**Auta po TAXI na rynku wtórnym**

***Niektórzy sprzedawcy próbują ukryć fakt, że oferowany samochód był taksówką. carVertical podpowiada, jak zdemaskować takie przypadki i odpowiada na pytanie, czy faktycznie używane auta po taksówkach są gorsze od tych eksploatowanych prywatnie.***

Strony internetowe z ogłoszeniami są pełne samochodów, które kiedyś służyły jako taksówki. Kupujący zazwyczaj unikają ich, obawiając się ponadprzeciętnego zużycia spowodowanego eksploatacją na krótkich odcinkach. Niestety, nie wszystkie oferty są prawidłowo oznaczone. W pewnej części przypadków sprzedający próbują ukryć prawdziwą historię pojazdu. Jak zatem rozpoznać byłą taksówkę?

**Nie tylko kremowe Mercedesy…**

Na szczycie listy najpopularniejszych taksówek w rankingu carVertical jest Mercedes klasy E (17,9%). Kolejne miejsca zajmują Skoda Superb (7,7%), VW Passat (6,1%), BMW serii 5 (5%) i Volvo V70 (4,7%). Należy jednak zauważyć, że charakterystyczne kremowe Mercedesy z fabrycznym, taksówkowym wyposażeniem mają z roku na rok coraz mniejszy rynkowy udział. Wielu użytkowników kupuje choćby inne wersje kolorystyczne, konfigurowane indywidualnie, a następnie zleca całkowite oklejenie nadwozia folią na wymagany kolor (kremowy, biały, czarny). Przed sprzedażą folia zostaje zdjęta, a lakier – w dużej liczbie przypadków wygląda wręcz rewelacyjnie, co może być mylące dla nieświadomego nabywcy.

Innym problemem jest dynamiczny rozwój alternatywnych sieci transportu, które działają na analogicznych zasadach jak taksówki, ale realnie taksówkami nie są. W tej grupie użytkuje się praktycznie wszystkie modele samochodów. Nie mają nawet taksometrów, ponieważ kierowcy posługują się wyłącznie aplikacjami w smartfonach lub na tabletach. Takie pojazdy także wykonują spore przebiegi, ale przy sprzedaży w zasadzie nie da się w żaden sposób rozpoznać, że były eksploatowane jako taksówki.

**Zwróć uwagę na te punkty…**

Fakt, że nie wszystkie samochody po taksówkach da się rozpoznać, nie zwalnia kupującego z obowiązku dokładnej kontroli pojazdu przed zakupem. Wciąż zdarza się, że wzmożona czujność potrafi ujawnić „taksówkową przeszłość”.

Warto np. przyjrzeć się karoserii w poszukiwaniu śladów naklejek lub porównać kolor na słupkach z kolorem na drzwiach czy masce (ślady po pełnym oklejeniu auta). Niezłym pomysłem jest kontrola jakości pracy drzwi (te od strony pasażera mogą być wyrobione), śladów montażu taksometru w kabinie czy nienaturalnego zużycia tylnej kanapy.

**Weryfikacja historii pojazdu**

Bardzo skutecznym sposobem na weryfikację historii pojazdu jest sprawdzenie go w bazie carVertical. Spośród wszystkich pojazdów ujętych w raportach carVertical status TAXI ma tam aż 29% Mercedesów, 14,4% Volkswagenów, 12,3% Skód, 10,9% Volvo i 5,8% BMW.

**Wady i zalety używanej taksówki**

Uczciwie sprzedawane eks-taksówki są zazwyczaj okazyjnie tanie. Bywa, że są to prawidłowo serwisowane auta w ogólnym dobrym stanie technicznym. Jeśli ktoś trafi na taki egzemplarz, będzie to oczywiście okazja. Nie można jednak zapominać, że samochód po taksówce to zazwyczaj mocno wyeksploatowany pojazd z dużym przebiegiem, a jego niska cena ma realne uzasadnienie. Nawet jeśli samochód był dobrze utrzymany to wysoki przebieg jest nadal poważnym problemem.

Taksówki odbywają większość swoich podróży w mieście, na krótkich odcinkach i z tego powodu szybciej się zużywają. Chodzi zwłaszcza o silnik, hamulce i skrzynię biegów. Pojazd o podobnym przebiegu jeżdżący głównie po autostradzie będzie na ogół w znacznie lepszym stanie. Kupując używaną taksówkę należy się także liczyć z ponadprzeciętnie wyeksploatowanym wnętrzem, któremu zbyt wiele nie pomoże nawet kompleksowe pranie tapicerki.

*„Czy nabywcy powinni unikać kupowania samochodów taksówkowych? Bez wątpienia należy się wystrzegać taksówek, których przeszłość została ukryta przez sprzedającego. Takie auta mogą być prawdziwymi skarbonkami, które będzie bardzo trudno odsprzedać. W przypadku eks-taksówek sprzedawanych uczciwie atrakcyjność oferty zależy od ceny, która powinna być adekwatna do stanu technicznego, przebiegu i wyglądu oferowanego pojazdu”* – mówi Matas Buzelis, ekspert motoryzacyjny i szef działu komunikacji w carVertical.