



R

Rynek samochodów używanych w Polsce

Raport z badania postaw i opinii Polek i Polaków
sprzedających i kupujących samochody używane

Pora przełamać kryzys zaufania

W przełomowym momencie, na skraju pandemii i spowolnienia gospodarczego, publikujemy raport na temat rynku samochodów używanych w Polsce. Badanie zgłębia postawy i opinie na temat sprzedawania i kupowania pojazdów z drugiej ręki. Stanowią one dziś aż 90 proc. rynku samochodów w Polsce. Sprawdziliśmy jakie są pozytywne doświadczenia i obawy jego uczestników.

Jedna z głównych konkluzji badania wskazuje na kryzys zaufania kupujących do ofert krążących po rynku. Pomimo wzrostu cen napędzanych przez inflację, dla sprzedających ważniejsze od kwoty zakupu są stan techniczny pojazdu i jego historia.

Na platformie aukcyjnej [Bidcar.pl](https://bidcar.pl) na co dzień troszczymy się o przejrzystość transakcji. Dbamy o to, by kupujący dostali pełną wiedzę na temat samochodu i mogli podjąć bezpieczną decyzję o jego wyborze. A sprzedający oszczędzili sobie czasu i kłopotów podczas zbywania pojazdu.

Model aukcji samochodowych zapewnia, że cena transakcji będzie uczciwa dla obu stron. Na rynku motoryzacyjnym to wciąż nie są sprawy oczywiste.

Życzymy przyjemnej lektury – kieruj się na Bidcar.

Przemysław Wałasz
Artur Kopania
współzałożyciele Bidcar



*Polecam
Adam Mimmel*



ODBIERZ RABAT 250 ZŁ NA ZAKUP SAMOCHODU!

ZESKANUJ
LUB KLIKNIJ

www.bidcar.pl/rabat/





**Kupno samochodu
używanego**

Stan techniczny i historia pojazdu ważniejsze od ceny

Dla kupujących samochód używany najważniejszy jest stan techniczny pojazdu. To największy czynnik ryzyka związany z zakupem, dlatego respondenci przywiązują do niego najwięcej uwagi. Istotne są też historia i cena pojazdu.

Dopiero w dalszej kolejności badani zwracają uwagę na sam proces zakupu. W wynikach zaskakuje mniejsze przywiązanie do marki i modelu.

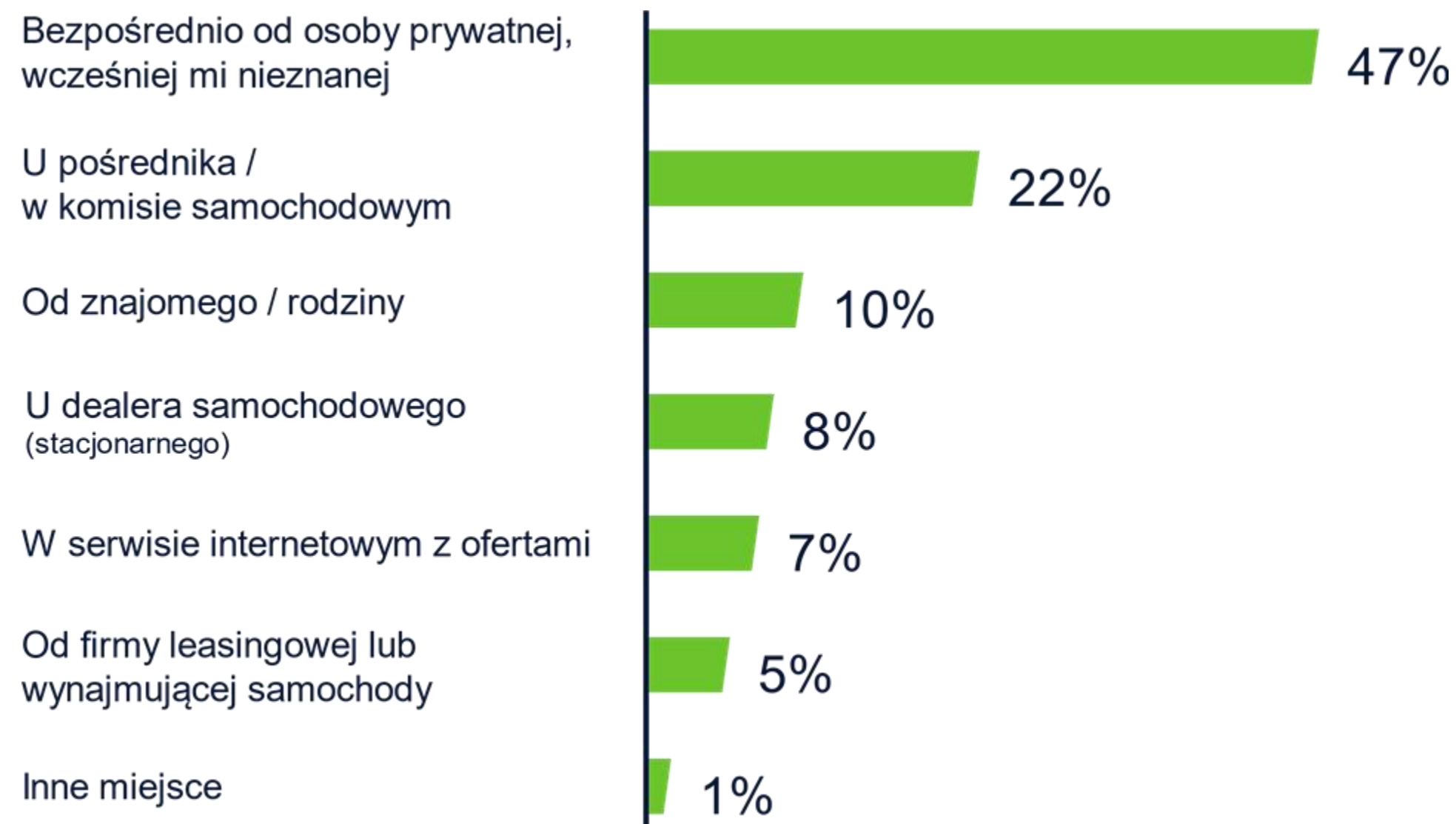
Które elementy procesu kupna samochodu używanego są dla Ciebie najważniejsze?



Auta kupujemy raczej od nieznajomego

Blisko połowa badanych kupiła używany samochód bezpośrednio od osoby prywatnej, wcześniej nieznanej. Co piąty korzystał z usług pośrednika lub komisju, a co dziesiąty nabył auto od rodziny lub znajomego. Mniej popularnymi źródłami samochodów okazali się dealerzy, serwisy internetowe i firmy leasingowe.

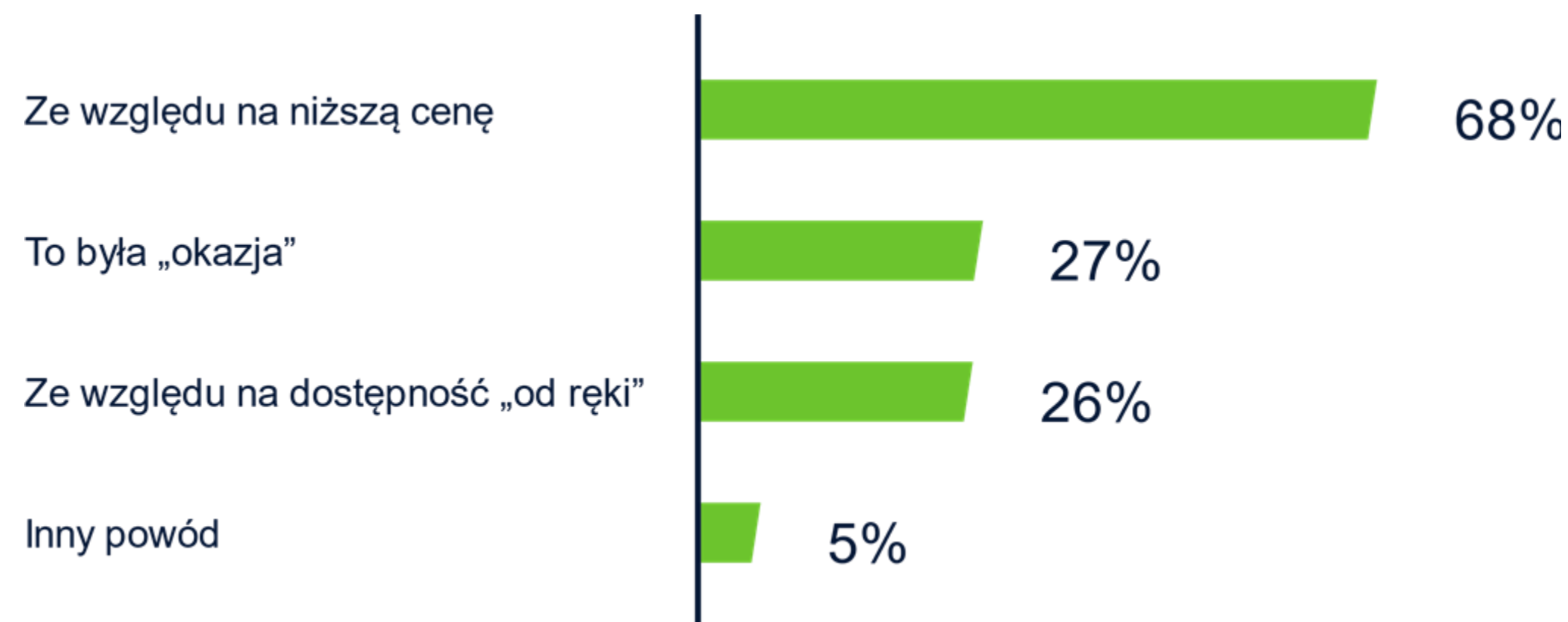
Gdzie ostatnio kupiłeś/eś samochód używany?



Używany – czyli tańszy

Głównym powodem wyboru samochodu używanego jest niższa cena. Co czwarta osoba skorzystała z tak zwanej okazji, podobny odsetek badanych wskazuje, że przyczyną zakupu auta używanego była jego dostępność od ręki.

Dlaczego zdecydowałeś/eś się na zakup samochodu używanego, a nie nowego?

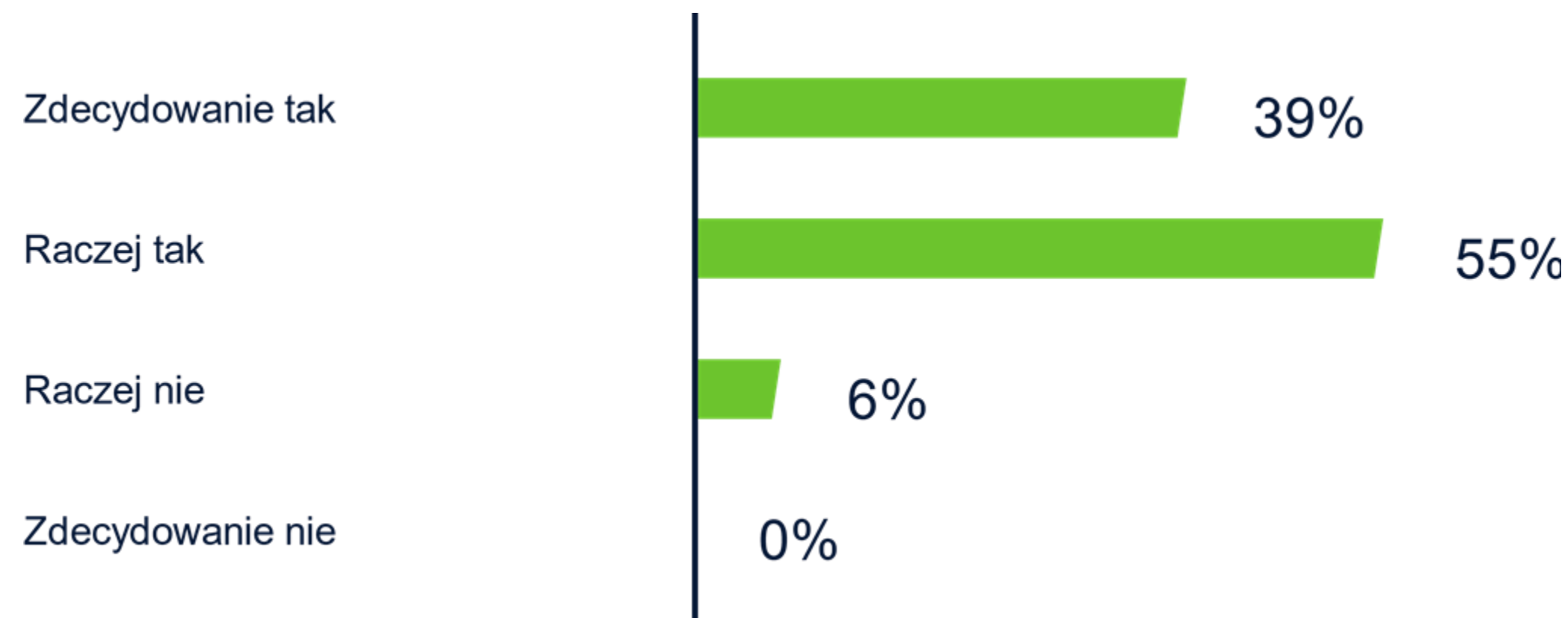


Następny samochód? Też będzie używany

Kupujący zdecydowanie wolą samochody używane!

Niemal każdy z nich deklaruje, że w przyszłości znowu kupi pojazd z drugiej ręki. Nawet jeśli nie wszystkie doświadczenia przy zakupie były idealne.

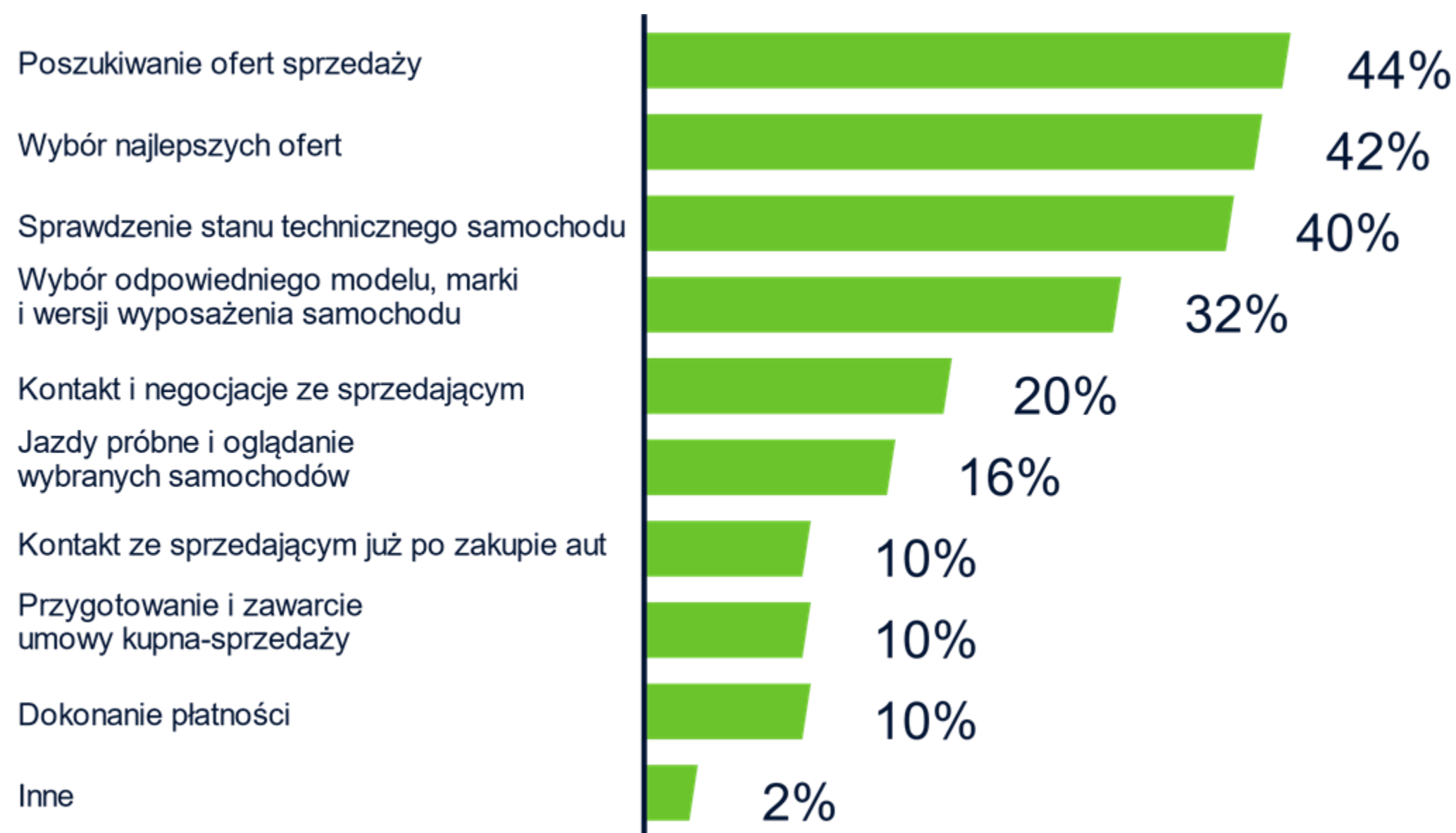
Czy, gdybyś miał/a ponownie kupić samochód, zdecydował(a)byś się na używany?



Trudno znaleźć dobrą ofertę

Kupujący najbardziej natrudzili się przy poszukiwaniu i wyborze najlepszych ofert sprzedaży. Większość miała problem z weryfikacją stanu technicznego samochodu, a co trzecia osoba z wyborem odpowiedniej marki, modelu lub wyposażenia. Wśród wymienianych trudności znalazły się również: jazdy próbne, oględziny auta, kontakt ze sprzedającym i formalności dotyczące umowy.

Które elementy procesu kupna samochodu używanego przysporzyły Ci trudność?



Każdy samochód prześwietlamy bez emocji

”

Na platformie aukcyjnej [Bidcar.pl](https://bidcar.pl) doświadczeni rzeczoznawcy samochodowi robią inspekcję pojazdu z użyciem specjalnej aplikacji mobilnej. Z jej pomocą robimy dokumentację fotograficzną i opis stanu pojazdu.

Dzięki temu użytkownicy zainteresowani kupnem dostają raport, który odzwierciedla rzeczywisty stan samochodu. Obejrzenie go jest o wiele szybsze niż samodzielne sprawdzanie, przez co skraca się cały proces zakupu samochodu. Nie mówiąc już o czasie i kosztach dojazdu. Kupujący nie musi nawet auta oglądać, by dobrze poznać jego stan.

Moją rolą jest rzetelna ocena stanu pojazdu i zebranie danych do jego wyceny. Jestem łącznikiem między sprzedającym a kupującym, który przekazuje informacje o samochodzie. Nie działam na korzyść którejkolwiek ze stron, bo moim zadaniem nie jest sprzedaż samochodu tylko jego obiektywny opis. Dzięki temu, zarówno kupujący, jak i sprzedający mogą mieć pewność, że auto zostało sprawdzone skrupulatnie i bez emocji.

Krzysztof Nocuń
rzeczoznawca

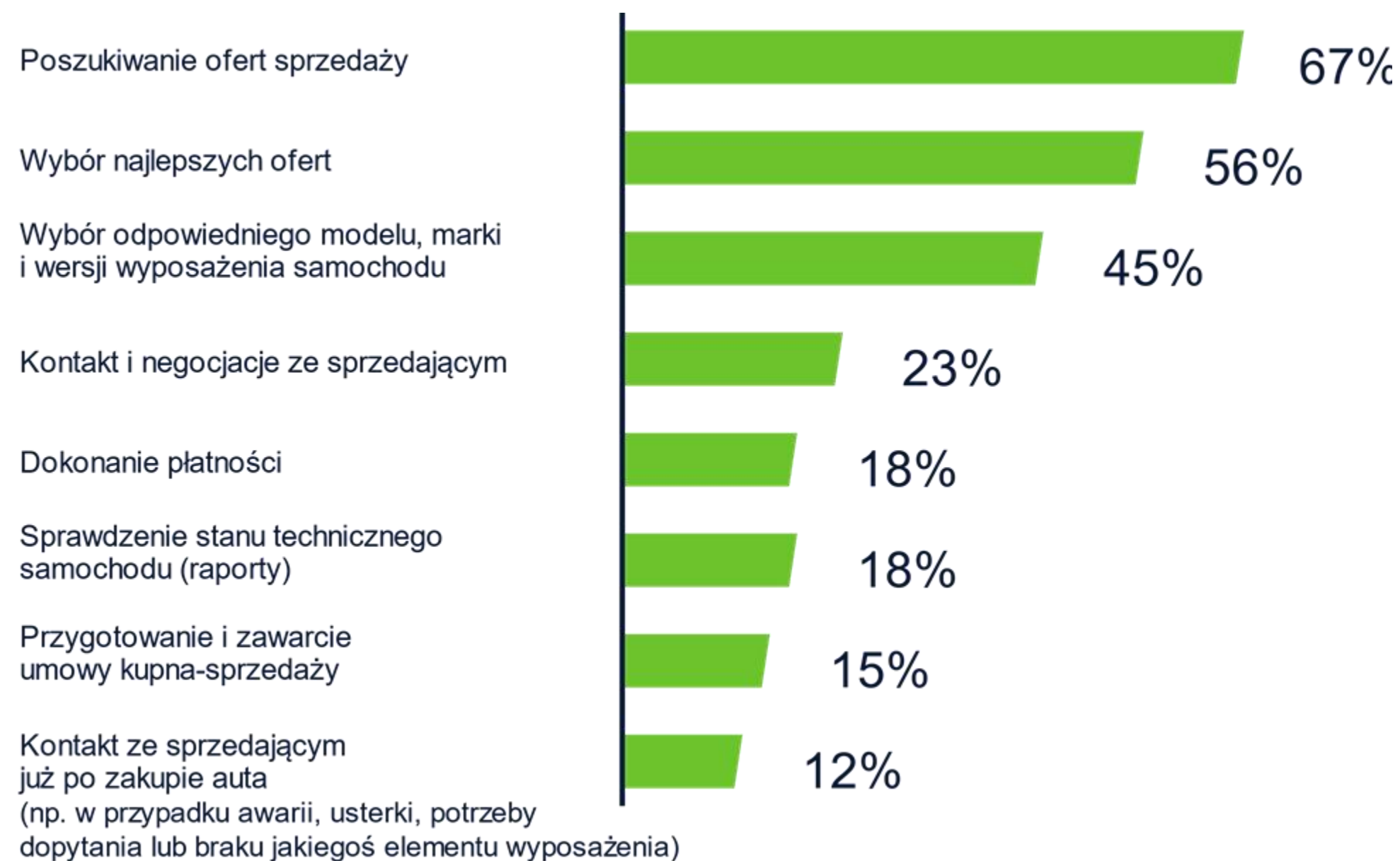


W zakupie auta pomaga internet

Kupujący posługiwali się internetem głównie przy poszukiwaniu i wyborze najlepszych ofert.

Sieć miała mniejsze znaczenie w kontaktach ze sprzedającym, płatnościach czy weryfikacji stanu technicznego.

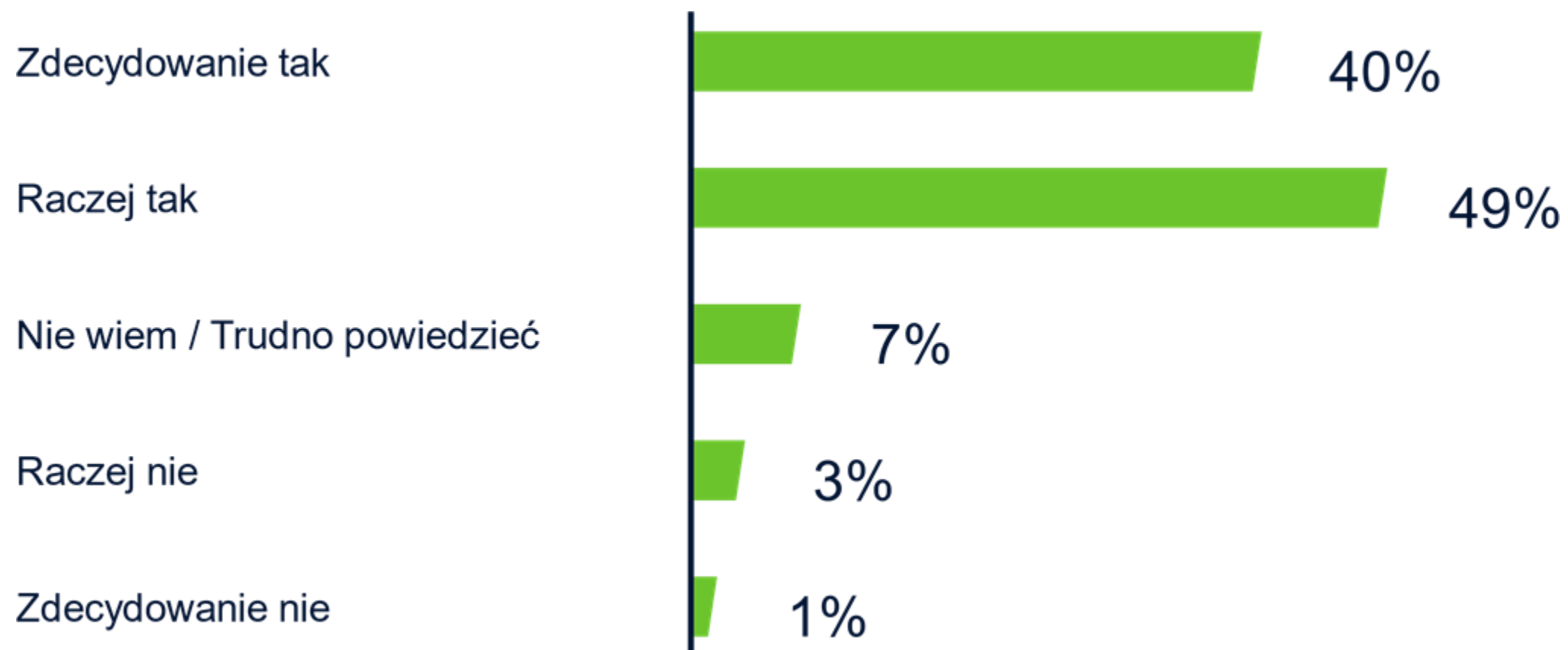
W realizacji których elementów procesu kupna posługiwałaś/eś się internetem?



Samochody na miarę oczekiwań

Prawie 90% samochodów używanych spełniło oczekiwania nabywców. Niezadowolonych z zakupu było tylko kilka procent badanych.

Czy kupiony samochód spełnił Twoje oczekiwania?



Cena zgodna z założeniami

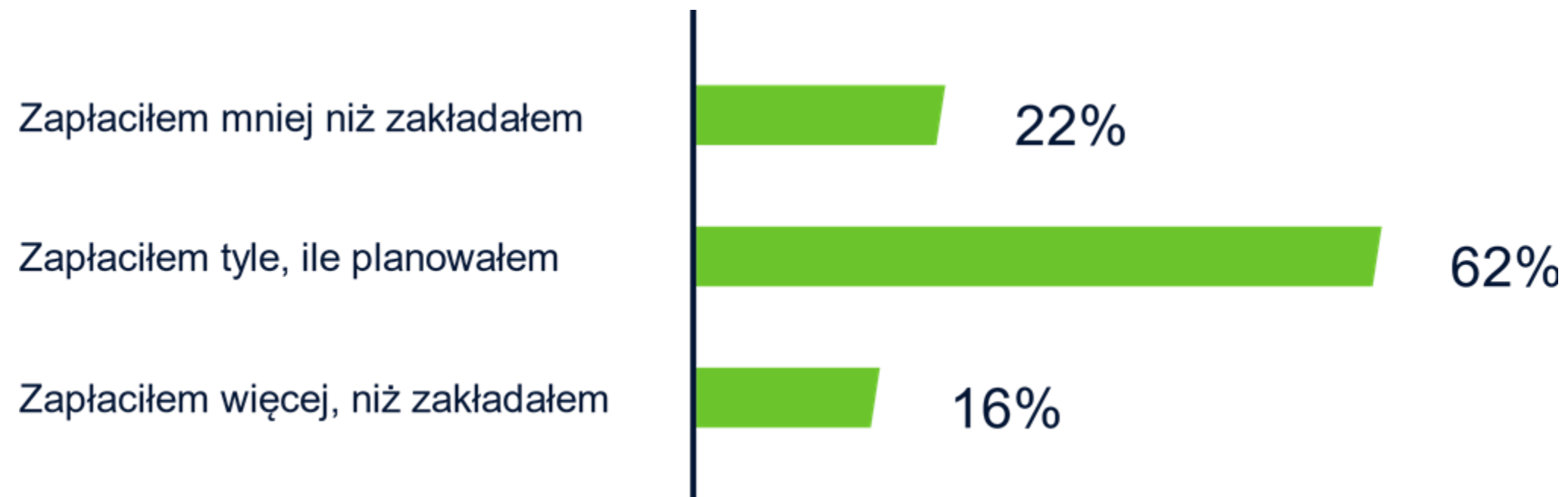
Większość kupujących wydała

na samochód dokładnie tyle, ile zakładała.

Byli też tacy - 22% respondentów - którzy zapłacili mniej!

16% badanych musiało zwiększyć swój budżet.

Czy wystąpiła rozbieżność między zakładaną, a rzeczywistą kwotą transakcji?



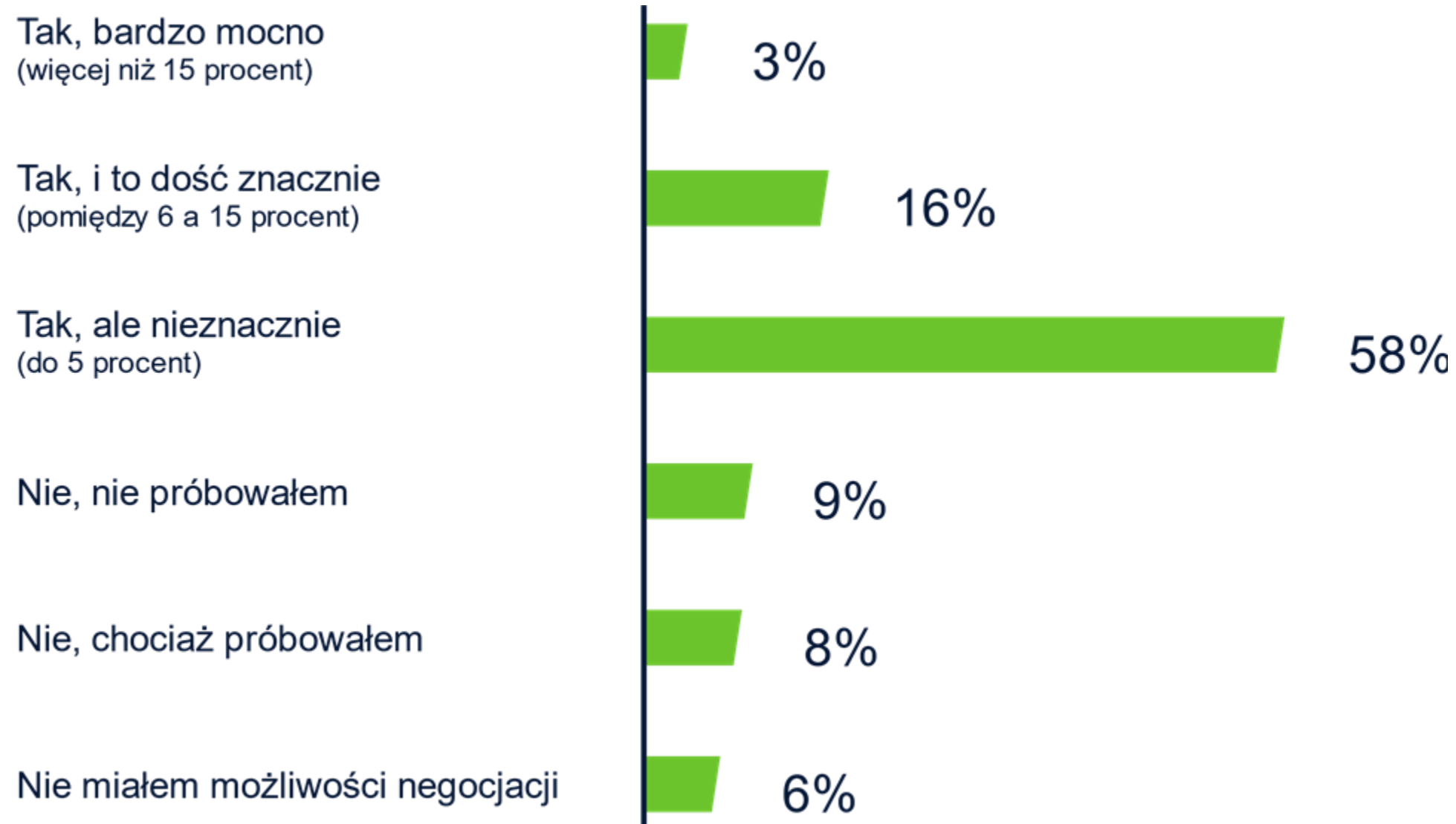
Nie ma kupowania bez targowania

Negocjacje cenowe to powszechna praktyka.

Dzięki nim trzy czwarte osób udało wytargować lepszą cenę.

Ale są też tacy - to w sumie 15% - którzy nawet nie próbowali negocjować lub nie mieli takiej możliwości.

Czy udało Ci się wynegocjować niższą cenę?



Ile dajemy za auto używane? Do 30 tys. zł

Najlichnieszą grupę wśród kupowanych samochodów stanowią te, których cena mieściła się pomiędzy 10 a 29 tys. złotych.

Co czwarty pojazd kosztował mniej niż 10 tys. lub między 30 a 49 tys. złotych.

Zaledwie jedno na dziesięć zakupionych z drugiej ręki aut miało wartość powyżej 50 tys. zł.

Ile zapłaciłaś/eś za samochód?

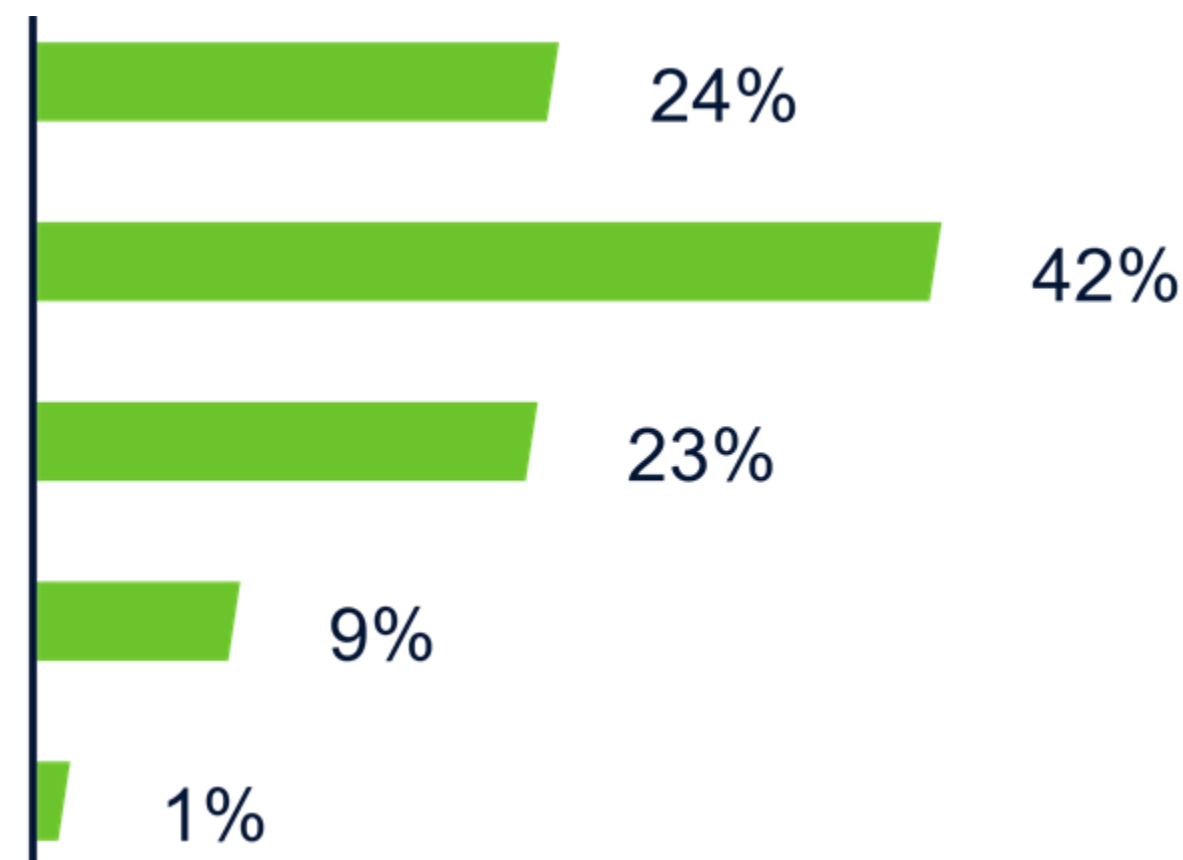
Mniej niż 10 tys. zł

10 tys. zł – 29 tys. zł

30 tys. zł – 49 tys. zł

50 tys. zł – 99 tys. zł

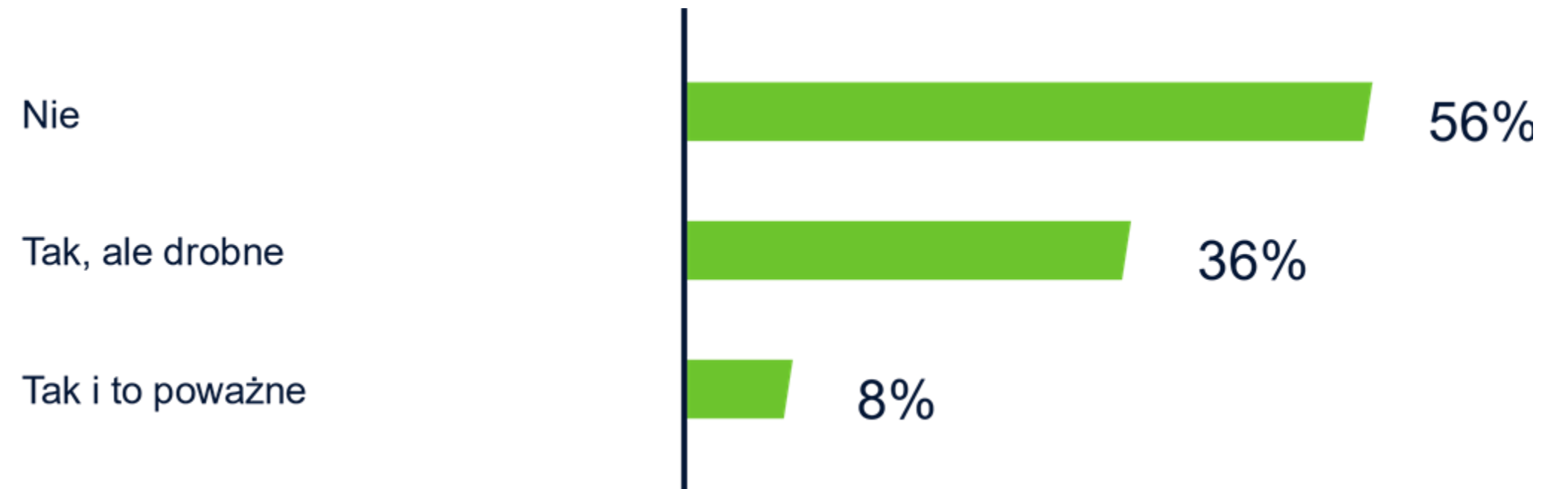
100 tys. zł lub więcej



Uwaga na wady ukryte

Blisko połowa zakupionych samochodów używanych miała wady ukryte. W co dziesiątym aucie były one poważne.

Czy po zakupie okazało się, że samochód ma jakieś ukryte wady?



Czego boją się kupujący?

Największy lęk kupujących budzą ukryte wady samochodu i jego niejasna historia. Osoby biorące udział w badaniu obawiają się też czasochłonnych dojazdów do sprzedawców lub tego, że kupiony samochód może pochodzić z kradzieży.

Jakie widzisz największe zagrożenia związane z zakupem samochodu używanego?

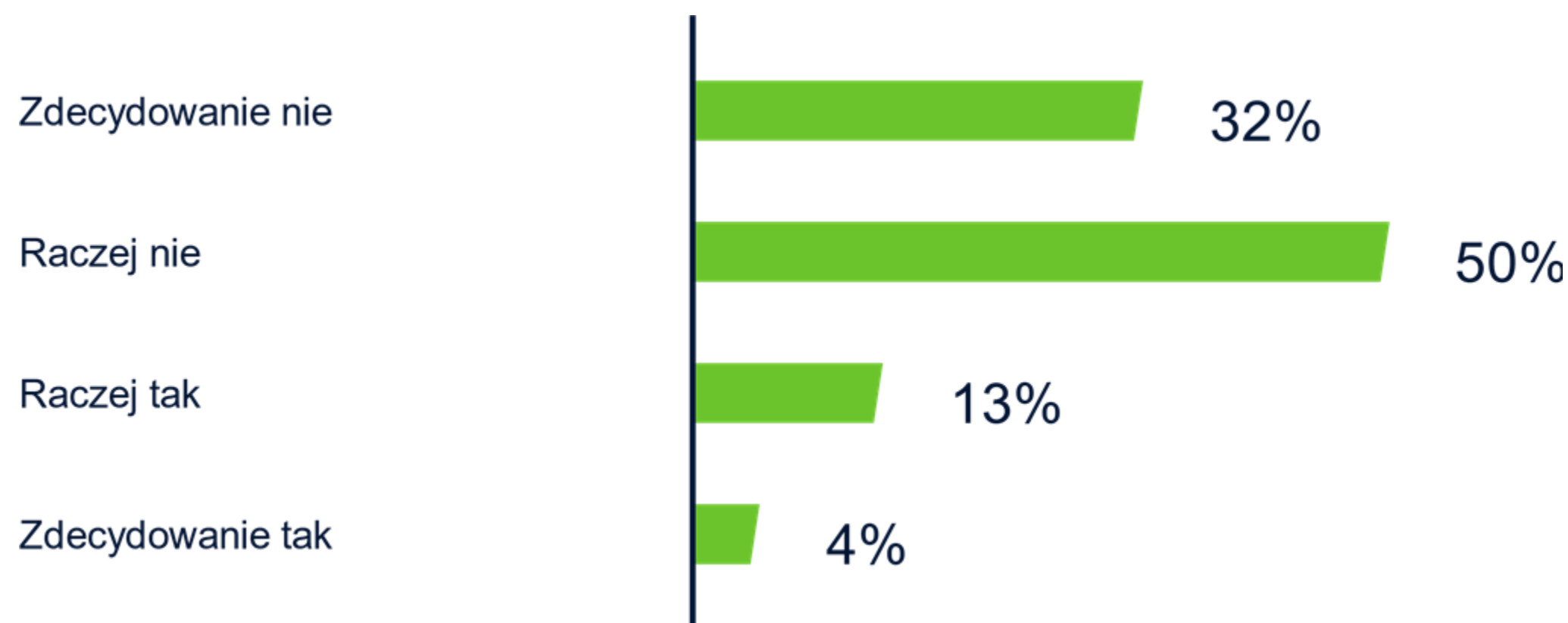


Kupowanie nie jest takie trudne

Proces kupna samochodu używanego nie przysparza większych problemów. Niewątpliwie coraz szersze możliwości wspomagania się internetem upraszczają kupno auta.

Większość badanych twierdzi, że kupno auta „zdecydowanie” lub „raczej” nie było uciążliwe.

Czy proces kupna auta używanego był dla Ciebie uciążliwy?

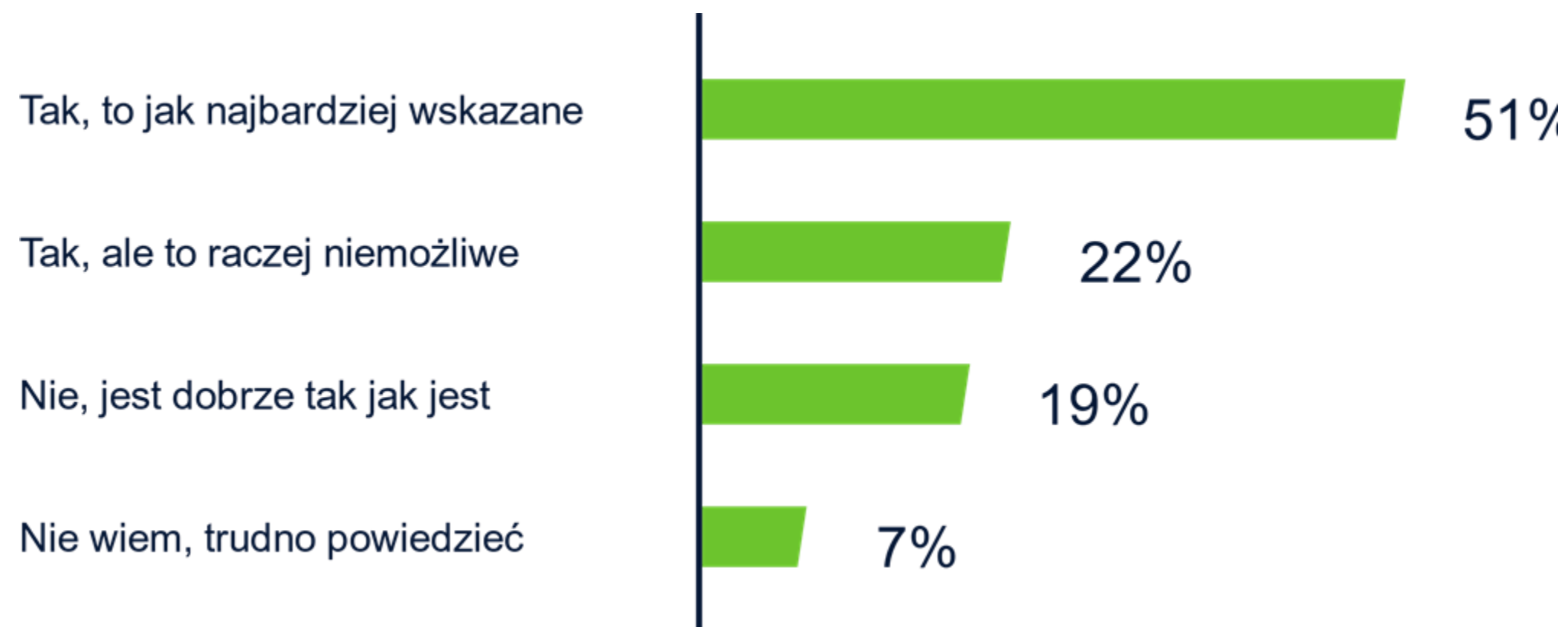


Zawsze może być łatwiej!

Prawie trzy czwarte badanych chciałoby, aby zakup samochodu używanego był prostszy, choć część z nich wątpi, że to w ogóle możliwe.

Co ciekawe, co piąty respondent uważa, że dobrze jest, jak jest.

Czy chciał(a)byś, aby proces kupna samochodu używanego był prostszy?



Sprawdzone i aktualne oferty kluczowe dla kupujących

Stan techniczny i historia pojazdu to najistotniejsze dla kupujących kryteria wyboru samochodu. Jednocześnie ludzie szukający auta podchodzą do sprzedających z nieufnością i wątpia w wiarygodność podawanych informacji o pojeździe. Czy każda dobra oferta jest podejrzana? Czy jak samochód nie jest wyceniony za wysoko, to znaczy, że jest kradziony lub klepany?

Na [Bidcar.pl](https://bidcar.pl) rozwiązujemy ten problem. Poza weryfikacją aktualnego stanu auta, każdy zainteresowany może też zapoznać się z jego historią, opartą na wiarygodnych, sprawdzonych bazach danych (administracja państwowa, instytucje finansowe, centralne rejestry pojazdów) z Europy. Jako jedyni na rynku udostępniamy te dane za darmo. Bo uważamy, że znajomość pełnej historii pojazdu, to nie przywilej, za który trzeba płacić, ale prawo każdego kupującego.

Irytujące przy szukaniu auta jest też to, że wiele ofert jest nieaktualnych. Ale dowiedzieć się tego można dopiero, jak zadzwoni się do sprzedającego. Na Bidcar.pl aukcja trwa określony czas (3, 7 lub 10 dni). Dlatego wszystkie dostępne oferty są aktualne.

Radosław Kopania
prezes Bidcar





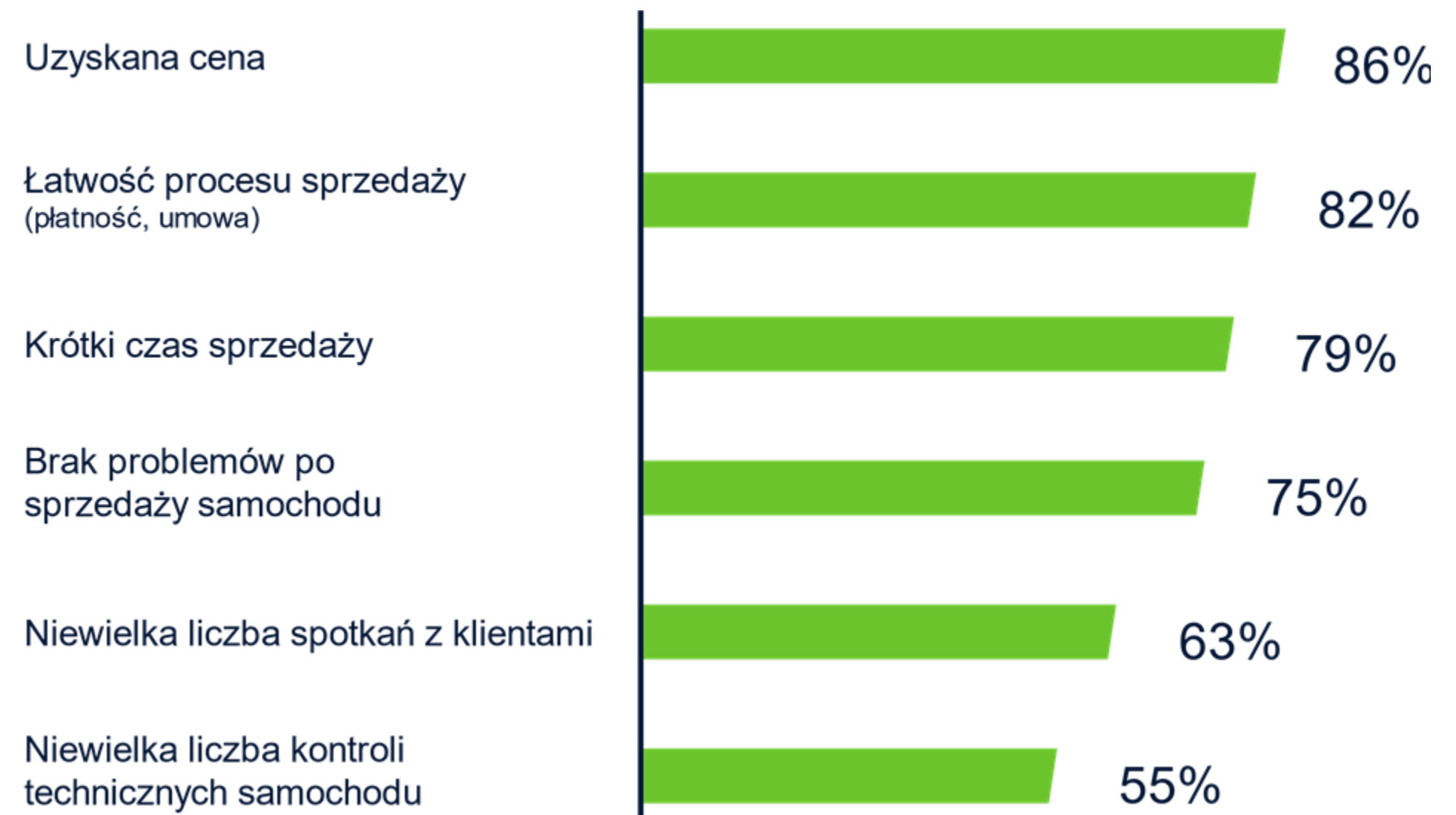
**Sprzedaż samochodu
używanego**

Najważniejsza w sprzedaży jest cena

Dla sprzedających najważniejszą kwestią jest uzyskana cena – wskazuje na nią aż 86% badanych. Nieco mniejsza grupa osób przywiązuje wagę do prostoty i czasu sprzedaży oraz braku problemów po zakończeniu transakcji.

Aż 63% respondentów wskazuje, że wolałaby ograniczyć liczbę spotkań z potencjalnymi kupcami.

Które elementy procesu sprzedaży samochodu używanego są dla Ciebie najważniejsze?

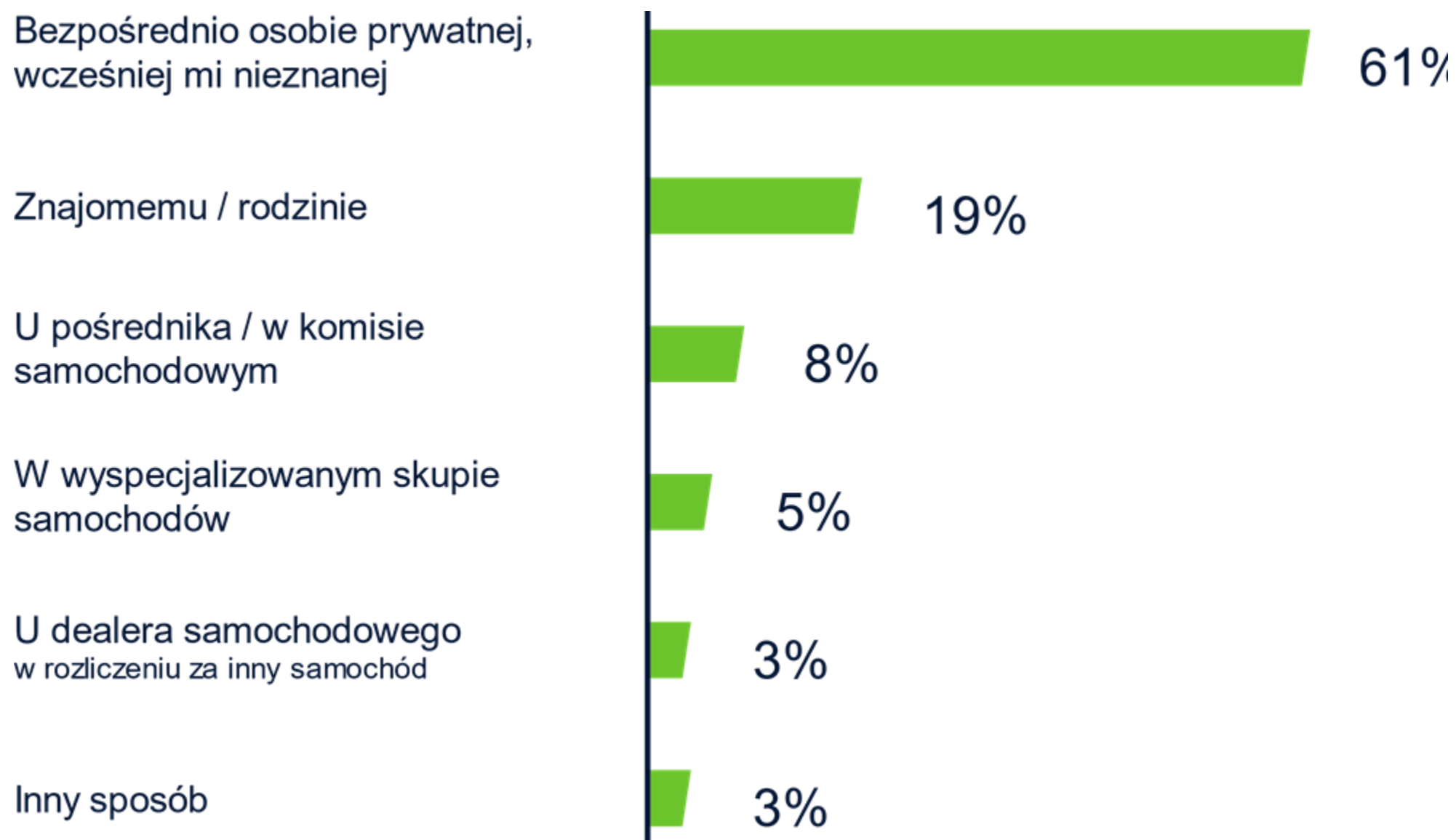


Samochody trafiają w ręce nieznajomych

Sześciu na dziesięciu badanych swój ostatni samochód sprzedało osobie prywatnej, której wcześniej nie znało.

Co piąta transakcja odbyła się w gronie znajomych lub rodziny, część aut udało się sprzedać przy pomocy pośrednika (8%) lub w skupie (5%). 3% osób oddało swój samochód w rozliczeniu za inny.

W jaki sposób ostatnio sprzedałaś/eś samochód używany?



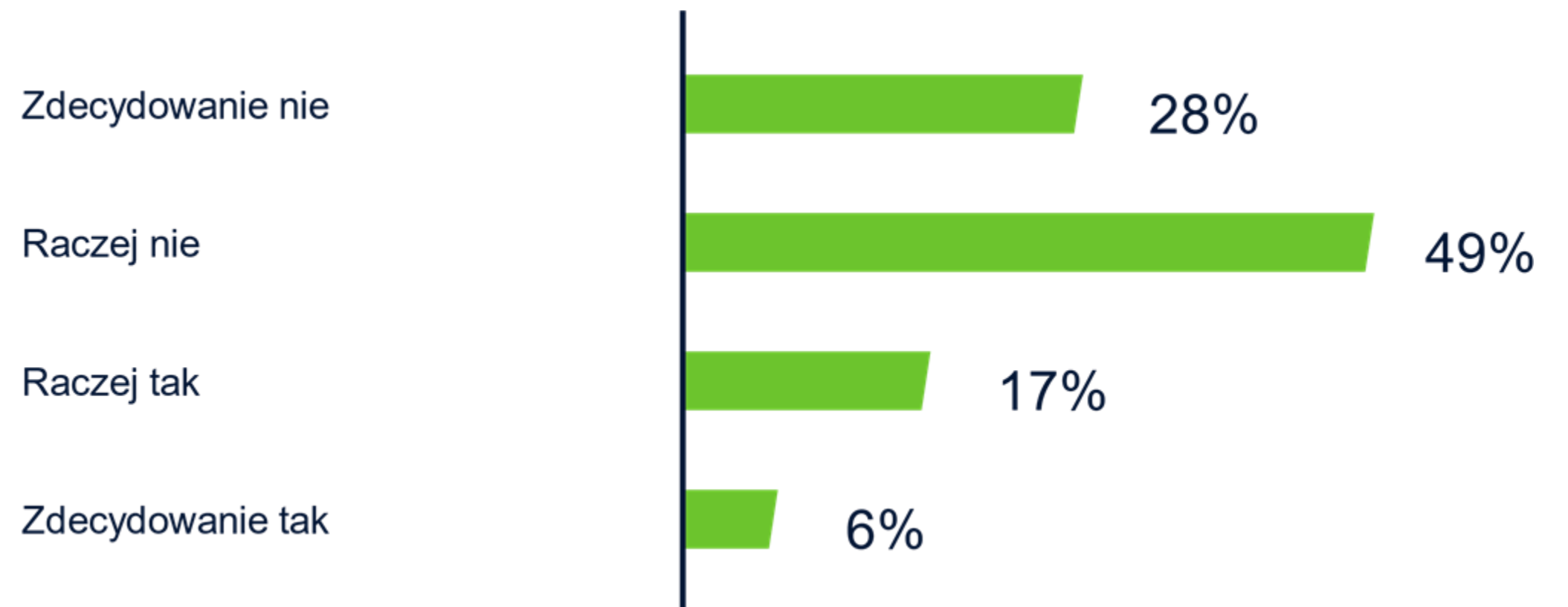
Sprzedaż samochodu używanego

Sprzedaż jest łatwa

Trzy czwarte badanych deklaruje, że sprzedaż auta używanego nie była dla nich uciążliwa.

Prawie co czwarty respondent przyznał, że proces sprzedaży sprawił mu trudność.

Czy sprzedaż auta używanego była dla Ciebie uciążliwa?

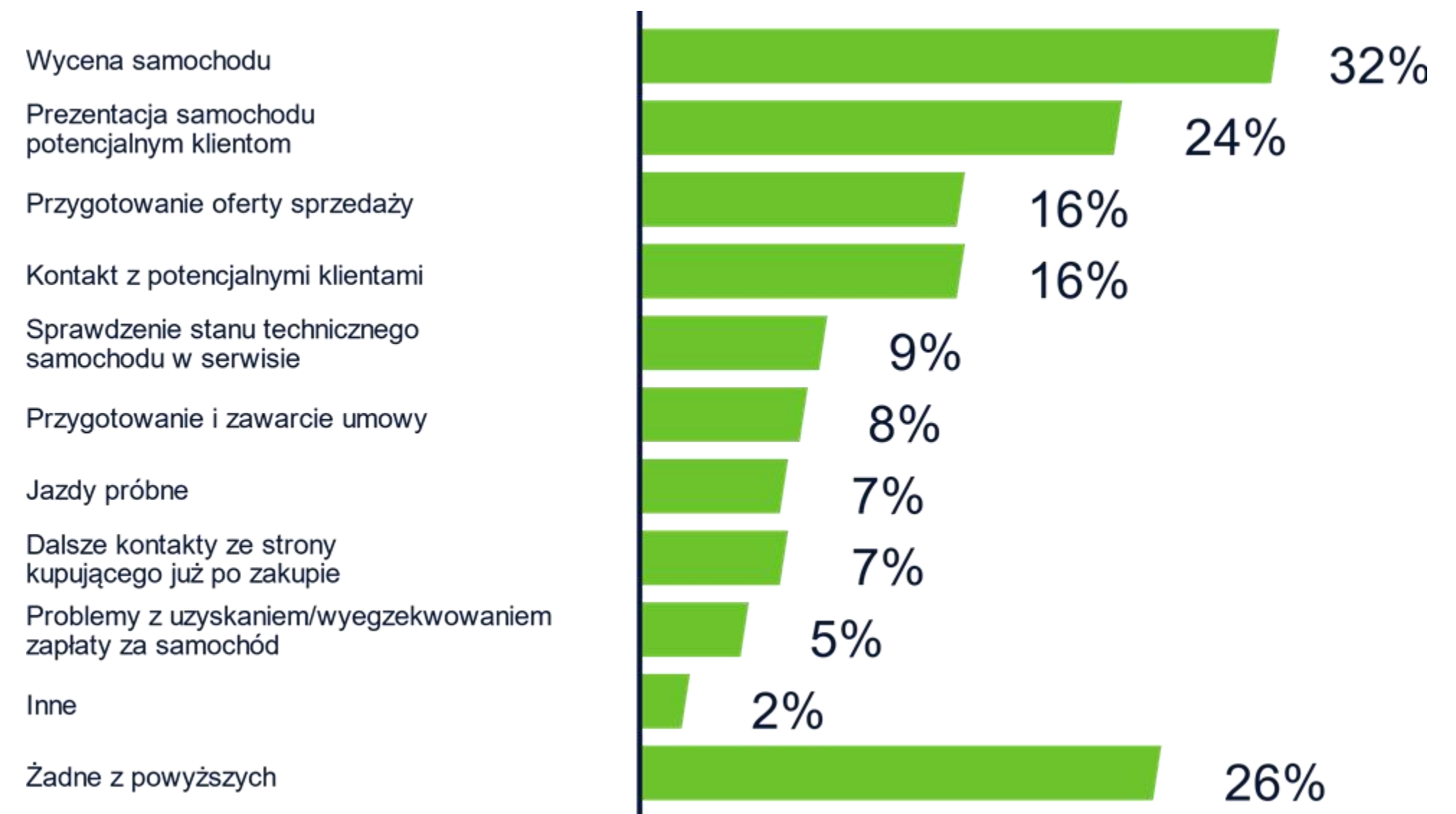


Najtrudniejsza jest wycena pojazdu

Najtrudniejsza przy sprzedaży samochodu używanego jest jego wycena.

Co czwarta osoba wskazuje na kłopot z zaprezentowaniem samochodu potencjalnym klientom. Problem sprawia też m.in. kontakt z potencjalnymi kupującymi.

Które elementy sprzedaży samochodu przysporzyły Ci trudność?

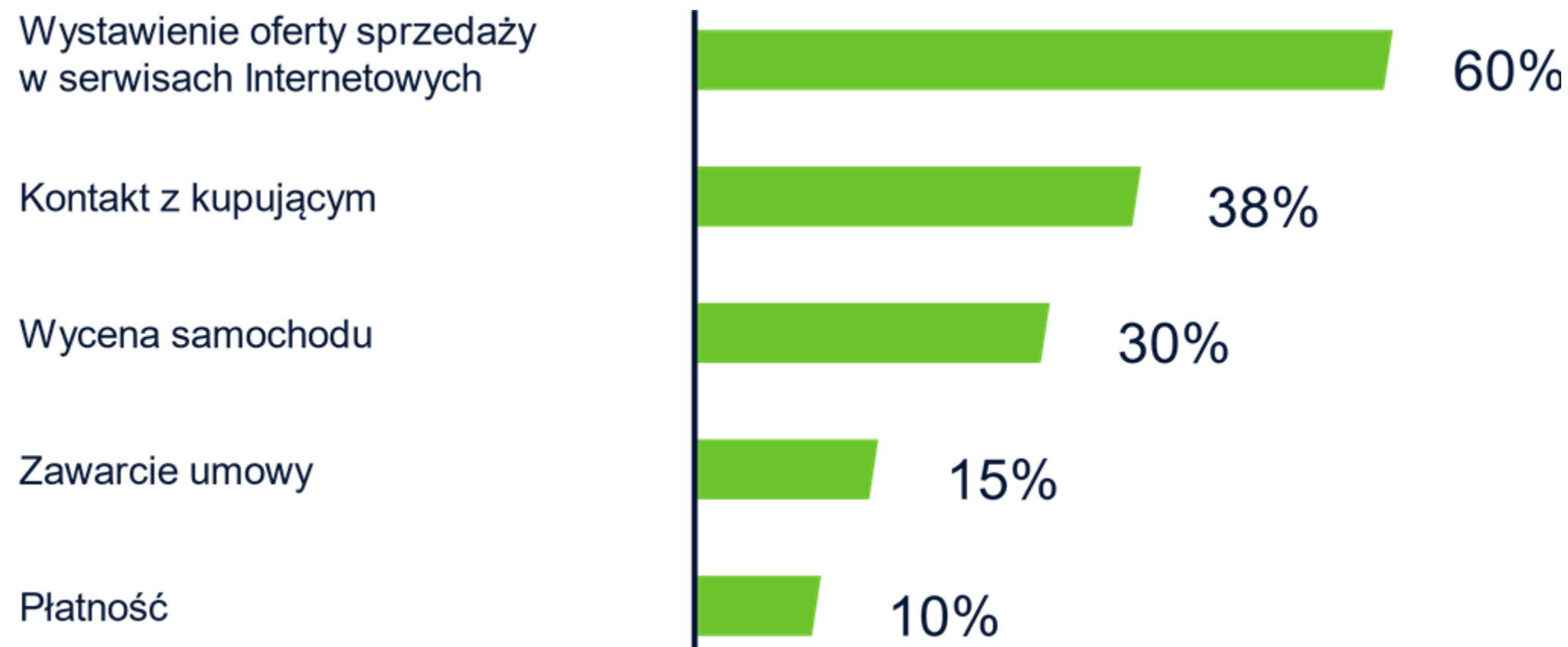


Oferta sprzedaży? Najlepiej w internecie

Internet służy sprzedającym samochody używane głównie do wystawienia oferty.

Czterech na dziesięciu badanych używało sieci do kontaktu z kupcami, a blisko jedna trzecia do wyceny pojazdu. Tylko nieliczni zawierali przy jego pomocy umowy.

W realizacji których elementów procesu sprzedaży posługiwałaś/eś się internetem?



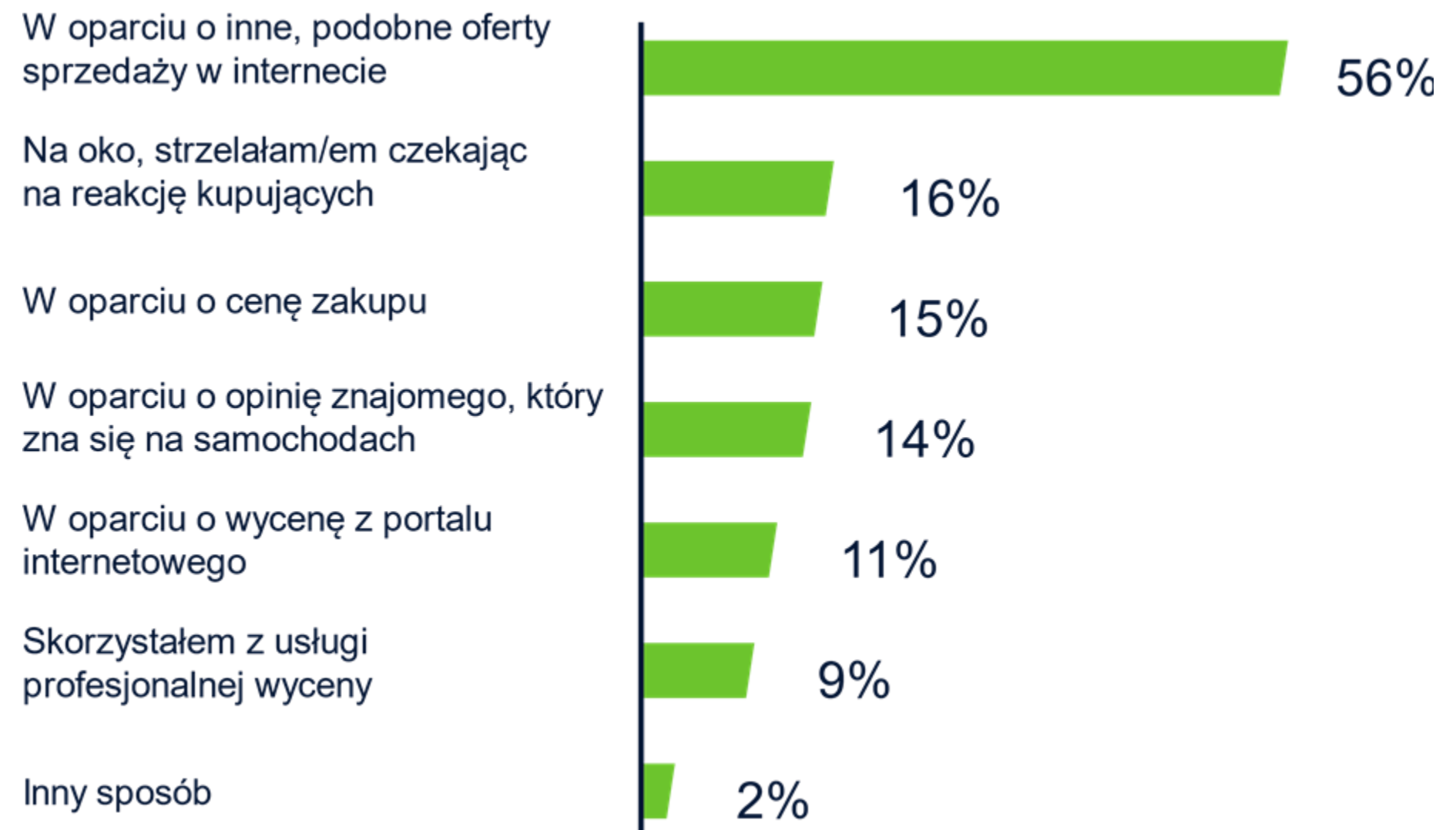
Wycena na oko lub co powie znajomy

Sprzedający wyceniają samochody głównie w oparciu o inne, podobne oferty w internecie.

Kilkanaście procent osób wyceniała samochód na oko lub bazując na opinii znajomego.

Z profesjonalnej wyceny korzysta mniej więcej co dziesiąta osoba.

W jaki sposób określiłeś wartość swojego samochodu?

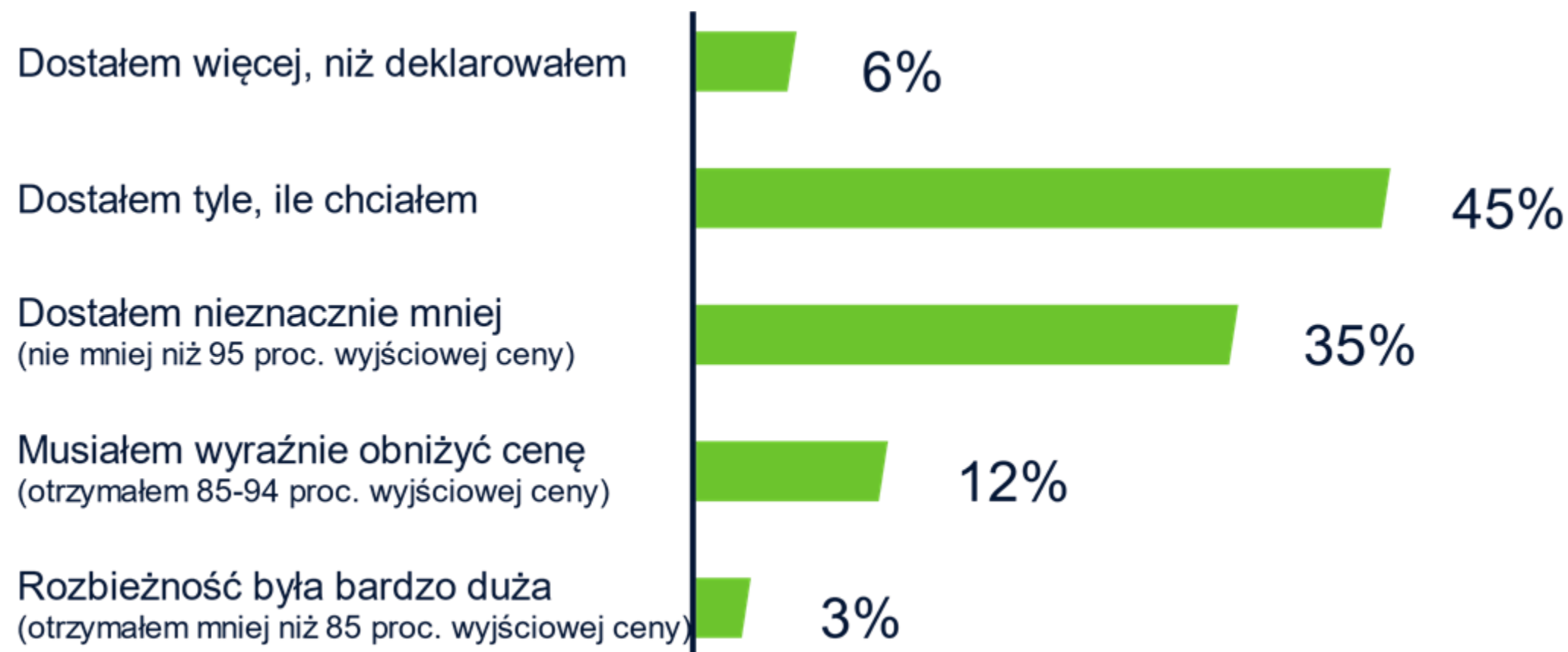


Połowa sprzedała za tyle, ile chciała

Prawie połowa sprzedających otrzymała taką kwotę, jaką zakładała na początku, a co trzeci badany musiał nieznacznie obniżyć cenę.

Znacznie poniżej oczekiwań transakcję zakończyło kilkanaście procent badanych.

Czy wystąpiła rozbieżność między deklarowaną wstępnie, a rzeczywiście uzyskaną kwotą sprzedaży?

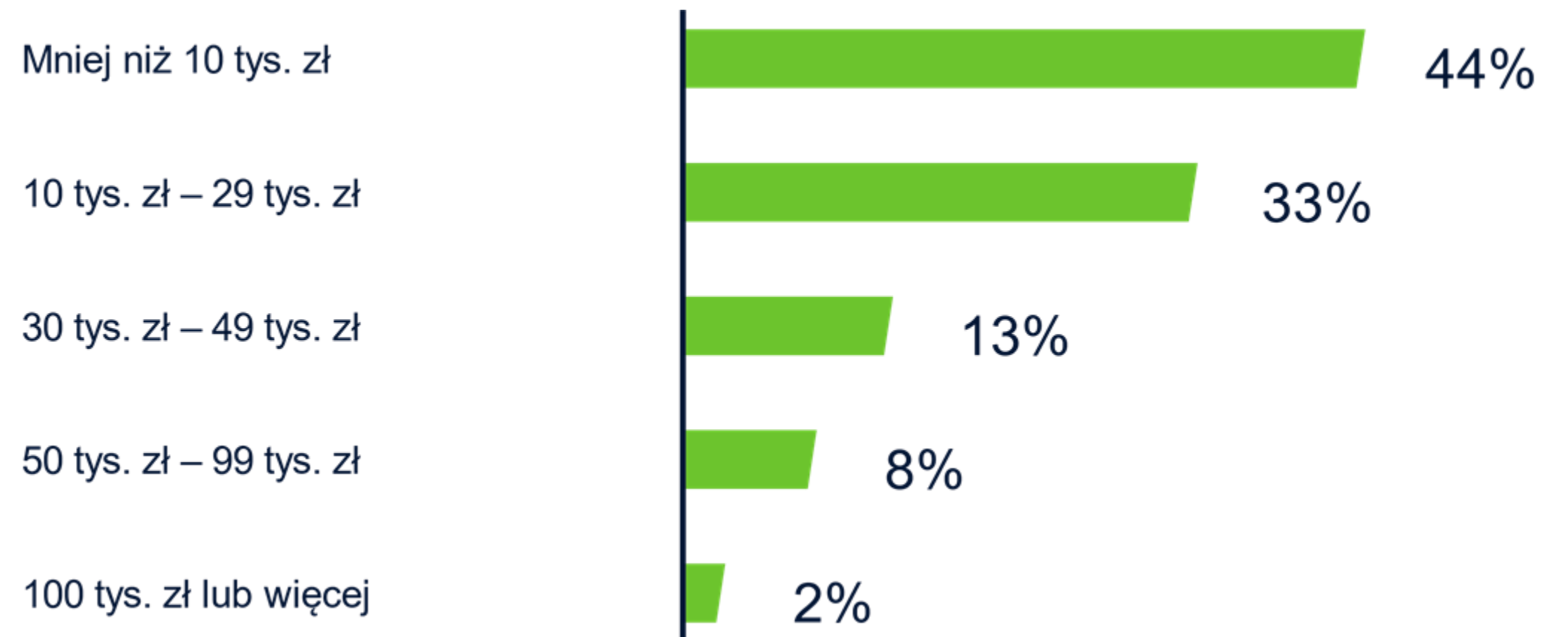


Sprzedajemy głównie tanie auta – do 10 tys. zł

Prawie połowa samochodów została sprzedana za cenę poniżej 10 tys. złotych, co trzecia transakcja zamknęła się w przedziale 10-29 tys. złotych.

23% respondentów sprzedało auto za więcej niż 30 tys. złotych.

Ile otrzymałaś/eś za sprzedany samochód?



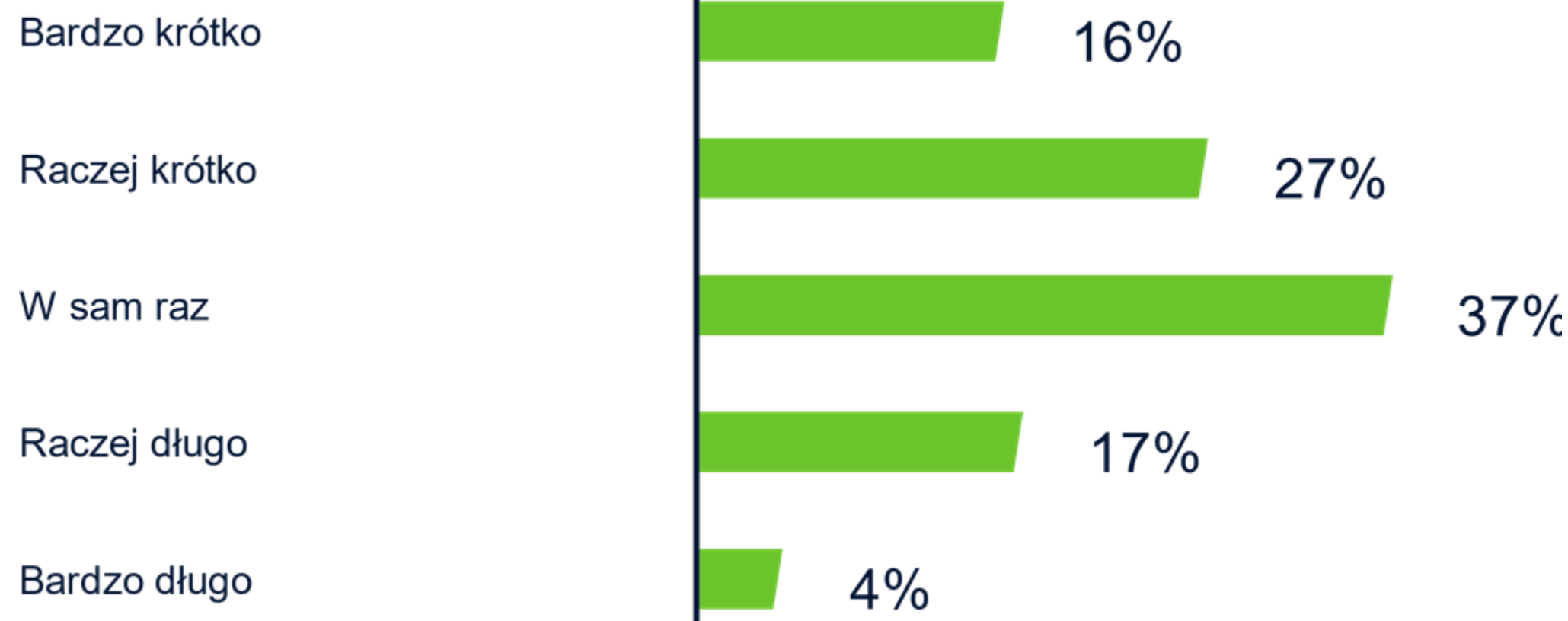
Sprzedaż samochodu używanego

Sprzedać można szybko

Zdaniem większości badanych, sprzedaż samochodu trwała krótko lub w sam raz.

Na długi czas transakcji narzeka jeden na pięciu sprzedających.

Czy proces sprzedaży trwał w Twoim odczuciu długo czy krótko?

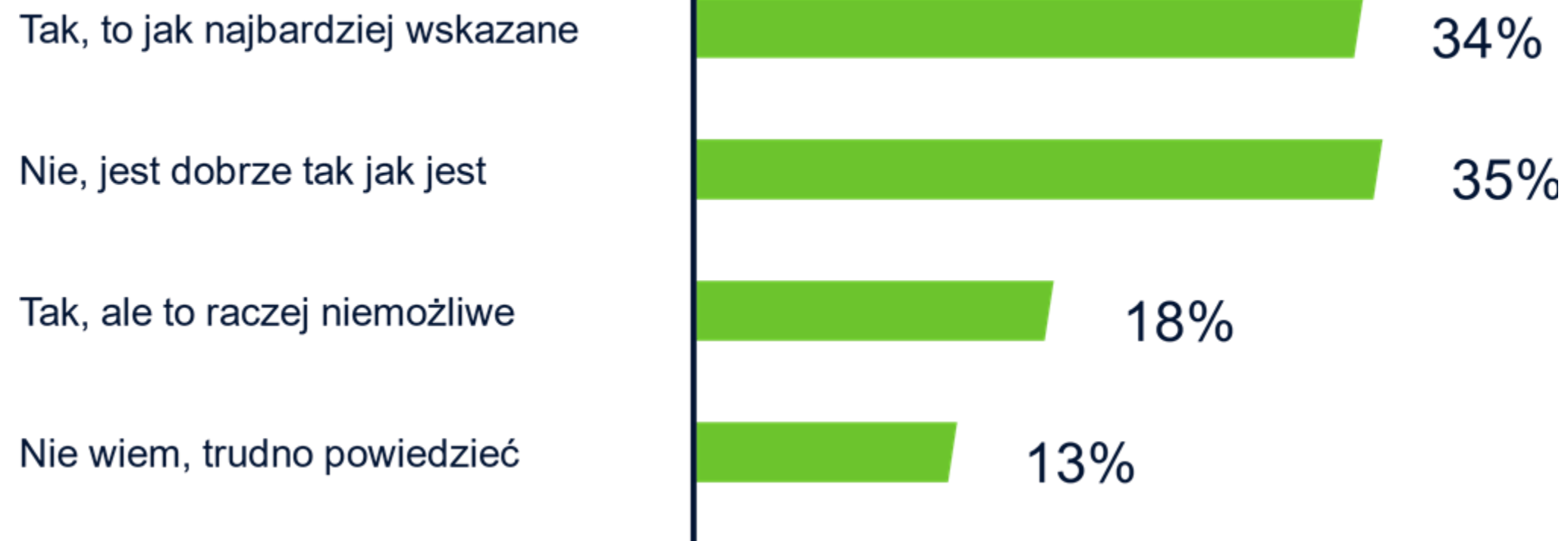


Sprzedaż samochodu może być prostsza

Ponad połowa sprzedających chciałaby uproszczenia procesu sprzedaży, choć część osób nie wierzy, że to możliwe.

Zadowolonych z obecnej sytuacji jest 35% badanych.

Czy chciał(a)byś, aby proces sprzedaży samochodu był prostszy?



Życzeniowe ceny blokują szansę sprzedaży

”

Większość sprzedających ustalając wartość samochodu na podstawie ofert z portali ogłoszeniowych, lokuje swoje auto w górnej półce cenowej. Z tego powodu ich ceny są bardziej życzeniowe niż transakcyjne. W efekcie trudno im sprzedać samochód i miesiącami czekają na dopięcie transakcji, często wielokrotnie muszą obniżać ceny.

Sprzedając samochód za pośrednictwem platformy [Bidcar.pl](https://bidcar.pl) nie masz tego problemu. Wystarczy zgłosić online pojazd do sprzedaży. Resztą zajmuje się rzeczoznawca. Robi oględziny pojazdu dokładnie weryfikując jego stan techniczny i wizualny. Na tej podstawie ustalana jest wartość auta. Ostatecznie cena transakcyjna konkretnego samochodu jest weryfikowana przez kupujących, w trakcie aukcji.

Właściciele używanych samochodów oczekują dziś, że ich sprzedaż będzie szybka i bezproblemowa. Bidcar.pl pozwala sprzedać auto bez wychodzenia z domu, ponoszenia kosztów ogłoszeń czy konieczności odbierania telefonów od potencjalnych kupujących.

Mateusz Laska

wiceprezes Bidcar



Metodologia

Uczestnicy badania



PŁEĆ



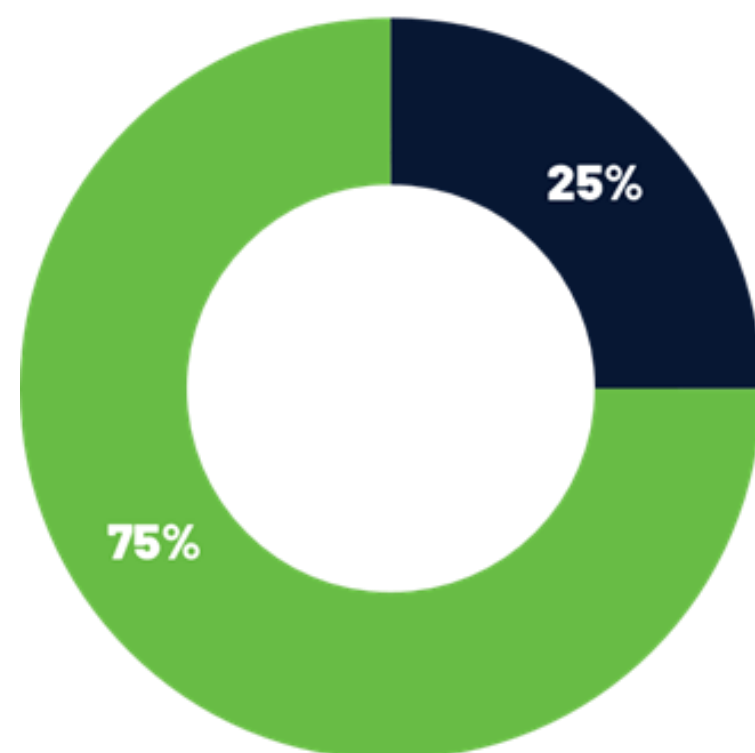
WIEK



WYKSZTAŁCENIE

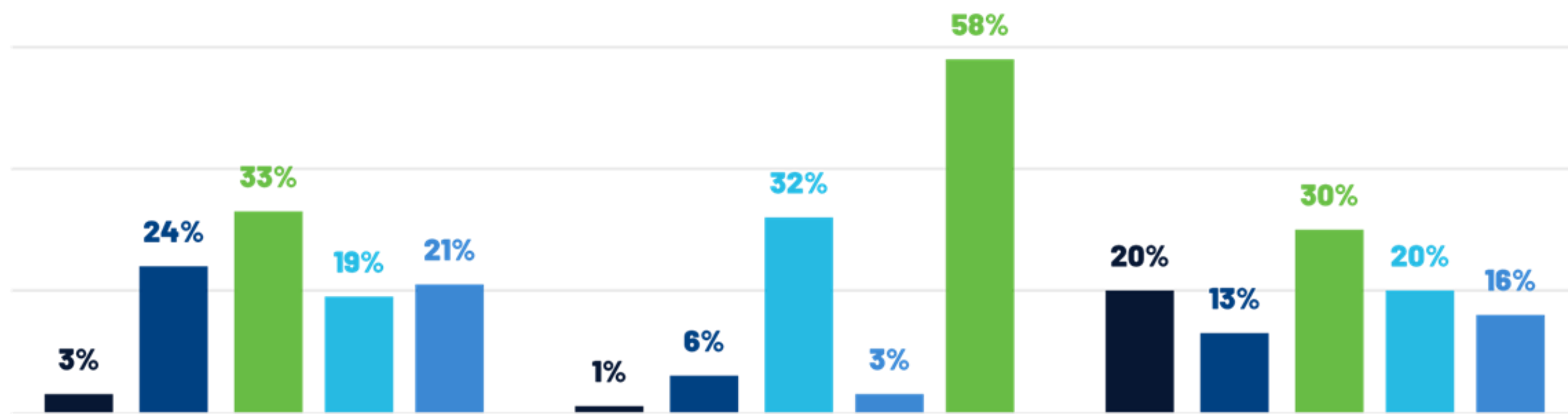


ZAMIESZKANIE



KOBIETY

MĘŻCZYŹNI



18-24 LAT

25-34 LAT

35-44 LAT

45-54 LAT

55 LAT LUB WIĘCEJ

PODSTAWOWE LUB BRAK

ZAWODOWE

ŚREDNIE

NIEPEŁNE WYŻSZE / STUDIUJĘ

WYŻSZE

WIEŚ

MIASTO DO 20 TYS. MIESZKAŃCÓW

MIASTO 20-99 TYS. MIESZKAŃCÓW

MIASTO 100-499 TYS. MIESZKAŃCÓW

MIASTO POW. 500 TYS. MIESZKAŃCÓW

Jak przeprowadzono badanie?

- Badano osoby, które w ostatnich 3 latach sprzedały lub kupiły samochód używany, wspierając się internetem.
- Próbę dopasowano do realiów rynku motoryzacyjnego – 75 procent kupujących i sprzedających to mężczyźni, 25 procent to kobiety.
- Przeprowadzono **600 ankiet** adresowanych do osób które:
 - sprzedały samochód w ciągu ostatnich trzech lat – 214 ankiet
 - kupiły samochód w ciągu ostatnich trzech lat – 235 ankiet
 - sprzedały i kupiły samochód w ciągu ostatnich trzech lat – 151 ankiet
- Badanie zrealizowała pracownia Satisface. Wykorzystano do niego wywiad internetowy CAWI w panelu badawczym Ariadna.



KIERUJ SIĘ NA
BIDCAR.pl



<https://bidcar.pl>



[Bidcar](#)



[@Bidcarpl](#)



[Bidcar.pl](#)



[Bidcarpl](#)



[@BidcarOfficial](#)

KONTAKT DLA MEDIÓW
I PARTNERÓW: media@bidcar.pl