**Co nas czeka w 2020 roku?**

**Kiedy pod koniec 2019 roku planowaliśmy uruchomienie cyklu artykułów pt. “Co nas czeka w 2020 roku” w najśmielszych oczekiwaniach, nie przypuszczaliśmy, że branża będzie przeżywała tak trudne chwile wywołane przez ogólnoświatową pandemię coronavirusa.**

Owszem, na początku roku były sygnały o spowolnieniu rynku, o możliwych spadkach, ale nikomu nie śniło się, że wszystko się zatrzyma! Obecne szacunki mówią o spadku sprzedaży aut używanych w marcu br. od 5 do nawet 20%. Jednak pamiętajmy, że w pierwszej połowie miesiąca nie było jeszcze żadnych zakazów. Zamknięcie granic, urzędów i przedłużający się stan epidemii z każdą chwilą pogarsza sytuację.

Koniec kwietnia dopiero pokaże nam z czym się mierzymy....

**Sprzedaż nowych samochodów on-line**

Już w marcu przy ogłoszeniu pierwszych przypadków zachorowań na koronawirusa dealerzy samochodowi zaczęli przestawiać się na sprzedaż samochodów on-line.

**O ile kupno nowego samochodu przez internet bez wcześniejszych oględzin nie wydaje się niczym nadzwyczajnym, o tyle zakup pojazdu używanego wyłącznie tym kanałem jest w obecnej sytuacji właściwie niemożliwy.**

Dlaczego? Chyba każdy zna odpowiedź.

Powszechne są w naszym kraju oszustwa przy sprzedaży począwszy od cofanych liczników po sprzedaż samochodów poważnie uszkodzonych w wypadkach i odpicowanych prowizorycznie pod sprzedaż.

Ile jest ogłoszeń dot. pojazdów bezwypadkowych, a potem jednak okazuje się że auto miało wypadek, kolizję, obcierkę...

Tym oto sposobem, patrząc z dzisiejszej perspektywy i tego z czym przyszło nam się mierzyć, sami handlarze podłożyli sobie niezłą minę. A pracowali na to przez ostatnie 20 - 30 lat. Nie ma się co łudzić - dopóki mamy stan epidemii w kraju i ograniczenia w wychodzeniu na zewnątrz, ciężko będzie sprzedać samochód na rynku wtórnym.

**Sprzedaż on-line samochodów używanych?**

**Czy w ogóle kiedykolwiek możliwa będzie sprzedaż on-line pojazdów używanych bez wcześniejszych oględzin klienta?** Być może, ale do tego musiałaby się zmienić mentalność ludzi. Zarówno tych sprzedających jak i kupujących. I naszym zdaniem potrzeba wielu lat, aby takie rozwiązanie mogło funkcjonować…. Tymczasem my jesteśmy tu i teraz i potrzebujemy natychmiastowych rozwiązań!

Czy handlarze wyciągną wnioski z tej sytuacji? Czy pomyślą co mogliby zrobić, aby w przyszłości uniknąć takich sytuacji i umożliwić sobie sprzedaż wyłącznie on-line, przy pełnym zaufaniu klienta, że dostanie auto zgodne z opisem?

Odnotowany 12% wzrost sprzedaży nowych pojazdów Toyoty na koniec marca (pomimo panującej epidemii) pokazuje, że jest to możliwe. Jednak marka pracowała na to odpowiednio długo.

W pewnym sensie jesteśmy już na drodze do całkowitej sprzedaży pojazdów używanych on-line. Wystarczy wspomnieć, że sam pojazd możemy już wstępnie sprawdzić bez wychodzenia z domu. Służą do tego np. bezpłatne dekodery VIN oraz strony z historią pojazdu, jak np. autobaza.pl. Dlatego #zostanwdomu i sprawdzaj pojazd on-line!