

Segment motocykli używanych w Polsce

# Niektóre ceny zaczynają sięgać dna

Rafał DMOWSKI



foto: petersonsharley.com

**Spadek sprzedaży nowych motocykli w pierwszych miesiącach bieżącego roku, można tłumaczyć dość surową zimą. Mam nadzieję, że dalszy spadek sprzedaży motocykli nowych i używanych, to jedynie wynik chłodnej i deszczowej pogody na przełomie maja i czerwca.**

Analitycy rynku motoryzacyjnego nie są jednak aż tak optymistyczni. Zmniejszenie zainteresowania zakupem nowych aut tłumaczone jest kryzysem, który nie jest tak bardzo widoczny w naszym kraju. Gdyby nie alarmujące wieści z Europy, gdyby nie załamanie gospodarcze Grecji i rosnące ceny paliw, być może w ogóle nie zwrócilibyśmy uwagi na symptomy kryzysu. Oczywiście nawet w sposób mało dostrzegalny, kryzys ma długofalowy wpływ na kształtowanie się podaży i popytu we wszystkich gałęziach rynku. Symptomy zmian można zaobserwować także na krajowym rynku jednośladów. Oczywiście zmiany te amortyzowane są przez specyficzny charakter tego rynku i emocjonalne podejście większości nabywców do motocyklowych zakupów. Jak uczy doświadczenie, zakupy w przedziale hobby i artykułów pierwszej potrzeby zdecydowanie słabiej poddają się wpływom koniunktury, niż na przykład w przedziale ekskluzywnej odzieży czy biżuterii.

### Statystyki sprzedaży nic nie mówią

Stosunkowo łatwo sprawdzić, jak kształtują się wyniki sprzedaży motocykli nowych. Wystarczy zsumować sprzedaż jednośladów ze wszystkich krajowych salonów i porównać wynik z wynikami za ten sam przedział czasowy ubiegłego roku. Zdecydowanie trudniej wnioskować o zmianach na rynku motocykli i skuterów używanych. Cóż z tego, że jeden z importerów sprzedał w tym roku mniej lub więcej motocykli niż w roku ubiegłym. Może w zeszłym roku miał gorsze, lepsze, droższe lub tańsze motocykle, a może teraz ma same choppersy, a zeszłej wiosny handlował ścigaczami? Może w zeszłym roku importował motocykle z Włoch lub Francji, a teraz motocykle zapełniające jego plac, pochodzą ze Szwajcarii i Niemiec? Może wreszcie w zeszłym roku miał głównie pojazdy powypadkowe, a teraz już sam je naprawia? Niestety sucha analiza wyników sprzedaży wybranych firm, nic nam nie powie. Możemy też wczytywać się w liczby świeżo zarejestrowanych jednośladów używanych, ale najciekawsze zmiany nie dotyczą ilości jednośladów. Wystarczy obserwować rynek i dostrzec na nim pewne trendy.

### Zmiany w segmencie skuterów...

Oczywiście tylko ślepi i zapamiętani fanatycy nie zauważyli jeszcze, że skończyła się moda na skutery. Skuterowy boom trwał prawie dziesięć lat i skończył się równie nagle jak się rozpoczął. Oczywiście skutery sprzedają się nadal, ale jako już prawie nikt się nimi nie zachwyca. Wydaje się nawet, że ustała rywalizacja w dziedzinie maxi-skuterów wśród producentów. Skutery powróciły na należne im miejsce, czyli traktowane są przez nabywców jak tańsza forma samochodu lub wygodniejsza forma autobusu nie zaś jako

**Chętnie kupowane są motocykle nie zaliczane do „japońskiej masówki”, czyli marek takich, jak BMW, Ducati, Moto Guzzi, Harley-Davidson, KTM, a także motocykle klasyczne i youngtimery, takie jak Yamaha SR500, SX650, lub Honda CB750 Four.**

obiekt kultu. Rynek zabytkowych skuterów kolekcjonerskich praktycznie zamarł w ostatnich kilkunastu miesiącach, choć tendencje spadkowe widać było już od około trzech lat. Najaktywniejsi działacze przenieśli się do wyższej ligi, czyli swoje zainteresowania przerzucili na motocykle i auta zabytkowe. Dotychczasowych miłośników skuterów większej pojemności zobaczymy dziś przeważnie na motocyklach. Skuter nie jest już dla nich pojazdem dostarczającym odpowiedniej dawki emocji. Oczywiście pozostała wierna grupa miłośników maxiskuterów, ale na rosnącym rynku motocyklowym stanowi ona coraz mniejszą enklawę.

### ... i motocykli też

Ciekawe, choć nie tak jaskrawe zmiany zachodzą także na rynku motocykli. Jeszcze kilka lat temu najłatwiej sprzedawały się w Polsce motocykle używane o pojemności 1000 cm<sup>3</sup> lub większej. Nie było ważne w jakim stanie był oferowany pojazd. Każdy nowy posiadacz prawa jazdy marzył o ogromnym motocyklu, zupełnie niepodobnym do motoroweru, którym jeździł jeszcze przed chwilą. Teraz struktura sprzedaży nieco się zmienia. Nabywcy są jakby bardziej wyedukowani i lepiej wiedzą, czego im naprawdę potrzeba. Rzadkością jest osoba kupująca „tysiączkę”, jako pierwszy motocykl. Duże zain-

interesowanie nabywców koncentruje się w klasie 500, w której najbardziej poszukiwane jest Suzuki GS500, Kawasaki ER5 i Honda CB500, najlepiej pochodzące od pierwszego właściciela i zakupione w krajowym salonie, choć ładne egzemplarze importowane też nie czekają długo na nabywców. Motocykle tej klasy poszukiwane są jako pierwsze motocykle, ale cenione są także przez doświadczonych motocyklistów za niewielkie spalanie, uniwersalność i niskie koszty napraw. Odżyła też klasa 250 głównie za sprawą kilku naprawdę fajnych modeli oferowanych ostatnio przez producentów (Honda, Hyosung, Kawasaki, Yamaha). Motocykliści z nieco chudszy portfelem, poszukujący „dwieściepięćdziesiątki” o klasycznym wyglądzie, rozglądają się za Yamahą SR250, rzadziej za Suzuki GN250. Motocykle te cenione są za wybitnie niskie spalanie i jeszcze zadowalające osiągi. Polecane są też dla niewysokich motocyklistek.

Niestety w klasie „125” nadal nie jest tak dobrze, jak mogło by być gdyby na tych motocyklach mogły bez dodatkowych uprawnień poruszać się osoby posiadające samochodowe prawo jazdy. Mimo wielkiej różnorodności modeli, Polacy nie są wciąż zainteresowani masowym

nabywaniem jednośladów w tej klasie pojemnościowej i między nami mówiąc trudno się im dziwić, gdyż podobne osiągi oferują tuningowane „pięćdziesiątki”.

Wygląda na to, że minęła także moda na choppersy i cruisery. Liczba nowych amatorów „wożenia się” na motocyklu jakby nieco spadła, choć oczywiście nadal pozostali fanatycy tego stylu jazdy. Starsi użytkownicy ewoluowali w „harleyowców” lub przesiedli się na motocykle lepiej nadające się do turystyki lub dające więcej emocji z jazdy. Ogromny kiedyś udział motocykli tego typu w rocznej sprzedaży jednośladów nowych i używanych znacznie zmalał. Jeszcze kilka lat temu receptą na sukces dla importera był przywóz maksymalnej ilości motocykli typu Yamaha Virago lub Suzuki Intruder. Obecnie coraz trudniej znaleźć na nie amatorów.

### Być motocyklistą szczególnym

Zdecydowanie wzrósł popyt na motocykle z charakterem. Każdy chce się wyróżniać, a teraz nie wystarczy już być motocyklistą, trzeba być motocyklistą szczególnym. Tą szczególnością można uzyskać nabywając odpowiednią ma-

## KOMENTUJE MARCIN MISIAK,

z firmy Motonita z Podkowy Leśnej, zajmującej się m.in. importem motocykli używanych:

- Sprzedawane przez nas pojazdy to głównie roczniki 2005 i wzwyż. Pojazdy poniżej tego pułapu wiekowego stanowią ok. 10% stoku. Od kilku już lat nasza oferta produktowa jest odmładzana. Związane jest to z półroczną kompleksową gwarancją jakiej udzielamy na wszystkie sprzedawane motocykle z roczników 2005. Dla pojazdów starszych jest to gwarancja 3-miesięczna. Również ze względu na gwarancję stan techniczny naszych motocykli musi być co najmniej na „dobry+”, chociaż zdecydowana większość pojazdów jest w stanie bardzo dobrym. Przebiegi bywają przeróżne: od małych (rzędu kilku tysięcy kilometrów przy motocyklu kilkuletnim) do grubo ponad 100000km przy pojazdach strictly turystycznych z początku lat 90.

Przykłady zarówno jednych jak i drugich można znaleźć w naszej aktualnej ofercie. Można przyjąć, że dla motocykli, których mamy najwięcej

ten przedział wynosi 20-40 tys. km. Sprowadzamy i sprzedajemy motocykle tylko bezwypadkowe. Zdecydowanie najlepiej sprzedają się pojazdy uniwersalne, głównie naked bike z grupy pojemności 500 - 600 cm<sup>3</sup>. Najwięcej zapytań ze strony klientów dotyczy przedziału cenowego w granicach 10-15 tys. zł. Choć muszę przyznać, że zdecydowana większość naszej oferty to motocykle droższe, które również znajdują nabywców.

Motocykle przez nas sprzedawane zawsze przechodzą kontrolę stanu technicznego. I tu znów muszę się odwołać do gwarancji. Jeśli w danym pojeździe coś jest zepsute lub zużyte, to najpierw wymieniamy te podzespoły, a dopiero potem motocykl jest wystawiany do sprzedaży. Dwukrotne próby nabywania pojazdów używanych na rodzimym rynku spełżyły na niczym. Ich stan okazał się niewystarczający, a same ogłoszenia rzadko odzwierciedlały faktyczny stan

# DLACZEGO RETBIKE... ?

szynę. Myślę, że zapewnienie takich maszyn to recepta na sukces dla sprzedawców. Wystarczy spojrzeć jak chętnie kupowane są ostatnio motocykle nie zaliczane do „japońskiej masówki”, czyli marek takich, jak BMW, Ducati, Moto Guzzi, Harley-Davidson, KTM, a także motocykle klasyczne i youngtimery, takie jak Yamaha SR500, SX650, lub Honda CB750 Four.

\*\*\*\*\*

Ogólną tendencją, jest rosnący popyt na motocykle znajdujące się naprawdę w dobrym stanie. Klienci są coraz bardziej wybredni i po prostu umieją liczyć. Wiedzą, że nabywając motocykl bezwypadkowy i z małym przebiegiem, oszczędzają pieniądze i czas spędzony na naprawach lub w serwisie. Można powiedzieć, że dobrej jakości motocykl znajduje dziś nabywcę nawet jeśli jest bardzo drogi, natomiast okazjnie tanie motocykle powypadkowe zapełniają place, komisje, salony i portale ogłoszeniowe bezskutecznie oczekując na nabywcę. Oczywiście wszystko zależy od ceny, ale wygląda na to, że niektóre ceny zaczynają sięgać dna. ■

pojazdów. Nie oznacza to, że na naszym rynku nie ma jednośladów w naprawdę bardzo dobrym stanie. Jednak te sprzedawane są w cenach na tyle wysokich, że nie ma możliwości generowania zysku. Moim zdaniem ich właściciele niejednokrotnie mają świadomość tego jakie pojazdy sprzedają i mimo wysokich cen znajdują nabywców.

W naszym przypadku czas od chwili importu do sprzedaży klientowi końcowemu wynosi średnio ok. dwóch miesięcy. Wynika to z faktu, że nie jesteśmy w stanie zapewnić najniższych cen z Allegro. Oczywiście zdarzają się również sytuacje kiedy motocykl jest sprzedawany od razu, jak i takie gdzie przez długi okres czasu nie możemy znaleźć nabywcy i wtedy niezbędne jest obniżanie ceny. Nie robimy tego jednak wcześniej niż po 3 miesiącach od wystawienia, chociaż obniżka ceny zależy ściśle od pory roku. Istotną formą sprzedaży, która u nas funkcjonuje coraz częściej, to import pojazdów pod konkretne zamówienia.



**...bo Retbike to:**

- **szycie krótkich serii** na specjalne zamówienie
- **szycie indywidualne,** niestandardowe rozmiary
- **realizacja oryginalnych** zleconych projektów
- **renomowany i wykwalifikowany serwis**
- **profesjonalne naprawy** odzieży tekstylnej

**RETBIKE**

**ul. Mokra 3, 05-092 Łomianki**

**tel./fax 22 751 66 07**

**www.retbike.pl**