

Polak kupuje auto używane



Raport z wynikami badania zrealizowanego
przez Santander Consumer Multirent

 **Santander**
Consumer Multirent



Spis treści

Wstęp	3
Rozdział 1: Poszukiwania	5
Rozdział 2: Zakupy	10
Rozdział 3: Plany	15
Informacja o badaniu	19



Wstęp

Branża motoryzacyjna w ciągu ostatnich lat wystawiona została na ciężką próbę. Najpierw, w trakcie pierwszych fal pandemii, wiele fabryk ograniczyło lub całkowicie wstrzymało produkcję, co skutkowało przerwaniem łańcucha dostaw i w rezultacie spowodowało niższą podaż. Potem cała branża wstrzymała oddech z powodu niedoboru półprzewodników, czyli kluczowych komponentów procesorów, które są niezbędne do działania wielu układów we współczesnych samochodach. Wreszcie, gdy wydawało się, że najgorsze już minęło, wybuchła wojna w Ukrainie, która dodatkowo pogłębiła problemy z dostępnością nowych aut.

Jak podają media, na nowy pojazd trzeba dziś czekać średnio około 6-8 miesięcy – to sprawia, że wielu potencjalnych chętnych rezygnuje z zakupu czterech kółek wprost z salonu. Według danych [PZPM](#) w Polsce w pierwszym kwartale 2022 roku zarejestrowano 102 tys. nowych samochodów osobowych, czyli aż o 13,4% mniej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Kupujących odstrasza również coraz wyższe ceny, które są efektem niskiej podaży i coraz wyższej inflacji. Z wyliczeń [Instytutu Samar](#) wynika, że w marcu 2022 średnia cena ważona samochodu osobowego u dealera sięgnęła 154,7 tys. zł i była o 13,5% wyższa niż przed rokiem.

Sytuacja na rynku nowych aut sprawia, że coraz więcej rejestrowanych pojazdów osobowych to samochody używane. W raporcie „[Internetowy Samochód Roku 2021](#)” opracowanym przez portal Otomoto czytamy, że spośród 3,5 mln aut zarejestrowanych lub przerejestrowanych w ubiegłym roku w Polsce ponad 85% stanowiły samochody używane. Mimo wysokich cen – bo samochody



46%

zmotoryzowanych Polaków przy szukaniu auta używanego korzysta z portali internetowych z ogłoszeniami



51%

respondentów przy zakupie auta używanego w pierwszej kolejności zwraca uwagę na jego ogólny stan techniczny



17%

badanych planuje w tym roku zakup auta używanego



55%

polskich kierowców posiadających pojazd z drugiej ręki kupiło swój ostatni samochód używany bezpośrednio od prywatnego sprzedawcy



45%

polskich kierowców posiadających auto używane spotkało się z ukrywaniem wad pojazdu przez sprzedawców



53%

ankietowanych planuje skorzystać z finansowania zewnętrznego

używane również drożej – popyt na auto „od ręki” jest duży. O zainteresowaniu Polaków świadczyć może chociażby kurcząca się liczba pojazdów oferowanych na rynku wtórnym. Według analizy platformy [AAA AUTO](#) przygotowanej na podstawie danych dotyczących sprzedaży aut używanych w komisach, na stronach internetowych oraz u dealerów samochodów używanych, w kwietniu 2022 roku w Polsce pojawiło się niemal 206 tys. aut z drugiej ręki, czyli o 26 tys. mniej w stosunku do marca 2022 roku.

Kierowcy podejmują dziś szybkie decyzje zakupowe, które podyktowane są rosnącą inflacją oraz ograniczoną dostępnością pojazdów wprost z salonu. Obecna sytuacja, gdy rynek aut używanych przeżywa swoiste obłężenie, wydaje się więc niemal idealna by sprawdzić jak Polacy kupują samochody z drugiej ręki. To właśnie temat przewodni tego raportu. Znajdziecie w nim wyniki badania, w którym zapytaliśmy polskich kierowców posiadających auto używane między innymi o to, jak szukają pojazdów na rynku wtórnym, co wpływa na ich decyzję o zakupie danego samochodu „z drugiej ręki” i czy w najbliższym czasie planują nabyć kolejny.

Pierwszy rozdział raportu poświęcony jest opisowi tego, w jaki sposób posiadacze aut używanych szukają swoich czterech kółek. Okazuje się, że większość z nas robi to online, a im jesteśmy starsi, tym mniejszą ochotę mamy na długotrwałe poszukiwania. Polacy posiadający już auto używane najczęściej kupili je bezpośrednio od osoby prywatnej, a niemal co piąty badany korzystał z finansowania zewnętrznego.

W drugim rozdziale zwracamy uwagę na to, czym polscy kierowcy kierują się kupując auto używane. Czy ważniejsza jest dla nich marka i model samochodu, a może jego wiek czy stan techniczny? W jaki sposób sprawdzają używany samochód przed zakupem? Czy spotkali się kiedykolwiek z ukrywaniem przez sprzedającego wad pojazdu czy praktyką cofania licznika?

Z trzeciego rozdziału dowiedziecie się między innymi, że niemal co piąty zmotoryzowany Polak, mimo stale niepewnej sytuacji makro-ekonomicznej, planuje w tym roku kupić samochód używany. Prawie połowa badanych deklaruje, że na ten cel chciałaby wydać między 10 a 30 tys. złotych. Co ciekawe, co drugi planuje sfinansować taki zakup korzystając ze środków zewnętrznych, takich jak leasing.

Zachęcamy do lektury,
Zespół Santander Consumer Multirent





Rozdział 1: Poszukiwania

Statystyczny polski kierowca poszukując auta używanego korzysta przede wszystkim z internetu (46%). Przed ostatecznym wyborem ogląda maksymalnie trzy samochody (50%), a gdy już podejmie decyzję finalizuje transakcję bezpośrednio ze sprzedającym (55%), najczęściej płacąc gotówką (84%). Jeśli jednak z jakiegoś powodu zdecyduje się na skorzystanie z finansowania zewnętrznego, wybierając ofertę zwraca uwagę przede wszystkim na to, czy jest korzystna (52%) oraz jaką reputacją cieszy się firma udzielająca finansowania (41%). To główne wnioski z części naszego badania poświęconej temu, jak zmotoryzowani Polacy poszukują aut używanych.

Warto podkreślić, że grupą, która zdecydowanie wyróżnia się na tle innych pod kątem sposobu poszukiwania aut używanych są osoby w wieku 18-29 lat. To tzw. młodzi dorośli dużo częściej korzystają z możliwości jakie dają media społecznościowe i szukają umieszczanych tam ogłoszeń sprzedaży – tak wskazało 44% badanych przez nas kierowców w tym wieku. Co więcej, niemal nigdy nie kupują oni pierwszego auta, które oglądają i zdecydowanie częściej niż inni decydują się na zakup bezpośrednio od sprzedającego. Chętniej korzystają również z pomocy firm finansujących zakup aut używanych – 44% badanych poniżej 30 roku życia przyznało, że na ten cel zaciągnęło kredyt gotówkowy.

A jak dokładnie polscy kierowcy szukają aut używanych? Ponad 46% badanych przez nas respondentów przyznało, że informacje na temat ofert kupna-sprzedaży czerpie dziś z portali internetowych z ogłoszeniami, a 23% wskazało na platformy zakupowe. Taki wynik to efekt coraz większej digitalizacji naszej codzienności. Polacy coraz śmielej korzystają z możliwości jakie daje wirtualna rzeczywistość.

Gdzie poszukuje Pan/i ogłoszeń, ofert sprzedaży samochodów używanych?

46%

Portale internetowe z ogłoszeniami

28%

Wśród znajomych

23%

Internetowe platformy zakupowe

16%

Dealerzy samochodowi (którzy oprócz aut nowych sprzedają też używane)

16%

Komis samochodowe

14%

Media społecznościowe

13%

Sklepy internetowe różnych marek sprzedające samochody nowe i używane

9%

Giełdy samochodowe

9%

Sklepy internetowe firm finansujących samochody

Pytanie wielokrotnego wyboru. Odpowiedzi nie sumują się do 100. Pominęto odpowiedzi „Inne” i „Nie wiem/Trudno powiedzieć”.

Jak wynika z raportu Santander Consumer Banku „[Polaków Portfel Własny: Bezpieczni na e-zakupach](#)” już 81% z nas deklaruje, że w ciągu ostatniego roku robiła zakupy online. Z kolei według danych zawartych w najnowszym raporcie „[Netb@nk](#)” Związku Banków Polskich wynika, że obecnie już ponad 21 mln klientów korzysta z bankowości elektronicznej. W ciągu ostatnich lat zmienił się sposób w jaki pracujemy, spędzamy czas wolny i... szukamy informacji. Jak czytamy w raporcie „[Koniec ery dwóch światów. Wpływ narzędzi cyfrowych na zakupy Polaków 2021](#)” firmy doradczej Deloitte, nasze wybory zakupowe w prawdziwym życiu są coraz częściej wynikiem poszukiwań w wirtualnej rzeczywistości – internetowy research przed zakupem robi już 4 na 5 klientów. O wzroście znaczenia wirtualnej rzeczywistości w naszym życiu może świadczyć też fakt, że zjawiska dobrze znane dzisiejszym 50- i 60-latkom odchodzą w niepamięć. Jedynie co jedenasty zmotoryzowany Polak – 9% – przyznaje, że szukając auta używanego odwiedził giełdę samochodową.

Gdzie poszukuje Pan/i ogłoszeń, ofert sprzedaży samochodów używanych?

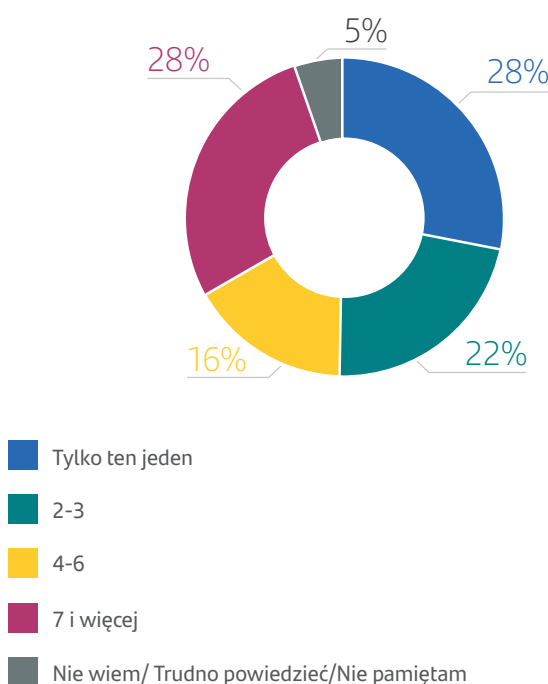
	 18 – 29 lat	 30 – 39 lat	 40 – 49 lat	 50 – 59 lat	 Powyżej 60 lat
Portale internetowe z ogłoszeniami	55,6%	45,5%	66,0%	37,8%	40,6%
Giełdy samochodowe	11,1%	6,1%	10,6%	8,1%	9,4%
Media społecznościowe	44,4%	12,1%	19,1%	5,4%	15,6%
Komisje samochodowe	33,3%	12,1%	17,0%	10,8%	15,6%
Dealerzy samochodowi (którzy oprócz aut nowych sprzedają też używane)	11,1%	18,2%	21,3%	13,5%	9,4%
Sklepy internetowe różnych marek sprzedające samochody nowe i używane	22,2%	6,1%	19,1%	8,1%	15,6%
Sklepy internetowe firm finansujących samochody	11,1%	12,1%	12,8%	5,4%	3,1%
Internetowe platformy zakupowe	22,2%	27,3%	31,9%	16,2%	18,8%
Wśród znajomych	33,3%	24,2%	29,8%	29,7%	25,0%

Pytanie wielokrotnego wyboru. Odpowiedzi nie sumują się do 100. Pominęto odpowiedzi „Inne” i „Nie wiem/Trudno powiedzieć”.

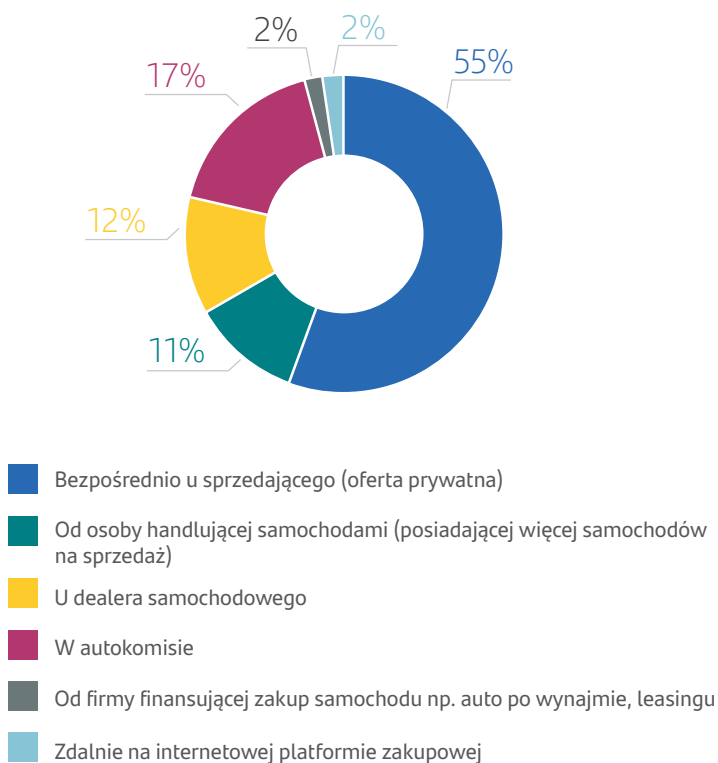
Warto pamiętać, że katalizatorem zmian naszych nawyków jest nie tylko rozwój coraz to nowych e-usług i e-rozwiązań. Cyfryzacja dodatkowo napędzana jest wchodzeniem w dorosłość kolejnych pokoleń spod znaku digital natives. To osoby, które nowe technologie mają we krwi, a ich życie rozgrywa się równolegle – w prawdziwej i wirtualnej rzeczywistości, serwisach takich jak Facebook czy Instagram. Z raportu „[Digital 2022 Global Overview](#)” firmy Hootsuite wynika, że co trzeci użytkownik mediów społecznościowych to osoba między 20 a 29 rokiem życia. Zamiotowanie młodych dorosłych do social mediów widać również w sposobie poszukiwania przez nich aut używanych. Aż 44% kierowców w wieku między 18 a 29 lat w naszym badaniu deklaruje, że szukając auta używanego korzysta z mediów społecznościowych.

A ile samochodów używanych ogląda statystyczny Polak przed podjęciem decyzji o kupnie? Z naszych badań wynika, że maksymalnie 3 – takiej odpowiedzi udzieliło łącznie 50% respondentów. Im jesteśmy starsi tym szybciej podejmujemy decyzje zakupowe. Osoby w przedziale 18-29 lat właściwie nigdy nie kupują pierwszego oglądanego auta, co z kolei zdarzyło się co piątemu polskiemu kierowcy między 30 a 39 rokiem życia i średnio co trzeciemu powyżej 40 roku życia. Nie powinno to nikogo dziwić. Młodzi są dopiero na początku swojej drogi życiowej, więc zwykle dysponują ograniczonym budżetem. Z dużą rozważą podchodzą do wyboru auta. Szukają, wybierają i porównują pragnąc znaleźć to najlepsze w danym przedziale cenowym. Z wiekiem, ograniczenia finansowe zwykle stają się mniejsze – zarabiamy coraz lepiej i mamy większe zasoby finansowe. Zwykle też nie kupujemy wtedy swojego pierwszego auta, a kolejne, zamieniając starszy model na nowszy. Łatwiej przychodzi nam więc podjęcie decyzji o kupnie nieco droższego, acz lepszego auta.

Ile samochodów oglądał/a Pan/i osobiście podczas poszukiwań, zanim zdecydował/a się Pan/i na zakup tego konkretnego egzemplarza?



Gdzie fizycznie nabył/a Pan/i swój ostatni samochód używany?



Ponad połowa zmotoryzowanych Polaków (55%) deklaruje, że swoje ostatnie auto używane kupiła bezpośrednio od sprzedawcy – najczęściej odpowiadały tak osoby między 18 a 29 rokiem życia (78%). Co ciekawe, kobiety rzadziej niż mężczyźni deklarowały, że swoje ostatnie auto używane kupiły bezpośrednio od sprzedawcy (46% do 59%). Panie częściej za to przyznawały, że pojazd z rynku wtórnego nabyły od osoby handlującej takimi autami, w komisie czy u dealera samochodowego, czyli w miejscach, gdzie, w ich odczuciu, mają zagwarantowany dostęp do rzetelnych informacji na temat stanu auta.

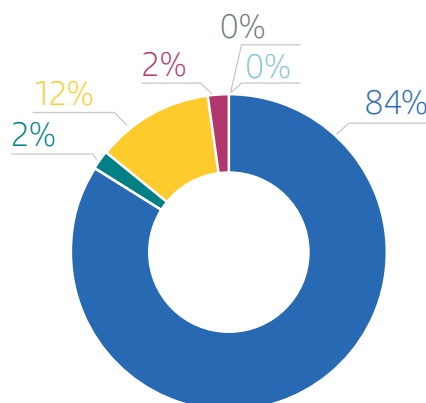
Warto też zaznaczyć, że mieszkańcy mniejszych miast i wsi częściej niż inni przyznawali, że swoje ostatnie cztery kółka z „drugiej ręki” nabyli w komisie lub od osoby handlującej samochodami. Ma to prawdopodobnie związek ze specyfiką takich miejsc. We wsiach i mniejszych miastach trudniej o szeroki wybór ofert od osób prywatnych. Potencjalnym kupującym łatwiej jest więc pojechać np. do auto komis, gdzie będą mieli możliwość porównania kilku a nawet kilkunastu aut używanych odpowiadających im wymogom niż odwiedzać kolejnych sprzedających, często oddalonych o kilkanaście lub kilkadziesiąt kilometrów.



Odpowiadając na pytanie o sposób sfinansowania zakupu swojego ostatniego auta używanego, zdecydowana większość polskich kierowców – 84% – wskazywała rozliczenie gotówkowe. Tylko 16% badanych przyznało, że posiłkowało się środkami zewnętrznymi, najczęściej kredytem gotówkowym (12%). Do korzystania ze wsparcia instytucji finansowych dużo częściej przyznawały się osoby młode – w ten sposób zakup sfinansowało 44% kierowców w wieku 18-29 lat. Nic dziwnego – jak wynika z raportu KRD „[Dlaczego Polacy się zadłużają](#)” niemal połowa Polaków (44%) korzysta z pożyczek lub kredytów w sytuacji, gdy nie stać ich by sfinansować dany wydatek z własnych środków. Tzw. młodzi dorośli to przede wszystkim studenci i osoby dopiero rozpoczynające swoją karierę zawodową. Zwykle nie posiadają one dostatecznych zasobów finansowych, dlatego chętniej posiłkują się produktami bankowymi, które pozwalają im na dokonywanie większych zakupów.

Jak wynika z naszego badania największe znaczenie przy wyborze firmy finansującej zakup auta używanego ma dla polskich kierowców przede wszystkim to czy dana oferta jest korzystna (52%) oraz jaką reputacją cieszy się instytucja udzielająca finansowania (41%). Copiąty (22%) ceni szybkość załatwiania formalności, przejrzyste procedury i obsługę w trakcie zakupu. Najmniej istotna jest z kolei dostępność danej oferty w miejscu zakupu pojazdu oraz rekomendacja sprzedawcy – na te kwestie zwraca uwagę odpowiednio 7% i 15% badanych. To jak ważna jest dla nas wiarygodność instytucji finansowych potwierdzają również inne źródła. W raporcie „[Finanse Polaków w czasach pandemii](#)” zrealizowanym na zlecenie Blue Media czytamy, że bezpieczeństwo usług i zaufanie do instytucji finansowej to dwa najważniejsze czynniki wpływające na korzystanie z takich produktów jak chociażby kredyt czy lokata.

W jaki sposób sfinansował/a Pan/i zakup swojego ostatniego samochodu używanego?



- Zapłać(a)m gotówką (ze środków własnych)
- Skorzysta(a)m z kredytu samochodowego
- Skorzysta(a)m z kredytu gotówkowego
- Skorzysta(a)m z leasingu
- Skorzysta(a)m z pożyczki leasingowej
- Skorzysta(a)m z wynajmu długoterminowego

Pominięto odpowiedź „Nie wiem/Trudno powiedzieć/Nie pamiętam”.

Co wpłynęło na Pana/i decyzję o wyborze firmy finansującej zakup samochodu?



Pominięto odpowiedź „Inne”.



Rozdział 2: Zakupy

Wybierając auto używane kierujemy się sercem czy rozumem? Z naszego badania wynika, że częściej tym drugim. Raczej nie boimy się samodzielnie zweryfikować informacji na temat pojazdu podczas oględzin czy jazdy testowej (48% wskazań ankietowanych) lub skorzystać z pomocy sprawdzonego warsztatu (39%). Dzięki temu zwykle udaje się nam dowiedzieć o ewentualnych wadach auta przed sfinalizowaniem transakcji. Niestety przypadki ukrywania mankamentów pojazdów z drugiej ręki to niemal codzienność – połowa polskich kierowców (45%) przyznaje, że znalazła się w sytuacji, gdzie opis samochodu odbiegał mocno od stanu faktycznego. Nieuczciwi sprzedawcy najczęściej próbują wymazać z historii auta wypadki, w których uczestniczyło (47%), często również mijają się z prawdą w kwestii jego rzeczywistego przebiegu (41%). Nic dziwnego – przecież to kilka z najważniejszych elementów, które wpływają na naszą decyzję o wyborze danego pojazdu. A jakie są inne?

Z naszego badania wynika, że większość zmotoryzowanych Polaków (51%), niezależnie od płci, interesuje przede wszystkim ogólny stan techniczny oglądanego pojazdu. Największą wagę ma on dla osób dla osób w wieku 18-29 lat (78%). Ankietowani z tej grupy częściej niż inni szukają również konkretnego modelu auta (56% w porównaniu do 30% trzydziestolatków). Może to być spowodowane tym, że

decydują się oni na daną markę, której pojazdy słyną np. z trwałości czy dobrego stosunku jakości do ceny. Idąc tym tropem, najpopularniejszymi autami w Polsce powinny być te pochodzące z Niemiec, które stereotypowo postrzegamy jako niezawodne. Tę hipotezę potwierdzają między innymi dane [Instytutu Rynku Motoryzacyjnego SAMAR](#), według których niemal połowa wszystkich samochodów używanych, które od początku roku przekroczyły naszą granicę to pojazdy wyprodukowane u naszych zachodnich sąsiadów. Z kolei według analizy platformy [AAA Auto](#) najwięcej ofert sprzedaży dotyczy obecnie takich modeli jak: Opel Astra, Audi A4 lub BMW 3. Co jest jeszcze istotne dla Polaków, którzy kupują auto używane? Co trzeci zwraca uwagę na jego przebieg (34%) i wiek (30%), czyli parametry, które mają bezpośrednie przełożenie na wysokość obowiązkowego ubezpieczenia OC. Z kolei co czwarty interesuje się tym, czy samochód posiada udokumentowaną historię (27%).



Jakie czynniki wpływają na Pana/i decyzję o wyborze konkretnego samochodu używanego?



51%

Ogólny stan techniczny



13%

Kto sprzedaje takie auto



6%

Samochód kupiony w kraju



35%

Marka/model



11%

Zakres i cena serwisu



4%

Sprowadzone z zagranicy



34%

Przebieg



11%

Po pierwszym właścicielu



3%

Nie użytkowane wcześniej jako służbowe



30%

Wiek



8%

Niższa cena niż inne oferty tego samego modelu



1%

Dostępność



27%

Udokumentowana historia pojazdu



8%

Stan prawny pojazdu

Pytanie wielokrotnego wyboru. Odpowiedzi nie sumują się do 100. Pominięto odpowiedź „Nie wiem/Trudno powiedzieć”.

W jaki sposób sprawdzał/a Pan/i lub zamierza sprawdzać używany samochód przed zakupem?



48%

Sprawdzam samodzielnie stan samochodu (ogłędziny i jazda testowa)



39%

Sprawdzam stan samochodu w warsztacie samochodowym



34%

Sprawdzam historię pojazdu w internecie po numerze VIN



31%

Proszę o pomoc znajomego



29%

Sprawdzam stan samochodu w autoryzowanym serwisie marki



14%

Poprzez płatne serwisy historii pojazdów (np. autoDNA, Carvertical, Autobaza)

Pytanie wielokrotnego wyboru. Odpowiedzi nie sumują się do 100. Pominęto odpowiedzi „Inne” i „Nie wiem/Trudno powiedzieć”.

Zdecydowana większość polskich kierowców chciałaby zweryfikować stan auta używanego przed zakupem. Z naszego badania wynika, że niemal połowa respondentów (48%) zapytana o to, w jaki sposób sprawdziłaby pojazd przed jego nabyciem zadeklarowała, że zrobiłaby to samodzielnie. Nic dziwnego – polscy kierowcy są pewni siebie i przekonani o swoich umiejętnościach. Jak wynika z badania przeprowadzonego przez [ARC Europe](#), co piąty uważa się za prawdziwego eksperta (20%), a dwóch na pięciu (38%) twierdzi, że jego wiedza z zakresu obsługi samochodu jest zadowalająca. Ci, którzy nie czują się aż tak pewnie w świecie motoryzacji przy oględzinach auta używanego często korzystają z pomocy autorytetów i sprawdzonych źródeł informacji. Duża część badanych przez nas kierowców wskazała, że ocenę stanu technicznego auta zleciłaby mechanikowi z zaufanego warsztatu samochodowego (39%). Co trzeci z kolei wskazuje, że historię pojazdu sprawdziłby w internecie po numerze VIN (34%).

Jak wynika z naszego badania, kobiety częściej niż mężczyźni są skłonne poprosić znajomego o pomoc w sprawdzeniu auta używanego przed zakupem (42% do 27%). Zdecydowanie rzadziej same podjęłyby się takiego zadania (28% do 56%). Panie częściej wątpią w swoją wiedzę dotyczącą motoryzacji. Jedynie co trzecia (38%) przyznaje, że czuje się pewnie kupując auto, w porównaniu do co drugiego (58%) mężczyzny – jak pokazuje raport [Kelley Blue Book](#). W tym samym opracowaniu czytamy, że sam proces poszukiwania auta jest dłuższy u kobiet niż u mężczyzn. Kobiety poświęcają średnio o 12 dni dłużej (75 do 63) niż mężczyźni na wybór auta używanego. Według autorów dzieje się tak, ponieważ Panie dużo więcej czasu poświęcają na pogłębianie swojej motoryzacyjnej wiedzy, tak by w chwili zakupu czuć się pewnie.

Połowa respondentów w naszym badaniu przyznaje, że znalazła się w sytuacji, w której okazywało się, że sprzedawca auta nie jest z nimi do końca szczerzy. Zgodnie z danymi platformy [Otomoto KLIK](#) – serwisu oferującego auta używane uprzednio sprawdzone zgodnie ze standardami DEKRA oraz ISO 9001:2015 – aż 43% pojazdów z drugiej ręki, które w III kwartale 2021 roku miały zostać wystawione na sprzedaż na platformie miało tak zły stan techniczny lub prawny, że nie przeszły pozytywnie weryfikacji. Jak wynika z zebranych danych na zlecenie Santander Consumer Multirent,

kobiety zdecydowanie rzadziej przyznają, że spotkały się z praktyką ukrywania wad. Z kolei młodzi dorośli, dużo częściej niż pozostali, wskazywali, że przytąpali sprzedających na tuszowaniu mankamentów auta. Może to wynikać z faktu, że osoby między 18 a 29 rokiem życia częściej decydują się na zakup starszego acz tańszego auta. Nasze badanie pokazuje, że respondenci przed 30 rokiem życia znacznie częściej niż pozostali podkreślali, że ostatnie używane auto, które kupili miało powyżej 13 lat. Takie pojazdy dużo częściej posiadają wady, które mogą być tuszowane.

Na jakich niedomówieniach przytąpywani są najczęściej sprzedający? Najwięcej zmotoryzowanych Polaków (47% przyznaje, że spotkało się z fałszywą deklaracją o bezwypadkowości pojazdu Zapewnienia, że auto nie uczestniczyło w kolizji drogowej bardzo łatwo zweryfikować, korzystając z rządowego portalu historiapojazdu.gov.pl, który pozwala na wygenerowanie raportu zawierającego wszystkie ważne informacje na temat danego pojazdu, w tym informacje o istotnych szkodach jakie miały miejsce w przeszłości.

W jaki sposób sprawdzał/a Pan/i lub zamierza sprawdzać używany samochód przed zakupem?



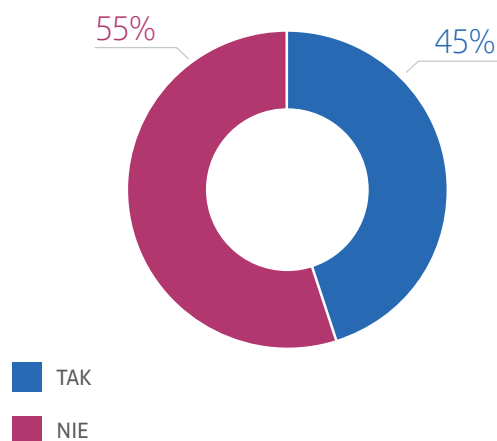
Sprawdzam samodzielnie stan samochodu (ogłędziny i jazda testowa)	28,0%	56,1%
Proszę o pomoc znajomego	42,0%	26,8%
Sprawdzam stan samochodu w warsztacie samochodowym	34,0%	41,5%
Sprawdzam stan samochodu w autoryzowanym serwisie marki	26,0%	30,1%
Sprawdzam historię pojazdu w internecie po numerze VIN	30,0%	35,0%
Poprzez płatne serwisy historii pojazdów (np. AutoDNA, Carvertical, Auobaza)	8,0%	17,1%

Pytanie wielokrotnego wyboru. Odpowiedzi nie sumują się do 100. Pominęto odpowiedzi „Inne” i „Nie wiem/Trudno powiedzieć”.



Badani często wskazywali również, że kupując auto używane trafili na pojazdy, których przebieg rzeczywisty nie odpowiadał temu pokazywanemu na desce rozdzielczej – wskazało tak 41% respondentów. Gdy znajdziemy się w takiej sytuacji warto pamiętać, że cofanie licznika w Polsce jest przestępstwem, za które grozi kara do pięciu lat pozbawienia wolności, i niezwłocznie poinformować odpowiednie służby. Często tuszowane były również takie mankamenty jak zły stan powłoki lakierniczej (27%), niesprawne zawieszenie (23%), zużyte opony (21%) oraz niesprawna klimatyzacja (21%). Warto jednak zaznaczyć, że wyniki naszego badania wskazują, że żaden z kupujących nie znalazł się w sytuacji, w której oferowane przez sprzedawcę auto okazało się być pojazdem pochodzącym z kradzieży.

Czy przy zakupie/oglądaniu samochodów spotkał/a się Pan/i z praktyką ukrywania wad, zaniżania przebiegu lub innych mankamentów samochodu, o których sprzedawca nie informował lub, które próbował zataić?



O jakich mankamentach auta nie poinformował Pana/ią sprzedawca?



Pytanie wielokrotnego wyboru. Odpowiedzi nie sumują się do 100. Pominęto odpowiedzi „Inne”, „Nie pamiętam” i „Nie wiem/Trudno powiedzieć”.

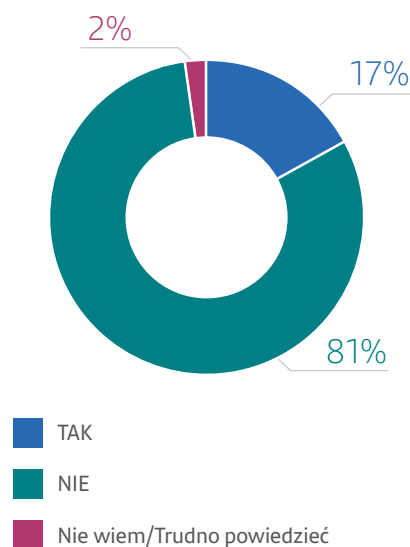


Rozdział 3: Plany

Obecna sytuacja finansowa większości Polaków jest trudniejsza niż jeszcze rok temu. Co gorsza, większość z nas spodziewa się, że w ciągu najbliższych miesięcy stanie się ona jeszcze bardziej wymagająca. Według badania Santander Consumer Banku przeprowadzonego w marcu bieżącego roku na potrzeby raportu [„Polaków Portfel Własny: Wiosenne Wyzwania”](#), takiego zdania jest 52% Polaków. Wpływa na to coraz wyższa inflacja, która według szybkiego szacunku [Głównego Urzędu Statystycznego](#) w maju bieżącego roku wyniosła 13,9% w skali roku. Takie tempo wzrostu cen obserwujemy po raz pierwszy od 24 lat. Niepewność ekonomiczna sprawia, że obecnie duża część z nas myśli przede wszystkim o bieżącym budżecie. Aż 58% Polaków zapytanych przez Santander Consumer Bank w marcu o to, czy odkłada na później lub rezygnuje z większych wydatków, odpowiedziało twierdząco.

Wydawać by się mogło, że w obecnej sytuacji niewielu będzie planowało w tym roku zakup auta używanego. Z naszego badania wynika jednak, że co szósty (17%) polski kierowca chciałby w ciągu nadchodzących miesięcy nabyć pojazd z rynku wtórnego – a to całkiem sporo. Może to być związane z faktem, że część z nas traktuje dziś zakup auta jako inwestycję. Możliwe, że taki stan rzeczy wynika również z tego, że Polacy przestają wierzyć w szybką poprawę sytuacji na rynku i chcą wymienić auto póki ich na to stać i mają jeszcze w czym wybierać. Niewykluczone bowiem, że za rok na rynku dostępnych będzie jeszcze mniej aut z drugiej ręki niż obecnie.

Czy w tym roku planuje Pan/i zakup samochodu używanego?



Kto planuje zakup auta używanego w tym roku?



20%

Mężczyzna



22%

18 – 29 lat



23%

Mieszkaniec wsi

Jaką kwotę planuje Pan/i przeznaczyć na zakup samochodu używanego?



17%

Mniej niż 10 tys. zł



47%

Od 10 do 30 tys. zł



20%

Od 31 do 50 tys. zł



17%

Od 51 do 100 tys. zł



0%

Powyżej 100 tys. zł

A kto najchętniej kupiłby w ciągu nadchodzących miesięcy auto używane? Statystycznie rzecz ujmując mężczyźni poniżej 30 roku życia – tak wynika z naszych badań. Samochód z drugiej ręki w tym roku planuje nabyć 20% panów i jedynie 10% pań. Dlaczego? Być może wpływa na to fakt, że kobiety z większą ostrożnością podchodzą do dużych wydatków. Według badania zleconego przez [Rejestr Dłużników BIG InfoMonitor](#) drogie zakupy bez planu częściej zdarza się robić mężczyznom (57%) niż kobietom (49%).

Auto używane częściej od ankietowanych z innych grup wiekowych chcą też kupić osoby w wieku między 18 a 29 lat. Może to wynikać z tego, że dla młodych dorosłych pandemia była okazją do zgromadzenia większych oszczędności – w trakcie pracy czy nauki zdalnej wracali oni często do domów rodzinnych, zmniejszając w ten sposób wydatki związane z życiem codziennym. To te pieniądze mogą im dziś pomóc w sfinansowaniu swoich pierwszych czterech kółek. Warto też podkreślić, że do zakupu samochodu używanego bardziej skłonni są też mieszkańcy wsi niż ci z miast i średnich miast czy aglomeracji (23% w porównaniu do średnio 14% w pozostałych ośrodkach). Nic dziwnego, w takich rejonach życie bez samochodu jest mocno utrudnione, w większych miejscowościach z kolei można korzystać z transportu publicznego czy, coraz bardziej popularnego w metropoliach, wynajmu aut na minuty.

Według analizy platformy [AAA AUTO](#) w kwietniu statystyczny samochód używany wystawiony na sprzedaż kosztował około 24 tys. złotych. Przeciętny polski kierowca z kolei na zakup auta z drugiej ręki planuje przeznaczyć ciut więcej. Jak wynika z naszego badania większość na ten cel jest skłonna wydać od 10 aż do 30 tys. zł (47%). To potwierdza, że zależy nam przede wszystkim, by nabyć dobre auto w korzystnej cenie, a nie na znalezieniu jak najtańszej oferty. Rozumiemy, że niski koszt nie zawsze idzie w parze z dobrym stanem technicznym, a ten jest dla nas niezmiernie ważny. Według naszych danych mężczyźni częściej niż kobiety deklarują, że na zakup auta używanego przeznaczą nawet między 51 a 100 tys. zł (20% do 0%). Panie są zdecydowanie bardziej oszczędne – 4 na 5 kobiet przyznało, że kupiłoby auto używane, które kosztowałoby mniej niż 30 tys. zł, podczas gdy taką samą deklarację złożyło jedynie 3 na 5 Panów. Może to wynikać z faktu, że mężczyźni częściej zarabiają lepiej. Według danych [Głównego Urzędu Statystycznego](#) różnica wynosi średnio 783 zł, czyli 14,7% – w skali roku to niemal 9,5 tys. zł mniej. Ekspert GUS podkreśla, że może to być spowodowane faktem, że większość kobiet zajmuje gorzej płatne stanowiska, takie, w których średnia płaca jest poniżej przeciętnej. To z kolei wpływa znacznie na możliwości finansowe pań i potencjalnie na ich decyzje zakupowe.

Większość badanych, którzy w tym roku planują zakup auta używanego chce w tym celu wspomóc się finansowaniem zewnętrznym. Z drugiej strony 47% deklaruje, że skorzysta z gotówki z własnej kieszeni. Wpływ na taki stan rzeczy ma z pewnością obecna sytuacja ekonomiczna w kraju. Z jednej strony stale wzrastające stopy procentowe zniechęcają część z nas do korzystania z finansowania zewnętrznego. Z drugiej, coraz wyższa inflacja powoduje, że wielu Polaków nie chcąc uszczuplać poduszki finansowej budowanej „na czarną godzinę” i chętniej pokrywa większe wydatki korzystając z produktów bankowych. Jak wynika z naszego badania ci, którzy zdecydowaliby się na pomoc instytucji finansowych, najczęściej postawiliby na leasing, a w dalszej kolejności kredyt samochodowy.

Jaką kwotę planuje Pan/i przeznaczyć na zakup samochodu używanego?



Mniej niż 10 tys. zł	20,0%	16,0%
Od 10 do 30 tys. zł	60,0%	44,0%
Od 31 do 50 tys. zł	20,0%	20,0%
Od 51 do 100 tys. zł	0,0%	20,0%

Pominięto odpowiedzi „Powyżej 100 tys. zł” i „Nie wiem/Trudno powiedzieć”.

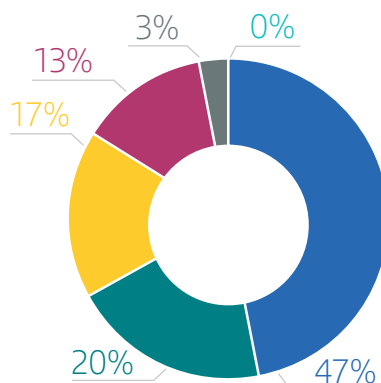


W ten sposób zakup auta używanego chciałoby sfinansować w tym roku odpowiednio 20% i 17% zmotoryzowanych Polaków planujących taki wydatek. Nieco mniej badanych (13%) myśli o tym, by skorzystać w tym celu z kredytu gotówkowego, a jeszcze mniej, bo zaledwie 3%, zastanawia się nad wzięciem pożyczki leasingowej.

Polscy kierowcy z rozsądkiem podchodzą do zaciąganych w celu zakupu auta używanego zobowiązań. Połowa badanych (50%) zapytana o to, jaka maksymalna wysokość miesięcznej raty jest dla nich do zaakceptowania wskazała kwotę około 1 tys. złotych. Dwóch na pięciu (38%) z kolei odpowiedziało, że maksymalna wysokość miesięcznej raty powinna według nich wynosić do 500 złotych. Pozostałe 13% byłoby skłonne poświęcić miesięcznie na spłatę takiego zobowiązania do 1500 złotych. Warto podkreślić, że ani jeden respondent nie wskazał na najniższy próg akceptowalnej raty – 300 złotych. Może to świadczyć o rosnącej świadomości finansowej Polaków i tego, że rozumiemy, że obecnie 300 złotych może starczyć na codzienne zakupy spożywcze, ale nie na ratę kredytową bądź leasingową.

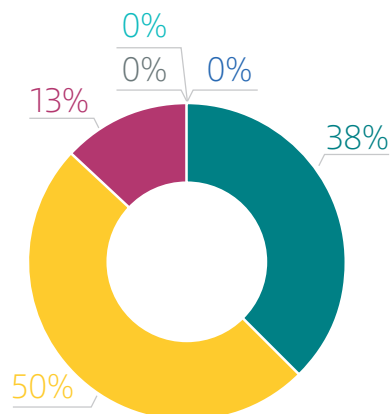


W jaki sposób planuje Pan/i sfinansować zakup samochodu używanego?



- Zapłacę gotówką (ze środków własnych)
- Skorzystam z leasingu
- Skorzystam z kredytu samochodowego
- Skorzystam z kredytu gotówkowego
- Skorzystam z pożyczki leasingowej
- Skorzystam z wynajmu długoterminowego

Jaka wysokość miesięcznej raty jest dla Pana/i akceptowalna?



- Okoko 300 zł
- Okoko 500 zł
- Okoko 1000 zł
- Okoko 1500 zł
- Okoko 2000 zł
- Powyżej 2000 zł



Informacja o badaniu

Badanie zostało przeprowadzone w dniach 26-29 kwietnia br. na użytkownikach aut używanych na zlecenie Santander Consumer Multirent przez Instytut Badań Rynkowych i Społecznych (IBRiS). Zrealizowano je metodą telefonicznych, standaryzowanych wywiadów kwestionariuszowych wspomaganych komputerowo (CATI). Próba n=500.

Santander Consumer Multirent jest częścią hiszpańskiej Grupy Santander. Na polskim rynku działa od 2007 roku. Firma specjalizuje się w leasingu operacyjnym pojazdów osobowych i dostawczych do 3,5t. Podstawowym założeniem produktów leasingowych Santander Consumer Multirent jest dostępność dla małych, średnich jak i mikroprzedsiębiorstw, a także dla dużych klientów korporacyjnych. Santander Consumer Multirent współpracuje z importerami takich marek samochodowych jak Mazda, Mitsubishi, Suzuki, a także z markami motocyklowymi: Yamaha, Suzuki, KTM, Triumph. Produkty leasingowe są dystrybuowane poprzez sieć dealerów samochodowych wszystkich marek, które współpracują z Santander Consumer Bankiem i z Santander Consumer Multirent, a także poprzez partnerów i pośredników oraz Doradców Mobilnych Santander Consumer Banku. W ramach Santander Consumer Multirent działa AutoSalon, platforma internetowa pozwalająca przedsiębiorcom na wybranie pojazdu i jego finansowania online.

Więcej na www.santanderconsumer.pl