

## **Kupowanie używanego auta z podziałem na regiony Polski. W wielkopolskim kręć liczniki a na Pomorzu jest najmniej aut powypadkowych.**

**Jest już dostępny kolejny raport Motoraportera. Niezależni eksperci motoryzacyjni przyjrzeni się rynkowi zakupu używanych aut w Polsce z podziałem na województwa w III kwartale br. Co w raporcie? Ciekawe wnioski, kilka zastanawiających wartości i regiony, które wyróżniają się ilością nieuczciwych sprzedawców. Szczegóły poniżej.**

- Wbrew pozorom geografia ma znaczenie. Hipotetycznie praktyki stosowane na Pomorzu mogą być o wiele bardziej przejrzyste od tych stosowanych na Podkarpaciu lub odwrotnie. To, co kupuje Nowak z Radomia, niekoniecznie kupi Kowalski z Gorzowa Wielkopolskiego nawet, jeśli interesuje ich ten sam model auta i identyczny rocznik. To wszystko zawarliśmy w raporcie Motoraportera za III kwartał br. – mówi Marcin Ostrowski, Prezes Zarządu Motoraporter Sp. z o.o.

### **Wiśniewski z Koszalina i Wójcik z Krakowa jadą na oględziny**

Tak naprawdę z pozoru wszystko może wyglądać identycznie. Wiśniewski z Koszalina na portalu aukcyjnym znalazł interesujący go samochód i jedzie do Szczecina na oględziny pojazdu. Wójcik z Krakowa zrobił to samo, ale udaje się do Nowego Sącza. I chociaż mówimy o tym samym modelu auta, prawdopodobieństwo zatajenia pewnych informacji jest inne. Zarówno Wiśniewski jak i Wójcik zanim dokonają zakupu i potwierdzą transakcję będą chcieli bliżej zapoznać się z autem, a nie jak dotychczas tylko na podstawie fotografii w ogłoszeniu znalezionym w sieci. I w tym momencie bardzo często pomocny jest ekspert Motoraportera, który nie tylko doskonale orientuje się w tym, jak istotne są oględziny samochodu, sprawdzenie stanu technicznego pojazdu, historia pojazdu, sprawdzenie przebiegu pojazdu, ale też jest w stanie ocenić obiektywnie, czy dane auto jest pokolizyjne i warte proponowanej ceny. Omawiany raport doskonale oddaje naturę tego, jak często spotykamy się z nieuczciwymi zagrywkami ze strony kupujących oraz pokazuje, że tak naprawdę omawiana sytuacja może spotkać każdego z nas.

Oględziny pojazdu są niezwykle istotne celem oceniania pojazdu. Niestety nie zawsze się to udaje. Oczywistym jest, że jeśli sprzedawca nie zezwala na oględziny pojazdu wykonane przez eksperta, to ma coś do ukrycia. I w zachodnio – pomorskim taka sytuacja zdarza się prawie jeden raz na cztery (dokładnie 23%), w Małopolsce to 26%, a średnia statystyczna dla Polski wynosi 25,8%. Najczęściej odmawiają w

wielkopolskim, kujawsko – pomorskim i lubuskim (kolejno 34, 33, 32%). Najrzadziej na Podlasiu i w województwie pomorskim (odpowiednio 14 i 17%). Ciekawostką jest fakt, że w zeszłorocznym raporcie za ten sam okres minionego roku również to właśnie Wielkopolska była tym regionem, gdzie najczęściej nie zgadzano się na oględziny pojazdu. Niepokoi fakt, że statystyki dla całego kraju wzrosły. W III kwartale 2013 roku odsetek ten wynosił 21%.

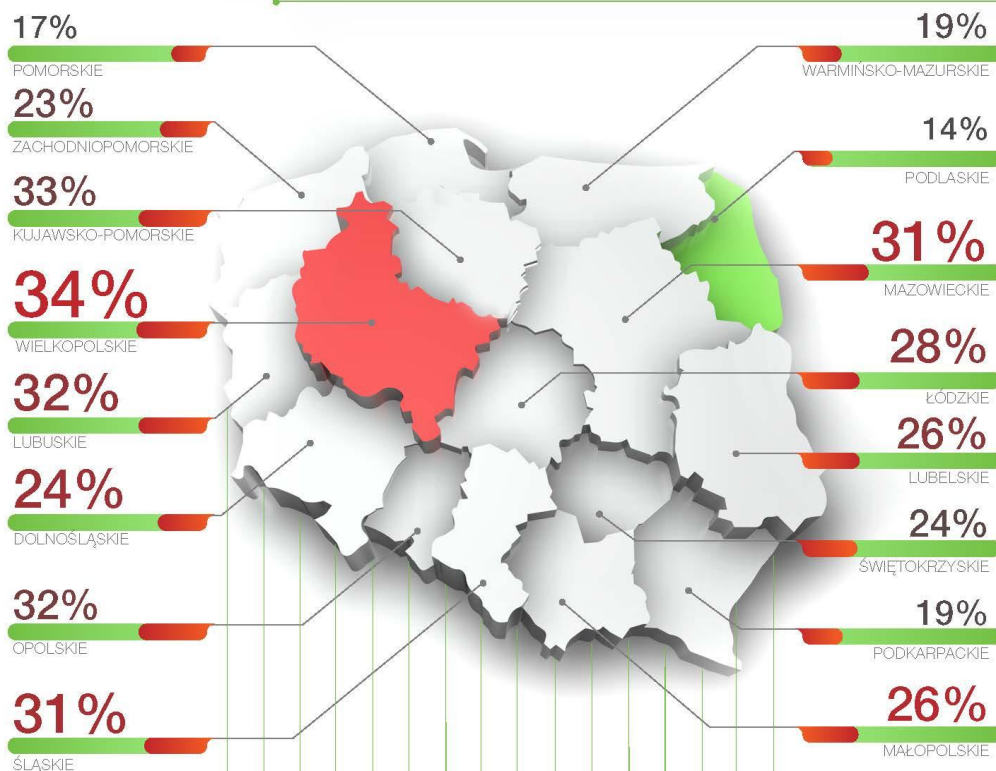


## Rynek samochodów używanych w Polsce. Podział na województwa.

**III kwartał 2014.**

### Procent właścicieli **nie zgadzających się na oględziny naszego eksperta**

(w odniesieniu do ogólnej liczby pojazdów sprawdzonych w danym województwie):



[www.motoraporter.com](http://www.motoraporter.com)



**INFORMACJA PRASOWA**  
Gdynia, 14 listopada 2014 r.

Marcin Ostrowski zdradza kulisy tego typu działań. – Nagle okazuje się, że auto można sprzedać w 15 minut, bo często po umówionym terminie oględzin samochodu dowiadujemy się, że nie ma już możliwości przyjazdu z racji nieaktualności ogłoszenia – tłumaczy szef Motoraportera. Wszystkim uczciwym sprzedawcom można życzyć tak szybkich transakcji.

### **Szczęśliwy ten, kto wykonał oględziny**

Najwięcej zarzutów dotyczy cofniętego przebiegu, jak i stwierdzenia, że auto jest pokolizyjne, o czym sprzedawca wcześniej nie informował. Okazuje się, że 199 tys. przebiegu 9 – letniego auta w rzeczywistości wypada nieco inaczej – w rzeczywistości to 299 tys., a „cudowna igła” z ogłoszenia to ściągnięty z Niemiec samochód, którym młody mężczyzna (poprzedni właściciel) wpadł na ochronną barierkę uszkadzając maskę i lewy bok. Epitet „igła”, czy „ślicznotka” to jedynie perswazyjny tekst sprzedawcy, a w rzeczywistości wielkie rozczarowanie i ..... ulga, że dzięki oględzinom udało się nie przepłacić dużej kwoty pieniędzy za prawie zakupiony pojazd.

Taka perspektywa z największym prawdopodobieństwem jest możliwa w Wielkopolsce. To w okolicach Poznania najczęściej, bo aż w prawie 7 na 10 przypadków (69%) ekspert Motoraportera miał podstawy sądzić, że przekręcono licznik. Niestety Wielkopolska dość mocno wyróżnia się w tych statystykach, bo drugi w kolejności region, tj. województwo mazowieckie ma aż o 20 punktów procentowych mniej. Na Mazowszu prawdopodobieństwo przekręcenia liczników wyniosło 49%. Ostatnie miejsce na podium w niechlubnej statystyce zajmuje województwo dolnośląskie z wynikiem 44%. Po drugiej stronie bieguna znajduje się województwo warmińsko – mazurskie (14%) i lubuskie (16%). Przepaść między Wielkopolską, a Warmią i Mazurami jest ogromna. Rok temu kolejność wyglądała identycznie – dominowała Wielkopolska przed Mazowszem i Dolnym Śląskiem, najrzadziej kręcono liczniki w województwie warmińsko – mazurskim (tylko 2% w III kwartale 2013 roku). W skali roku duży skok zanotowano w województwie świętokrzyskim – z 9 do 36% (aż 4 razy więcej). Niepokoi plaga nadużyć – w przeciągu roku w skali całego kraju podstawa do sądenia, że przekręcono liczniki wzrosła z 24,3% do 33,4%.

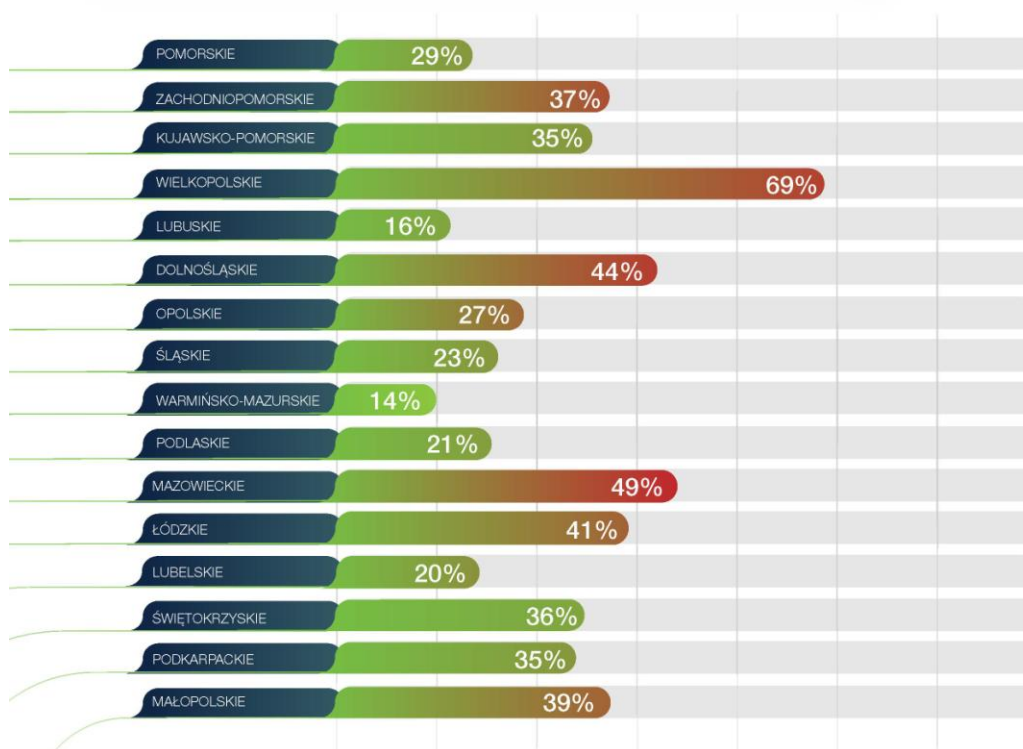


## Rynek samochodów używanych w Polsce. Podział na województwa.

**III kwartał 2014.**

### Największy odsetek przypadków w których **Ekspert miał podstawy sądzić o cofnięciu przebiegu**

(w odniesieniu do ogólnej liczby pojazdów sprawdzonych w danym województwie):




[www.motoraporter.com](http://www.motoraporter.com)

### **Bity, niebity, igła....**

Nieuczciwi handlarze mają swoje sposoby na to, aby zarobić jak największą ilość pieniędzy. O ile akceptowalny jest fakt, że można sprzedawać auto pokolizyjne, o tyle nieuczciwe jest wprowadzenie klienta w błąd, okłamywanie go, że auto jest bezkolizyjne i stosowanie ceny adekwatnej dla auta bezkolizyjnego.

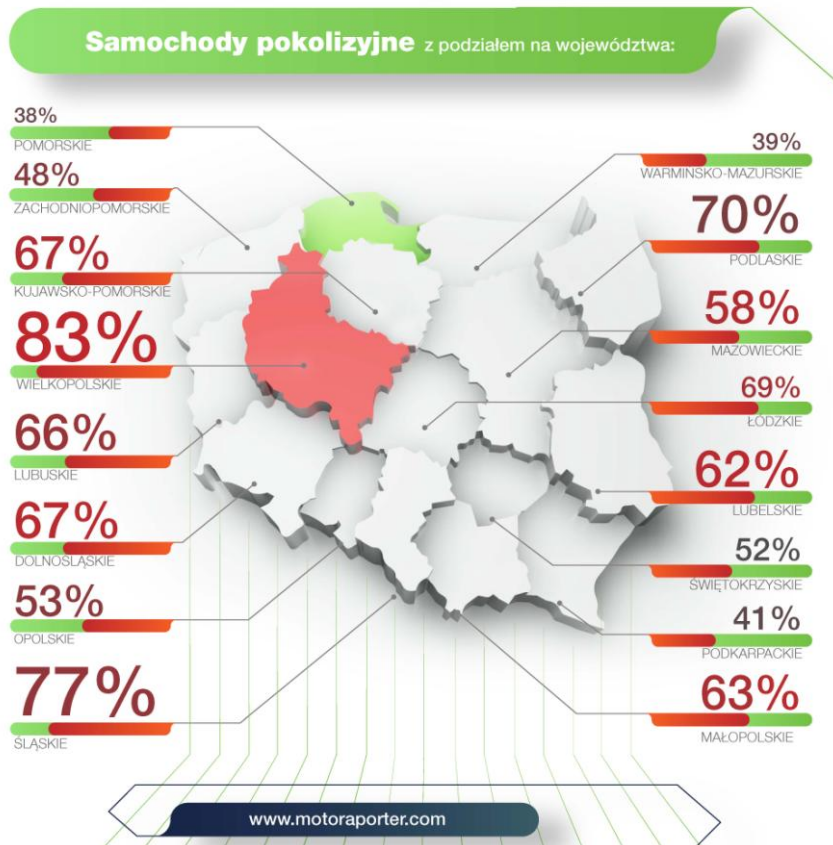


Niestety wnioski nie są optymistyczne, a tendencja z roku poprzedniego za analogiczny okres w skali kraju nie uległa zmianie. Zmieniły się wyniki procentowe w poszczególnych regionach, ale w skali kraju to wciąż odpowiednio 58% w roku ubiegłym i 59% za III kwartał 2014 roku. Kto najczęściej sprzedaje auta pokolizyjne mówiąc, że jest to auto bezkolizyjne? Niestety ponownie sprzedawcy w Wielkopolsce. Ich odsetek wynosi aż 83%. Drugie miejsce na podium zajmują sprzedawcy z województwa śląskiego (77%), a trzecie z województwa podlaskiego (70%). Warto pochwalić sprzedawców z województw: pomorskiego, warmińsko – mazurskiego i podkarpackiego. W tych trzech regionach najrzadziej ekspert Motoraportera miał podstawy sądzić, że sprzedawane auto jest faktycznie pokolizyjne. Prawdopodobieństwo takie wyniosło odpowiednio 38, 39 i 41%. Rok temu te regiony również wyróżniały się w tej kwestii, jednak wówczas ten odsetek był jeszcze mniejszy.



**Rynek samochodów używanych w Polsce.  
Podział na województwa.**

III kwartał 2014.



Pozostaje pytanie, dlaczego tak wielu Polaków chcąc kupić auto może zostać nabitym w przysłowiową butelkę? – Bilans jest prosty. Handlarz chce zarobić jak najwięcej. Klient chce kupić jak najtaniej. Handlarz chcąc mieć dobry przychód kombinuje trzymając cenę lub sprzedaje odpicowany pojazd, który często w rzeczywistości jest wrakiem. Klient kupuje dostając rabat, który w rzeczywistości jest niewiele warty – ocenia Marcin Ostrowski.

- Chcemy jasno zakomunikować, że nie jesteśmy wrogo nastawieni do sprzedawców. Akceptujemy historię kolizyjną pojazdu, która nie musi go dyskwalifikować, chcemy jednak, aby klient miał tego świadomość, co i w jakim stanie kupuje. Decyzja należy do niego. Ważna jest świadomość, wiedza – mówi M. Ostrowski.

### **Handlarze dominują w sprzedaży**

Okazuje się, że handlarze samochodowi zdominowali rynek sprzedaży samochodów używanych w Polsce. Prywatni sprzedawcy to mniejszość. I tutaj ponownie wyróżnia się Wielkopolska – w tym regionie najczęściej aut sprzedają właśnie przedsiębiorcy reprezentujący autokomis lub pojedynczy autohandel. To aż 82% wszystkich sprzedawanych, sprawdzonych przez Motoraportera aut. Liderowanie Wielkopolski we wszystkich statystykach i jednocześnie najmniejszy odsetek sprzedawców prywatnych może nieść jasno czytelne wnioski o handlarzach i komisach samochodowych. Dużo, bo 79% sprzedawanych aut wystawianych jest przez przedsiębiorców w województwie zachodnio – pomorskim. Z kolei w województwie świętokrzyskim aż 58% sprzedawców to osoby prywatne, 56% w warmińsko – mazurskim i kolejno 46% i 45% w województwach podlaskim i lubuskim. Wspominane cztery regiony to województwa, gdzie płace są jedne z najniższych w kraju. Czy w tych regionach nie opłaca robić się biznesu związanego ze sprzedażą używanych aut? To pytanie może pozostać otwarte.

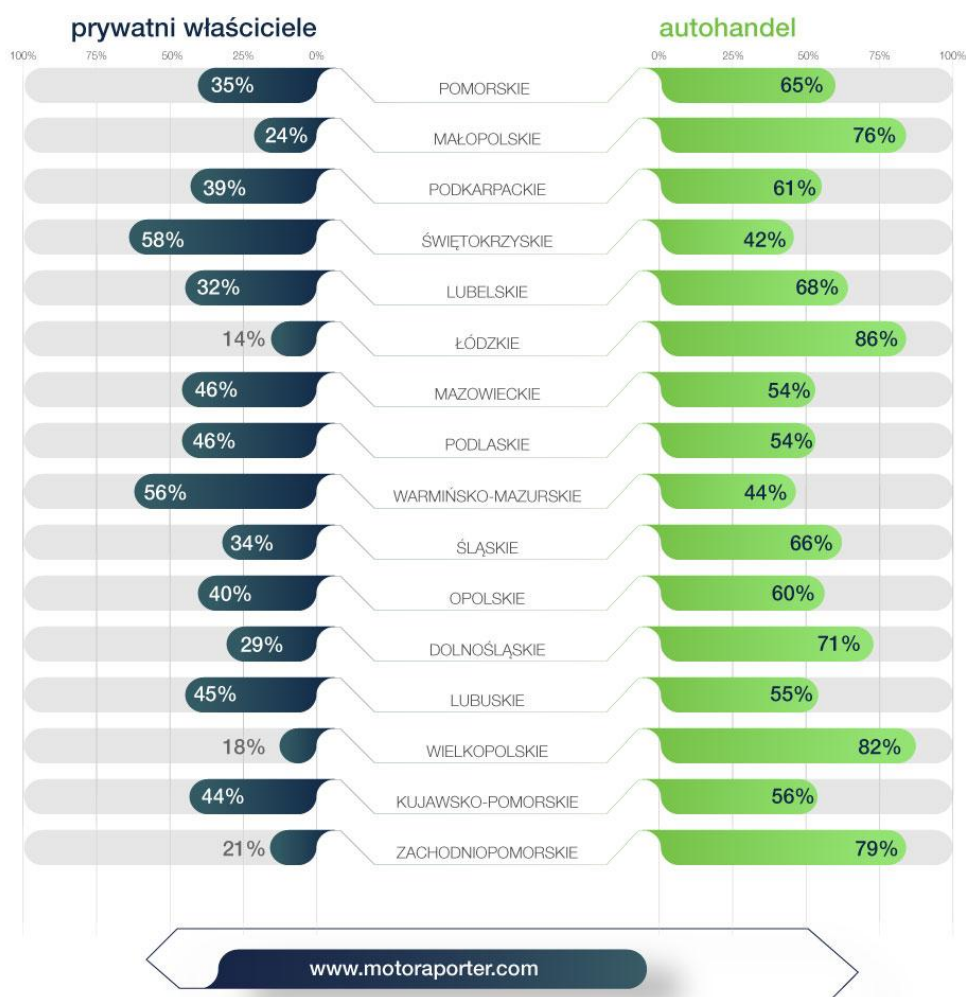


## Rynek samochodów używanych w Polsce. Podział na województwa.

III kwartał 2014.

### Samochody sprzedawane przez prywatnych właścicieli / autohandel:

(w odniesieniu do ogólnej liczby pojazdów sprawdzonych w danym województwie):



- Warto kupować samochody z głową. Nasi eksperci robią wszystko, aby klient poznał faktyczną, a nie wystawioną wartość pojazdu. Pomagamy mu podjąć decyzję. Jeden klient akceptuje wady auta i kupuje pojazd za niższą kwotę, inny całkowicie rezygnuje i jest nam wdzięczny za to, że jego portfel nie uszczuplił się o kilkadziesiąt tysięcy złotych – kończy Marcin Ostrowski.



**INFORMACJA PRASOWA**  
Gdynia, 14 listopada 2014 r.

Więcej informacji oraz infografika na [www.motoraporter.com/pressroom](http://www.motoraporter.com/pressroom)

Motoraporter Sp. z o.o. to ogólnopolska sieć ekspertów motoryzacyjnych, oferujących usługi zarówno wyszukania jak i przeprowadzenia inspekcji samochodów używanych na terenie całej Polski. Na podstawie oględzin samochodu ekspert przygotowuje dokumentację techniczną która następnie drogą e-mailową dostarczana jest kupującemu. Pozwala to każdemu w szybki sposób uzyskać informacje na temat stanu technicznego i wizualnego wybranego samochodu i podjąć decyzję o ewentualnym zakupie.

Poprzez przygotowanie Raportu w jednym z 3 dostępnych wersji (Standard, Plus, Premium), Motoraporter dostarcza potencjalnemu kupującemu wiarygodne informacje dotyczące kondycji najważniejszych elementów stanu wizualnego i technicznego auta (przykładowy raport: <http://motoraporter.com/raport/4vlon>). Dzięki temu, bez straty czasu związanej z koniecznością jeżdżenia po kraju, można sprawdzić zgodność faktycznego stanu auta z ogłoszeniem, nawet jeśli samochód jest kilkaset kilometrów od miejsca zamieszkania zleceniodawcy.

Korzystanie z usług Motoraportera jest bardzo proste - wystarczy złożyć zamówienie poprzez stronę [www.motoraporter.com](http://www.motoraporter.com), wybrać wariant raportu lub usługę wyszukania i weryfikacji ogłoszenia motoryzacyjnego, pozostawić swoje dane kontaktowe i dokonać płatności przelewem lub kartą kredytową. Następnie pracownicy Motoraportera kontaktują się z właścicielem auta lub właścicielem komisji, w którym oferowane jest auto a ekspert dokonuje oględzin. Raport dostarczany jest w ciągu 24-48 godzin.

Motoraporter Sp. z o.o. jest członkiem wspierającym Polskiej Izby Motoryzacji, laureatem finału konkursu Aulery 2013 i 2014.

Kontakt dla mediów:

mail: [media@motoraporter.com](mailto:media@motoraporter.com)

Łukasz Migalski tel: 733-300-233

Znajdź nas:

Facebook: <https://www.facebook.com/motoraporter>

YouTube: <https://www.youtube.com/user/motoraporter>