



AutoJakMarzenie.pl

Jak kupić nowe auto i nie przepłacić

Praktyczny przewodnik krok po kroku: od ustalenia budżetu, przez negocjacje z dealerem i wybór finansowania, aż po odbiór samochodu i pierwsze miesiące eksploatacji. Przygotowany przez zespół autojakmarzenie.pl i Avanti Finance.



Spis treści

1. Budżet i całkowity koszt posiadania auta
2. Wybór segmentu, nadwozia i napędu
3. Auto z placu czy zamówienie z fabryki
4. Negocjacje z dealerem – konkretne techniki
5. Finansowanie – leasing, kredyt, najem czy leasing konsumencki
6. Ubezpieczenie: OC, AC i GAP
7. Odbiór auta – checklista
8. Pierwsze miesiące i serwis
9. Najczęstsze błędy przy zakupie nowego auta
10. Jak pomaga Avanti Finance



01 1. Budżet i całkowity koszt posiadania auta

Zanim otworzysz konfigurator, policz, ile naprawdę możesz wydawać na samochód co miesiąc, a nie tylko ile kosztuje on w salonie. Cena katalogowa to zaledwie część wydatków – do niej dochodzą ubezpieczenie, paliwo lub energia, serwis, opony, a przede wszystkim utrata wartości, która w pierwszych latach jest największym kosztem posiadania nowego auta.

Dobrym punktem wyjścia jest pojęcie całkowitego kosztu posiadania (TCO). Zsumuj wszystkie wydatki w planowanym okresie użytkowania, np. 4 lat, i odejmij przewidywaną wartość auta przy sprzedaży. Często okazuje się, że droższy w zakupie model, który wolno traci na wartości i mało pali, w praktyce kosztuje mniej niż tańsza konkurencja.

Ustal też granicę miesięcznego obciążenia. Bezpieczna zasada mówi, że wszystkie koszty auta – rata, paliwo, ubezpieczenie i serwis – nie powinny przekraczać kilkunastu procent miesięcznych dochodów gospodarstwa domowego lub rozsądnej części przychodów firmy.

Przykład: dwa kompakty kosztują po ok. 120 tys. zł. Pierwszy po czterech latach będzie wart ok. 60% ceny, drugi ok. 50%. Już sama różnica w utracie wartości to ok. 12 tys. zł, czyli ok. 250 zł miesięcznie – więcej niż różnica w racie, o którą zwykle toczą się negocjacje. Dlatego popularne modele o dobrej opinii często okazują się tańsze w rozrachunku niż auta kuszące niższą ceną wyjściową.

- Spisz roczny przebieg i proporcje jazdy miasto/trasa – od tego zależy wybór napędu.
- Sprawdź orientacyjną składkę OC/AC dla 2-3 modeli przed decyzją.
- Uwzględnij komplet opon zimowych lub całorocznych, jeśli nie ma ich w cenie.
- Zapytaj o koszt przeglądów okresowych i pakiety serwisowe.
- Porównuj modele według kosztu miesięcznego, nie ceny katalogowej.

02 2. Wybór segmentu, nadwozia i napędu

Najczęstszym błędem jest kupowanie auta większego, niż wymagają realne potrzeby. Większy samochód to wyższa cena, większe spalanie, droższe ubezpieczenie i opony. Zastanów się, ile osób wozisz na co dzień, jak duży bagaż przewozisz i gdzie parkujesz. Rodzina z jednym dzieckiem często świetnie poradzi sobie kompaktowym kombi zamiast dużego SUV-a.

Wybór napędu zależy przede wszystkim od tego, jak jeździsz. Pełna hybryda (HEV) daje największe korzyści w mieście i na krótkich trasach. Diesel wciąż ma sens przy dużych przebiegach autostradowych i holowaniu. Hybryda plug-in opłaca się tylko wtedy, gdy regularnie ładujesz ją z gniazdka. Auto elektryczne jest najtańsze w eksploatacji, jeśli możesz ładować je w domu lub w pracy.

Nie zapominaj o kwestiach podatkowych, jeśli kupujesz na firmę. Od 2026 r. limit zaliczania wartości auta osobowego do kosztów zależy od emisji CO₂ – najwyższy jest dla elektryków, niższy dla aut niskoemisyjnych, a najniższy dla pozostałych. Dla części przedsiębiorców może to przesądzić o wyborze napędu.

Przy wyborze nadwozia pamiętaj, że SUV nie zawsze oznacza więcej miejsca. Kombi o tej samej długości ma zwykle większy i bardziej ustawny bagażnik, mniej pali i lepiej się

prowadzi. SUV wygrywa wyższą pozycją za kierownicą, łatwiejszym wsiadaniem i prześwitem. Wybierz to, co faktycznie ułatwi ci codzienne życie, a nie to, co jest akurat modne.

- Do 10–12 tys. km rocznie głównie w mieście: hybryda lub mała benzyna.
- Powyżej 25–30 tys. km rocznie w trasie: diesel lub oszczędna hybryda.
- Dostęp do własnego gniazdka lub wallboxa: rozważ elektryka lub plug-in.
- Częste holowanie przyczepy: sprawdź dopuszczalną masę holowanej przyczepy.
- Zrób jazdę próbną po trasie, którą pokonujesz na co dzień.

03 3. Auto z placu czy zamówienie z fabryki

Auto z placu to nowy samochód, który dealer ma już na stanie i może wydać w ciągu kilku dni lub tygodni. Jego największą zaletą jest szybkość i często wyższy rabat, bo salon chce zwolnić magazyn i odzyskać zamrożony kapitał. Wadą jest ograniczony wybór – trzeba zaakceptować kolor i wyposażenie, które ktoś wcześniej zaplanował.

Zamówienie z fabryki pozwala skonfigurować auto dokładnie pod siebie, ale oczekiwanie może trwać od kilku tygodni do kilku miesięcy. W tym czasie ceny katalogowe mogą się zmienić, dlatego sprawdź w umowie, czy cena jest gwarantowana. Przy zamówieniu rabat zwykle jest mniejszy, ale nie płacisz za wyposażenie, którego nie potrzebujesz.

Ciekawą opcją są też samochody demonstracyjne – mają niewielki przebieg, bogate wyposażenie i wyraźnie niższą cenę. Pamiętaj jednak, że gwarancja biegnie od daty ich pierwszej rejestracji, a nie od dnia twojego zakupu.

Dobrym kompromisem jest zapytanie kilku dealerów o egzemplarze w drodze, czyli auta już zamówione przez salon i jadące z fabryki. Często mają one konfigurację zbliżoną do oczekiwanej, a czas oczekiwania jest krótszy niż przy indywidualnym zamówieniu. Takie auta bywają też objęte promocjami, bo dealer chce je sprzedać jeszcze przed dostawą.

- Przy aucie z placu sprawdź datę produkcji i rocznik modelowy.
- Porównaj cenę auta z placu z ceną identycznej konfiguracji w zamówieniu.
- W umowie zamówienia zapisz termin dostawy i warunki zmiany ceny.
- Zapytaj o egzemplarze demo i ich historię serwisową.
- Nie przepłacaj za pakiety, z których nie będziesz korzystać.

04 4. Negocjacje z dealerem - konkretne techniki

Najskuteczniejszą techniką negocjacyjną jest posiadanie realnej alternatywy. Poproś o pisemne oferty na tę samą konfigurację od co najmniej trzech dealerów, także z innych miast. Sprzedawca, który widzi, że porównujesz konkretne liczby, szybciej przechodzi do rzeczowej rozmowy o cenie.

Negocjuj cenę końcową auta, a nie wysokość raty. Rata zależy od okresu, opłaty wstępnej i wykupu, więc łatwo ją „obniżyć” bez rzeczywistego rabatu. Najpierw ustal cenę samochodu, dopiero potem rozmawiaj o finansowaniu, ubezpieczeniu i ewentualnej odsprzedaży starego auta – każdy z tych elementów to osobne pole do negocjacji.

Wykorzystaj kalendarz. Koniec miesiąca, kwartału i roku to momenty, w których dealerzy walczą o realizację planów sprzedażowych. Dobrą okazją są też końcówki rocznika i modele

tuż przed liftingiem. Jeśli rabat gotówkowy jest już na granicy, poproś o dodatki: opony zimowe, pakiet serwisowy, dywaniki czy przedłużoną gwarancję.

Przygotuj się do rozmowy. Sprawdź w konfiguratorze cenę katalogową wybranej wersji i jej opcji, poznaj aktualne promocje producenta i zorientuj się, jakie rabaty są realne dla danego modelu. Dealer szybko wyczuje, czy rozmawia z klientem, który wie, czego chce. Zachowuj się uprzejmie, ale stanowczo, i nie zdradzaj od razu maksymalnego budżetu.

Pamiętaj, że salon zarabia nie tylko na sprzedaży auta, ale też na finansowaniu, ubezpieczeniu i akcesoriach. Wysoki rabat na cenę może być rekompensowany droższym leasingiem lub polisą. Dlatego każdy element transakcji porównuj osobno z ofertami spoza salonu – dopiero wtedy wiesz, ile naprawdę płacisz.

- Zbierz minimum 3 pisemne oferty na identyczną konfigurację.
- Ustal cenę auta przed rozmową o finansowaniu i ubezpieczeniu.
- Wyceń swoje stare auto niezależnie – nie łącz tego z ceną nowego.
- Pytaj o dodatki, gdy rabat gotówkowy się wyczerpie.
- Nie podpisuj niczego pierwszego dnia – daj sobie czas na porównanie.
- Rozważ skorzystanie z niezależnego doradcy, który zna ceny transakcyjne.

05 5. Finansowanie – leasing, kredyt, najem czy leasing konsumencki

Wybór formy finansowania wpływa na całkowity koszt auta nie mniej niż sam rabat. Przedsiębiorcy najczęściej wybierają leasing operacyjny, w którym raty netto są kosztem firmy (w granicach limitów dla aut osobowych), a VAT rozkłada się na raty. Leasing finansowy bywa korzystny dla firm rozliczanych ryczałtem lub planujących długo użytkować auto.

Osoby prywatne mogą wybierać między kredytem samochodowym, leasingiem konsumenckim i najmem długoterminowym. Kredyt daje własność od razu, ale rata bywa wyższa. Leasing konsumencki obniża ratę dzięki wykupowi na końcu umowy. Najem długoterminowy to abonament, w którym w racie mogą być serwis, opony i ubezpieczenie, a po zakończeniu umowy po prostu oddajesz auto.

Porównując oferty, patrz na całkowity koszt: sumę opłaty wstępnej, wszystkich rat i wykupu, a w kredycie na RRSO. Sprawdź też opłaty dodatkowe – za rejestrację, prowadzenie umowy, cesję czy przekroczenie limitu kilometrów w najmie. Ta sama rata w dwóch ofertach może oznaczać zupełnie inne łączne koszty.

Przykład: przy aucie za 150 tys. zł dwie oferty leasingu z ratą różniącą się o 100 zł miesięcznie mogą dawać kilka tysięcy złotych różnicy w całkowitym koszcie, jeśli różnią się opłatą wstępną, wykupem lub opłatami dodatkowymi. Zawsze proś o harmonogram płatności i podsumowanie całkowitej kwoty do zapłaty, a decyzję podejmuj na podstawie tych liczb.

Przedsiębiorcy powinni też uwzględnić kwestie VAT. Od rat leasingowych auta osobowego używanego również prywatnie odlicza się 50% VAT, a pełne odliczenie wymaga zgłoszenia VAT-26 i ewidencji przebiegu. Samochody dostawcze z homologacją N1 spełniające warunki pozwalają zwykle odliczyć 100% VAT bez ewidencji. Ostateczne rozliczenie warto skonsultować z księgową.

- Firma, auto osobowe: leasing operacyjny lub najem długoterminowy.
- Firma, auto dostawcze N1: leasing z możliwością pełnego odliczenia VAT.
- Osoba prywatna chcąca być właścicielem: kredyt lub leasing konsumencki.
- Chcesz przewidywalnych kosztów bez wykupu: najem długoterminowy.
- Porównuj sumę wszystkich płatności, nie samą ratę.
- Zapytaj o możliwość wcześniejszej spłaty i jej koszt.

06 6. Ubezpieczenie: OC, AC i GAP

OC jest obowiązkowe i chroni innych uczestników ruchu przed skutkami szkód, które wyrządzisz. AC jest dobrowolne, ale przy nowym aucie, zwłaszcza finansowanym leasingiem lub kredytem, praktycznie niezbędne – pokrywa szkody we własnym samochodzie, kradzież i zdarzenia losowe. Przy AC zwróć uwagę na wariant likwidacji szkód, udział własny i sposób ustalania wartości auta.

Ubezpieczenie GAP chroni przed stratą finansową, która pojawia się po szkodzie całkowitej lub kradzieży. Ubezpieczyciel AC wypłaca wtedy wartość rynkową auta z dnia szkody, a po dwóch-trzech latach może być ona o kilkadziesiąt procent niższa od ceny zakupu. GAP pokrywa tę różnicę, np. do wartości z faktury, dzięki czemu możesz kupić podobne auto lub spłacić leasing bez dopłacania z własnej kieszeni.

Nie kupuj ubezpieczenia automatycznie w salonie. Porównaj kilka ofert, bo różnice w składce przy tym samym zakresie bywają duże. Polisę GAP można zwykle dokupić również po odbiorze auta, w określonym czasie od pierwszej rejestracji.

Przy autach finansowanych leasingiem warto wiedzieć, że właścicielem pojazdu jest leasingodawca i to on wskazuje wymagania co do zakresu ubezpieczenia. Często można jednak samodzielnie wybrać ubezpieczyciela spełniającego te wymagania, co bywa tańsze niż pakiet zaproponowany w umowie. Zapytaj o to przed podpisaniem dokumentów.

- Porównaj ofertę AC z salonu z ofertami niezależnymi.
- Sprawdź, czy AC obejmuje kradzież i jaki jest udział własny.
- Wybierz assistance z odpowiednim limitem holowania i autem zastępczym.
- Przy leasingu i kredycie rozważ GAP fakturowy.
- Przeczytaj wyłączenia odpowiedzialności przed podpisaniem polisy.

07 7. Odbiór auta - checklista

Odbiór nowego samochodu to moment, w którym możesz jeszcze bezpłatnie zgłosić wszystkie usterki. Umów się na godzinę, w której będzie jasno, i zarezerwuj co najmniej godzinę. Nie podpisuj protokołu odbioru, dopóki dokładnie nie obejrzysz auta – po podpisaniu udowodnienie, że rysa była od początku, będzie trudne.

Sprawdź zgodność dokumentów z autem i zamówieniem: numer VIN, kolor, wersję wyposażenia i silnik. Obejrzyj lakier z każdej strony, najlepiej w świetle dziennym, sprawdź felgi, szyby i wnętrze. Uruchom auto, sprawdź działanie multimedii, klimatyzacji, świateł i systemów wspomagających kierowcę. Poproś o wyjaśnienie najważniejszych funkcji.

Jeśli zauważysz jakąkolwiek usterkę, wpisz ją do protokołu odbioru i poproś o pisemne potwierdzenie terminu naprawy. Drobne rzeczy, takie jak brakujący dywanik czy niedziałający port USB, łatwo przeoczyć w emocjach, a później trudniej je wyegzekwować. Zrób też zdjęcia auta z każdej strony – mogą się przydać w razie późniejszej dyskusji.

- VIN na aucie zgodny z fakturą i dokumentami.
- Wyposażenie i kolor zgodne z zamówieniem.
- Lakier bez rys, wgnieceń i różnic odcieni.
- Felgi i opony bez uszkodzeń, właściwy rozmiar.
- Komplet kluczyków, książka gwarancyjna, instrukcja.
- Koło zapasowe lub zestaw naprawczy, trójkąt i gaśnica.
- Działanie świateł, klimatyzacji, multimediiów i kamer.
- Ważna polisa OC i AC przed wyjazdem z salonu.
- Przebieg na liczniku – zwykle kilka do kilkudziesięciu km.

08 8. Pierwsze miesiące i serwis

Nowoczesne silniki nie wymagają klasycznego docierania, ale przez pierwsze kilkaset kilometrów warto unikać długiej jazdy z maksymalną prędkością i gwałtownego hamowania. Nowe hamulce i opony potrzebują chwili, by osiągnąć pełną skuteczność. W samochodzie elektrycznym zapoznaj się z ustawieniami ładowania i rekuperacji.

Przestrzegaj harmonogramu przeglądów serwisowych zapisanego w książce gwarancyjnej – to warunek zachowania gwarancji producenta. Przeglądy możesz wykonywać w ASO lub w niezależnym warsztacie, jeśli stosuje on części i procedury zgodne z wymaganiami producenta. Zachowuj wszystkie faktury, bo udokumentowana historia serwisowa podnosi wartość auta przy sprzedaży.

Pierwsze obowiązkowe badanie techniczne nowego auta osobowego przypada przed upływem trzech lat od rejestracji, kolejne po dwóch latach, a potem co roku. Wyjątkiem są auta z instalacją LPG, które badanie przechodzą corocznie.

Jeśli auto jest finansowane leasingiem lub najmem, sprawdź w umowie, czy masz obowiązek serwisowania go w określonych warsztatach i jak zgłaszać szkody. W najmie długoterminowym serwis jest często wliczony w ratę, ale musisz trzymać się wskazanej sieci. Zwracaj też uwagę na limit kilometrów, bo jego przekroczenie oznacza dodatkowe opłaty przy zwrocie auta.

- Zapisz w kalendarzu terminy przeglądów i odnowienia polis.
- Przechowuj faktury serwisowe w jednym miejscu.
- Zgłaszaj usterki gwarancyjne od razu, na piśmie lub mailem.
- Kontroluj ciśnienie w oponach co miesiąc.
- Sprawdź aktualizacje oprogramowania auta.

09 9. Najczęstsze błędy przy zakupie nowego auta



Większość przepłaconych transakcji wynika z kilku powtarzających się błędów. Najczęstszy to podejmowanie decyzji pod wpływem emocji w salonie – zachwyt nad autem po jeździe próbnej osłabia czujność przy rozmowie o cenie. Drugim jest koncentracja na wysokości raty zamiast na całkowitym koszcie umowy.

Kolejne błędy to zakup napędu niedopasowanego do stylu jazdy, przepłacanie za pakiety wyposażenia, z których nie korzystamy, oraz brak porównania ofert finansowania i ubezpieczenia. Wielu kupujących łączy też sprzedaż starego auta z zakupem nowego, przez co trudno ocenić, jaki naprawdę dostali rabat.

Unikanie tych błędów nie wymaga specjalistycznej wiedzy, tylko czasu i konsekwencji. Zaplanuj zakup z wyprzedzeniem kilku tygodni, zbierz oferty, porównaj liczby i nie daj się popędzać. Najlepsze transakcje zawierają klienci, którzy są gotowi wyjść z salonu bez podpisanej umowy, jeśli warunki ich nie przekonują.

- Podpisywanie umowy pierwszego dnia, bez porównania ofert.
- Negocjowanie raty zamiast ceny auta.
- Diesel do krótkich tras miejskich lub plug-in bez możliwości ładowania.
- Brak ubezpieczenia GAP przy drogim aucie w leasingu.
- Akceptowanie ubezpieczenia z salonu bez porównania.
- Kupno zbyt dużego auta „na zapas”.
- Pominięcie kosztów opon, serwisu i ubezpieczenia w budżecie.
- Niedokładny odbiór auta i podpisanie protokołu bez uwag.

10 10. Jak pomaga Avanti Finance

Avanti Finance to niezależny broker leasingowy z Krakowa, który od 2014 r. pomaga klientom z całej Polski kupować i finansować samochody. Ponieważ nie jesteśmy związani z jednym dealerem ani jednym leasingodawcą, możemy obiektywnie porównać oferty i wskazać tę, która w twojej sytuacji jest najkorzystniejsza.

W ramach bezpłatnej usługi doboru samochodu pomagamy wybrać model i napęd dopasowany do twoich potrzeb, zbieramy oferty od dealerów i porównujemy ceny transakcyjne. Równolegle przygotowujemy porównanie finansowania – leasingu operacyjnego, finansowego, konsumenckiego, kredytu i najmu długoterminowego – oraz pomagamy dobrać ubezpieczenie, w tym GAP. Ty decydujesz, którą ofertę wybrać.

Skontaktuj się z nami telefonicznie pod numerem +48 12 346 52 15, napisz na adres biuro@avanti-finance.pl lub wypełnij formularz na stronie autojakmarzenie.pl/dobor-samochodu/. Opisz, jakiego auta szukasz i jaki masz budżet – odezwiemy się z propozycjami.

- Bezpłatny dobór auta dopasowanego do potrzeb i budżetu.
- Porównanie ofert dealerów i cen transakcyjnych.
- Porównanie leasingu, kredytu i najmu od wielu instytucji.
- Pomoc w doborze ubezpieczenia AC i GAP.
- Telefon: +48 12 346 52 15
- E-mail: biuro@avanti-finance.pl
- Formularz: autojakmarzenie.pl/dobor-samochodu/