**Spotawheel zbadało zachowania Polaków na rynku aut używanych**

**Jakich samochodów szukają polscy kierowcy? Co sądzą o zakupie aut przez Internet? Czy pojazd jest dla nich jedynie środkiem transportu? Spotawheel opublikował właśnie raport na temat zachowań i trendów zakupowych klientów na rynku samochodów używanych w Polsce. Na potrzeby publikacji przeprowadzono badanie, z którego wynika m.in., że coraz mniej boimy się zakupów przez Internet - co piąty respondent, zadeklarował, że jest w stanie zdecydować się na zakup auta „z drugiej ręki” w sieci. Najpopularniejszą metodą płatności wciąż pozostaje gotówka[[1]](#footnote-1).**

Pandemia zmieniła branżę motoryzacyjną. Globalny kryzys związany z przerwaniem łańcuchów dostaw miał olbrzymi wpływ na ograniczenie dostępności nowych samochodów, co miało duże znaczenie także dla rynku wtórnego. Sytuację jeszcze bardziej skomplikowała trwająca wojna na Ukrainie oraz rosnąca inflacja. Problemy te zmodyfikowały oczekiwania współczesnych klientów. Spotawheel, dealer oraz innowacyjna platforma e-commerce zajmująca się sprzedażą samochodów używanych postanowiła zbadać, jak zmieniły się trendy zakupowe Polaków. Wyniki zostały opublikowane w raporcie branżowym.

**Większości Polaków nie stać na auta z salonu**

Ponad 40% osób biorących udział w badaniu Spotawheel przyznało, że decyduje się na samochód z rynku wtórnego, ponieważ jest to tańszy wybór. Blisko połowa z nich zwraca uwagę na fakt, że spadek wartości pojazdu jest mniejszy po 1 roku, dlatego traktuje wybór „z drugiej ręki” jako „mądrą inwestycję”. Coraz więcej osób kieruje się też w stronę tego sektora z powodu ograniczonej dostępności oraz długiego okresu oczekiwania na auto bezpośrednio od producenta[[2]](#footnote-2).

- *Obecnie terminy oczekiwania na nowe auto po krótkiej stabilizacji ponownie się wydłużają. Część z osób, które planują wymienić samochód w tej sytuacji zwraca się do rynku wtórnego, szukając kilkuletnich pojazdów. Moim zdaniem, trend ten nasili się w najbliższych miesiącach ze względu na trudności w pozyskaniu nowych aut przez firmy wynajmu krótko- i długoterminowego, a co za tym idzie ograniczoną podaż samochodów poleasingowych* – zwraca uwagę Radosław Grzela, General Manager Spotawheel w Polsce.

**Polscy kierowcy chcą jeździć przede wszystkim bezpiecznymi samochodami**

Polacy nie są pewni samochodów, które są wystawiane na sprzedaż. Potencjalni kupcy wciąż kojarzą sektor aut używanych z pojazdami, które posiadają ukryte wady. A to właśnie dobry stan techniczny, nie cena, jest kluczowym czynnikiem, mającym wpływ na ich decyzję zakupową. Ponad 66% osób biorących udział w badaniu wskazało, że bezpieczeństwo ma dla nich największe znaczenie przy wyborze konkretnego pojazdu. Co więcej, ponad 50% jest w stanie dopłacić do sprawdzonego i certyfikowanego auta[[3]](#footnote-3).

Na drugim miejscu badani wskazali cenę (62%), a na trzecim komfort (53%). Dużo mniejsze znaczenie w tym sektorze mają takie cechy jak technologia, przyjazność środowisku i prestiż[[4]](#footnote-4).

**Rosnąca rola Internetu**

Branża samochodów używanych coraz chętniej korzysta także z możliwości, jakie daje jej Internet. Do niedawna, stawiano wyłącznie na publikowanie ogłoszeń na aukcjach i serwisach sprzedażowych, a cały proces zakupu trzeba było przeprowadzić „w realu”. Dziś, coraz więcej firm decyduje się na sprzedaż samochodów w 100% przez Internet, z dostawą do domu i możliwością zwrotu pojazdu.

Mimo że większość klientów wciąż woli obejrzeć swój przyszły samochód na żywo przed podjęciem decyzji, to tendencja ta mocno zmieniła się w ostatnim czasie. Co piąty uczestnik badania przeprowadzonego przez Spotawheel zadeklarował, że jest w stanie zdecydować się na zakup samochodu używanego przechodząc cały proces w całości przez Internet, bez uprzedniego sprawdzenia pojazdu podczas jazdy próbnej[[5]](#footnote-5).

- *Spotawheel jest pierwszą firmą w Polsce, która udostępniła klientom możliwość zakupu samochodu w 100% przez Internet. Dziś, to bardzo szybko rosnący segment naszej działalności. W naszym odczuciu, taka forma kupna będzie stanowiła przyszłość rynku pojazdów z drugiej ręki. Na ten moment niemal 2/3 naszej sprzedaży odbywa się w sposób zdalny* – podsumował cytowany w raporcie Karol Grochowiecki, Sales Manager Spotawheel w Polsce.

Wśród innych tendencji, które ulegają zmianie, jest sposób płatności – mimo, iż nadal blisko 70% badanych wskazuje, że kupiło lub planuje zakup samochodu za gotówkę, to coraz większą rolę zaczyna odgrywać dostępność elastycznych form finansowania[[6]](#footnote-6). Specjaliści Spotawheel oceniają, że tendencja ta

będzie rosnąć wraz z wyższą ceną pojazdów, a także zwracają uwagę, że obecnie dużym zainteresowaniem cieszą się modele subskrypcyjne, zwłaszcza wśród młodszej grupy kierowców.

- *Zmieniające się potrzeby klientów wymusiły na branży samochodów używanych zrewidowanie swojego dotychczasowego podejścia do sprzedaży pojazdów. Aby skutecznie odpowiedzieć na oczekiwania współczesnych konsumentów, musimy poznać aktualne trendy zakupowe, testować nowoczesne rozwiązania i jeszcze bardziej zwracać uwagę na najwyższą jakość oferowanych pojazdów. Chcemy, aby Spotawheel było nie tylko pierwszym wyborem dla poszukujących niezawodnego samochodu, ale także Partnerem, który zagwarantuje, że zakup nowego auta stanie się szybki i bezstresowy* – dodaje Radosław Grzela.

Pełen raport dostępny jest na stronie: [www.blog.spotawheel.pl](https://blog.spotawheel.pl/)

Metodologia badania:

Badanie przeprowadzone na zlecenie Spotawheel,

Próba: N=400

Osoby biorące udział w badaniu zadeklarowały kupno samochodu używanego w ciągu ostatnich 6 miesięcy lub chęć jego zakupu w perspektywie najbliższych 6 miesięcy.

Spotawheel to dealer oraz innowacyjna platforma e-commerce zajmująca się sprzedażą samochodów używanych. Firma rozpoczęła działalność w Polsce w 2019 roku. Zajmuje pierwsze miejsce w rankingu najszybciej rozwijających się firm na rynku aut używanych w Europie i 39. pozycję wśród 1000 najszybciej rosnących przedsiębiorstw na naszym kontynencie.

1. Raport: Jak Polacy kupują auta? *Zachowania konsumentów i trendy zakupowe na rynku samochodów używanych w Polsce,* Spotawheel, kwiecień 2022. [↑](#footnote-ref-1)
2. Raport: Jak Polacy kupują auta? *Zachowania konsumentów i trendy zakupowe na rynku samochodów używanych w Polsce,* Spotawheel, kwiecień 2022. [↑](#footnote-ref-2)
3. Raport: Jak Polacy kupują auta? *Zachowania konsumentów i trendy zakupowe na rynku samochodów używanych w Polsce,* Spotawheel, kwiecień 2022. [↑](#footnote-ref-3)
4. Raport: Jak Polacy kupują auta? *Zachowania konsumentów i trendy zakupowe na rynku samochodów używanych w Polsce,* Spotawheel, kwiecień 2022. [↑](#footnote-ref-4)
5. Raport: Jak Polacy kupują auta? *Zachowania konsumentów i trendy zakupowe na rynku samochodów używanych w Polsce,* Spotawheel, kwiecień 2022. [↑](#footnote-ref-5)
6. Raport: Jak Polacy kupują auta? *Zachowania konsumentów i trendy zakupowe na rynku samochodów używanych w Polsce,* Spotawheel, kwiecień 2022. [↑](#footnote-ref-6)