

## Po wymarzone auto za zachodnią granicę



**Przekonanie o tym, że bogaci Niemcy szybko nudzą się swoimi samochodami, o które wcześniej pieczołowicie dbają, serwisują w autoryzowanych stacjach obsługi, garażują, jeżdżą mało i tylko po gładkich jak stół szosach, po czym sprzedają, nie stawiając wygórowanych cen – oto, co najczęściej wiedzie Polaków za zachodnią granicę po używane auta.**

Czy przekonanie zostało zbudowane z faktów, czy też wyrosło na bazie mitów o niemieckiej solidności? Warto to rozstrzygnąć, zanim dołączymy do grona poszukiwaczy motoryzacyjnej okazji za Odrą i Nysą. Warto też dowiedzieć, jakim formalnościom należy sprostać, sprowadzając używany samochód z Niemiec do Polski, z jakimi dodatkowymi opłatami trzeba się przy tym liczyć i jak przygotować się do zakupu.

### **Handlarz wie, co chcielibyśmy przeczytać i usłyszeć**

“Sprowadzony z Niemiec, kupiony od pierwszego właściciela, nigdy nie był używany na polskich drogach, w zawieszaniu nic nie puka ani nie stuka, silnik pracuje równo i cicho, czysty i zadbane wnętrze, autentyczny przebieg, bogate wyposażenie...”. W polskich serwisach aukcyjnych i ogłoszeniowych znajdziemy mnóstwo podobnie sformułowanych ofert. I z reguły nie do zakwestionowania są w nich jedynie fragmenty o tym, że auta rzeczywiście przyjechały z Niemiec.

Wg opracowanych przez portal Bankier.pl danych z sierpnia 2016 r., najczęściej wystawianych na sprzedaż używanych samochodów w Polsce pochodzi właśnie z kraju naszych zachodnich

sąsiadów. W 2015 r. ich udział w rynku stanowił aż 49 proc. Drugie miejsce zajmowały samochody pochodzące z polskich salonów – 31 proc., a ofertę uzupełniały modele sprowadzane z Francji, Holandii, Belgii i USA, z udziałem w rynku od 1 do 6 proc.

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego opublikował w listopadzie 2016 r. dane mówiące o tym, że zdarzają się miesiące, w których do Polski sprowadzamy 82 tys. używanych aut, zatem rocznie suma może już przekraczać 900 tys.

Gros ogłoszeń wystawiają zawodowi handlarze. Ich narastający kłopot polega na tym, że polscy klienci stają się coraz bardziej nieufni oraz coraz bardziej samodzielni. Na wyobraźnię działają programy telewizyjne, odsłaniające oszustwa sprzedawców. Najczęściej rzecz polega na zaniżaniu faktycznego przebiegu poprzez cofnięcie licznika. Takie działanie podpada pod Art. 286. § 1. kodeksu karnego: “Kto, w celu osiągnięcia korzyści majątkowej, doprowadza inną osobę do niekorzystnego rozporządzenia własnym lub cudzym mieniem za pomocą wprowadzenia jej w błąd albo wyzyskania błędu lub niezdolności do należytego pojmowania przedsiębranego działania, podlega karze pozbawienia wolności od 6 miesięcy do lat 8”.

W ogromnej większości przypadków tego typu oszustwa uchodzą sprawcom bezkarnie, ponieważ niewielu nabywców samochodów z zaniżonym przebiegiem decyduje się sądowy spór ze sprzedawcą.

Zdarzają się jednak o wiele bardziej mroczne historie, kiedy okazuje się, że auto – wg oferty i zapewnień handlarza bezwypadkowe lub po nieznacznym uszkodzeniu – przeszło poważny karambol.

Sprzedawcy doskonale wiedzą, co chcielibyśmy przeczytać w ogłoszeniu, a potem usłyszeć w rozmowie bezpośredniej. – Każdemu klientowi pasuje przecież bezwypadkowa historia, przebieg do 150 tys. km, bezawaryjność, serwisowanie, garażowanie. Anegdotycznie można by jeszcze spuentować, że Niemiec płakał, jak sprzedawał... – ironizuje handlarz z Jarocina, z którym rozmawiamy o rynku używanych aut w Polsce.

### **Zarabiam przede wszystkim dlatego, że tutaj naprawiam**

W praktyce rzadko zdarza się, by ktokolwiek sprzedawał samochód w idealnym stanie. A jeśli już to robi, zwykle ma wokół siebie obytych w temacie szwagra, wujka lub kolegę z pracy, kogoś, kto uprzedzi handlarza czy postronnego klienta.

– Nie mogę brać odpowiedzialności za to, co robią inni przedstawiciele branży. Jednak sam nie unikam modeli zepsutych czy nawet powypadkowych. Nawet nie potrafię uzasadnić, w jaki inny sposób ten interes miałby się kręcić. Niemcy oraz działający na ich terenie właściciele komisów nie są przecież naiwni, nie pozbywają się dobrego towaru za bezcen. Ale usługi są u nich nieporównywalnie droższe niż u nas. Dlatego nie wzbraniam się przed sprowadzaniem uszkodzonych aut. Naprawiam je w Polsce, gdzie mam dostęp do tańszych części, tańszej siły roboczej, tańszego w utrzymaniu warsztatu. Kiedy się z tym wszystkim uporam, robię kalkulację i wystawiam ofertę. Wiem jednak, jak ludzie reagują na wieść o tym, że auto było “bite”. Dlatego nie chwalebę się tym w ogłoszeniu. Przychodzi na to czas, gdy ktoś poważniej zainteresuje się jedną z moich ofert. Wtedy tłumaczę, co, jak i dlaczego zostało zrobione. Przekonuję, że wykonane prace

nie obniżają komfortu i bezpieczeństwa użytkowania pojazdu. A na koniec decyzja zawsze należy do klienta – mówi handlarz z Jarocina.

Nie zgadzają się z nim inni ludzie z tej samej branży, przekonując, że równie dobrze opłaca się interes sprowadzania samochodów, które są w pełni sprawne i nie mają wypadkowej historii.

– Niemiecki klient z reguły nie ogląda się już za 10-letnimi czy kilkunastoletnimi modelami, bo po prostu stać go na nowsze. W tym segmencie podaź przebija tam popyt, stąd ceny nie są wygórowane. Tymczasem w Polsce wciąż świetnie się sprzedają Volkswageny, Audi, BMW czy Toyoty, mimo że są w takim samym wieku. Kiedy jestem w stanie udowodnić klientowi, że auto jest zadbane

i bezwypadkowe, mogę śmiało narzucić marżę i liczyć na szybki zbył oraz zysk – zapewnia handlarz z Babimostu. Ile zarabia na jednym sprowadzonym egzemplarzu? – Staram się średnio uzyskać ok. tysiąc złotych przebitki, ale różnie bywa. Czasami trzeba się zadowolić minimalną marżą lub wyjść na zero. W skrajnych przypadkach schodzę poniżej kosztów, albo wstawiam samochód w komis

u znajomego handlarza z innego województwa, byle tylko w miarę szybko odzyskać gotówkę. Wiadomo, że więcej próbuję narzucić na samochodzie nowszym i droższym, a mniej na starszym i tańszym. Jeśli w miesiącu uda mi się w ten sposób sprzedać pięć aut, jestem zadowolony – określa.

### **Jak wyręczyć handlarza**

– Moja siostra chciała kupić używanego Mini Coopera i poprosiła mnie o pomoc. W internecie przejrzałem wszystkie oferty z woj. lubuskiego, wielkopolskiego, dolnośląskiego i zachodniopomorskiego. Po czym zdecydowałem: Jedziemy do Berlina! – mówi pan Adam, 41-letni zielonogórzanin.

Dlaczego? – Odniosłem wrażenie, że modele dostępne w Polsce albo były “bite”, albo miały cofane liczniki, albo sprzedawcy upierali się przy nierealnych cenach – odpowiada. – Pojechalśmy w sobotę rano. Objechaliśmy i obeszlśmy popularne place, te największe i te mniejsze z używanymi autami. Jednak siostrze nic nie wpadło w oko. Z pomocą przyszedł mieszkający w Berlinie znajomy. Na naszą prośbę szybko przejrzał w gazetach ogłoszenia prywatnych sprzedawców w najbliższej okolicy, tak namierzyliśmy czerwone Mini z 2004 r. z benzynowym silnikiem o pojemności 1.6 l. Na miejscu okazało się, że stan auta nie budzi zastrzeżeń. Spisaliśmy umowę, zapłaciliśmy gotówką. Było już jednak za późno, żeby pozatwierać inne formalności. Dlatego w poniedziałek przyjechalśmy do Berlina ponownie, by wyrobić tymczasowe tablice, ubezpieczenie i dokumenty. Resztę spraw związanych z zarejestrowaniem, ubezpieczeniem i przeglądem technicznym załatwiliśmy w Polsce. Na koniec podliczyłem wszystkie wydatki i porównałem sumę z ofertami dostępnymi w Polsce. Okazało się, że w tym samym roczniku, z takim samym silnikiem i wyposażeniem wprawdzie znalazłbym coś tańszego, lecz w większości wystawione w naszym kraju Mini Coopery były droższe. Dlatego uważam, że wyjazd się opłacił. Nawet gdyby poszukiwania się przeciągnęły i oznaczały kolejne dwie stracone soboty, i tak byłoby warto. Mechanicy orzekli, że trafiliśmy egzemplarz w bardzo dobrym stanie, a siostra jest spokojna o to, że jej Mini Cooper nie ma zaniżonego przebiegu i ukrytej wypadkowej przeszłości – relacjonuje pan Adam.

## **Krok po kroku, wydatek po wydatku**

Ludzie, którzy wyjeżdżają po samochód do Niemiec, najczęściej liczą na to, że wypatrzą dla siebie coś na tzw. placu. Jednak zasadnie jest poprzedzić wyprawę przejrzaniem w internecie anonsów np. na stronach mobile.de lub autoscout24.de.

Już na miejscu, o ile dochodzi do transakcji, trzeba spisać umowę i zapłacić gotówką. Nie opłaca się jednak wymiana złotych na euro dokonywana na ostatnią chwilę w przygranicznym kantorze. Z reguły chodzi o niebagatelne kwoty, np. 6 tys. euro. Zatem wymiana po korzystniejszym kursie w serwisie internetowym pozwoli zaoszczędzić ok. 1.3 tys. zł w porównaniu do kursów bankowych (wszystkie kursy za serwisem Cinkciarz.pl z dnia 5 grudnia 2016 r.), które na pewno się przydadzą na opłaty warunkujące legalne wywiezienie samochodu z Niemiec. Jeszcze więcej na tym etapie transakcji są w stanie ugrać handlarze, którzy wyprawiają się po kilka pojazdów podczas jednej podróży i posługują się o wiele większymi kwotami. Bardzo atrakcyjne kursy wymiany walut, oszczędność czasu

i bezpieczeństwo, dostęp do usługi 24 godziny na dobę i bez ryzyka związanego z otrzymaniem fałszywych banknotów czy błędnym przeliczeniem gotówki gwarantuje im Cinkciarz.pl.

Ludzie doświadczeni w branży doradzają, żeby zabezpieczyć się finansowo na wypadek konieczności pozostania na noc w Niemczech lub nagłej awarii zakupionego pojazdu, stąd warto dysponować większą kwotą niż ta odliczona na zakup oraz niezbędne opłaty.

W Niemczech wystawiane na sprzedaż samochody są już najczęściej wyrejestrowane i nie mają tablic rejestracyjnych. Dlatego z umową kupna-sprzedaży, niemieckim dowodem rejestracyjnym i kartą pojazdu należy się udać do wydziału komunikacji (Zulassungstelle), aby wyrobić tymczasowy dowód rejestracyjny z danymi nowego właściciela (opłata ok. 60 euro) oraz tymczasowe tablice rejestracyjne wraz z krótkoterminowym OC. W tańszej wersji tablice z żółtym paskiem i pięciodniową ważnością kosztują 75 euro, a za droższe z czerwonym paskiem i miesięczną ważnością zapłacimy 200 euro. Dopiero wtedy można wyjechać nabytym autem z Niemiec, albo przetransportować je na lawecie.

Pozostałe formalności załatwia się w Polsce. To tłumaczenie dokumentów, przegląd techniczny, opłata akcyzy w Urzędzie Celnym i wreszcie rejestracja samochodu. Bardzo istotna okaże się na tym etapie znajomość pojemności skokowej silnika w samochodzie, ponieważ przy naliczaniu akcyzy obowiązują stawki – 3.1 proc dla pojemności do 2 tys. cm sześć. oraz 18.6 proc. dla pojemności przekraczających 2 tys. cm sześć. Od stycznia 2017 r. stawki akcyzowe mają się jednak istotnie zmienić. W uproszczeniu, im starszy samochód kupimy i im większa będzie pojemność silnika, tym wyższą akcyzę zapłacimy.

W sumie do ceny samochodu należy doliczyć jeszcze ok. 2 tys. zł plus tyle, ile zapłacimy za stałą polisę ubezpieczeniową w Polsce.