

## Hasít a magyar használtautó-piac

*Autópiaci trendek Várkonyi Gábor szakértő szemével*

Az autó olyan, mint a foci, mindenkinek van róla véleménye. 10 millió szövetségi kapitány országában sokszor épp annyira nehéz meggyőzni bárkit arról, hogy érdemes elengedni néhány unalomig ismert berögződést autóvásárlási stratégiákkal kapcsolatosan, mint találni 2 embert, aki ugyanazt gondolja a kezdő tizenegyről.

Sztereotípiák mentén dől el egy csomó családban az, hogy mire költik több évnyi nehezen összehozott megtakarításukat a legdrágább ingóságukra.

Az első kérdés rögtön az elején felmerül. Ördögtől való pazarlás új autót venni?

Aztán érkeznek az érvek és ellenérvek. Az egyik tábor rögtön rávágja, hogy „milliókat” bukik az autó, ahogy kigördül a szalonból, a másik csapat azonnal kontráz, hogy minden fellelhető használtautó „úgyis” átverésekkel teli pénztemető, ami csak arra jó, hogy évekkal rövidítse meg az azt választók életet a vele járó idegesség miatt. Az arany középút legendájában nem hiszek, abban viszont mindenképpen, hogy érdemes hátra lépni kettőt, és használni az agyunkat. Nem minden esetben egyenlő az új autó választása azzal, mintha húszezresekkal fűtenénk, és nem átvert emberek sóhajából nyerik életenergiájukat átlagos használtautó nepperek. Függetlenül attól, hogy miért cserélünk autót, mindkét út jelenthet jó megoldást.

Az autóra szenttelenül tekintők, akik csak a használati értéket nézik, ritkán, 8-10 évente cserélnék, nem fontos nekik a felszereltség, adott esetben kifejezetten jól járhatnak egy új autóval, amit például kifutó modellként vesznek meg, jóval olcsóbban, mint amennyibe évekkal korábban, friss modellként került.

Többen vannak ugyanakkor azok, akik anyagi okok miatt egy új autót áruló szalon közelébe sem merészkednek, ha cseréről van szó.

### **A többség használtat választ**

Az autóvásárlók négyötöde használt autóval tudja vagy akarja megoldani a mobilitást, vagy éppen a hobbiját. A válság utáni összeomlás következtében elapadt az új autó forgalomba helyezés. Emiatt jelentős részben import használt autót vásárolnak, ami a Cofidis Hitel Monitor felmérésben részt vevő válaszadók több mint fele szerint is rizikósabb ügy, mint amikor itthoni, lekövethető, vezetett szervizkönyves autót választanak. Cseppet sem meglepő módon a Cofidis felmérésében részt vevő vásárlók a fél és egy millió közötti autókat, illetve az egy és hárommillió vételárú autókat tartották a legkelendőbbnek. Ez utóbbival a megkérdezett kereskedők is egyetértettek, és nagy valószínűséggel, ha ár alapon lehetne elemezni az összes tranzakciót, igaza is lenne mindkét csoportnak. Ennyi pénzt egy átlagos középosztálybeli magyar család, akár némi banki finanszírozást igénybe véve beláthatónak tart és nem utolsó sorban, ennyi pénzből már egy korrekt állapotú, viszonylag szerény anyagi ráfordítással üzemben tartható, megfelelően biztonságos autóra szert lehet tenni.

Mindkét fél ugyanazt a négy márkát említette a legkeresettebbek között. A különbség csupán a sorrendben volt. A Suzuki márkaválasztást nem kell magyarázni, az egyre dráguló karbantartású autók korában nem lényegtelen kérdés, hogy krátert szakít-e a családi költségvetésbe egy váratlan javítás vagy egy picit anyagi döccenővel kimoszogható-e a felvillanó „check engine” lámpa. A másik három

márka, VW, Opel, Ford alátámasztja a magyarok németautó fetiszmusát. A kínálatban is túlsúlyban vannak az említett márkák, ha alapvetésként tekintünk arra, hogy magyar cégesautókból és német/osztrák/holland importból fedezhető a használtautó igénye az országnak. Szervíz és alkatrész szempontból is könnyebben kezelhető autók közé tartoznak ezek. Az öreg prémium autó is töretlenül népszerű, sokan még mindig elhiszik, hogy a tizenéves levezélt egykori über gépek csak egy picivel drágábban fenntarthatók, mint a szerényebb társaik. Ez a piac jelenlegi „devizahitele”, és sokan ébrednek keserűen, amikor kiderül, hogy nem sok drágább hobbi van, mint pénzelni egy vén és bonyolult vas utolsó vergődését. A kijózanodás jelei lassan de biztosan azért láthatók, főleg, ha figyeljük a legnépszerűbb import típusok rangsorát az elmúlt években.

### **Így vásárol a magyar autót**

A magyar vásárló mindenképp árérzékeny, a Cofidis kutatása szerint a válaszadók 93%-a vételárat jelölte meg legfontosabb szempontnak döntésében. Itt hozzá kell tennem, hogy ez egy viszonylag rövidtávú szemléletet feltételez, aminek egyenes következménye, hogy még mindig megdöbbenően sok a visszaélés a használtautó piacon. Az önáltatás pszichológiája nagyon erős reflexeket indít be sokakban, „talán egyszer lehet szerencsém” típusú, gyakran balszerencsétlenségbe torkolló vételek még mindig igen gyakoriak. Tudni kell, hogy a vételár egy költségtétel a sok közül, és ha nem csak ezt vennék figyelembe sokan, hanem azt is, hogy várhatóan az autó birtoklása alatt összesen mennyit fognak a kiszemelt autóra költeni, várható szervíz-költségekkel, értékvesztéssel, és egyéb tételekkel súlyosbítva, sokszor nem az olcsóbbat választanak. Érdemes megemlíteni a becsületes és felkészült kereskedők és értékesítők szerepét is, akinek pontosan az lenne a dolguk, hogy megfelelő információkkal segítsék a hozzájuk forduló érdeklődőket ezekben a kérdésekben. Reálisan mérjék föl a vásárlói igényeket, műszaki szempontból is tegyenek javaslatokat például annak eldöntésére, benzines vagy dízel autót vigyen haza az érdeklődő, meddig tartsa meg, hogyan üzemeltesse új szerzeményét. Az objektív és tisztességes tájékoztatást az ügyfelek jelentős része meghálálja, érdemes lenne több kereskedőnek erre építenie az üzleti modelljét.

Az autó műszaki állapota a második legfontosabb szempont a magyarok többsége szerint (92%). Ennek elvileg objektív, hozzáértő felmérés alapján könnyen eldönthetőnek kellene lennie, mégis számos félreértésre ad okot. A vásárlás pillanatában fennálló műszaki hiba és a kopó alkatrészek cseréjéből adódó költség fogalma tapasztalataim szerint még mindig erősen keveredik a fejekben. Az eladók nyilván bagatellizálnak a vevők pedig gyakran ott is átverést látnak, ahol szó sem volt ilyesmiről. Általánosságban elmondható azonban, hogy ha nincs mellettünk szakértő segítség, egy állapotfelmérésre szánjunk rá 10-30 000 forintot. Jól befektetett pénz.

A fogyasztás is felkerült a legfontosabb szempontok közé (88%), a dízel autók jelentős népszerűségének egyre inkább leáldozik. Általánosságban elmondható, hogy egyre jobban félnek a modern dízelek javítási költségeitől az autósok, a középkategóriában ugyanakkor nem sok alternatívája van ennek a hajtásnak.

### **Vásárlói tudatosság: kifizető az utánajárás**

A futott kilométerek és az autó kora két rendkívül érzékeny pont, az előítéletek itt tartják magukat a legmakacsabbul. Érthető módon mindenki a legfiatalabb, legkevesebbet futott autót szeretné kihozni a pénzből ugyanakkor tudomásul kell venni, hogy csodák ritkán vannak. Dízel középkategóriás autók ritkán futnak 30-40 000 kilométernél kevesebbet évente, olykor ennél jóval többet is mutathat a szervizmúlt, ami sokszor fontosabb indikátora annak, hogy mit veszünk, mint az, hogy mennyit mutat az óra. Ezzel persze csak akkor tudunk bármit kezdeni, ha van ilyen jellegű dokumentáció. Jó tanács: ha nincs, akkor inkább hagyjuk a vásárt.

A korábbi törések elhallgatása még mindig súlyos probléma. Itthoni autóknál lehet nyomozni a biztosítók adatbázisában, már ha van információ az autóról de a külföldről származó járműveknél nagyon alapos vizsgálatnak vessük alá a kiszemelt járgányt. Szerencsére ez egy könnyebben leleplezhető átverés, mint az óratekerés. Hozzáértő szakembert ritkán lehet megvezetni ebben a kérdésben. Már, ha találunk ilyen szakembert...

Összefoglalva, nincsen könnyű a dolga annak, aki megfelelő állapotú, reálisan árazott, korrekt előéletű autóra vadászik a honi piacon. A vásárlói tudatosság hazánkban továbbra sem kellően erős, de egyértelműen javuló tendenciát mutat. A takarón való túlnyújtózás hitelből a mai szabályozások mellett kevésbé lehetséges, mint egy évtizede, és a vásárlók is kezdik annak látni a hitelt, amire való: ésszerű arányok mellett egy lehetőség arra, hogy fiatalabb, jobb műszaki állapotban lévő autót vegyünk, és ne a karbantartásra, javításokra dobjuk ki a pénzünket egy reménytelenül öreg autónál.

Tehát ne higgyünk a csodákban, mérjük fel az anyagi kereteinket, az igényeinket, tájékozódjunk a típusokról elfogulatlan forrásból, és járjunk utána az eladónak és történetének, és ne sajnáljuk a pénzt állapotfelmérésre vagy segítségre. Ezekkel a lépésekkel a ránk leselkedő veszélyek nagy részét kiiktathatjuk.