

INDICATA Market Watch COVID-19

Os tempos continuam difíceis, mas existem sinais de esperança

Edição 14 | Março 2021



Sumário Executivo

- Mercado de usados ainda prejudicado pelo impacto das restrições do Coronavírus.
- Volume de vendas de usados em Fevereiro recua 0,6% face a Janeiro de 2021.
- Vendas de veículos usados em Fevereiro de 2021 caíram 5,2% em termos homólogos e 8,1% desde o início do ano.
- Veículos típicos de frota, com idades compreendidas entre os 3 e os 5 anos, com melhores resultados do que os usados mais antigos.
- Mercado turco revela as tensões de um mercado que regressa à normalidade.
- Polónia vê alguma actividade de venda táctica para tentar preencher constrangimentos de oferta.
- Só França e Áustria estão a mostrar actividade de vendas tácticas.
- Veículos usados a gasolina (-9%) e usados a gasóleo (-11%) têm quedas acentuadas nas vendas em termos homólogos, mas existem constrangimentos de oferta em alguns mercados.
- As vendas de veículos usados em termos homólogos aumentam para os BEVs (+131%) e híbridos (+85%) à medida que as motorizações alternativas se tornam cada vez mais populares. Em relação ao mês passado as vendas de BEV subiram 7% e as dos híbridos subiram 9%.
- Os níveis totais de stock de veículos usados no início de Março de 2021 são 3,2% inferiores ao mês anterior, mas 6,2% acima de Março de 2020, e 12,3% acima do mesmo mês de 2019.
- A rotação de stock para BEVs aumenta 7% em relação ao ano anterior à medida que outras motorizações vêm uma pequena queda.
- Os veículos ICE (diesel 6.0x, gasolina 5.3x) continuam a ser os usados que vendem mais rápido.
- O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é repostada pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais, mas a maioria dos mercados está a contrariar esta tendência.
- As vendas online tornaram-se numa componente fundamental do comércio de usados durante a crise Covid-19 e, daqui para a frente, existem poucas evidências que suportem o regresso total aos modelos operacionais pré-crise.

Mercados Europeus

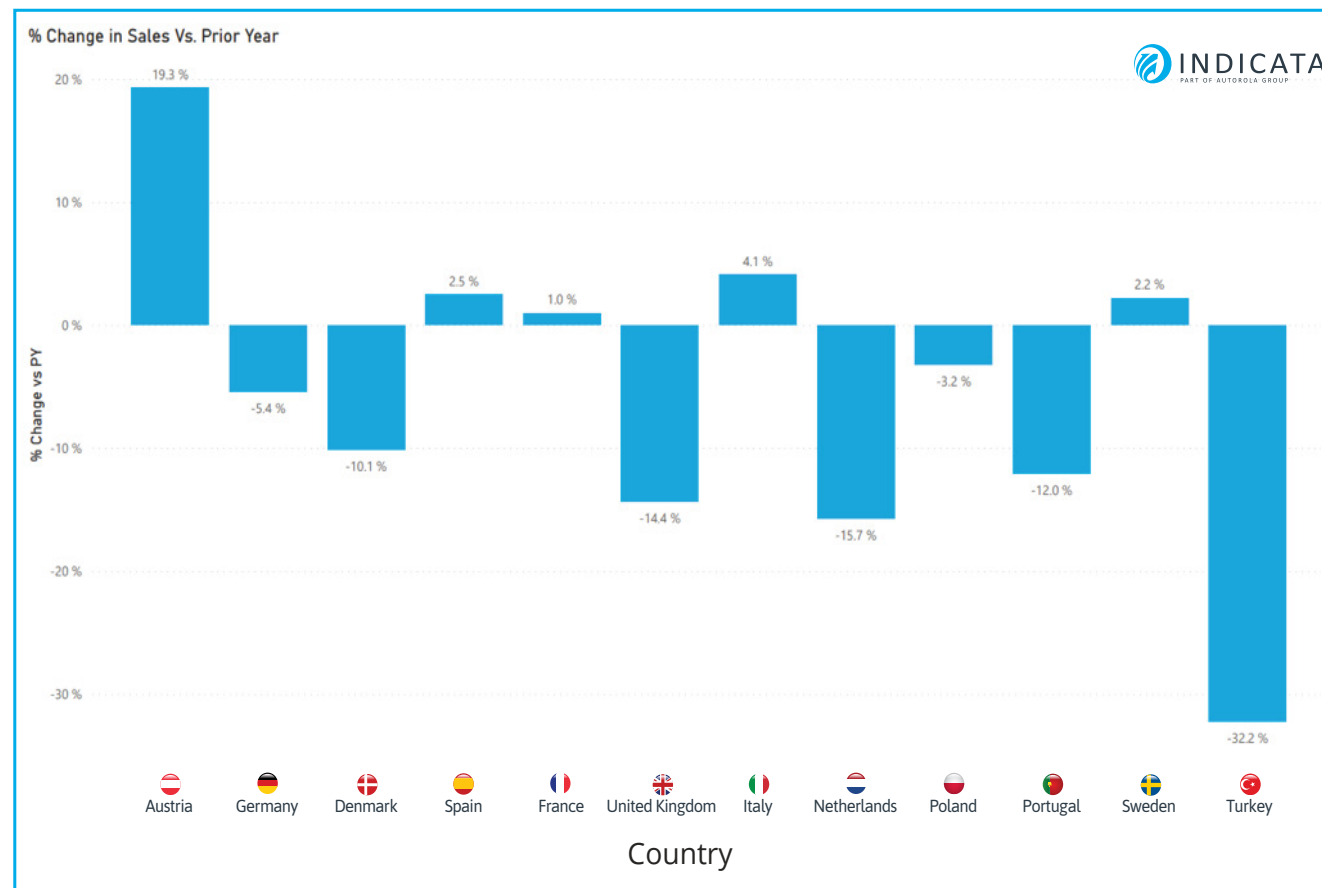
Vendas online de B2C caíram 8,1% nos primeiros dois meses de 2021

Em toda a região da UE que cobrimos e excluindo a Turquia, as vendas online de veículos usados B2C caíram 5,2% em Fevereiro de 2021 face a Fevereiro de 2020. Em termos globais, coloca o mercado em queda de 8,1% nos primeiros dois meses do ano. Fevereiro deverá assinalar o fim das tendências negativas em comparação com um ano antes, sendo Março o primeiro comparador para um período de bloqueio Covid-19.

O efeito dos bloqueios e da Covid-19 também continua a ter impacto não só na forma como as pessoas estão a comprar automóveis usados, com o aumento da actividade online, mas também quando o fazem. Após a corrida de Ano Novo em Janeiro na maioria dos mercados, e antes da mudança da chapa de matrícula no Reino Unido, Fevereiro geralmente vê as vendas de usados cair cerca de 7,5% mensalmente, no entanto, a crescente procura resultou em vendas que se mantiveram quase em pé de igualdade com Janeiro, apresentando uma queda de apenas 0,7%.

Com vários países a enfrentar uma terceira vaga da Covid-19, e as vacinações que não acontecem rapidamente em vários países da Europa continental, parece que boa parte de 2021 ainda vai ter grande parte da região a entrar e sair dos bloqueios, com impacto nas vendas de automóveis novos e usados.

Fevereiro de 2021



No entanto, os retalhistas estão a aumentar a sua presença online, o que está a resultar em parte do crescimento das vendas de B2C online que estamos a assistir. Estamos neste momento a realizar algumas pesquisas sobre este tema e esperamos poder trazer-lhe mais informações sobre como isto

está a desenvolver-se em edições posteriores do Observatório INDICATA, este ano.

Entretanto, continuaremos a acompanhar a forma como a Covid-19 está a ter impacto na indústria, mantendo o foco do nosso relatório tanto nos volumes como na rotação de stock.

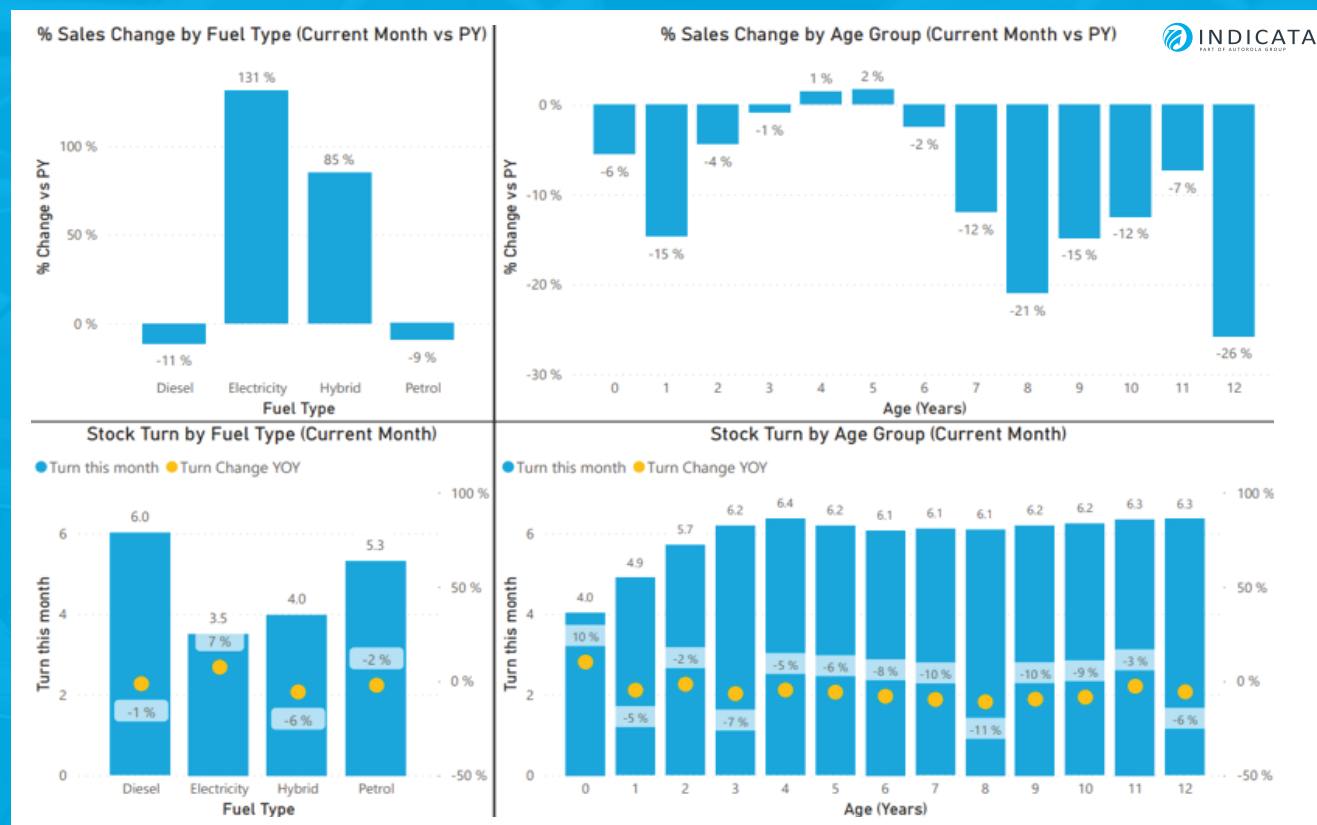
Usados provenientes de frotas performam melhor do que os restantes usados

As vendas podem estar em baixa em toda a região, mas o aumento das vendas online está a funcionar bem para os retalhistas que estão a negociar veículos provenientes de frotas, com idades compreendidas entre os 3 e os 5 anos. Embora as vendas tenham-se mantido similares em termos homólogos, é preciso considerar que estamos a comparar um Fevereiro de 2021 com restrições devido à Covid-19, com um Fevereiro de 2020 pré-pandemia. Além disso, note-se o melhor desempenho dos automóveis provenientes de frotas em comparação com os veículos usados mais jovens e mais antigos do mercado.

As vendas de veículos usados recentes caíram em comparação com o ano passado, mas a queda de 6% é muito menor do que a queda de 25% em termos homólogos no mês passado. Os sinais são de que alguns fabricantes estão a começar a apoiar algumas vendas tácticas em determinados mercados e que os concessionários estão a conseguir escoar através do aumento das vendas online. Há mais evidências disso com a rotação de stock a crescer 10% (para 4x) em termos homólogos para os veículos mais recentes.

Embora a rotação de stock para todas as outras idades tenha descido em comparação com Fevereiro de 2020, a média de cerca de 6,2x para carros com 3 anos e acima é uma melhoria em relação aos 5,8x observados no mês passado, trazendo alguma confiança para o futuro.

Alterações ano-a-ano (Fevereiro 2021 vs Fevereiro 2020):



A transição do tradicional motor de combustão interna (ICE) continua no mercado de usados com veículos usados a gasóleo a descer 19% em Janeiro e uma nova queda de 11% este mês face ao ano anterior. Os veículos usados a gasolina seguiram um caminho semelhante, com uma queda de 9% em Fevereiro, na sequência da queda de 21% que observámos o mês passado.

Antes de apagar totalmente as motorizações ICE do mercado de usados, vale a pena notar que a rotação de stock para o gasóleo (6x) e para a gasolina (5,3x) só caiu ligeiramente em relação ao ano passado e vendem muito mais rápido do que os veículos eléctricos a bateria BEVs (3,5x) e do que os híbridos (4x).

Níveis de stock mantêm-se elevados em Março, em termos homólogos

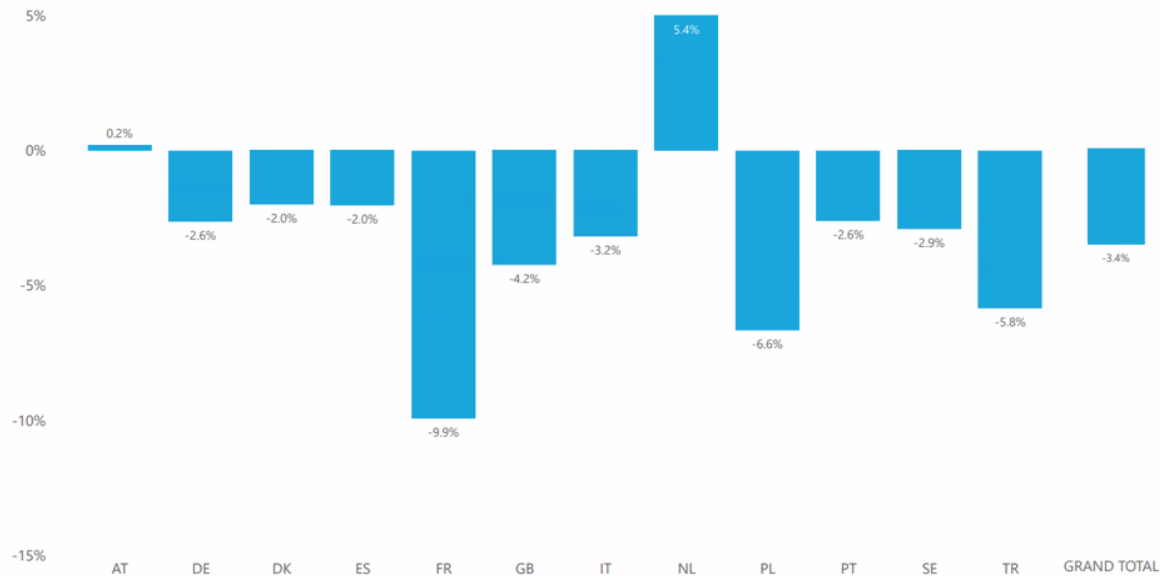
Com os níveis de stock no início de Março ainda muito mais altos na Turquia (+74% em termos homólogos) do que há um ano, devido à queda das vendas desde o terceiro trimestre de 2020, excluímos o efeito de distorção que teria ao reportar o nível total dos stocks na região como sendo de 6,2% acima dos níveis de Março de 2020.

Comparativamente a Fevereiro de 2021, os níveis de stocks de usados caíram 3,2% em relação ao mês anterior, uma vez que os retalhistas se mantêm cautelosos quanto à aquisição de muito stock, enquanto a Covid-19 continua a ter impacto nas empresas em geral, e tendo em conta que já estão com stocks maiores em comparação com há um ano atrás.

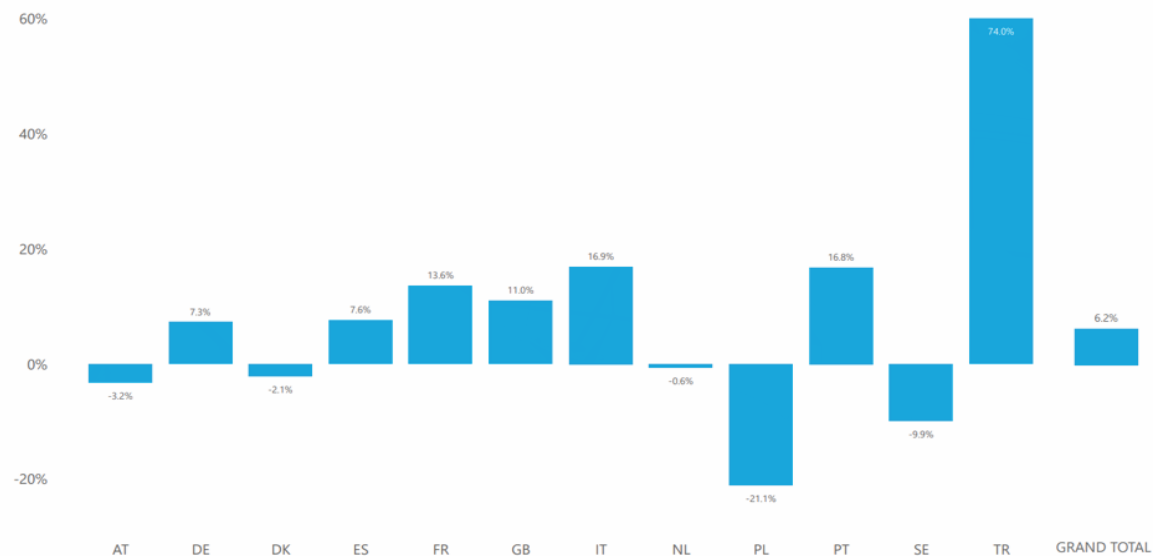
As restrições à oferta continuam a ser um problema para alguns mercados, com a Polónia a ver as vendas caírem, mas continua a consumir os stocks online dos retalhistas, que caíram mais 6,6% face a Fevereiro de 2021 e que desceu 21,1% face a Março de 2020.

A Covid-19 continua a impulsionar várias restrições às compras físicas não essenciais em toda a região, que quando combinadas com um número crescente de retalhistas online, mesmo no sector dos veículos usados, vieram aumentar a confiança dos consumidores no comércio electrónico. Com grande parte do mercado de condução à esquerda na Europa a partilhar o Euro e com menos restrições e burocracias nos veículos em movimento entre os Estados-Membros europeus, existem oportunidades definitivas para fornecer veículos usados em mais do que apenas o mercado interno. Isto ajudaria a atenuar alguns picos e falhas da oferta, mas qualquer estratégia pan-europeia ainda enfrenta desafios das autoridades fiscais e dos legisladores que não devem ser subestimados.

% Change in dealer stock levels (March 2021 vs. February 2021)



% Change in dealer stock levels Year-on-Year (March 2020 to March 2021)



As vendas de automóveis usados online B2C aumentaram 19,3% em Fevereiro, em termos homólogos, com o mercado automóvel usado austríaco a apresentar o terceiro mês consecutivo de crescimento, depois de um aumento de 2,8% em Janeiro e de um aumento de 10,3% em Dezembro.

Quase todo este crescimento aconteceu no típico segmento de concessionários de marca que vendem automóveis usados até aos 5 anos, uma vez que as vendas online continuam a tornar-se mais convincentes tanto para os clientes como para os concessionários.

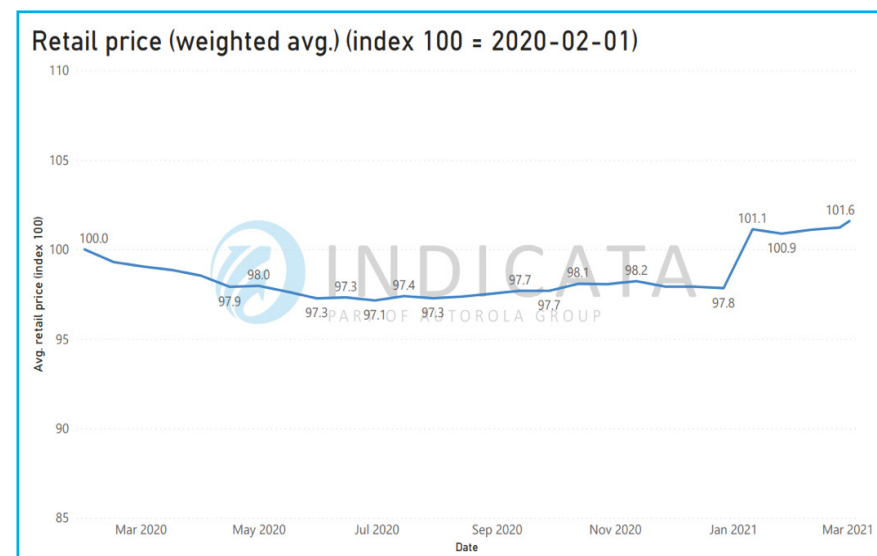
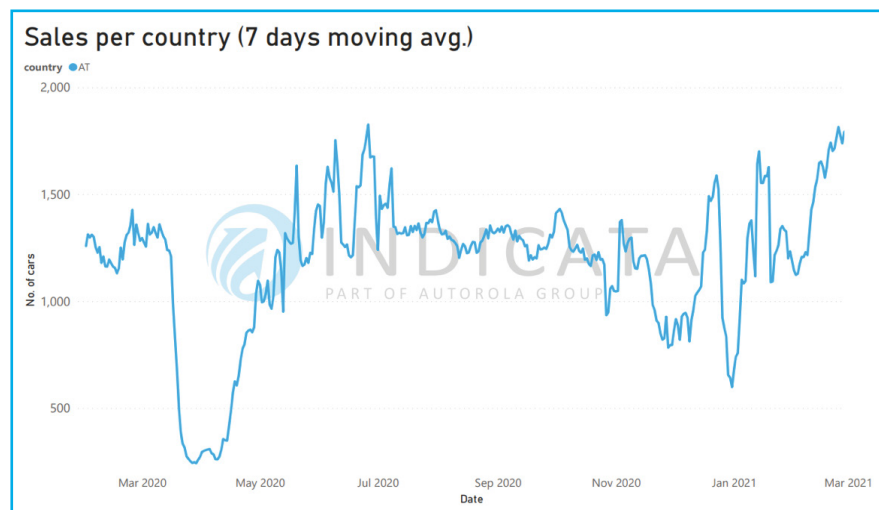
Os veículos híbridos continuam a liderar o crescimento das vendas de automóveis movidos a energia alternativa, com as vendas a aumentarem 194% em Fevereiro face ao ano anterior, após um aumento de 137% no mês anterior. Os BEVs também continuam a beneficiar de um aumento da procura, uma vez que as vendas aumentaram 156%.

O relatório do mês passado destacou sinais de uma potencial restrição de abastecimento no mercado dos automóveis de combustão interna e, um mês depois, os sinais são ainda mais claros. Apesar das vendas de usados a gasóleo aumentarem uns saudáveis 15% em termos homólogos, com os usados a gasolina a fazerem ligeiramente melhor (+16%) em comparação com um ano antes, a subida acentuada da rotação de stock mostra como o crescimento das vendas poderia ter sido ainda maior.

A rotação de stock dos veículos usados a gasolina subiu 34% para 5,1x, mas a procura por usados a gasóleo viu a sua rotação de stock atingir os 5,9x, um aumento de 38% em relação ao mesmo mês do ano passado.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é reposta pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais, mas a procura de automóveis usados está a ter algum impacto inflacionista nos preços no mercado austríaco.

Contact: Andreas Steinbach | ash@autorola.at





O bloqueio do coronavírus durante todo o mês de Janeiro e Fevereiro continua a dizimar o sector automóvel de usados dinamarquês. Depois de as vendas online de automóveis usados B2C terem caído 21,3% em Janeiro, em relação ao ano anterior, em Fevereiro registou uma queda adicional de 10,1% face ao mesmo mês do ano passado.

Os veículos usados recentes, até 3 anos de idade, são uma parte fundamental das vendas de muitos concessionários de marca, mas com o comércio não essencial em confinamento, não é de estranhar que as vendas destes veículos estejam a sofrer o peso da queda nas vendas em termos homólogos.

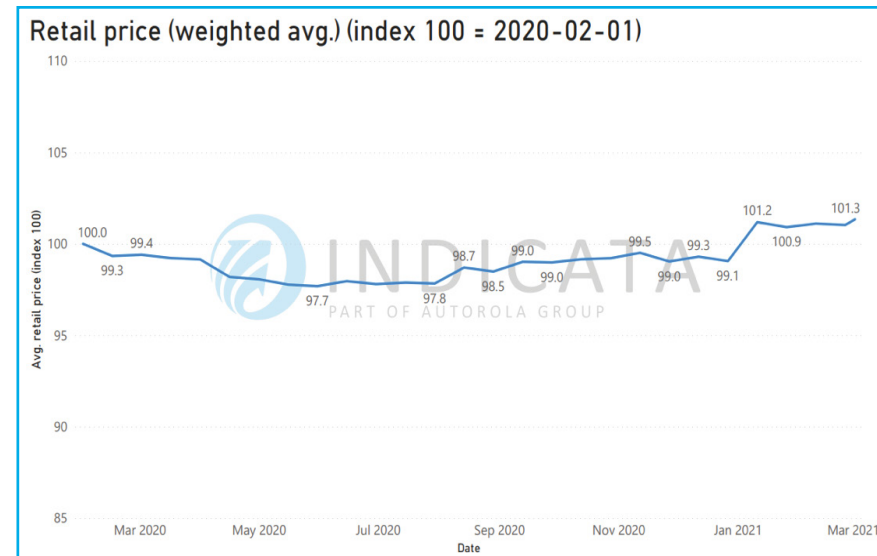
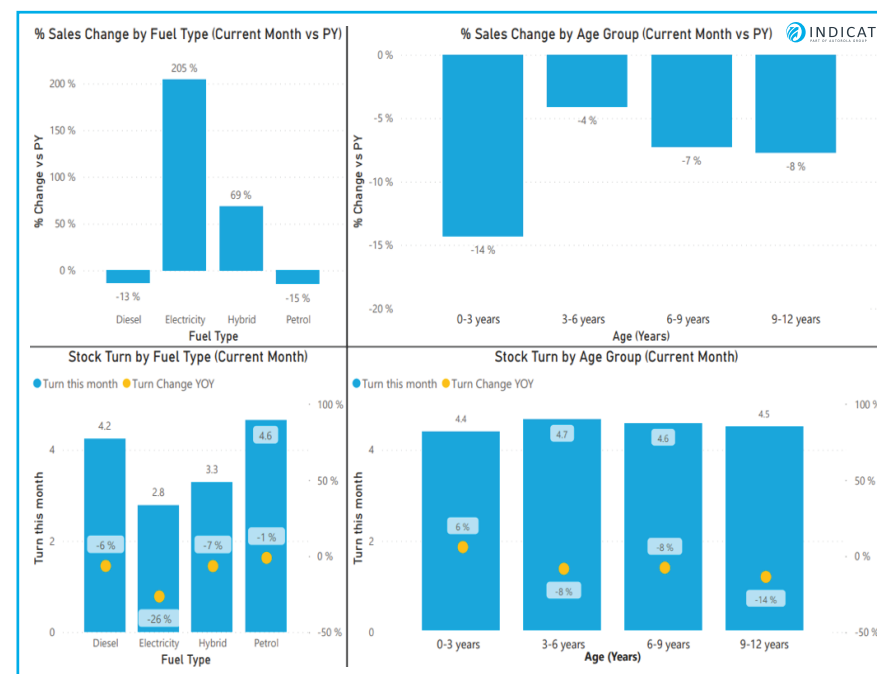
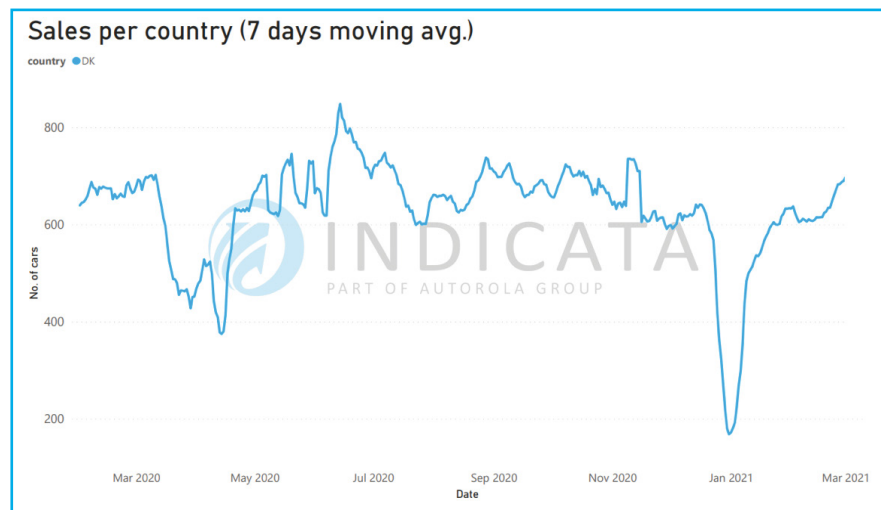
A Dinamarca continua a observar algumas das taxas de crescimento mais elevadas para os BEVs, com as vendas a aumentarem 205% em Fevereiro de 2021, após um aumento de 362% em Janeiro face ao mesmo período de 2020. As vendas de híbridos registaram um crescimento mais modesto ao longo deste período, por comparação com o ano passado.

Os automóveis com motor de combustão interna (ICE) continuam a representar o maior número de vendas em termos de volume, mas Fevereiro registou mais um declínio de dois dígitos em termos homólogos, numa tendência que não mostra sinais de abrandamento.

Embora a rotação de stock permaneça previsivelmente em baixa para todas as motorizações em comparação com há um ano, é a queda de 26% nos BEVs para uma rotação de stock de 2,8x que é mais preocupante. Com as vendas de BEV ainda a crescer rapidamente, a lentidão da venda indica um excesso significativo de oferta, particularmente no actual ambiente Covid-19.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é reposta pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais, mas a procura de automóveis usados está a ter algum impacto inflacionista nos preços na Dinamarca.

Contact: Thomas Groth Andersen | tga@bilpriser.dk





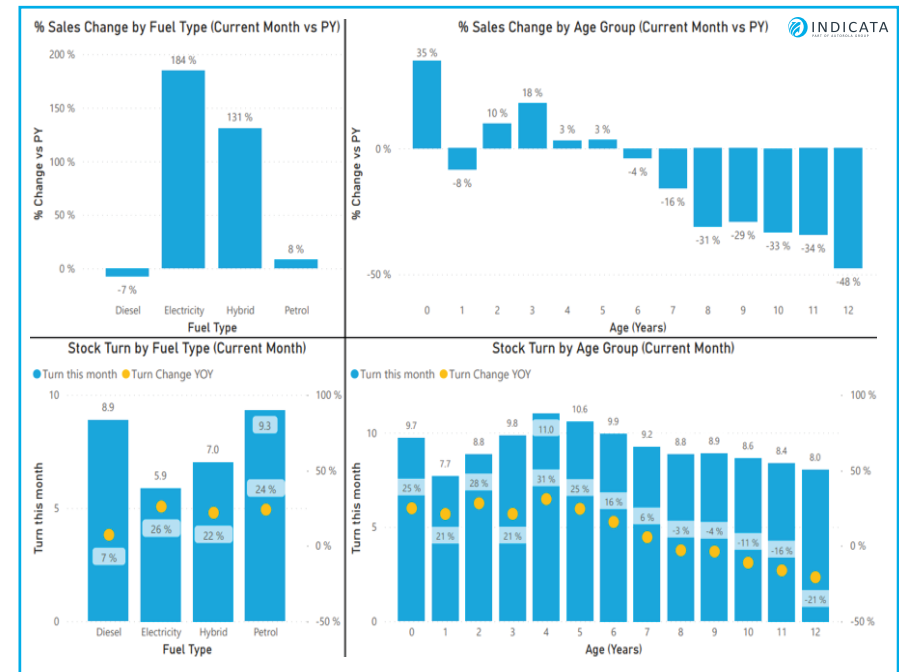
As vendas de veículos usados aumentaram 1% em Fevereiro de 2021 face a Fevereiro de 2020. À primeira vista, isto indicaria um mercado fragilizado o que é compreensível nestes tempos de Covid-19 em que vivemos actualmente.

No entanto, investigue um pouco mais os resultados e poderá concluir ser a disponibilidade de stock que está a travar o mercado.

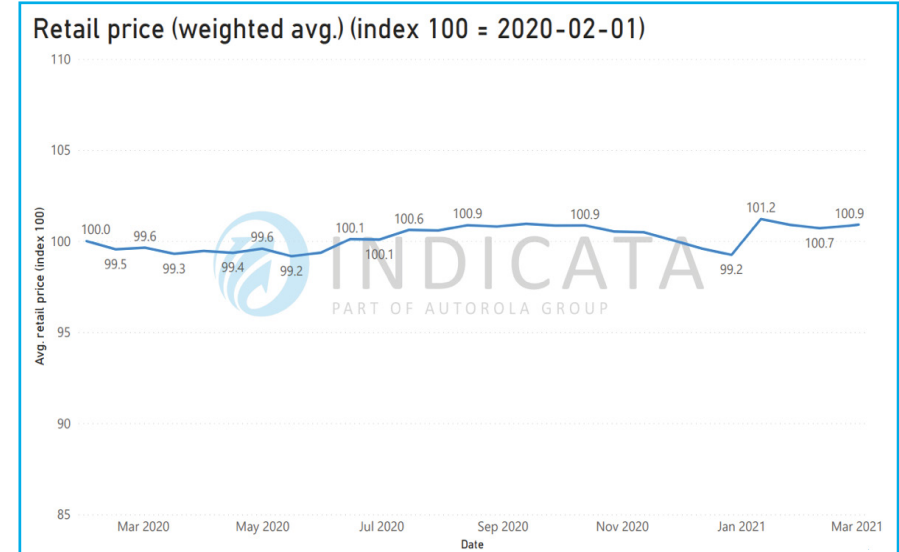
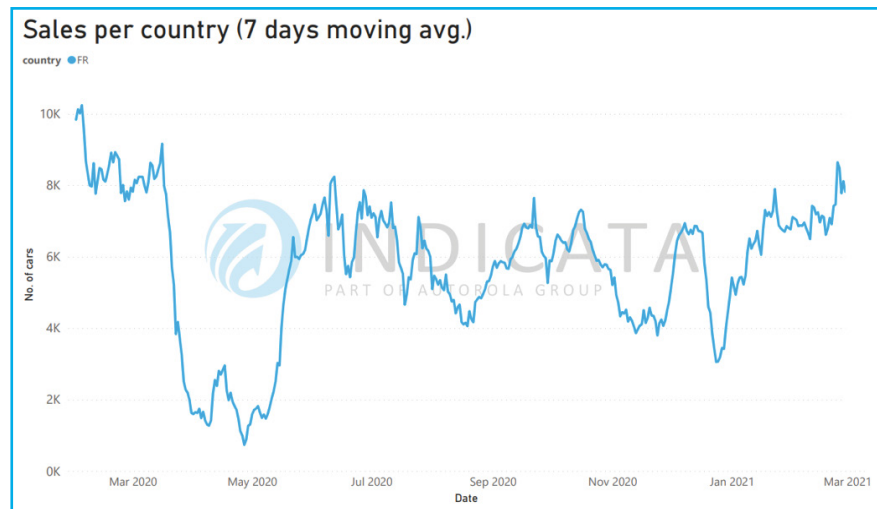
A rotação de stock para todas as motorizações aumentou acentuadamente, com o líder do volume de mercado, o gasóleo, a ver a rotação a atingir os 8,9x, um aumento de 7% em termos homólogos. As outras três principais motorizações registaram aumentos anuais de 22% ou mais, com os veículos usados a gasolina a rodarem a 9,3x por ano, híbridos a 7,0x e BEVs a 5,9x.

Aumentos semelhantes do crescimento da rotação de stock são visíveis em todas as idades típicas de stock de retalhistas, ou seja, aqueles até aos 6 anos de idade. Isto pode explicar por que razão existe também um aumento tão acentuado dos registos tácticos apoiados pelos fabricantes para aumentar o volume de veículos usados que entram nos concessionários, para satisfazer parte da procura e manter o mercado activo.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é reposta pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais, mas as restrições de abastecimento mantêm-nos estáveis em França.



Contact: Pierre-Emmanuel BEAU | peb@autorola.fr





Alemanha **Regresso do IVA a 19% continua a atingir o mercado de usados**

As vendas de automóveis novos e usados na Alemanha tiveram agora dois meses consecutivos de queda após a reintrodução do IVA de 19% em 1 de Janeiro de 2021, na sequência da redução de 3% no segundo semestre de 2020.

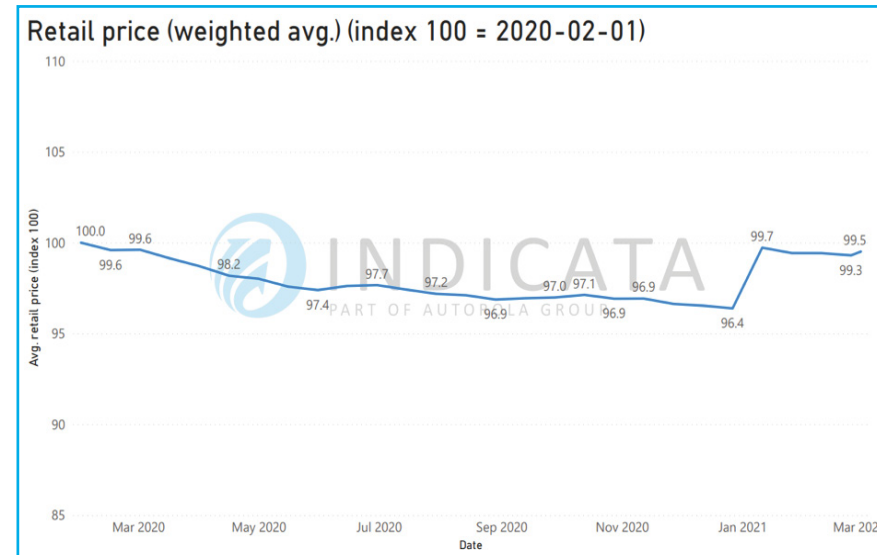
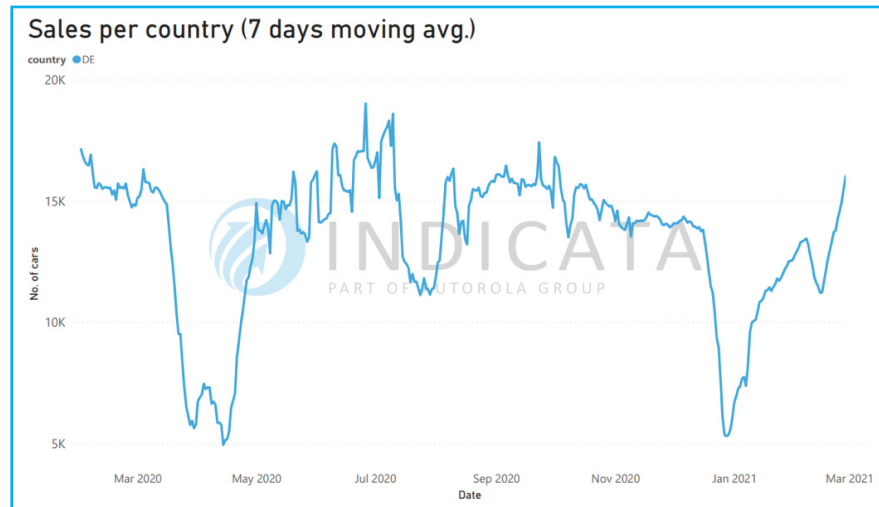
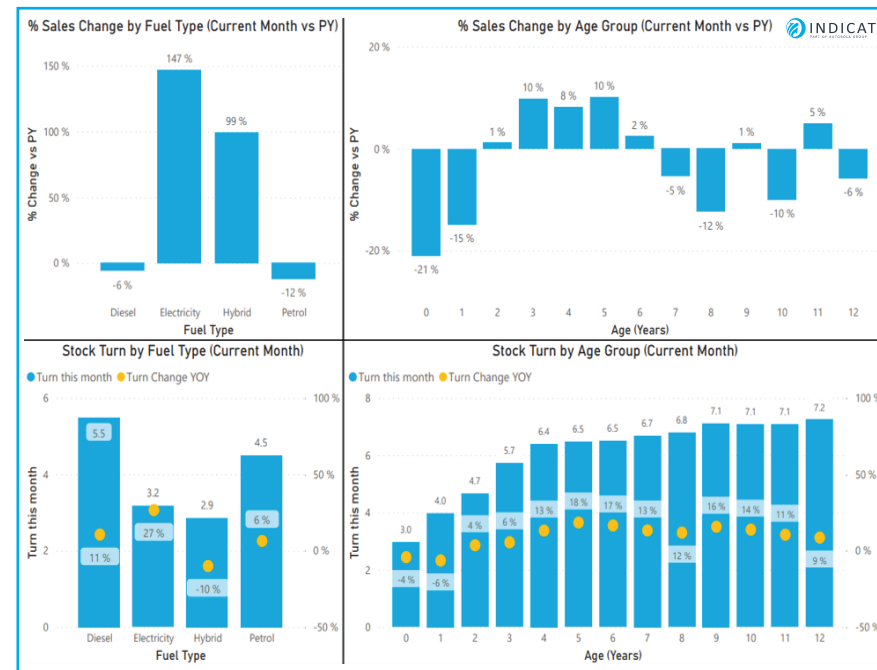
As vendas de automóveis usados online B2C caíram 16,3% em Janeiro, em relação ao ano anterior, seguindo-se uma ligeira queda de 5,4% em Fevereiro de 2021 face ao mesmo mês do ano passado. A taxa reduzida de IVA de 16% antecipou algumas vendas durante o final de 2020, uma vez que os consumidores procuravam tirar partido da redução, nomeadamente nos automóveis usados novos e mais recentes.

O impacto pode ser claramente observado nos veículos usados mais jovens, ou seja, com menos de 2 anos, onde as vendas caíram 15% nos automóveis com 1-2 anos e 21% nos automóveis muito recentes, com os fabricantes claramente indisponíveis para pagar o preço de empurrar matrículas tácticas.

As vendas de motorizações alternativas usadas continuam a assistir a um crescimento de nível percentual elevado, com os BEVs a superarem os híbridos em termos de crescimento. Os BEVs também estão a vender mais rápido do que os híbridos com uma subida de 3,2x, um crescimento de 27% em relação a Fevereiro de 2020, enquanto os híbridos caíram 10% para uma rotação de apenas 2,9x, indicando um excesso de oferta.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é reposta pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais, mas os retalhistas parecem não estar dispostos a mexer nos preços enquanto o mercado continua um pouco volátil.

Contact: Jonas Maik | jmk@indicata.de





Março prevê a introdução de um novo esquema de incentivo para veículos novos. O novo regime de impostos sobre as emissões da NEDC, tal como o já em vigor em França, não gerou tráfego suficiente para criar crescimento nas vendas de automóveis novos, mas aumentou as vendas de automóveis mais poluentes, incluindo alguns registos tácticos dos fabricantes em Fevereiro.

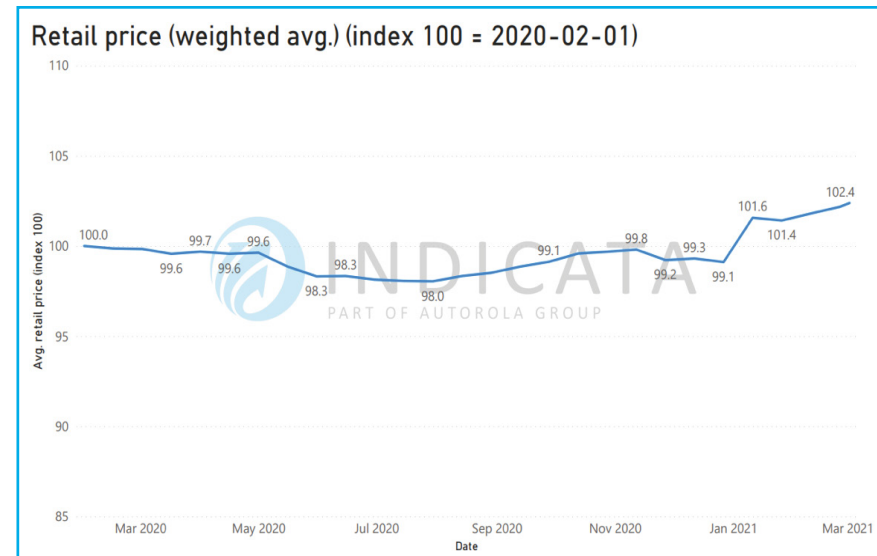
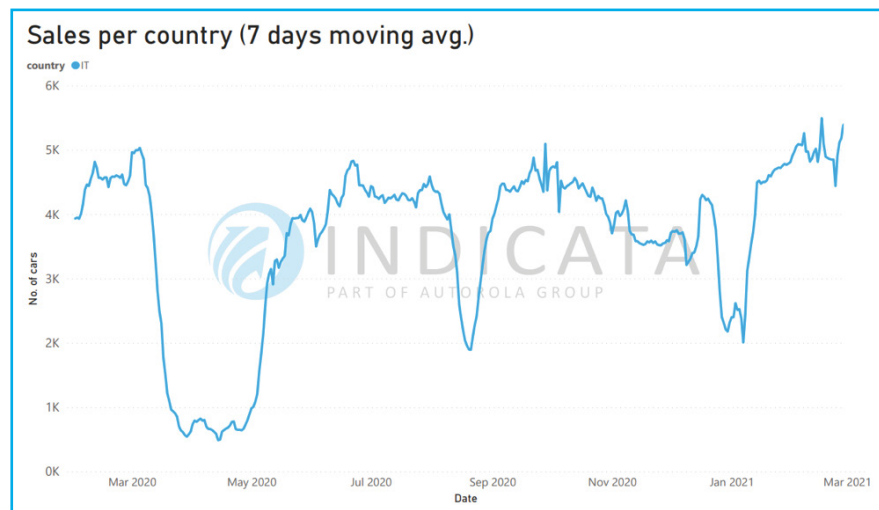
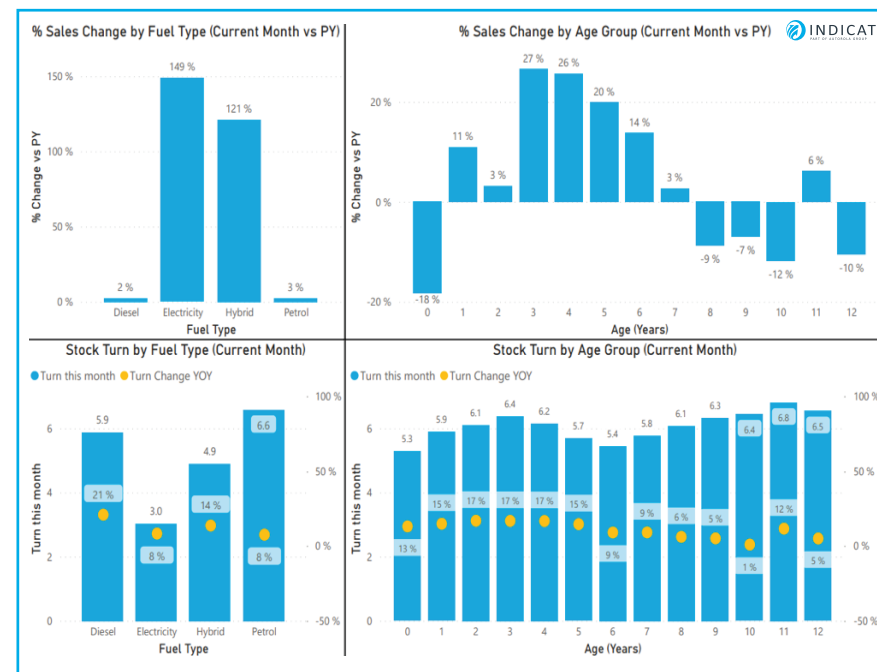
O impacto líquido no actual mercado de automóveis usados foi suficiente para manter o nono mês consecutivo de crescimento, com as vendas de usados a crescerem 4,1% em Fevereiro. Dito isto, o novo regime fiscal deverá ter um efeito amortecedor no mercado automóvel de novos e, com ele, o fluxo de retomas no mercado dos automóveis usados.

O impacto das alterações fiscais já pode ser observado nas vendas de veículos típicos de concessionários, nos automóveis com idades entre os 3 e os 6 anos, onde os consumidores tentam ultrapassar a mudança de impostos introduzida nos seus carros mais velhos para trocar por um novo ou seminovo. Este stock de viaturas mais antigas será depois escoado pelo mercado de automóveis usados.

Apesar desta disponibilidade extra de automóveis usados, a procura continua forte, com todas as motorizações a registarem um aumento homólogo das vendas de automóveis usados, embora para os usados com motor de combustão interna o crescimento tenha sido marginal. Dito isto, a rotação de stock, particularmente para os veículos usados a gásóleo, cresceu acentuadamente em termos homólogos (+21%) a 5,9x, mas isso ainda fica aquém da venda mais rápida de usados a gasolina, indicando uma restrição do lado da oferta para os veículos ICE.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é reposta pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais, mas as restrições à oferta estão a criar algumas pressões inflacionistas em Itália.

Contact: Alberto Ongari | ao@autorola.it





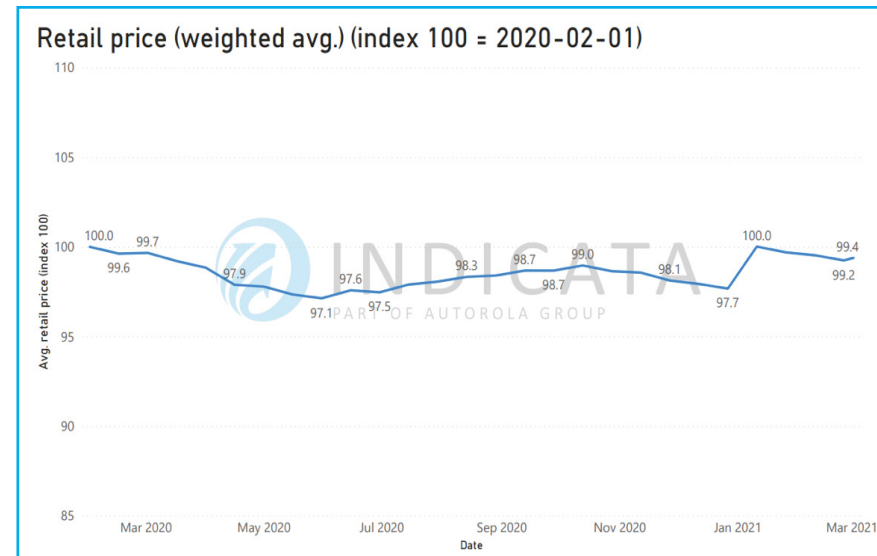
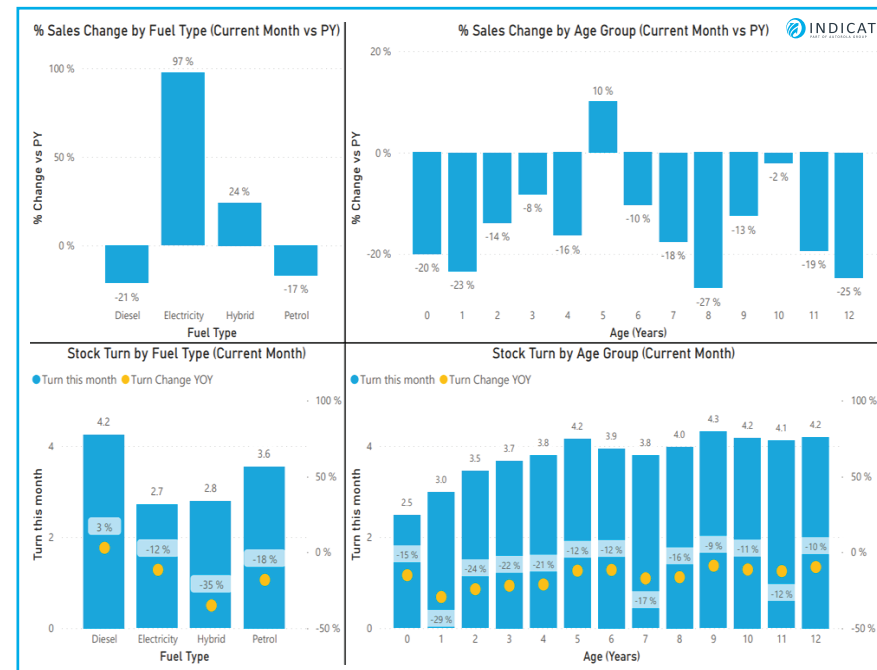
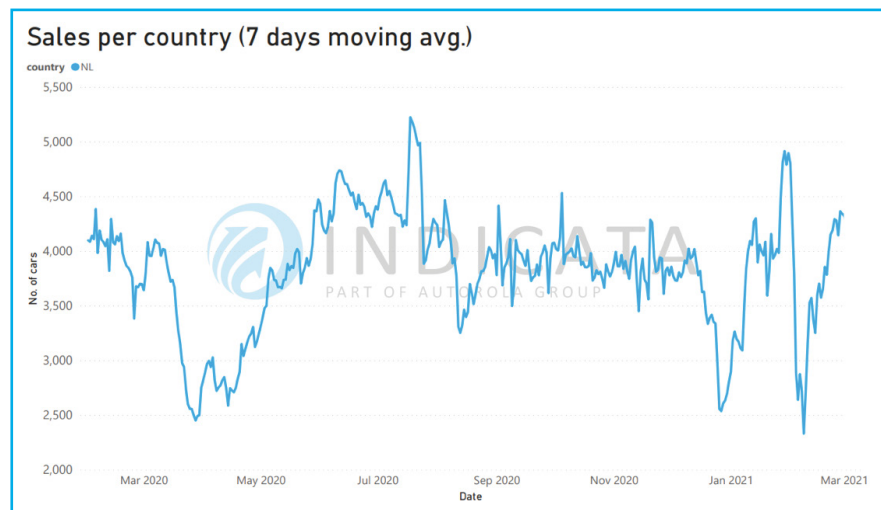
As restrições de bloqueio em curso ao longo de Fevereiro fizeram com que as vendas de automóveis usados continuassem a cair na Holanda, com uma queda de 15,7% em relação ao ano passado, colocando os primeiros dois meses de 2021 em 7,3% abaixo em relação ao mesmo período do ano passado. Isto significa que o mercado automóvel de usados não tem registado uma subida significativa nas vendas em termos homólogos desde o aumento de 6,6% em Setembro de 2020.

Mais uma vez, não há excepções à regra entre as faixas etárias, com as vendas de automóveis usados a cair em Fevereiro em quase todas as idades, em comparação com o mesmo mês do ano passado. Quando o declínio das vendas é comparado com as reduções em termos homólogos da rotação de stock por faixa etária, a questão é claramente a procura por parte dos consumidores que em geral estão menos dispostos a sair e investir num veículo de substituição.

Na frente positiva, os BEV continuam a assistir a um forte crescimento percentual das vendas, com o aumento de 114% em Janeiro em termos homólogos, seguido de um aumento de 97% em Fevereiro face ao mesmo período do ano passado. No entanto, o crescimento das vendas híbridas está a abrandar, com as vendas a aumentarem 24% em Fevereiro de 2021 face a Fevereiro de 2020, e a um aumento de 40% em Janeiro.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é repostas pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais. Com a baixa procura e stock suficiente para satisfazer essa procura, os preços estão efectivamente a cair actualmente, em linha com as expectativas.

Contact: Bobby Rietveld | bri@autorola.nl





As vendas de automóveis usados caíram 3,2% em Fevereiro de 2021 face a Fevereiro de 2020, uma vez que as restrições à oferta continuam a travar o mercado de automóveis usados. Globalmente, isto significa que as vendas de automóveis usados nos primeiros dois meses de 2021 caíram 3,2%.

Os níveis totais de stock no início de Março caíram 21,1% face a um ano antes e desceram mais 6,6% face ao mês anterior, à medida que os retalhistas lutam para encontrar stock adequado para satisfazer a procura.

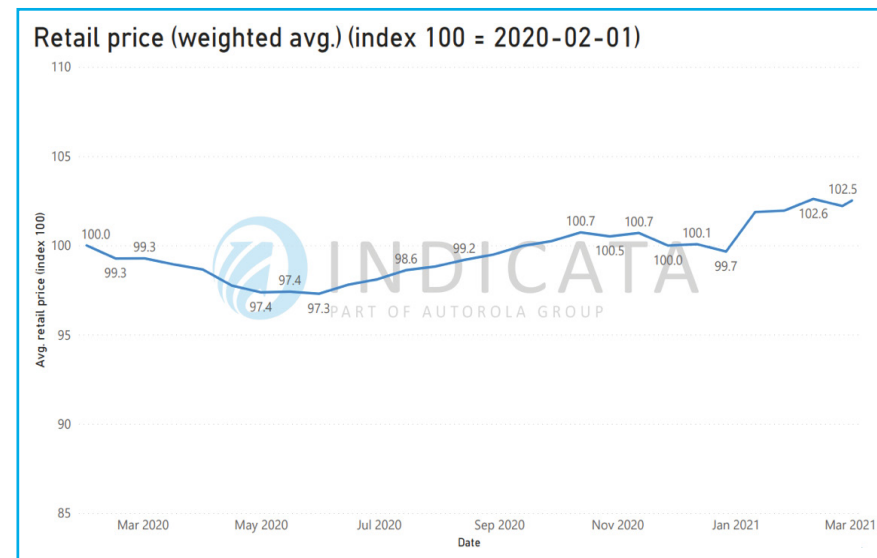
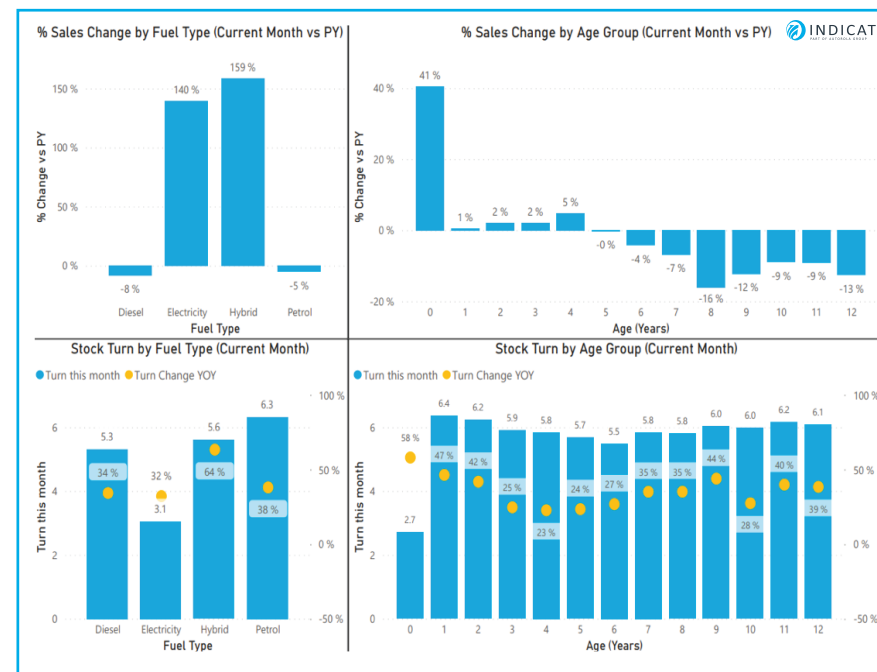
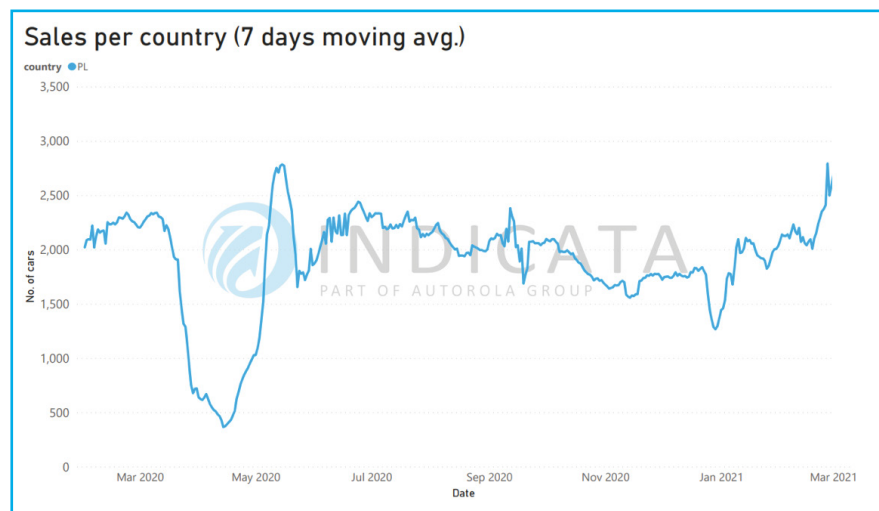
Os fabricantes parecem estar a tentar aliviar a situação com um aumento das vendas tácticas e um impulso na rotação de stock dos veículos usados mais recentes, mas como se pode observar no gráfico, a rotação de stock para todas as idades está muito acima quando comparamos com o mesmo período, o ano passado, à medida que a procura supera a oferta.

Ao contrário de outros mercados, os híbridos são particularmente desejáveis actualmente no mercado polaco, com as vendas híbridas usadas a aumentarem 159% em termos homólogos, superando o crescimento de 140% nos BEVs durante o mesmo período, e a rotação de stock 64% mais alta do que há um ano atrás, em 5,6x.

Os veículos usados a gasolina continuam a ser os que vendem mais rapidamente, com a rotação de stock a subir 38% para 6,3x. A única motorização que não parece estar condicionada pela disponibilidade de stock são os BEV usados, quando comparamos o crescimento das vendas com a rotação de stock.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é repostada pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais. A continuação de fortes restrições à oferta significa que os preços continuam a contrariar a tendência com um novo aumento em Fevereiro.

Contact: Daniel Steć | das@indicata.pl





Portugal Os preços dos usados aguentam-se bem apesar da pressão sobre o stock estar a aliviar

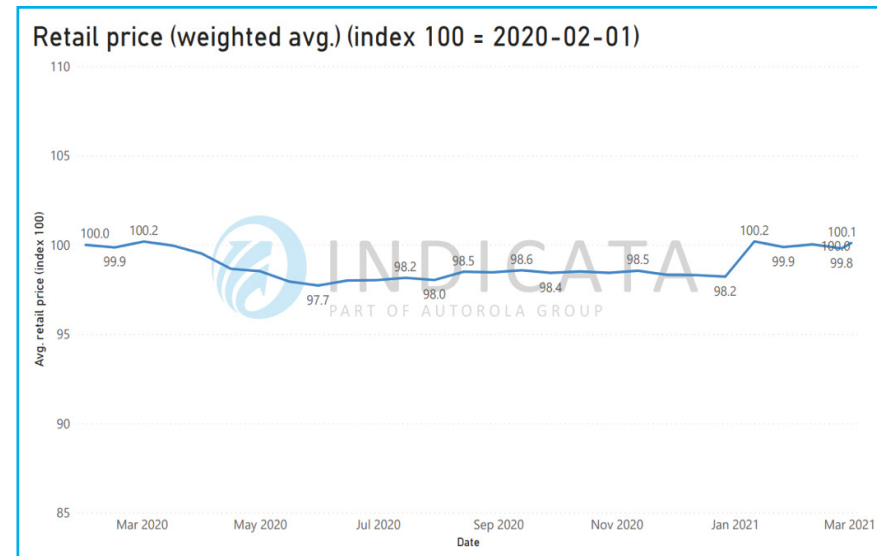
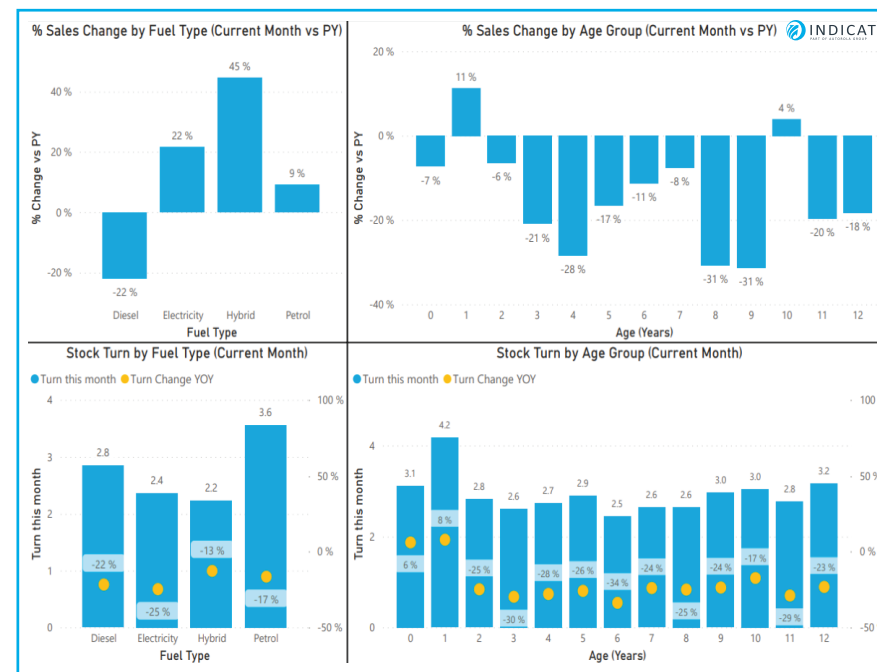
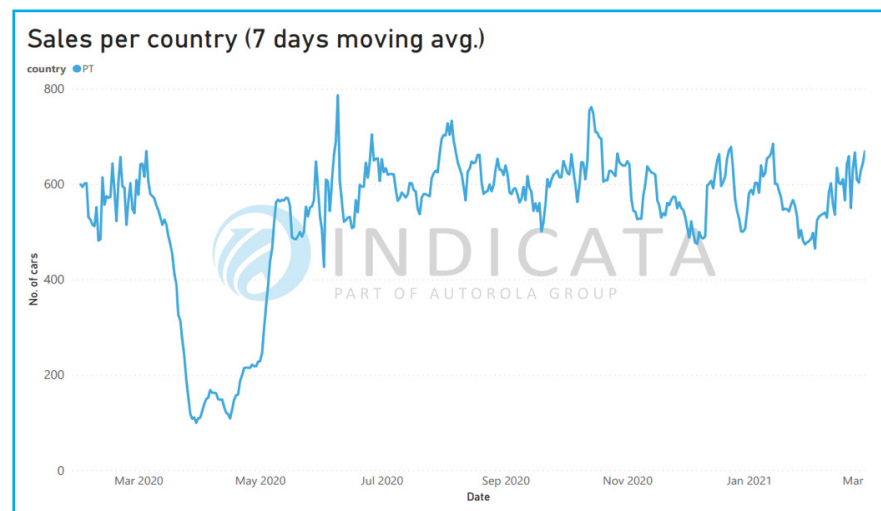
A Covid-19 e as restrições e bloqueios subsequentes têm visto as vendas online de veículos usados aumentarem durante grande parte dos últimos 12 meses, logo após o levantamento do primeiro confinamento. Mas à medida que as vendas online se consolidam e com Fevereiro de 2020 a apresentar um forte nível de vendas de usados, Fevereiro de 2021 viu as vendas online B2C de usados caírem 12,0% quando comparado em termos homólogos.

O regime fiscal em Portugal continua a ajudar a queda do diesel, uma vez que as vendas de viaturas usadas com esta motorização caíram 22% em Fevereiro face ao mesmo mês do ano passado. Ao contrário de grande parte dos mercados europeus, os híbridos estão a registar o maior crescimento em termos homólogos, à medida que as vendas online aumentam 45% em termos homólogos, comparando com um crescimento de apenas 22% nas vendas de BEV usadas durante o mesmo período.

Os constrangimentos à oferta que tinham sido visíveis no mercado aliviaram agora, com os níveis de stock quase ao mesmo nível do mês passado (-0,6%), mas 16,8% acima do que estavam no início de Março de 2020. A rotação de stock também está em queda acentuada, com todos os tipos de combustível e todas as idades a registarem um declínio notável comparativamente com o mesmo período no ano passado.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é reposta pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais. Embora os constrangimentos à oferta tenham diminuído, os retalhistas continuam a manter os preços, contrariando a depreciação natural esperada.

Contact: Sandra Sequerra | sas@autorola.pt





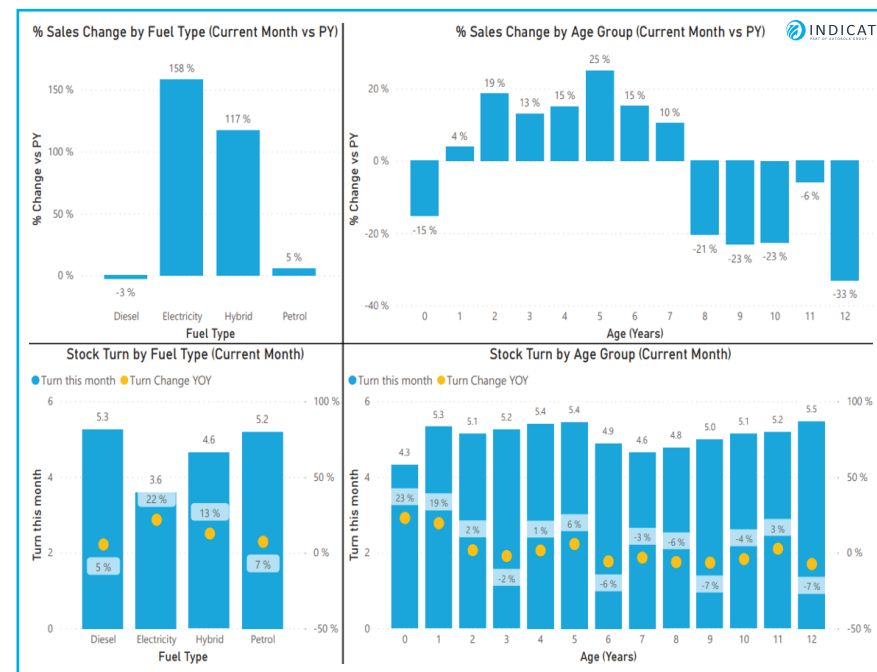
Espanha **Venda de usados sobe 2,5% à medida que a pressão sobre os stocks alivia**

As vendas de automóveis usados aumentaram 2,5% em Fevereiro de 2021 face a Fevereiro de 2020, apesar das actuais restrições da Covid-19. Para os primeiros dois meses de 2021, estas restrições ainda colocam o mercado de usados online 3,8% abaixo do mesmo período de 2020.

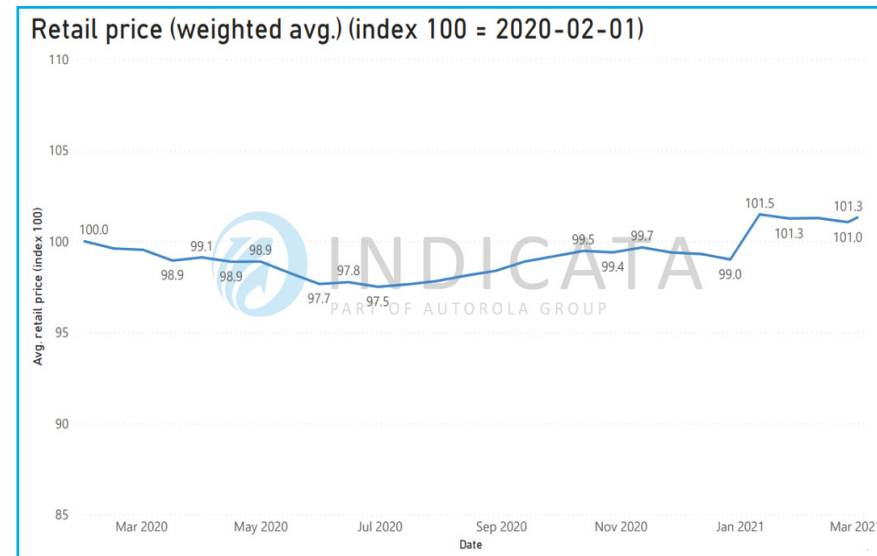
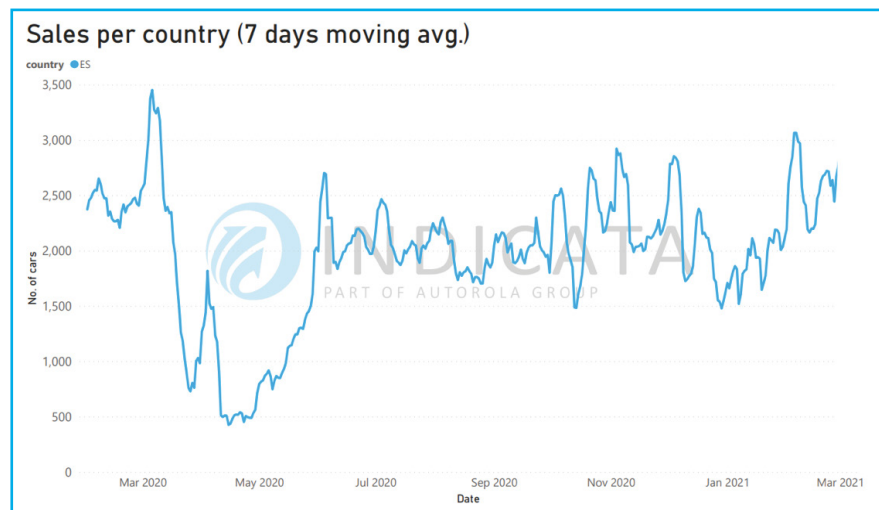
Fevereiro repetiu o padrão que vimos em Janeiro para as vendas por tipologia de motorização. Os usados a gasóleo registaram uma queda de 3% (-4% em Janeiro), enquanto as vendas de automóveis usados a gasolina aumentaram 5% (+5% em Janeiro), os híbridos aumentaram 117% (+91% em Janeiro) e os BEVs superaram todos os anteriores, uma vez que as vendas aumentaram 158% em Fevereiro, após um aumento de 120% no mês anterior.

Embora os níveis de stock de usados online no arranque de Março seja 2,0% inferior ao mês anterior, são 7,6% mais elevados do que há um ano. A rotação de stock também é maior do que há um ano, com todas as motorizações a venderem mais rapidamente do que no ano passado, embora os BEVs, em 3,6x, apresentem claramente uma oferta mais desafogada e com menor procura global. Tendo em conta quer os níveis de stock quer a rotação de stock, parece que a flexibilização das restrições à oferta que vimos no mês passado continua.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é reposta pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais. Embora os constrangimentos à oferta tenham diminuído, os retalhistas espanhóis continuam a manter os seus preços contrariando a depreciação natural esperada.



Contact: Leyre Delgado | Ide:autorola.es





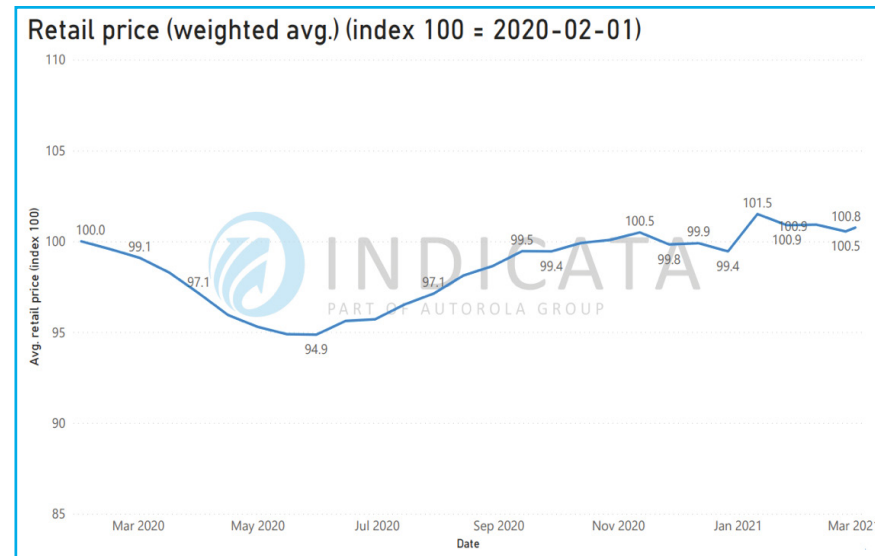
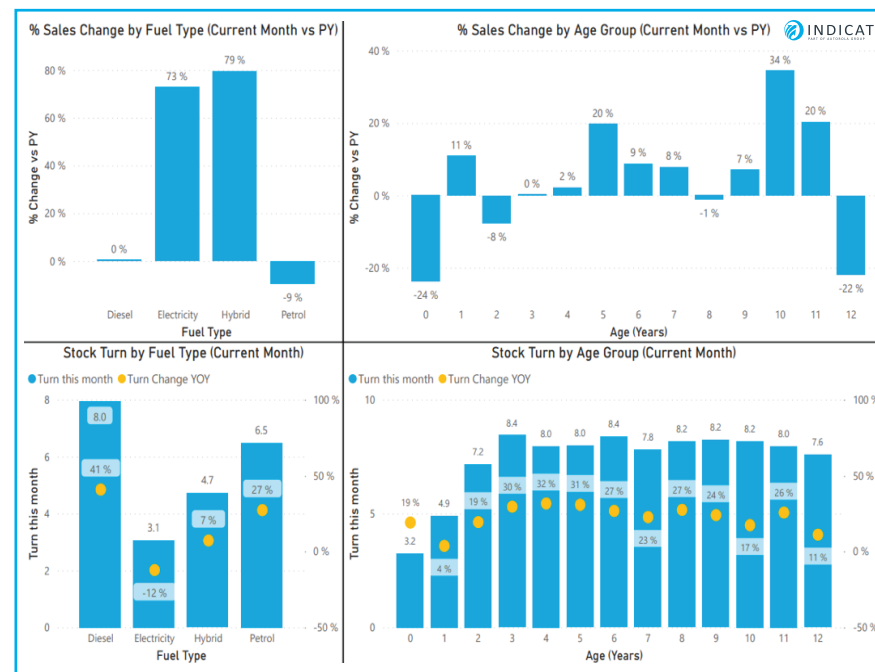
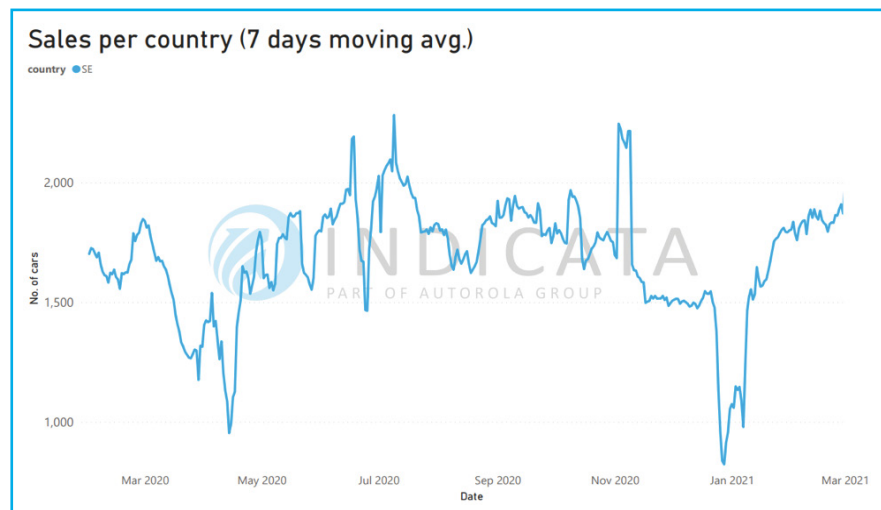
Depois de ter arrancado 2021 com uma queda de 8,0% nas vendas de veículos usados em Janeiro de 2021 face a Janeiro de 2020, Fevereiro teve algumas notícias positivas, uma vez que as vendas de usados online aumentaram 2,2% em termos homólogos e mais 4,3% face ao mês anterior.

As vendas de híbridos usados continuam a ter um bom desempenho, com um crescimento de 79% em termos homólogos, superando o aumento de 73% nas vendas de BEV usados. Os veículos de combustão interna (ICE) foram menos bem-sucedidos com as vendas de usados a gasolina a descerem 9% em relação a Fevereiro de 2020, enquanto as vendas de usados a gasóleo se mantiveram inalteradas.

O desempenho das motorizações tradicionais pode, em parte, dever-se a restrições de abastecimento. Os níveis de stock em Fevereiro já estavam 1,4% abaixo do mês anterior e no final do mês tinham caído mais 2,9%. Isto significa que os níveis de stock estão agora 9,9% mais baixos do que há um ano atrás. Quando se olha para a rotação de stock, os usados a gasolina estão em 6,5x, um aumento de 27% em termos homólogos, enquanto os usados a gasóleo estão a atingir 8,0x, um aumento de 41% em relação a este período do ano passado.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é reposta pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais. Com sinais de novos constrangimentos à oferta, não é de estranhar que os preços se mantenham e não estejam a alinhar-se com as expectativas.

Contact: Yngvar Paulsen | ypn@autorola.se



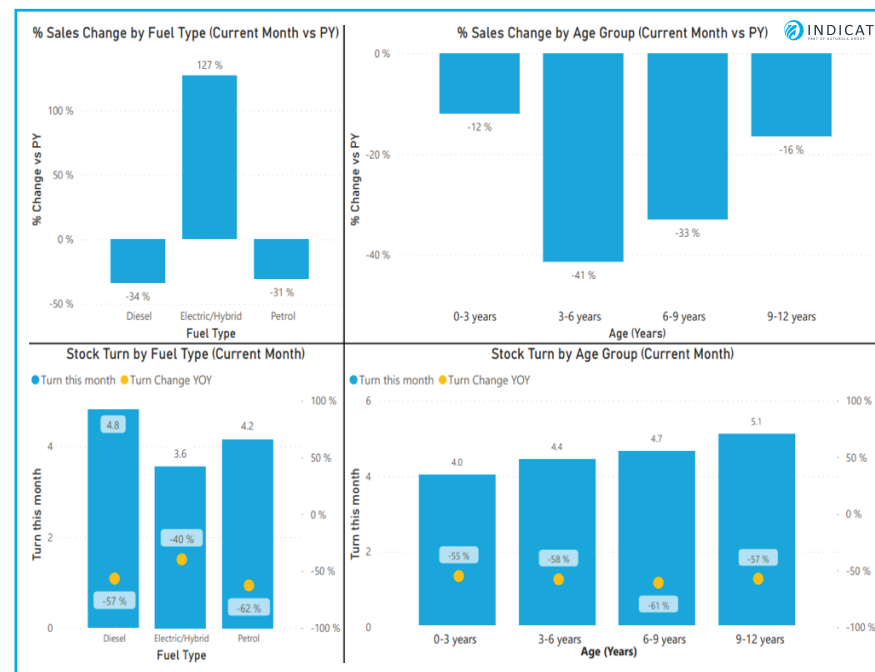


2020 foi um ano tão extraordinário devido à Covid-19 que não é de estranhar que 2021 comece a voltar a níveis mais normais. Embora uma queda de 31,8% em Janeiro de 2021, seguida de uma queda de 32,2% em Fevereiro face a Fevereiro de 2020 possa parecer dramática, se compararmos Fevereiro de 2021 a Fevereiro de 2019, a queda é de apenas 0,8%, o que não é mau num cenário de normalidade na actividade.

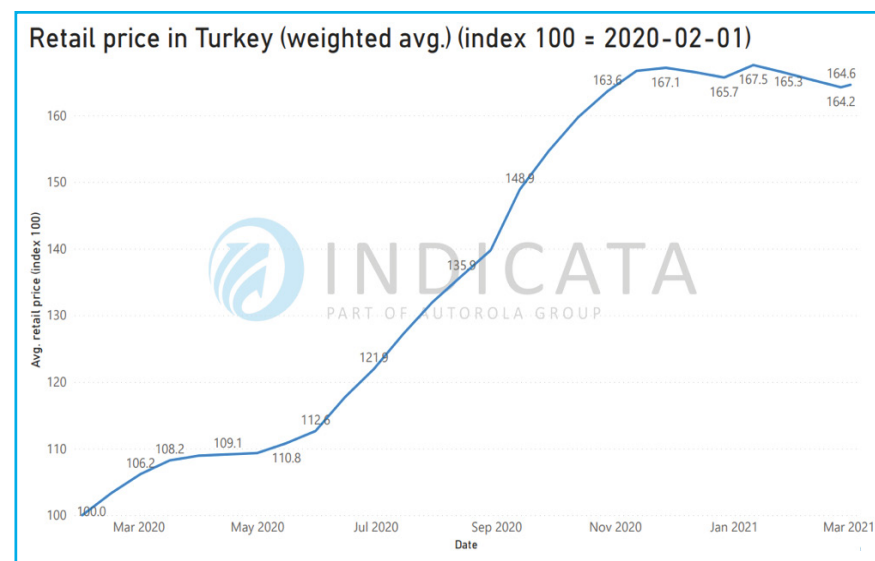
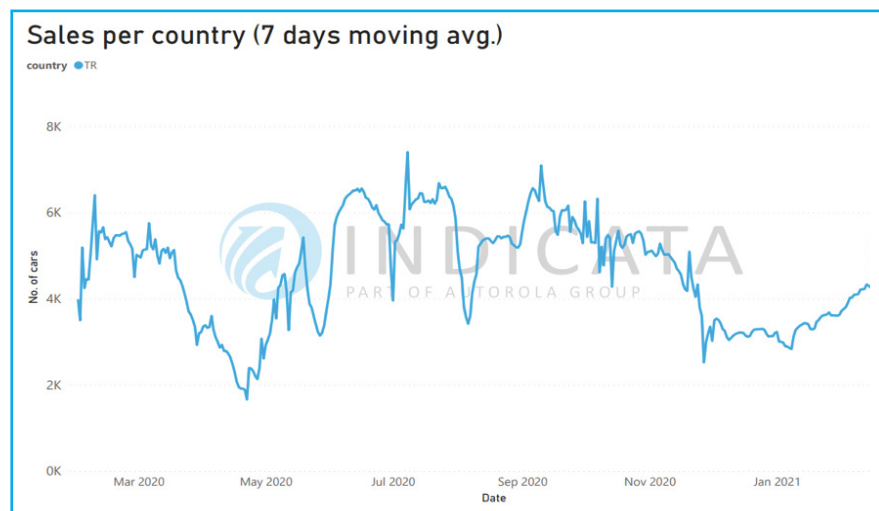
As tradicionais motorizações a gasolina e gasóleo foram as que mais se debateram, com as vendas de usados a gasóleo a cair 34% e as vendas dos usados a gasolina a cair um pouco menos, 31%. No entanto, apesar de 2020 ser um ano muito atípico, tanto em termos de vendas como de preços, as vendas de usados com motorizações alternativas continuam a melhorar ainda mais em 2021, uma vez que as vendas aumentaram mais 127% em Fevereiro de 2021 face ao mesmo período do ano passado.

A mudança para padrões de vendas mais típicos teve impacto nos stocks de usados, com níveis a atingirem 74% acima do que estavam um ano antes e 45,6% acima de Fevereiro de 2019, mas isso deverá ser corrigido ao longo do tempo.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é reposta pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais. Embora mais elevados do que há um ano atrás, os preços estão agora a voltar a um padrão em linha com as expectativas.



Contact: Aslı GÖKER | asl@indicata.com.tr





Reino Unido Bloqueio continua a debilitar as vendas de automóveis usados

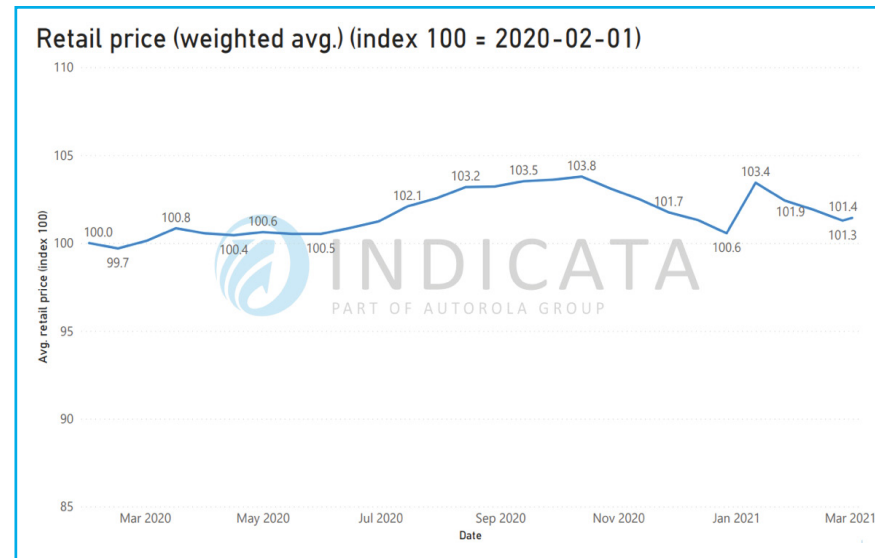
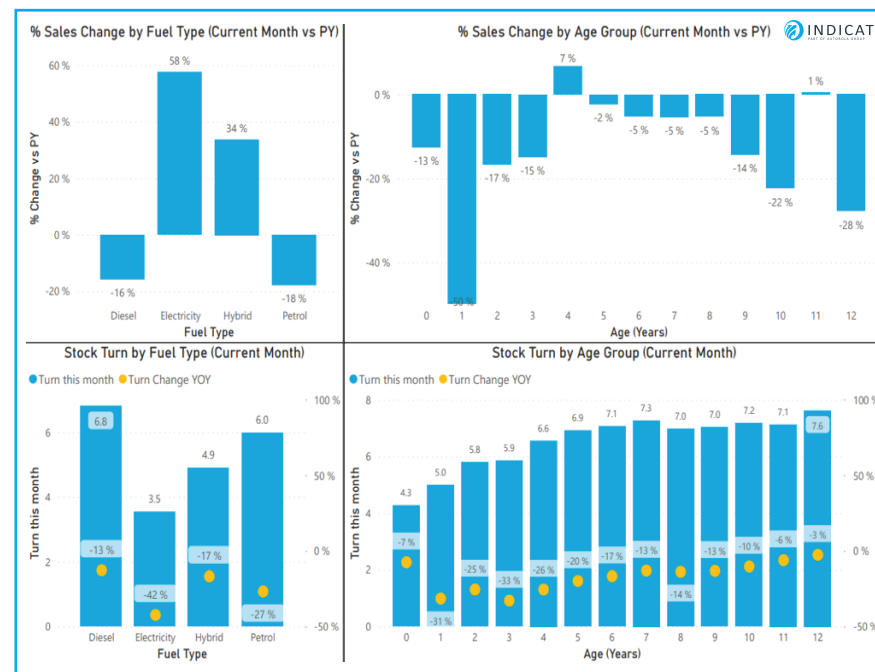
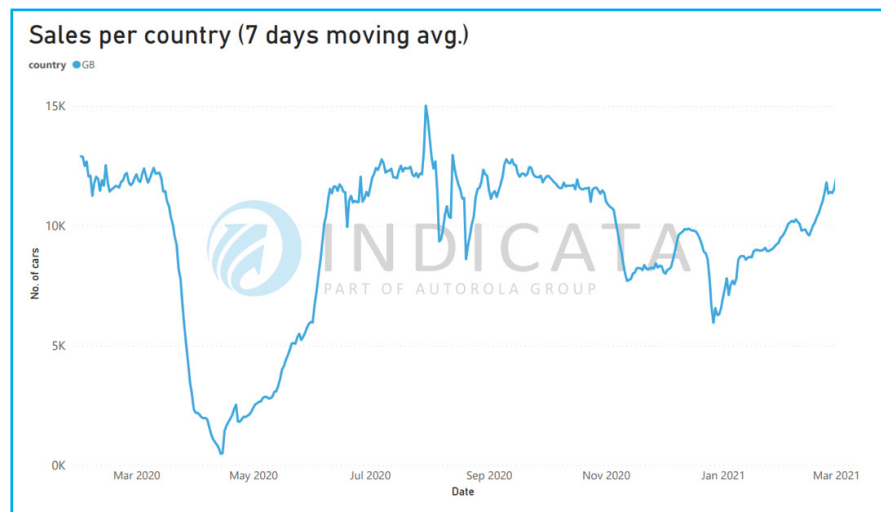
Com o programa de vacinação Covid-19 do Reino Unido a decorrer dentro do previsto e em linha com o objectivo de ver as restrições de bloqueio a serem levantadas, oferece alguma esperança de um regresso à normalidade. Infelizmente, Fevereiro teve as mesmas restrições que estão em vigor desde o Natal, o que significa que a queda de 28% em Janeiro de 2021 foi seguida por uma queda de 14,4% em Fevereiro. No entanto, vale a pena recordar que Fevereiro de 2020 foi um mês particularmente bom para o mercado automóvel usado, pelo que comparar Fevereiro de 2021 com Fevereiro de 2019 mostra uma queda de apenas 8,8%.

A reintrodução de um bloqueio após o Natal deu pouco tempo aos retalhistas para ajustarem os seus níveis de stock de forma a corresponderem à procura, resultando em níveis de stock no início de Março de 2021, 11% acima de há um ano atrás e 7,2% acima dos níveis de Fevereiro de 2019.

Os níveis de rotação de stock de Fevereiro para todas as motorizações desceram relativamente ao mesmo período no ano passado, confirmando que não há restrições significativas de abastecimento. Como tal, a queda de 18% nos usados a gasolina e a queda de 16% nos usados a gasóleo são meramente reflexo da redução da procura. Enquanto as motorizações alternativas estão melhor, com os BEVs a crescerem 58% e os híbridos a crescerem 34%, as taxas de crescimento estão bem atrás das observadas no resto da Europa.

O início do ano viu o nosso índice de preços subir em linha com as tendências sazonais habituais, uma vez que a nossa amostra de veículos com 3 anos é reposta pelas primeiras matrículas de 2018, em comparação com as primeiras matrículas de 2017 rastreadas durante 2020. Com um conjunto consistente de veículos, é expectável que o ciclo de vida apresente um movimento de descida constante nos preços médios mensais. Com o fim do bloqueio no horizonte, os retalhistas estão relutantes em mexer significativamente nos preços, pelo que estes estão actualmente a alinhar-se com as expectativas.

Contact: Jon Mitchell | jm@autorola.co.uk



INDICATA country contacts

If you are interested in contacting INDICATA, please see below a list of country contacts or register through [Indicata.com](https://indicata.com)

Jon Mitchell – UK

UK Sales Director
Mobile: +44 7714 398799
Email: jm@autorola.co.uk

Pierre-Emmanuel BEAU – France

Country manager
Téléphone: +33 (0)1 30 02 89 01
Mobile: +33 (0)6 62 43 09 66
Email: peb@autorola.fr

Leyre Delgado – Spain

INDICATA Product Management
Phone: +34 91 781 64 54
Mobile: +34 630 246 158
Email: ld@autorola.es

Sandra Sequerra – Portugal

Solutions & INDICATA Business
Unit Manager
Phone: +351 271 528 135
Mobile: +351 925 299 243
Email: sas@autorola.pt

Alberto Ongari – Italy

Head of INDICATA Italy
[Autorola.it](https://autorola.it)
Mobile: +39335208233
Email: ao@autorola.it

Andreas Steinbach – Austria

Autorola | Market Intelligence |
INDICATA
Office: +43 1 2700 211-90
Mobile: +43 664 411 5642
Email: ash@autorola.at

Jonas Maik – Germany

Senior Key Account Manager
Mobile: +49 151-402 660 18
Email: jmk@indicata.de

Jan Herbots – Belgium

INDICATA Sales Manager
Mobile: +32 497 57 43 91
Email: jhe@autorola.be

Sofia El Barkani – Belgium

INDICATA Support Executive
Phone: +32 3 887 19 00
Mobile: +32 485 584 514
Email: sei@autorola.be

Bobby Rietveld – The Netherlands

Sales Director Autorola & INDICATA
indicata.nl
Mobile: +31 (0)6 113 091 58
Email: bri@autorola.nl

Yngvar Paulsen – Sweden

Country Manager
[Autorola.se](https://autorola.se)
Mobile: +46 736871920
Email: ypn@autorola.se

Thomas Groth Andersen – Denmark

Country Manager
[Bilpriser.dk](https://bilpriser.dk)
Mobile: +4563147057
Email: tga@bilpriser.dk

Daniel Steć – Poland

Dyrektor Zarządzający
Telefon: +48 22 300 81 88
Telefon komórkowy:
Mobile: +48 602 188 902
Email: das@indicata.pl

Aslı GÖKER - Turkey

Sales Director, INDICATA
Phone: +90 212 290 35 30
Mobile: +90 533 157 86 05
Email: asl@indicata.com.tr

Enquadramento

A 24 de Março o INDICATA publicou o estudo **“COVID-19 Até que ponto o mercado de usados será afetado (e como sobreviver)?”**

Este documento explorou:

- **Tendências iniciais do mercado** - O impacto inicial do vírus e das medidas de distanciamento social implementadas.
- **Cenários** - Uma variedade de impactos com base no desenvolvimento da taxa de infecção e no histórico de dados de mercado.
- **Mitigação** - Avaliação de riscos por sector, associada a possíveis acções correctivas.

Comprometemo-nos a manter o mercado atualizado com dados em tempo real, volumes de vendas e preços, para que seja possível acompanhar o evoluir da situação.

Como tal, temos o prazer de anunciar o **“Observatório INDICATA”**.

O que é o Observatório INDICATA?

O Observatório INDICATA assume duas formas:

- 1. Documentação periódica** - Análises regulares do mercado disponíveis para todos no website INDICATA (este documento).
- 2. Relatórios online interactivos exclusivos** - Disponíveis para os gestores sénior nas principais Gestoras de Frotas, Rent-a-Car, Fabricantes e Grupos de Retalho.

Se é um gestor sénior na indústria automóvel e deseja ter acesso ao Observatório INDICATA online, por favor contacte-nos.

Como produzimos os nossos dados?

O INDICATA analisa todos os dias 9 milhões de anúncios de veículos usados em toda a Europa. Para garantir a integridade dos dados o nosso sistema passa por extensos processos de limpeza de dados.

As vendas (anúncios retirados) deste relatório tem como base os anúncios de veículos usados de profissionais reconhecidos. Como tal, não inclui dados relacionados a anúncios de particulares (P2P).

Quando um anúncio é removido da Internet, e não retorna nos dias imediatamente a seguir, é classificado como "Venda".



INDICATA

PART OF AUTOROLA GROUP

www.indicata.com