samochodu. Ponad 1/3 osób wskazało, że epidemia ograniczyła liczbę oględzin samochodów, co wobec obostrzeń nie dziwi.

Istotne jest, że jednocześnie aż 41% kierowców zwraca większą uwagę na ilość informacji zawartych w ogłoszeniu, a 31% częściej niż przed pandemią weryfikuje stan pojazdu na podstawie numeru VIN. To kolejny powód, dla którego numer VIN warto od razu umieścić w ogłoszeniu i zwiększać transparentność rynku.



Mariusz Sawuła,

Prezes Zarządu właściciela marki autoDNA

Wszystko wskazuje na to, że w 2021 roku będziemy powoli wracać do normalności. Zatem można przewidzieć, że nastąpi wzrost mobilności i tym samym wzrost potrzeb w obszarze motoryzacyjnym, przede wszystkim jeśli chodzi o zakup, wymianę, ale także sprzedaż samochodu używanego. Może okazać się, że duża część pojazdów przewyższająca wiekiem lub równa średniej całego parku pojazdów, nie będzie nadawała się lub będzie potrzebowała znaczących inwestycji do ich dalszej eksploatacji. Ma to swoje uzasadnienie, spadki w roku 2020 dotyczyły tempa obrotu aut używanych nie tylko pod kątem zmiany ich właściciela. Według naszych danych ponad 20% spadek w stosunku do roku 2019 odnotowano w liczbie aut zezłomowanych, a o blisko 40% spadł w wywóz pojazdów z Polski. Co oczywiście wskazuje na to, że park pojazdów się postarzał. Każdy Polak jednak chce jeździć autem lepszym i nowszym. Tutaj powinna nastąpić racjonalizacja wydatków i jednak poszukiwanie aut mniej wyeksploatowanych, również tych młodszych wiekiem, ale ze znaną historią. Udokumentowana historia pojazdu danego egzemplarza to znak, że można świadomie dokonać racjonalizacji swoich wydatków i uniknąć zakupu auta cytryny, czyli takiego z co najmniej jedną ukrytą wadą

W najbliższym roku i latach kolejnych nastąpi dalsza profesjonalizacja i cyfryzacja procesu sprzedaży aut używanych. Sprzedający, w tym profesjonalni dealerzy, zauważają, że można świadomie wybierać auta wystawiane na sprzedaż, w tym różnicować ofertę w zależności od preferencji klientów dotyczących historii pojazdu. Jednocześnie można zadbać o wiarygodność oferty, swój wizerunek i czas klientów. Uniknięcie sprzedaży auta cytryny, czyli takiego z wadami, nieświadomemu kupującemu, będzie decydować o przyszłości ich biznesu..

Podsumowanie

Od kilkudziesięciu lat wraz z masowym importem aut używanych obserwujemy jak tradycyjna giełda samochodowa przeniosła się do internetu, który dzisiaj dominuje, jeśli chodzi o sposób wystawiania samochodu na sprzedaż. Wraz z tym do sieci przeniosła się ciemna strona rynku aut używanych (szara strefa) i podobnie jak to miało miejsce na giełdzie, tak i w przypadku ogłoszeń w internecie można natknąć się na nieuczciwe oferty sprzedaży. Celowo ukrywa się w nich niektóre informacje, a w efekcie z powodu kiepskiej komunikacji mało kto chce kupić takie auta. To niekorzystne zjawisko zarówno dla sprzedających, jak i kupujących samochody używane.

Chociaż rynek wtórny aut w Polsce systematycznie

odrabia straty, które poniósł w 2020 r. i wraca do formy, to ma jeszcze jeden aspekt do poprawy. Chodzi o transparentność, a raczej jej niedosyt. Pandemia koronawirusa przyspiesza zmiany, które i tak były nieuchronne - coraz większa część procesu kupna i sprzedaży aut odbywa się w internecie. Nowoczesne narzędzia weryfikacji historii pojazdu pomagają zminimalizować ryzyko związane z zakupem pojazdu używanego, ale nie wyeliminują go całkowicie. Z pewnością pozwala przesiać rynek i oddzielić auta-cytryny od reszty. A wystarczy tak niewiele - pozornie zwykły numer VIN pozwala sprawdzić historię pojazdu na stronie autoDNA.pl

Goście występujący w raporcie



Raport przygotowany przez

autoDNA

Na podstawie badań przeprowadzonych przez



Notka metodologiczna o badaniu:

Badanie zostało zrealizowane we wrześniu 2020 r. przez agencję SW RESEARCH metodą wywiadów on-line (CAWI) na panelu internetowym SW Panel. W ramach badania przeprowadzono 1000 ankiet, próba badawcza miała na celu odwzorowanie ze względu na płeć, wiek i wielkość miejscowości zamieszkania populację polskich posiadaczy prawa jazdy kategorii B. Kwestionariusz badawczy został przygotowany przez agencję SW RESEARCH na podstawie zagadnień dostarczonych przez firmę [autoDNA](#).



Lider panelowych badań online w Polsce. Firma zrealizowała projekty badawcze dla ponad 300 klientów. Są wśród nich m.in. agencje badawcze, domy mediowe, instytucje publiczne, branża FMCG, organizacje non profit. Wyniki sondaży i raporty SW Research są publikowane w największych mediach ogólnopolskich, m.in. w Newsweeku, Gazecie Wyborczej, Rzeczpospolitej, Polsat Reports.

autoDNA

Serwis autoDNA to **jeden z największych serwisów w Polsce i Europie oferujący możliwość sprawdzenia historii pojazdu online**. Raporty autoDNA dostarczają informacje o pojazdach używanych i ich historii. Oferta serwisu obejmuje zarówno produkty własne, jak i największych światowych dostawców usług oraz informacji z branży motoryzacyjnej. Dzięki nam wielu klientów uchroniło się przed kupnem pojazdu z nieznaną lub powypadkową przeszłością.



Kontakt

Kamila Aleksyuk

Koordynator ds. marketingu i PR

kamila.aleksyuk@asdirect.pl

510 798 300

Słownik pojęć

[Blog autoDNA](#) - centrum informacji i aktualności dotyczące tematów związanych z motoryzacją

[Dekoder VIN-Checker](#) - aplikacja internetowa, która pozwala rozkodować informacje zawarte w numerze VIN pojazdu. W zależności od jego działania, dekodery VIN mogą zwracać różną ilość informacji na temat sprawdzanego pojazdu. Różnić się może również sposób ich prezentacji. Najczęściej dostępne są one w formie - online. Na polskim rynku dostępnych jest kilka dekodery VIN, działających zarówno bezpłatnie, jak i komercyjnie

[HistoriaPojazdu.gov.pl](#) - polska rządowa strona oferująca e-usługi dla obywateli i przedsiębiorców polegające na udostępnianiu drogą elektroniczną danych z Centralnej Ewidencji Pojazdów w formie bezpłatnych raportów historii pojazdu

[Historia pojazdu](#) - historia pojazdu to aktualne i zwięzłe sprawozdanie z cyklu życia pojazdu. Rozpoczyna się z chwilą jego wyprodukowania a kończy z chwilą jego złomowania/demontażu. Historia pojazdu najczęściej przedstawiona jest w postaci syntetycznej z podaniem dat i przypisanych do nich faktów. Fakty to zdarzenia (ciąg zmian), które miały miejsce w określonej lokalizacji i czasie w przeszłości. Jeden z najważniejszych elementów, z jakim kupujący pojazd powinien się zapoznać

[Numer VIN](#) - termin wywodzący się z j.angielskiego („Vehicle Identification Number”) jest zestawieniem siedemnastu znaków, które identyfikuje konkretny pojazd i jest dla niego unikalnym numerem. VIN to kod pojazdu, jakim dla człowieka jest jego DNA. Numer ten zostaje przyporządkowany przez producenta pojazdu i identyfikuje markę, model, rok produkcji, a także historię pojazdu i inne dane techniczne. Stosowany jest dla wszystkich typów pojazdów (samochodów osobowych, ciężarowych, przyczep, autobusów, motocykli, motorowerów). System znakowania pojazdów VIN zgodny jest z międzynarodowym standardem ISO 3779-1983 i w praktyce funkcjonuje od lat 80. XX wieku. Został zaakceptowany przez większość państw i stosowany jest przez czołowych producentów pojazdów. Numer identyfikacyjny VIN jednoznacznie identyfikuje każdy pojazd wyprodukowany na świecie w okresie ostatnich czterdziestu lat

[Raporty autoDNA](#) - komercyjna e-usługa oferowana odbiorcom rynku motoryzacyjnego zawierająca historie pojazdu. Budowana w oparciu o dane i informacje pochodzące z tysięcy wiarygodnych i rzetelnych źródeł. Raporty tworzone są w oparciu o wiedzę i autorskie reguły biznesowe należące do marki autoDNA. Właściwy wybór raportu pozwoli poznać dokładną historię pojazdu i uniknąć kosztownych rozczarowań

[„Samochód-cytryna”](#) - pojazd nowy lub używany, który ma ukryte wady (mogące powstać jeszcze w fabryce lub w trakcie jego eksploatacji) Wadliwe, nieprofesjonalnie odbudowywane lub słabo kondycjonowane pojazdy są kupowane i sprzedawane przez nabywcę bez wcześniejszej wiedzy o ich historii. Przykładowo, samochód może być sprzedawany z problemami mechanicznymi, rozbieżnościami w odczytach drogomierza, z ukrytą przeszłością powypadkową lub po naprawach dokonywanych niezgodnie z zaleceniami producenta

[Sprawdzenie VIN](#) - proces polegający na weryfikacji numeru VIN pojazdu. Możliwości sprawdzenia VIN-u jest kilka. Sprawdzenie tego numeru u sprzedawcy nic nie kosztuje, a zweryfikowanie go w bazie autoDNA to niewielki wydatek, który może uchronić od kupna pojazdu, samochodu cytryny

[„Sprawdzony / Niekręcony”](#) - kampania uczciwych sprzedawców aut używanych oferująca sekcję „Dla klientów”, „Dla sprzedawców”, „Dla organów ścigania” oraz mapę miejsc, gdzie można kupić auto z gwarancją przebiegu



autoDNA 2021