



INDICATA Market Watch COVID-19

Serão as viaturas eléctricas o “novo normal”?

Edição 20 | Outubro de 2021



Sumário Executivo

- Em Setembro de 2021 as vendas de automóveis usados online B2C aumentaram 2,6% em comparação com o mês anterior e 8,9% em termos homólogos devido ao impacto da procura pendente resultante das restrições Covid-19 em 2020.
- As vendas de usados acumuladas em Setembro aumentaram 11,3% relativamente a 2020 e 10,7% acima de 2019.
- Os registos tácticos em Setembro de 2021 são 15% superiores ao ano anterior.
- As vendas de BEVs aumentaram 137% em relação ao ano anterior, enquanto os híbridos aumentaram 88% face ao período homólogo.
- Os BEVs tornam-se a motorização a vender mais rapidamente na Dinamarca.
- A rotação de stock para o Motor de Combustão Interna (ICE) continua a ser a mais alta com o gasóleo usado a rodar 8,1x e o gasolina 7,7x.
- Um aumento de 28% em termos mensais da rotação de stock para os BEVs e um aumento de 20% para os híbridos, o equivalente a um aumento de 40% e 25% em termos homólogos, respectivamente, encurta drasticamente os dias de stock.
- Em Setembro, no ranking dos veículos mais vendidos em volume com menos de 4 anos, o Volkswagen Golf continua a ser o usado mais vendido bem como o veículo de combustão interna mais vendido. O Toyota C-HR continua a ser o híbrido mais vendido e o Renault Zoe mantém a posição de BEV mais vendido.
- Os veículos usados com menos de 4 anos a vender mais rapidamente em Setembro, pelo Market Days Supply, foram os Opel Zafira (22,8 dias). O Zafira também agarrou o primeiro lugar para gasolina e gasóleo com o Prius + para híbridos (25,2 dias) e o Mini Elétrico para BEVs (44,8 dias).
- Os níveis de stock no arranque de Outubro são 7,9% mais baixos em termos homólogos e 2,2% abaixo do mês anterior.
- Os níveis de stock são agora 13,3% mais baixos, no início de Outubro de 2021, do que em Outubro de 2019.
- O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer uma amostra consistente de veículos com 3 anos, indexados a Janeiro de 2021. Isto significa que o impacto do ciclo de vida do produto deve resultar num constante movimento descendente dos preços médios, mas a forte procura de vendas e as restrições à oferta significam que os preços estão a subir e a aumentar acentuadamente em alguns locais como o Reino Unido e a Polónia.

Mercados Europeus

Venda de usados acumulada no 3º trimestre está 10,7% acima do nível pré-pandemia

A escassez de semicondutores continua a afectar todo o mercado automóvel. No final de Agosto de 2021, as vendas de automóveis novos na União Europeia, Islândia, Noruega, Suíça e Reino Unido estavam 12,7% acima da pandemia Covid-19 que devastou os primeiros oito meses de 2020, mas ficaram 24,4% abaixo do mesmo período em 2019 e 26,8% abaixo de Agosto de 2018.

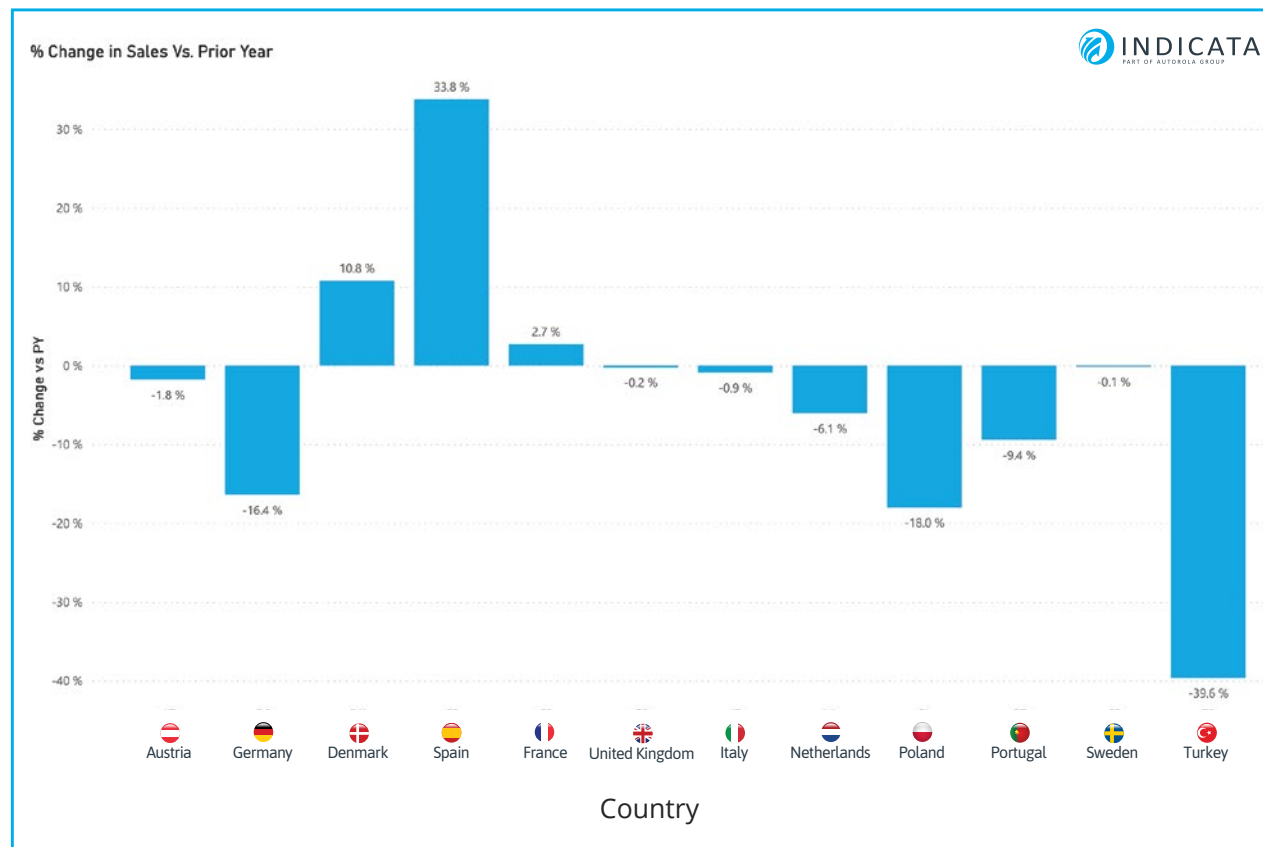
Setembro não deu tréguas com os três maiores mercados da Europa a registarem novas quedas em termos homólogos, a Alemanha (-25,7%), o Reino Unido (-34,4%) e a França (-20,5%). Mesmo um esquema de apoio ao abate introduzido em Itália em Agosto não conseguiu travar o declínio, com muitos clientes a reportarem tempos de espera de automóveis novos que se estendem por 2022.

Isto levou a que os compradores procurassem o seu próximo veículo de substituição no mercado dos automóveis usados. Na nossa análise ao comércio online de automóveis usados, dos retalhistas a cliente final (vendas online de automóveis usados B2C), os mercados de automóveis usados nos países abrangidos por este relatório estão agora 11,3% acima dos primeiros nove meses de 2020 e 10,7% acima do período pré-pandemia em 2019, à medida que os novos compradores transitam para o automóvel usado.

Em Setembro, as vendas de automóveis usados B2C tiveram um bom desempenho em toda a região (+2,6% relativamente ao mês anterior), particularmente em países como Espanha e Dinamarca, mas o nível de procura sem precedentes está a impulsionar o aumento dos preços dos automóveis usados na maioria dos países, à medida que os retalhistas lutam para obter stock de usados com a qualidade certa. Isto está claramente a ter um impacto negativo nos volumes de vendas de alguns automóveis usados online B2C, com vendas de usados a gasolina 10% inferiores em termos homólogos em Setembro. As vendas de usados a gasóleo caíram 18% no mesmo período. Em contraste, as vendas online de usados híbridos aumentaram 88% em relação a Setembro de 2020 e os BEVs aumentaram 137% em termos homólogos.

Em Setembro, o aumento da procura também é visível nos veículos usados mais vendidos online B2C até aos 4 anos de idade. O VW Golf e o Renault Clio mantiveram-se em primeiro e segundo lugar desde Agosto, mas a velocidade de venda viu o Market Days Supply para o Golf cair de 60,9 dias em Agosto para 60,2 dias, enquanto Clio caiu para 45,5 dias, uma queda de 6,8 dias. Isto significa que os Clios usados vendiam 13% mais depressa em Setembro do que no mês anterior.

Setembro de 2021



Top selling cars up to 4-years-old by volume						
Make	Model	MDS	ICE	Hybrid	BEV	
Volkswagen	Golf	60.2	Volkswagen Golf	Toyota C-HR	Renault Zoe	
Renault	Clio	45.5	Volkswagen Polo	Toyota Yaris	BMW i3	
Volkswagen	Polo	43.1	Renault Clio	Audi A6	Nissan Leaf	

Forte procura para as motorizações alternativas

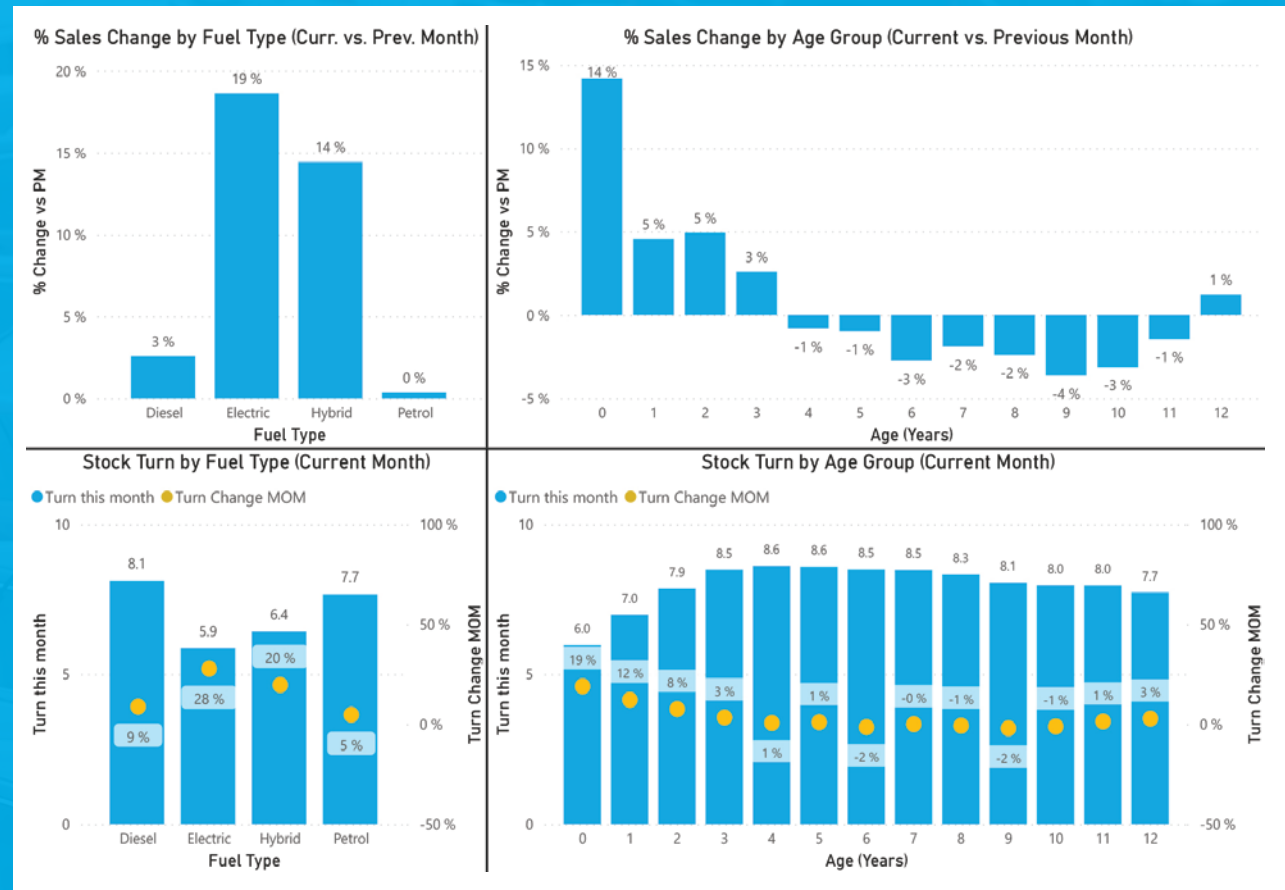
Passada a época de férias, Setembro viu evidências claras de que os fabricantes apoiam registos tácticos com vendas online B2C de usados muito jovens (até um ano) 14% mais altas em Setembro do que em Agosto. Os volumes tácticos em Setembro de 2021 também foram 15% acima do mesmo mês do ano passado. Uma comparação anual mostra que este é o único grupo etário que viu as vendas aumentarem em termos homólogos, bem como a ter o aumento mais forte do stock, subindo 19% relativamente ao mês anterior e 30% em termos homólogos.

Enquanto a rotação de stock de 5,9x para os BEVs e 6,4x para os híbridos estão abaixo dos níveis dos veículos tradicionais a gasolina e gasóleo, o aumento de 25% em termos homólogos na rotação de stock dos híbridos e um aumento de 40% na rotação de stock dos BEVs, mostra que a procura está a aumentar acentuadamente para estas motorizações alternativas. Este aumento da procura está a alimentar o aumento de 19% nas vendas de BEVs usados em Setembro face a Agosto e um aumento de 14% nas vendas dos híbridos.

No início deste relatório, salientámos que até os veículos de maior volume de vendas vendiam actualmente até 13% mais depressa em Setembro face ao mês anterior, mas o aumento da velocidade de venda é ainda mais perceptível quando se olha para os usados mais vendidos com menos de 4 anos, excluindo volumes de nicho e veículos desportivos. Em Setembro, o Opel Zafira foi o que vendeu mais rápido, com um Market Days Supply (MDS) de 22,8 dias, e foi 24,8% mais rápido do que o Mokka X, o que vendeu mais rapidamente no mês anterior.

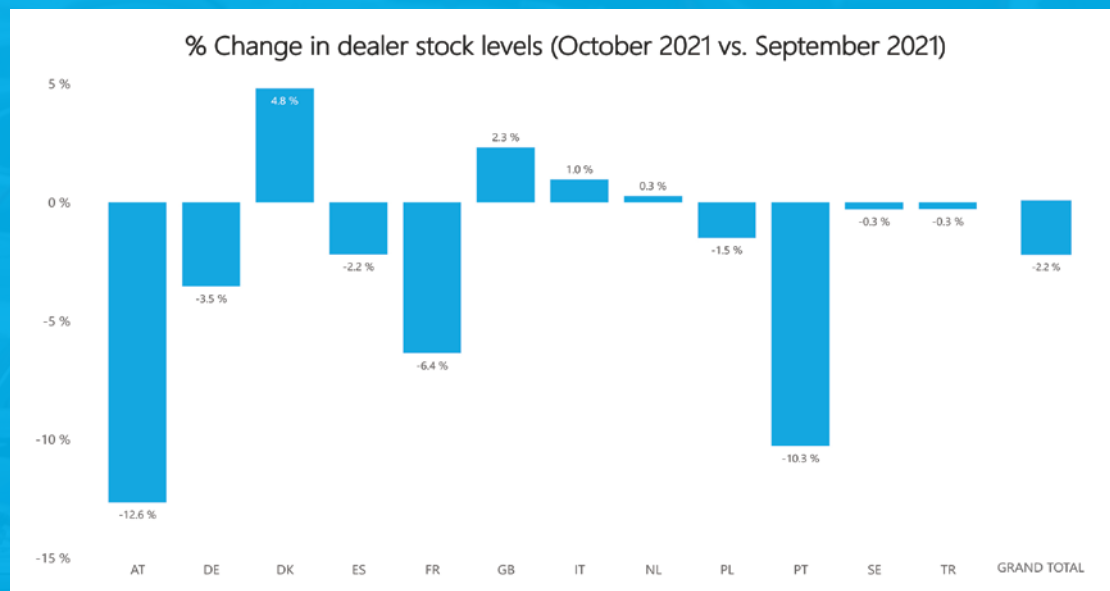
Indo ao detalhe da motorização, o fosso entre o MDS dos híbridos a vender mais rapidamente em comparação com os tradicionais veículos a gasolina e a gasóleo (ICE), diminuiu drasticamente. Apesar de os BEVs ainda estarem em stock por mais tempo, também estão a mostrar uma melhoria e vale a pena notar quão perto estão os três BEVs mais rápidos com apenas 0,1 dias de MDS entre eles.

Alterações mês-a-mês (este mês vs o mesmo mês no ano passado):



Fastest selling cars up to 4-years-old by Market Days Supply									
Make	Model	Stock turn	MDS	ICE		Hybrid		BEV	
Opel/Vauxhall	Zafira	16x	22.8	Opel/Vauxhall Zafira	22.8	Toyota Prius +	25.2	Mini Electric	44.8
Toyota	Prius +	14x	25.2	MG ZS	27.3	Toyota Auris	33.9	VW Golf	44.9
VW	Jetta	12x	29.6	VW Jetta	29.6	Kia Optima	34.1	Škoda Enyaq iV	44.9

A procura nas vendas de usados empurra os níveis de stock para 13,3% abaixo dos níveis pré-pandemia



Os longos prazos de entrega nos automóveis novos, aliados à elevada procura no mercado de usados, continuam a fazer baixar os níveis de stock de usados online, com os stocks a descerem 2,2% em relação ao mês anterior. Após três quartos do percurso ao longo do ano os níveis de stock são agora 7,9% inferiores aos de Outubro de 2020, com todos os países a verem níveis mais baixos de stock online B2C, à excepção da França.

Vale a pena notar que as vendas online B2C e os seus níveis de stock não representam todo o mercado de automóveis usados. O Observatório INDICATA centra-se nas vendas B2C, ou seja, entre retalhistas e consumidores, e identifica os veículos transferidos de um retalhista para outro para evitar a dupla contagem, capturando também veículos anunciados para venda online e não os vendidos sem publicação online, ainda que possa ser uma transacção rara nesta era digital. No entanto, tornou-se a melhor forma de compreender a realidade comercial da indústria automóvel sem algumas das questões complexas e distractivas em torno das vendas de automóveis usados entre particulares.



Concentrando-nos nas vendas B2C, o colapso nas vendas de automóveis novos e a movimentação da procura de automóveis usados está a afectar os níveis de stocks de automóveis usados e a causar algumas questões de restrição de abastecimento que, em alguns países como o Reino Unido, estão a tornar-se particularmente severas e a causar níveis sem precedentes de inflação dos automóveis usados.

Mesmo nos países da União Europeia, onde a circulação de automóveis de volante à esquerda além-fronteiras é um pouco mais fácil, os níveis totais dos stocks caíram 2,8% relativamente ao mês anterior e 8,2% em termos homólogos, o que significa que as oportunidades de maximizar os retornos para o comércio transfronteiriço provêm da deslocação dos automóveis certos entre países e não apenas de uma mudança grossista de veículos que poderia criar ainda mais escassez de automóveis procurados no mercado que fornece.



Embora existam dados oficialmente publicados para o mercado automóvel usado em alguns países, temos tomado uma abordagem ligeiramente diferente para o Observatório INDICATA e concentrarmo-nos na venda final a retalho de um fornecedor profissional (B2C). As vendas de B2B envolvem uma empresa que vende veículos usados para outra, mas estas significam que o mesmo stock de usados ainda existe para o cliente retalhista, embora de uma outra fonte. As vendas C2C são onde um consumidor vende o seu automóvel em privado a outro, pelo que nenhum retalhista está envolvido na transacção. Isto deixa-nos com as vendas B2C onde um retalhista vende os seus veículos usados a um consumidor de retalho final, e são essas transacções que acompanhamos, olhando especificamente para os movimentos online.

Em Setembro de 2021, as vendas online de automóveis usados B2C caíram ligeiramente (-0,7%) em relação ao mês anterior e foram 1,8% inferiores a Setembro de 2020. Apesar da pequena queda de Setembro, até ao final

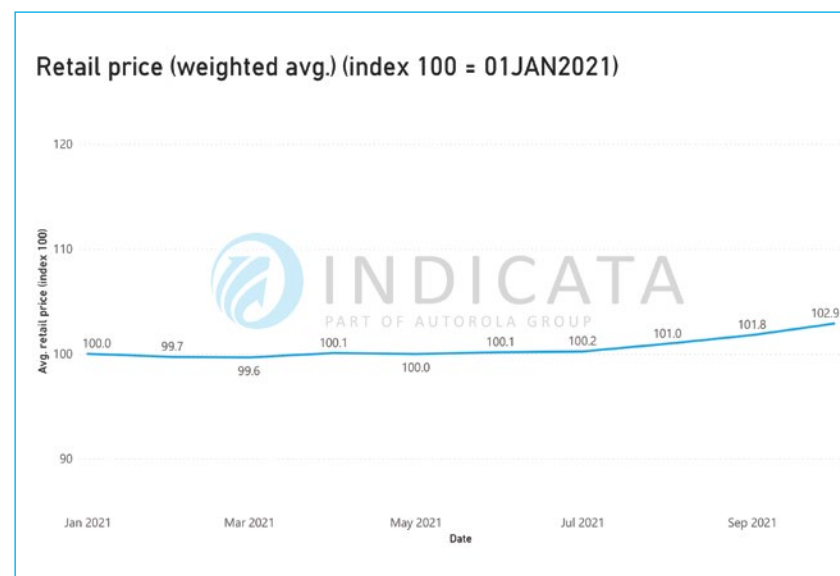
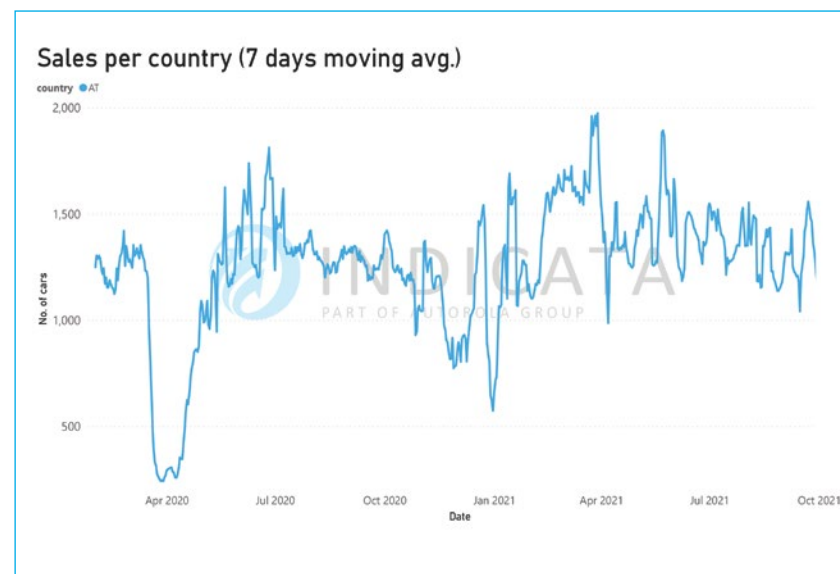
do terceiro trimestre de 2021, as vendas de automóveis usados online B2C são 19,1% acima dos primeiros nove meses de 2020 e 14,6% acima do mesmo período de 2019.

Os constrangimentos à oferta são um importante motor da queda das vendas de automóveis usados B2C em Setembro, uma vez que todas as motorizações viram o crescimento de dois dígitos na rotação de stock com híbridos e BEVs a aumentar 20% mensalmente. No entanto, os usados a gasóleo com uma rotação de stock de 7,2x e os usados a gasolina a 6,5x, continuam a ser os que vendem mais rápido.

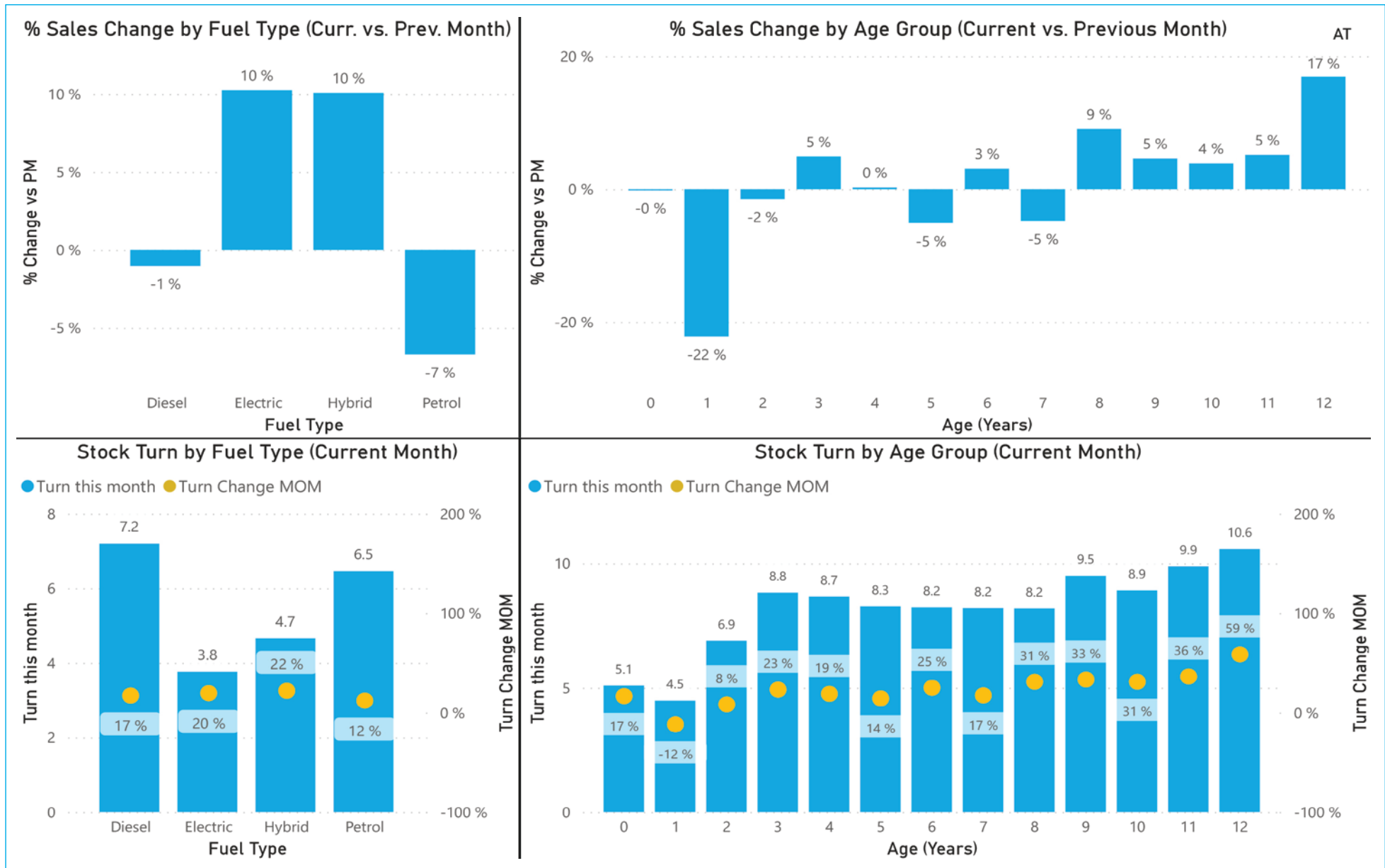
O nosso índice de preços é baseado nos veículos mais recentes para fornecer uma amostra consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021. Isto significa que o impacto do ciclo de vida do produto deve resultar num constante movimento descendente dos preços médios, mas a crescente procura e as restrições à oferta fazem com que os preços continuem a subir.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	58.2
Škoda	Octavia	39.8
Volkswagen	Passat	58.7

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Dacia	Sandero	17x	20.9
Mini	Hatch	17x	20.9
Mercedes-Benz	GLA-Class	15x	24.5



Contact: Andreas Steinbach | ash@autorola.at





As vendas online de automóveis usados B2C em Setembro diminuíram 1,3% face ao mês anterior, mas subiram 10,8% face a Setembro de 2020 e 16,8% acima do mesmo mês no período anterior a 2019. Com o impacto da escassez de semicondutores no final do terceiro trimestre de 2021, as vendas totais estão agora 3% acima do mesmo período do ano passado e 12,0% acima dos primeiros nove meses de 2019.

Os BEVs e os híbridos estão a tornar-se os veículos usados mais procurados no mercado dinamarquês, com as vendas de BEVs usados online a aumentarem 408% em termos homólogos e a aumentarem 9% entre Agosto e Setembro. Nos mesmos períodos, os híbridos aumentaram 153% num ano e 16% em termos mensais. Mas é a rotação de stock que é mais significativa com crescimento em período homólogo de dois dígitos para os BEVs (+21%) e híbridos (+18%). Os híbridos estão agora a vender tão rápido como os veículos a gasolina usados com uma rotação de 6,6x, enquanto os BEVs estão a vender ligeiramente mais rápido (6,8x).

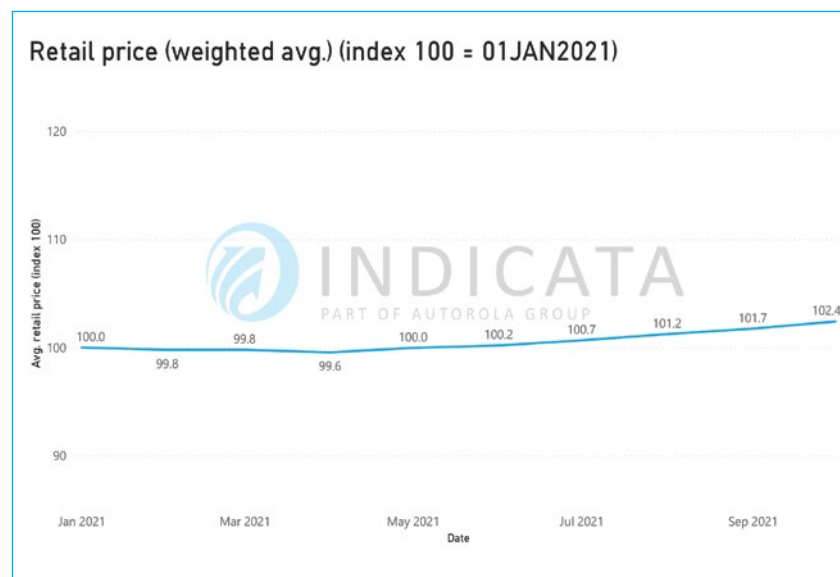
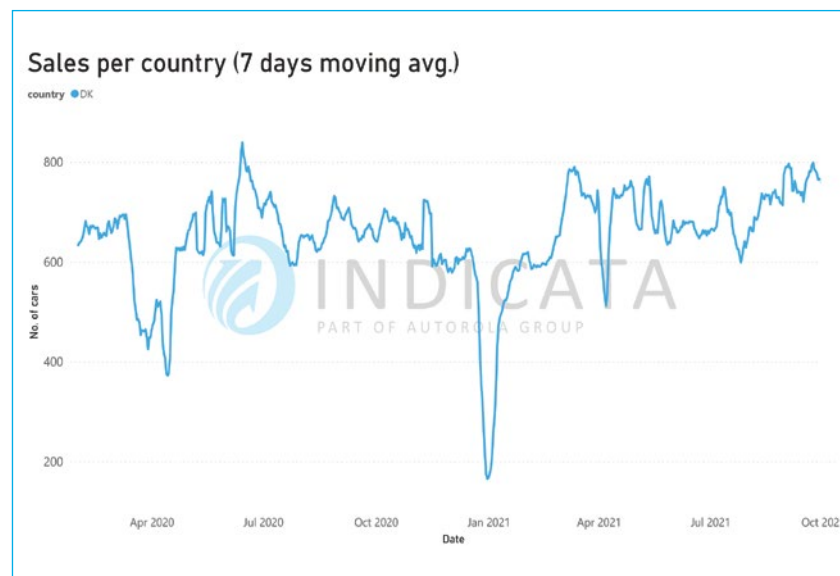
Um aumento de 4,8% nos níveis de stock em Outubro de 2021 face ao mês anterior proporciona um pouco de conforto, mas os níveis ainda estão 3,9% abaixo de Outubro de 2020 e 11,1% atrás do início de Outubro de 2019.

O impacto do stock pode ser visto no nosso relatório "Top 10 de Vendas" onde os três principais modelos em volume em Setembro são os mesmos do mês passado, mas o Market Days Supply, ou seja, o número de dias em que um veículo usado normalmente permanece em stock, caiu 12,0% para o Polo, para o Passat caiu 5,1% e para o líder de mercado Golf caiu 24,2% num mês.

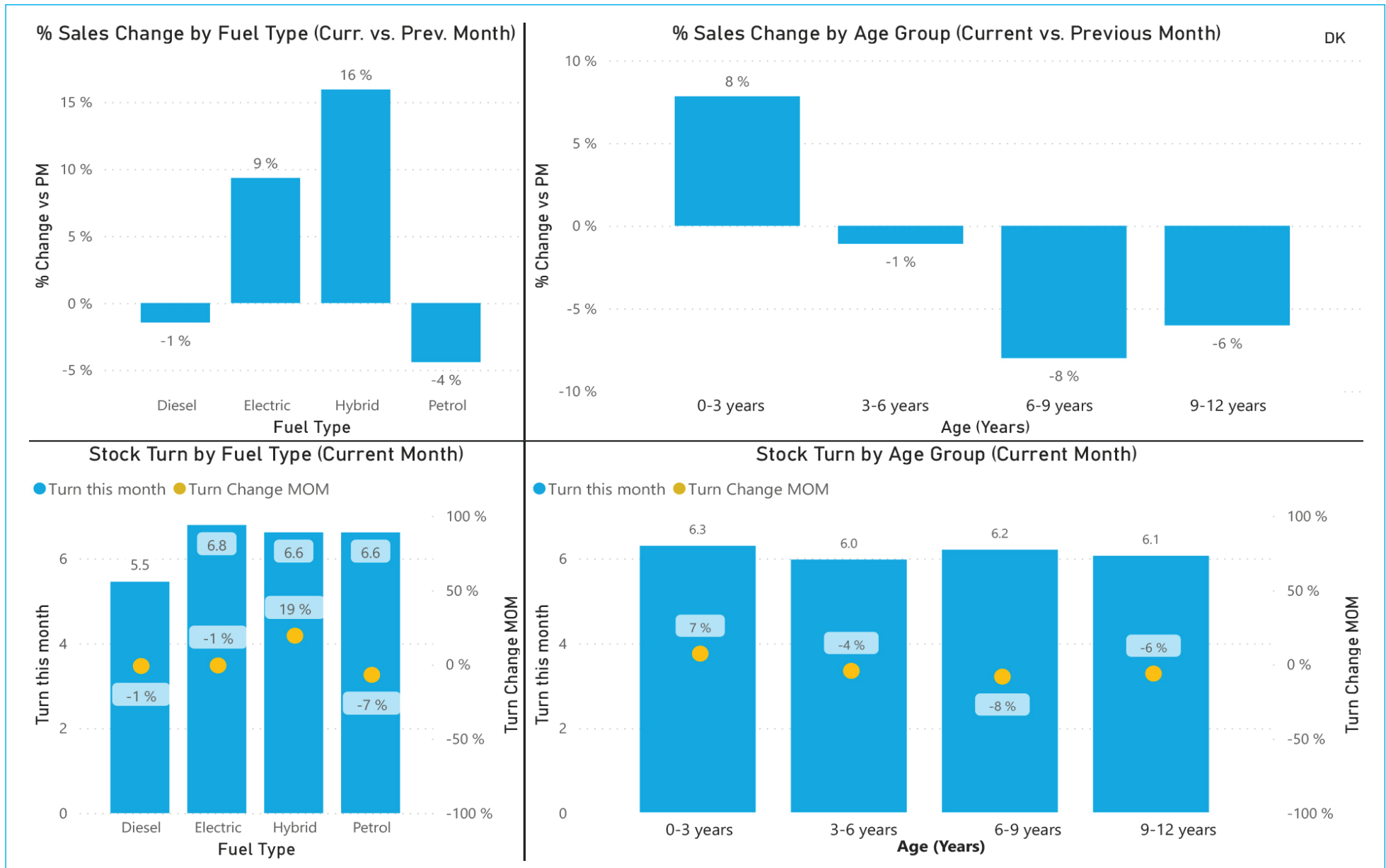
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer um conjunto consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021. Embora uma curva normal do ciclo de vida do produto crie um movimento constante de descida dos preços médios para essa amostra, a procura de vendas e os baixos níveis de stock mantêm um padrão inflacionista dos preços.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	53.6
Volkswagen	Passat	56.0
Volkswagen	Polo	44.5

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Aygo	16x	21.9
Hyundai	i10	13x	26.9
Volkswagen	UP!	12x	28.9



Contact: Thomas Groth Andersen | tga@bilpriser.dk



Setembro de 2021 viu as vendas de automóveis usados online B2C aumentarem 14,1% face ao mês anterior, mais 2,7% do que um ano antes e 12% acima dos níveis de Setembro de 2019. Após três quartos do caminho até 2021 as vendas de automóveis usados B2C são 19,7% acima dos primeiros nove meses de 2020 e 12,6% acima do mesmo período de 2019, uma vez que a carência de semicondutores continua a empurrar compradores de automóveis novos para o mercado usado.

As motorizações alternativas tiveram um desempenho particularmente bom, com os BEVs a aumentarem 34% em termos mensais e 131% em termos homólogos, enquanto os híbridos aumentaram 26% e 100% respectivamente.

Desde o final do ano passado, o mercado francês tem lutado contra os níveis excedentários de stock e, enquanto os níveis de stock B2C online chegam a Outubro de 2021 ainda são 9,3% mais elevados do que em Outubro de 2020, são 16,7% inferiores ao pico de Maio deste ano.

A rotação de stock em França também está a mostrar uma tendência semelhante aparente em vários mercados, uma vez que os BEVs e os

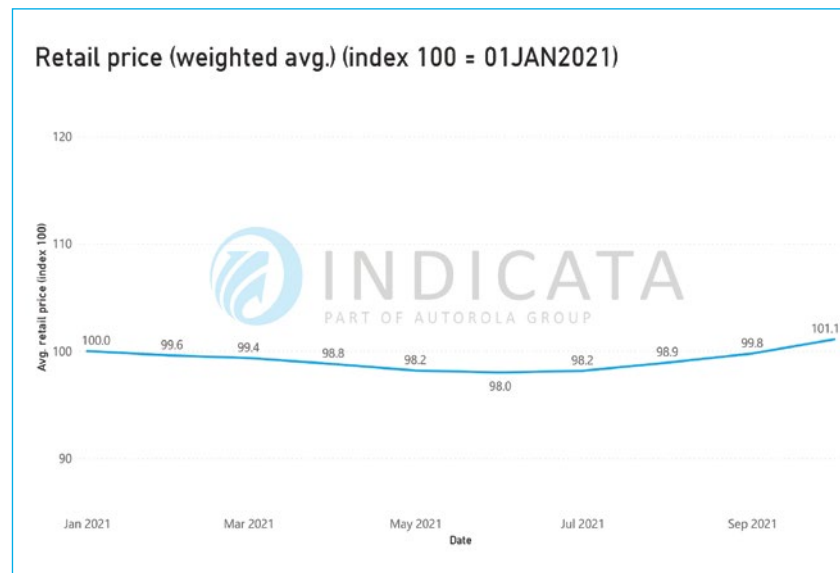
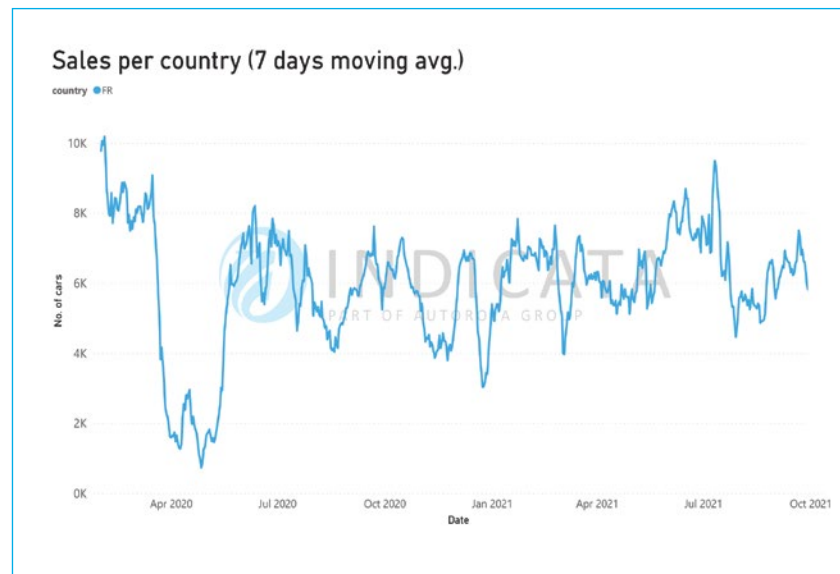
híbridos começam a vender a taxas cada vez mais rápidas. Os veículos usados a gasolina, com uma rotação de stock de 10,6x continuam a ser os mais rápidos a vender, mas o aumento de 46% na rotação de stock dos BEVs e um aumento de 38% na rotação de stock dos híbridos, em termos mensais, significa que estão a aproximar-se rapidamente das motorizações tradicionais.

O Clio e 208 mantiveram o primeiro e o segundo lugar como os mais vendidos em volume em Setembro, contudo, apesar do aumento da procura de veículos usados, ambos viram o seu Market Days Supply (MDS) cair, 24% e 22% respectivamente. O Citroën C3 passou pelo Peugeot 3008 para ocupar o terceiro lugar.

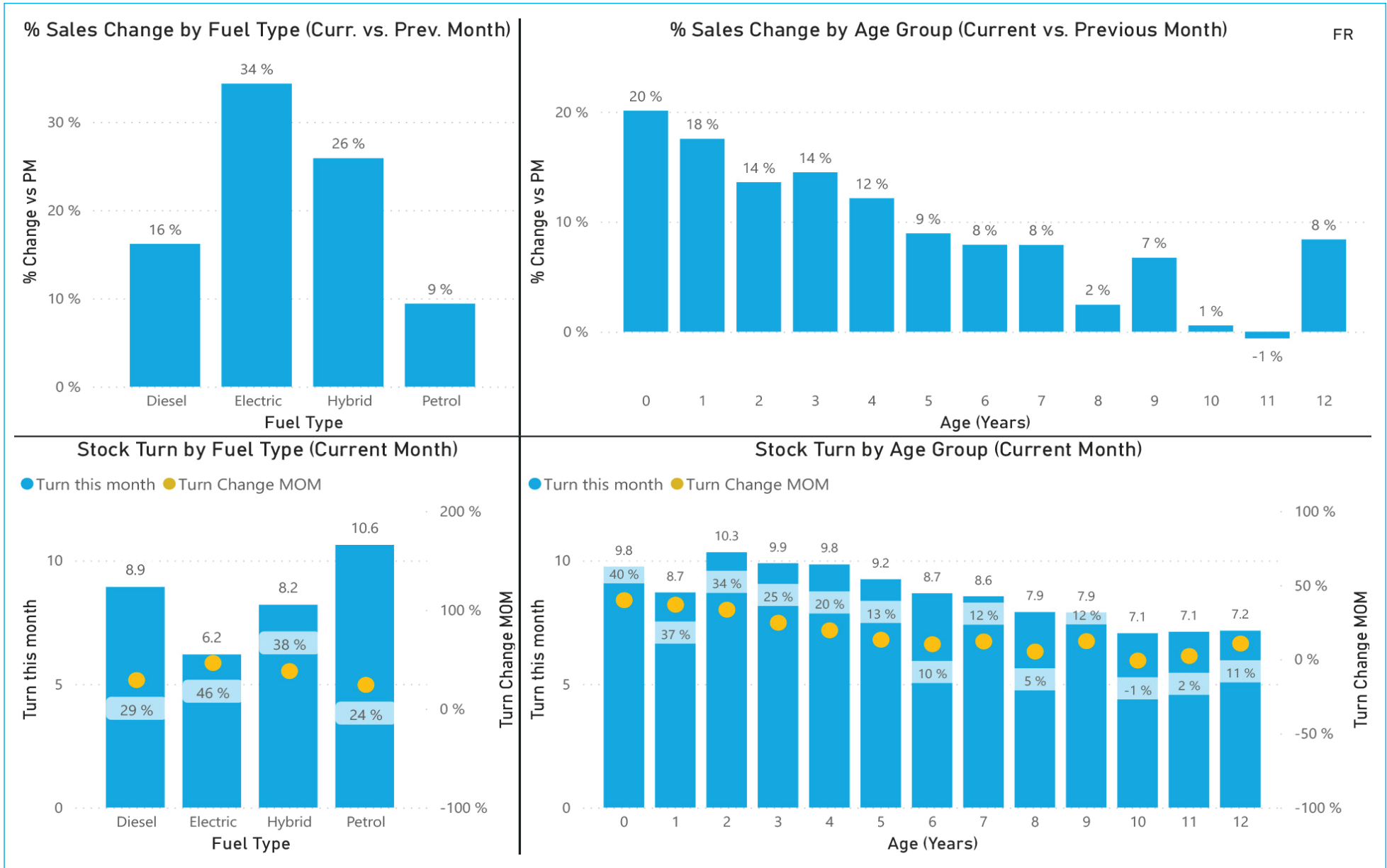
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer um conjunto consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021. Normalmente, isto produziria uma curva descendente constante nos preços médios devido ao ciclo de vida do produto, mas à medida que as questões históricas do excesso de stock continuam a diminuir e a procura de vendas continua a ser forte, a França começa agora a ver os preços aumentarem, como se vê em toda a Europa.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Renault	Clio	44.2
Peugeot	208	41.1
Citroën	C3	47.0

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Peugeot	Rifter	16x	22.7
Ford	Ka+	14x	26.3
Dacia	Sandero	13x	27.9



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



As vendas totais online B2C recuaram ligeiramente 0,6% em Setembro face a Agosto, o equivalente a uma queda de 16,4% face ao ano anterior. No entanto, no final do terceiro trimestre, as vendas acumuladas continuaram a aumentar 8,6% relativamente aos primeiros três trimestres de 2020 e 9,6% acima do mesmo período de 2019, ajudadas por um aumento de 4% em termos homólogos das matrículas tácticas apoiadas pelos fabricantes.

BEVs e híbridos tiveram um desempenho particularmente bom com um aumento das vendas face ao mês anterior de 12% e 10% respectivamente. Não só o crescimento das vendas está a superar o das motorizações tradicionais, como há sinais da sua aceitação mais ampla no mercado dos automóveis usados, com a rotação de stock dos BEVs 40% acima de há um ano e os híbridos a aumentarem 25%. Os usados a gasóleo continuam a ser os que vendem mais rapidamente, mas uma rotação de stock de 6,6x para os BEVs significa que no mês passado só ficaram em stock, em média, menos de 3 dias a mais do que os veículos usados a gasolina.

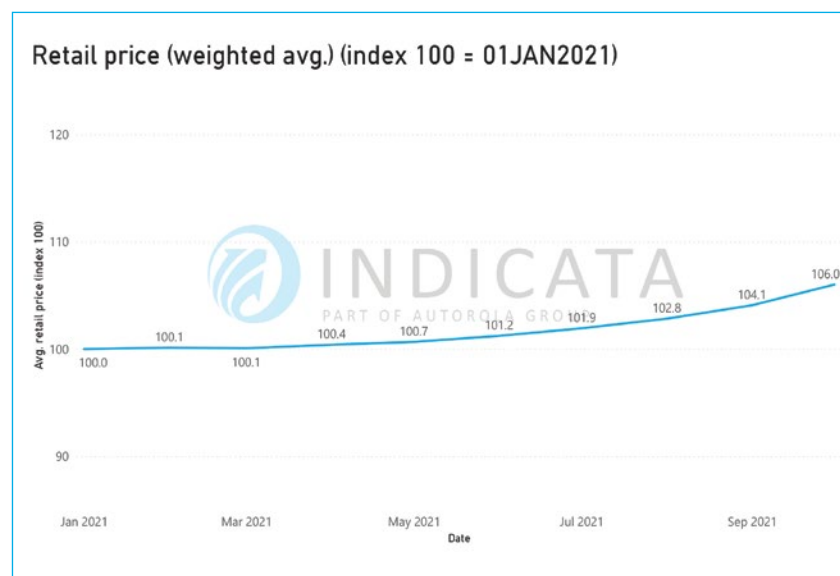
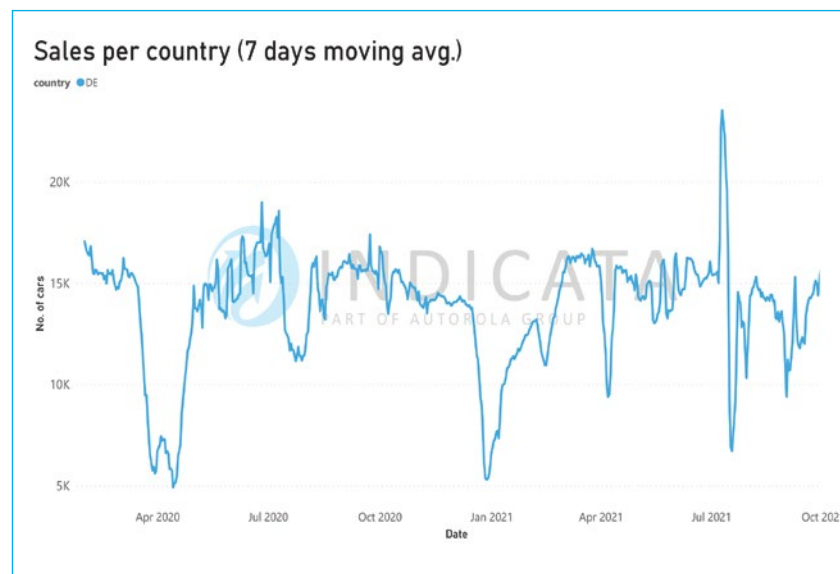
A procura de veículos usados causada pela escassez de semicondutores em curso significa que o stock continua a cair, uma queda de 3,5% em Outubro face ao mês anterior e 11,8% inferior ao mesmo nível do ano passado.

Do nosso relatório "Top 10 de Vendas", o VW Golf e o Passat mantêm-se no primeiro e terceiro lugares em termos de best-seller em volume, enquanto o Tiguan sai dos três primeiros para ser substituído pelo Audi A4.

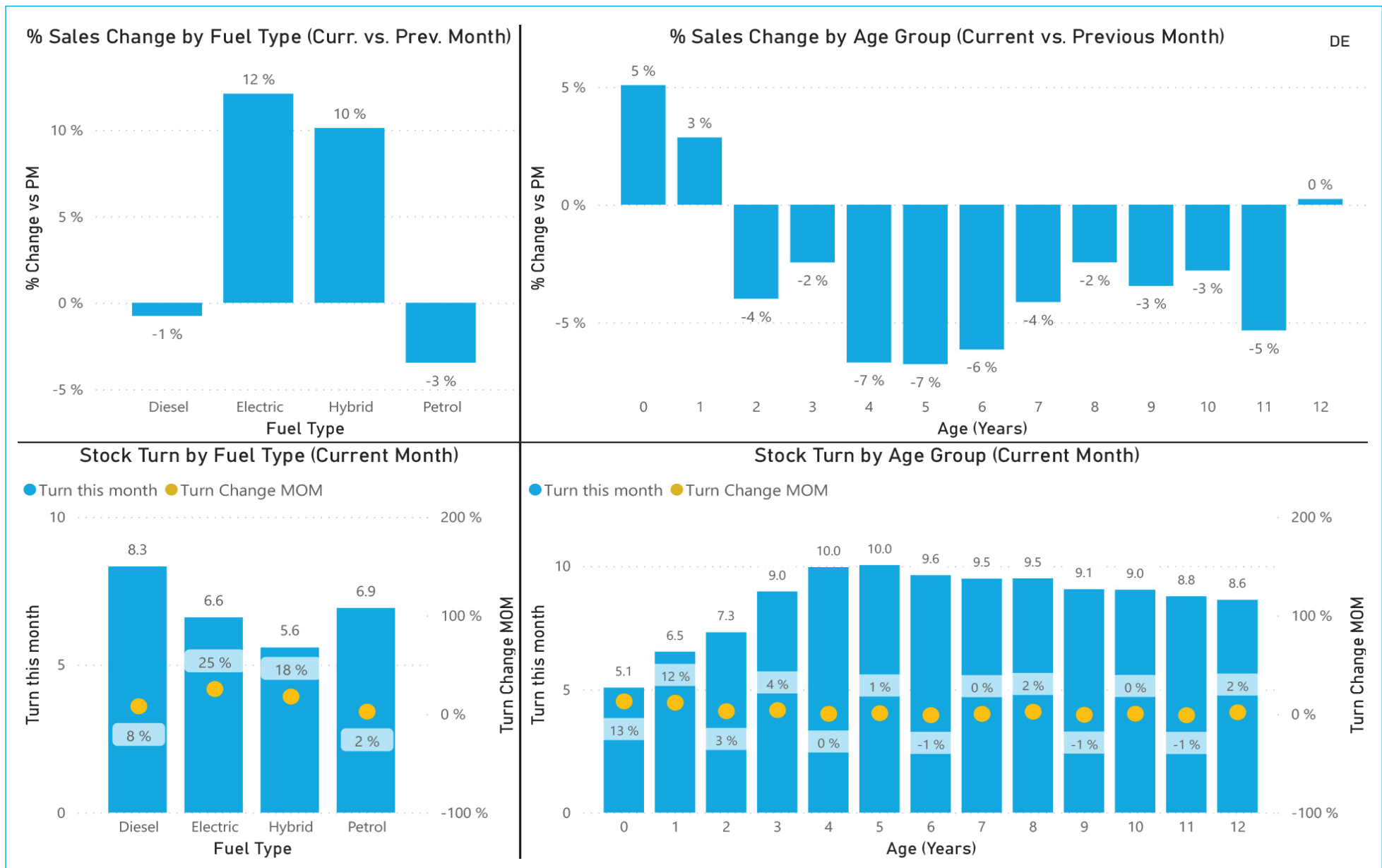
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer um conjunto consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021. Normalmente, isto produziria uma curva descendente constante nos preços médios devido ao ciclo de vida do produto, mas a forte procura de automóveis usados e a queda dos níveis de stocks significa que os preços aumentaram 6% durante o ano, cerca de 7-8% mais elevado do que se poderia esperar.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	72.5
Audi	A4	53.6
Volkswagen	Passat	54.3

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Prius+	21x	17.0
Škoda	Yeti	16x	22.0
Toyota	Auris	12x	30.4



Contact: Jonas Maik | jmk@indicata.de





Agosto em Itália nunca é um momento agitado para a compra de automóveis, pelo que é esperado um aumento em termos mensais das vendas em Setembro. Setembro de 2021 recuou 0,9% face a Setembro de 2020, mas a posição acumulada significa ainda que as vendas totais de automóveis usados online B2C estão 27,3% acima do mesmo período do ano passado e 28,4% acima dos primeiros nove meses de 2019.

Ainda que todas as faixas etárias viram as vendas aumentarem em termos mensais, a posição em termos homólogos é radicalmente diferente, com quase todas as faixas etárias a mostrarem vendas planas ou em queda, excepto para vendas de veículos usados muito jovens, com registos táticos apoiados pelos fabricantes, ou seja, com menos de 1 ano, que aumentaram 59% em termos homólogos e 115% em relação ao mês anterior.

Apesar do aumento mensal de 1% dos níveis de stock em Outubro, o stock continua 2,7% abaixo do mesmo período do ano passado.

Os veículos usados a gasolina com uma rotação de stock de 7,1x em Setembro foram os que venderam mais rápido e enquanto uma rotação de 3,9x nos BEVs pode fazer com

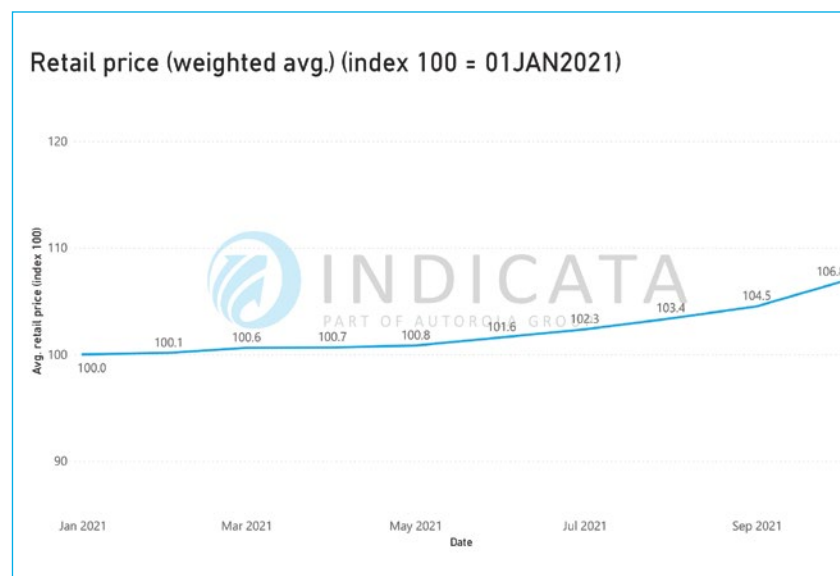
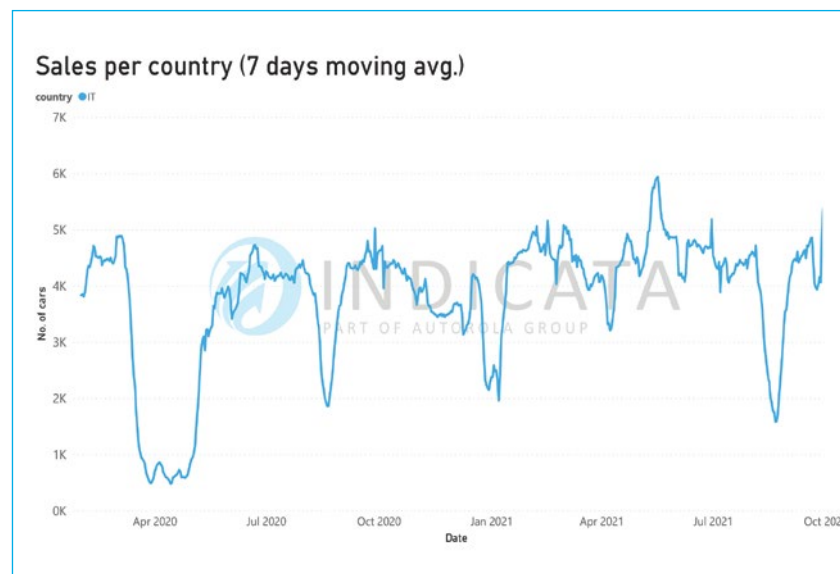
que alguns retalhistas tenham dúvidas quanto a comprá-los para o seu stock, vale a pena notar que a taxa de crescimento da rotação de stock para os BEVs em termos homólogos é de 48%, contra 23% para os híbridos, 10% para o gasóleo e apenas 3% para a gasolina.

O nosso relatório “Top 10 de Vendas” não mostra nenhuma mudança para os dois veículos mais vendidos em volume, mas o Fiat Panda é substituído pelo 500 para o terceiro lugar. Olhando para os veículos a vender mais rapidamente apenas o Opel Karl consegue manter-se no segundo lugar com Seat Tarraco a substituir o Ford Ka+ no primeiro lugar e o Citroën C4 Cactus a ocupar o terceiro lugar anteriormente ocupado pelo Dacia Duster.

O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer um conjunto consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021. Normalmente, isto produziria uma curva descendente constante nos preços médios devido ao ciclo de vida do produto, mas a procura contínua de automóveis usados combinada com a queda dos níveis de stock, está a contrariar esta tendência com o aumento acentuado dos preços dos automóveis usados desde meados do ano.

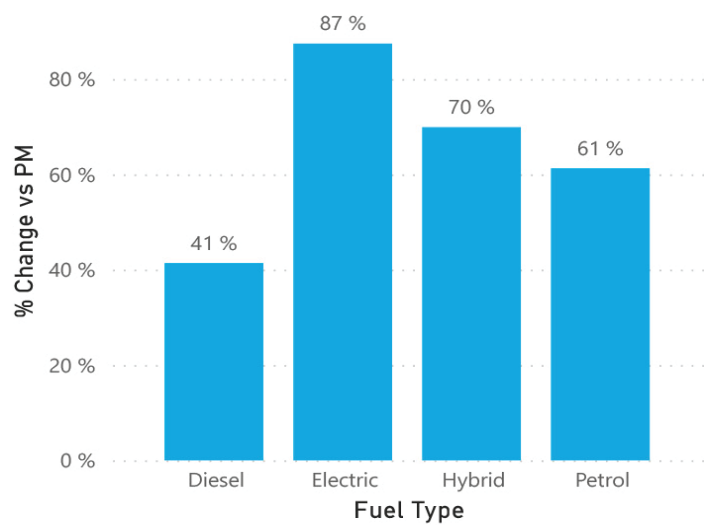
Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Fiat	500X	55.8
Jeep	Renegade	55.8
Fiat	500	50.8

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Seat	Tarraco	10x	36.3
Opel	Karl	10x	36.6
Citroën	C4 Cactus	9x	38.1



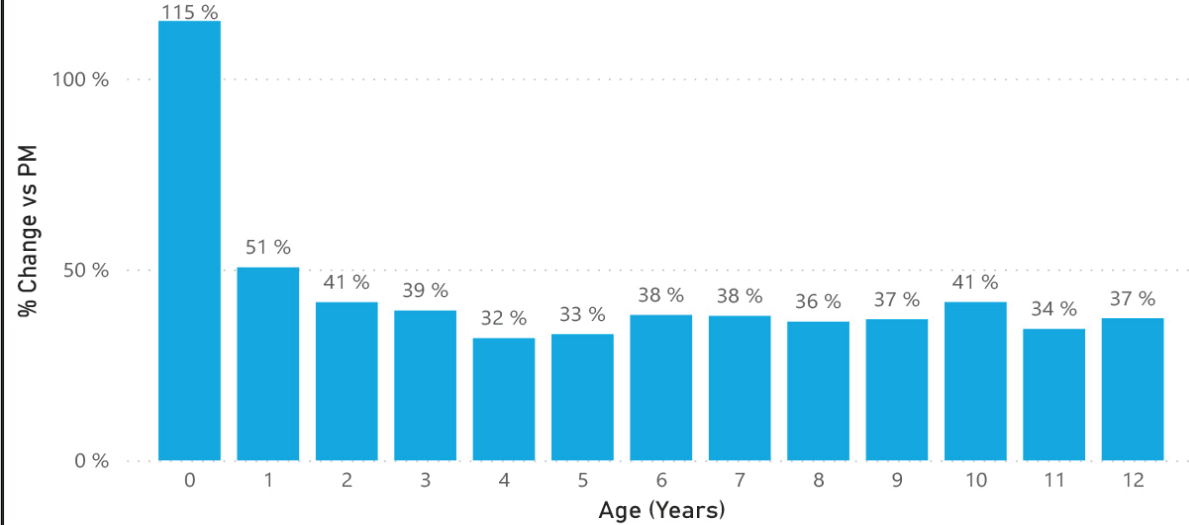
Contact: Davide Ghedini | dag@indicata.it

% Sales Change by Fuel Type (Curr. vs. Prev. Month)

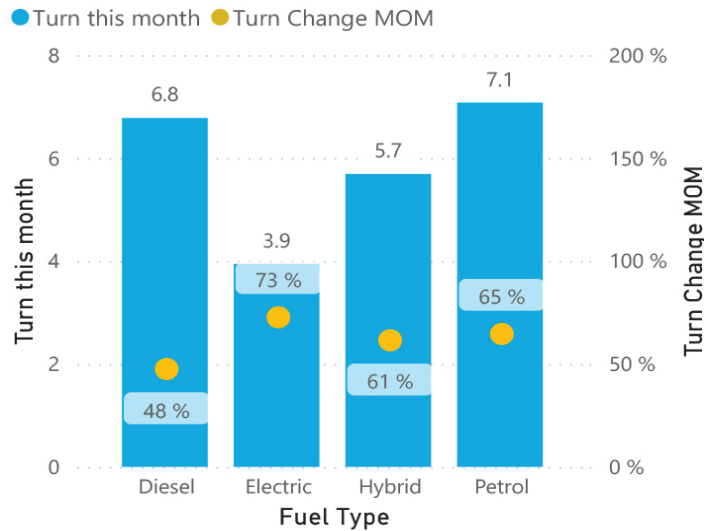


% Sales Change by Age Group (Current vs. Previous Month)

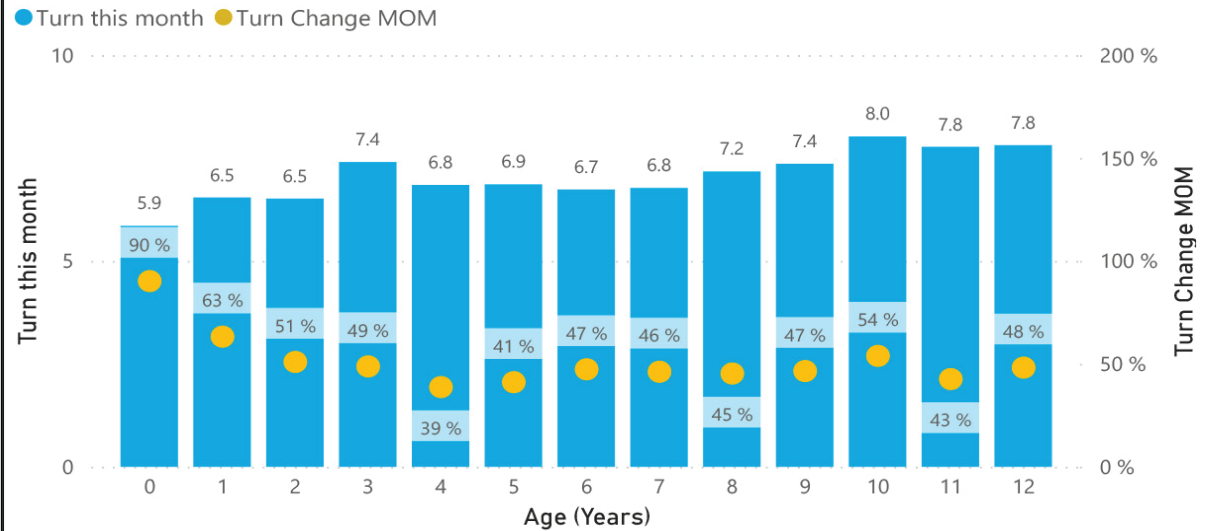
IT



Stock Turn by Fuel Type (Current Month)



Stock Turn by Age Group (Current Month)



Houve tempos em que os BEVs, e os híbridos em menor grau, demoravam muito mais tempo a vender do que os automóveis usados tradicionais a gasolina e a gasóleo, mas isso já não acontece no mercado holandês. A rotação de stock dos BEVs aumentou 47% em termos homólogos para uma média de 4,8x em Setembro apenas ligeiramente atrás das 5,0x para híbridos e 5,2x para a gasolina e mais próxima dos 5,8x para o diesel, a motorização que vende mais rápido.

O aumento mensal de 3% nas vendas de BEVs ficou atrás do aumento de 11% nas vendas online B2C de usados a gasóleo, mas parte disso deveu-se ao aumento em termos mensais de 13% nas matrículas tácticas apoiadas pelos fabricantes.

Apesar destes aumentos e de um desempenho positivo em termos mensais por parte dos híbridos, não foi suficiente para contrariar a queda das vendas de gasolina, e de uma forma geral as vendas de automóveis usados online em Setembro diminuíram 0,2% face a Agosto e caíram 6,1% face a Setembro de 2020. Em nota positiva, as vendas totais

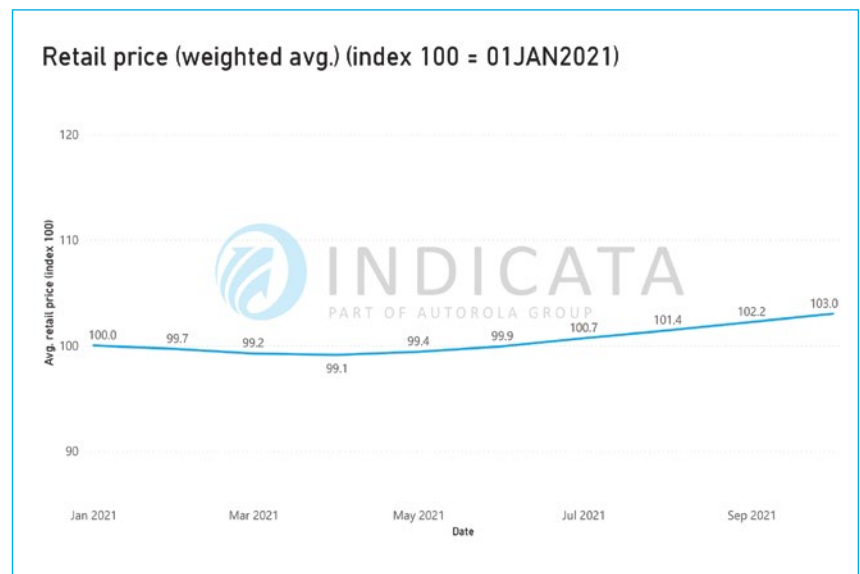
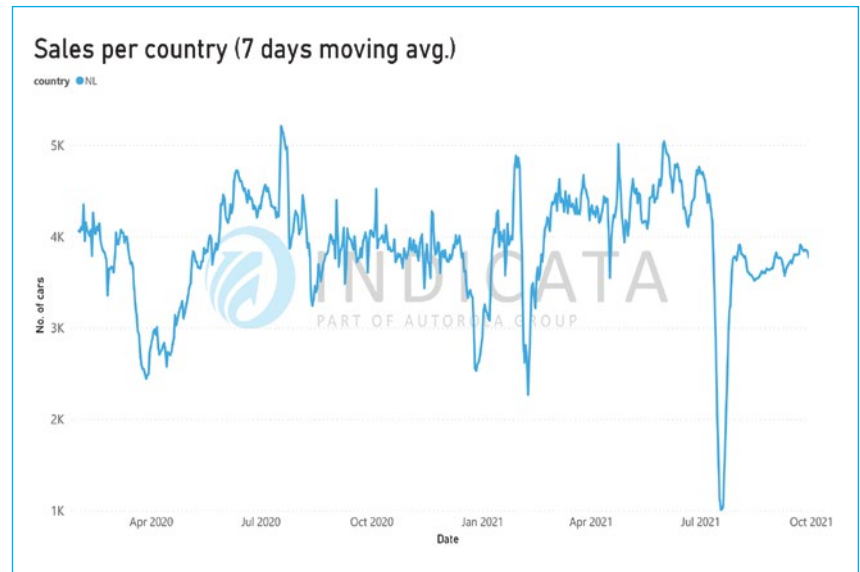
dos primeiros nove meses do ano continuam a ser 2,6% acima desta época do ano passado e 5,3% acima do mesmo período de 2019.

O impacto da pandemia Covid-19 nas vendas de automóveis novos no ano passado, combinado com a escassez de semicondutores este ano, significa que este crescimento das vendas acumuladas foi alimentado com o stock, resultando numa queda em termos homólogos dos níveis de stock em oito dos últimos nove meses, como resultado os níveis de stock no início de Outubro estavam 7,4% abaixo de Outubro do ano passado.

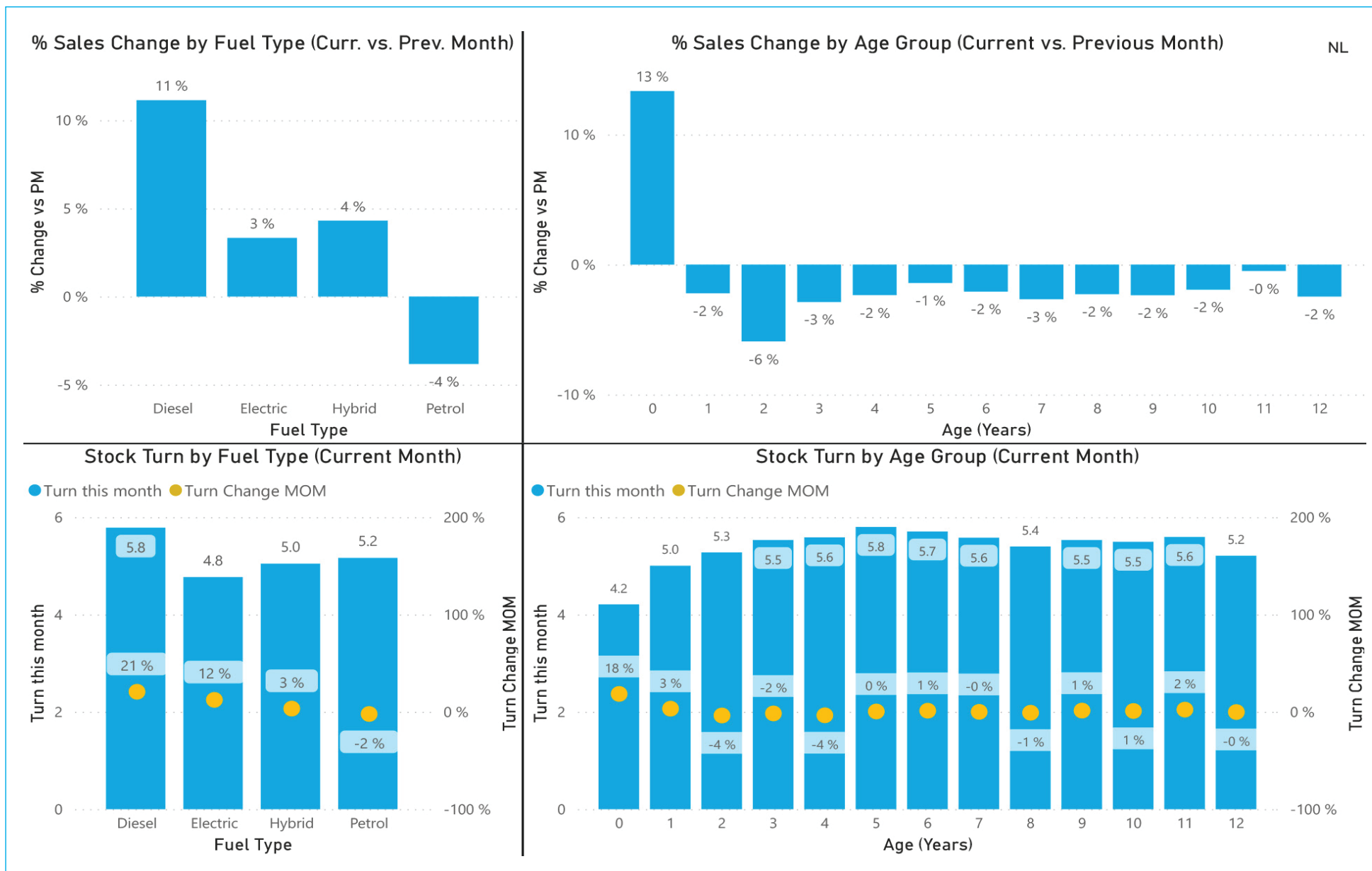
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer um conjunto consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021, o que normalmente produziria uma curva descendente constante nos preços médios devido ao ciclo de vida do produto. Embora os preços dos automóveis usados estejam a contrariar a tendência e a aumentar devido à procura de automóveis usados e à queda dos níveis de stock, a taxa de aumento é mais baixa do que a verificada noutros mercados.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	78.6
Volkswagen	Polo	53.9
Renault	Captur	58.9

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Škoda	Enyaq iV	11x	34.1
Mercedes-Benz	EQA	10x	36.6
Volkswagen	ID 4	8x	43.9



Contact: Bobby Rietveld | bri@autorola.nl



As vendas de automóveis usados online B2C registaram um aumento de 0,8% em Setembro de 2021 face a Agosto, uma vez que o mercado continua a ter dificuldades em encontrar stock de qualidade adequado. No entanto, as vendas no mês foram ainda 18% inferiores a Setembro de 2020 e 16,2% abaixo do mesmo mês de 2019.

Com cinco meses consecutivos de queda em termos homólogos, a posição do acumulado em Setembro é apenas 0,8% acima dos primeiros nove meses de 2020 e 11,0% abaixo do mesmo período de 2019. Parte deste crescimento deveu-se aos registos tácticos apoiados pelos fabricantes, que viu as vendas de veículos usados muito jovens, ou seja, com menos de 1 ano, aumentar em 6% face ao mês anterior, à medida que os fabricantes tentavam colmatar algumas das carências de stock.

O pequeno aumento das vendas em termos mensais teve um custo para os níveis de stock online B2C, que caíram mais 1,5% em Outubro face a Setembro e situam-se agora 26,5% abaixo do mesmo período do ano passado e 44,4% em relação a Setembro de 2019.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Škoda	Octavia	45.1
Opel	Astra	59.3
Ford	Focus	49.8

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	C-HR	15x	24.4
Kia	Sportage	11x	31.4
Toyota	Auris	11x	33.5

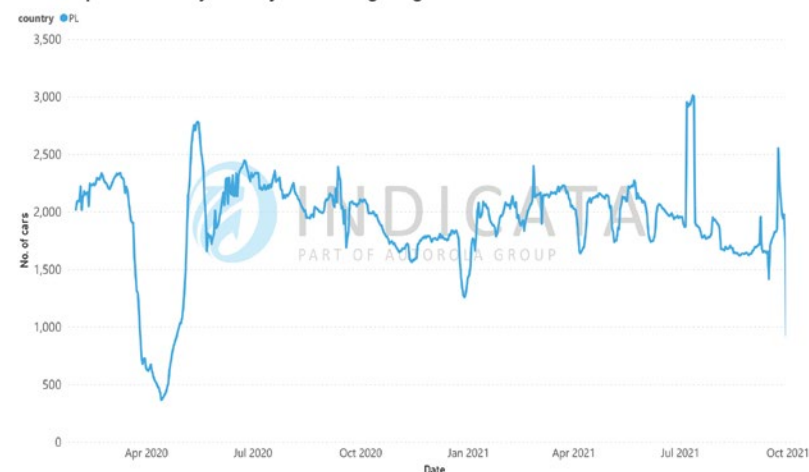
Em Setembro, os híbridos ultrapassaram a gasolina e o gasóleo para se tornarem a motorização mais rápida a vender com uma rotação de 6,8x graças a um aumento de 20% em termos mensais, o equivalente a uma subida de 81% em termos homólogos.

O Škoda Octavia continua a ser o veículo usado mais vendido com menos de 4 anos, com o Market Days Supply a cair 6,6%. Isto significa que venderam muito mais depressa em Setembro do que em Agosto.

Com um MDS de apenas 24,4 dias, o Toyota C-HR foi o mais rápido a vender em Setembro, substituindo o Seat Ateca, que obteve o primeiro lugar em Agosto com um MDS de 28,3 Dias.

O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer um conjunto consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021, o que normalmente produziria uma curva descendente constante nos preços médios devido ao ciclo de vida do produto. A ausência de stock de boa qualidade continua a travar as vendas, ao mesmo tempo que aumenta os preços dos automóveis usados.

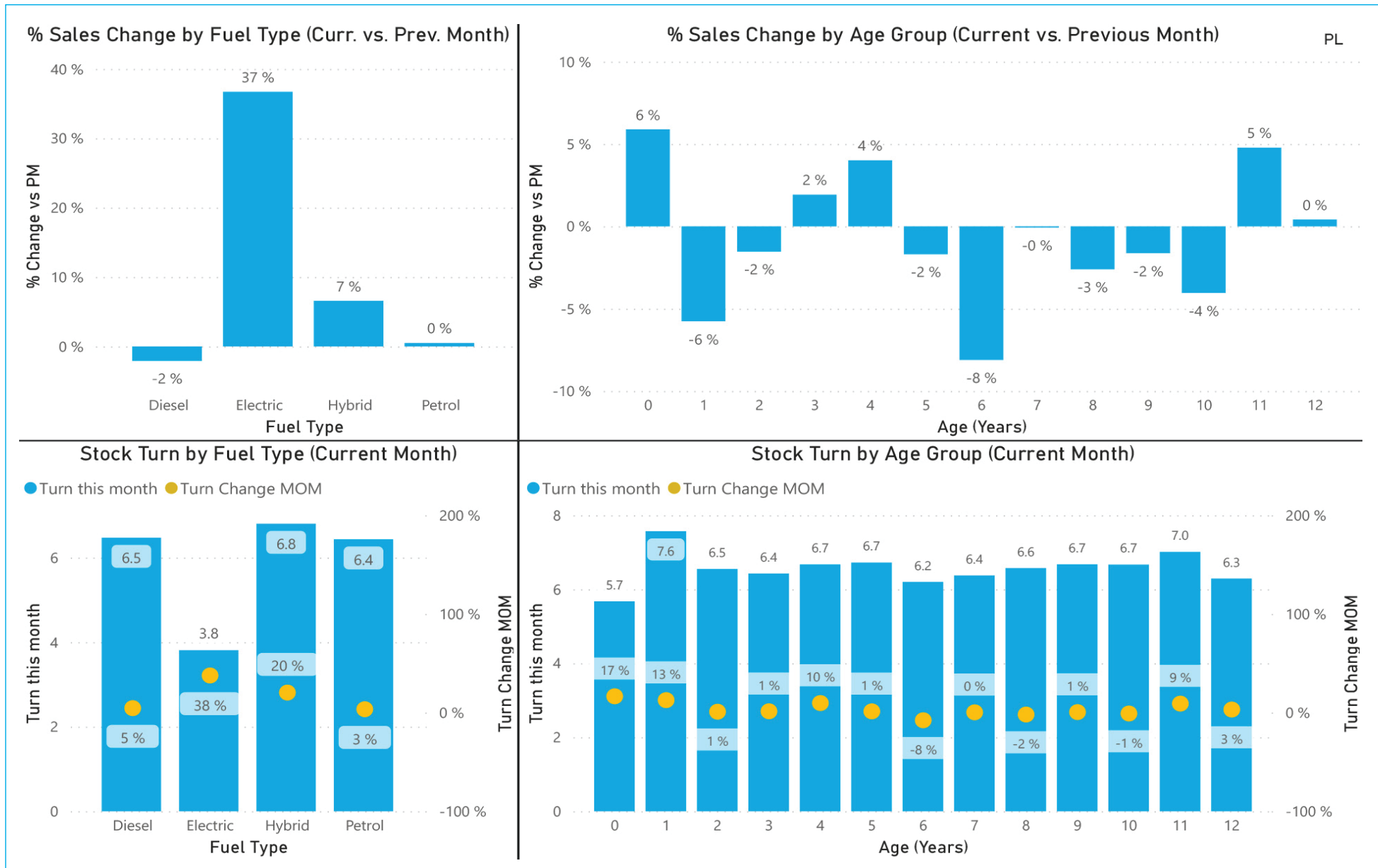
Sales per country (7 days moving avg.)



Retail price (weighted avg.) (index 100 = 01 JAN 2021)



Contact: Krzysztof Stańczak | kst@indicata.pl





O Observatório do INDICATA centra-se nas transacções que têm impacto no retalhista e no consumidor final, ou seja, nas vendas e stocks B2C. O mercado C2C envolve automóveis usados vendidos entre particulares, enquanto as transacções B2B são automóveis vendidos de uma empresa para outra, mas que ainda deixa o automóvel usado em stock disponível para os consumidores finais. Embora algumas vendas B2C ocorram sem qualquer presença online, estas estão a tornar-se menos comuns e a presença online é um dos principais motores do mercado, razão pela qual nos focamos nelas.

As vendas online de automóveis usados B2C em Portugal caíram 4% em termos mensais, o que equivale a uma queda de 9,4% em termos homólogos. Nos três primeiros trimestres de 2021, o mercado total de automóveis usados online B2C está agora 16,8% acima do mesmo período do ano passado e 20,7% acima dos primeiros nove meses de 2019, fruto da crescente exposição do mercado ao digital.

À semelhança de vários países, Portugal está a ter dificuldades em encontrar stock de qualidade adequado para fazer face à procura

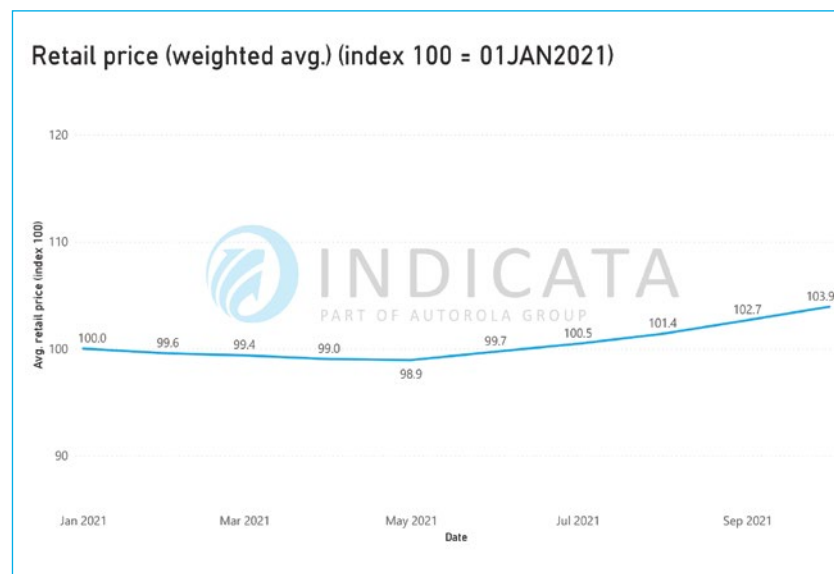
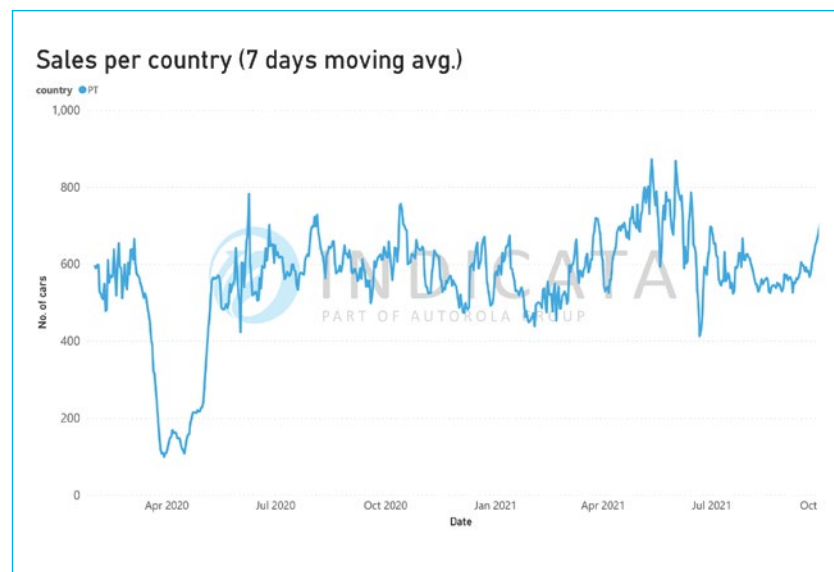
acrescida causada pela escassez de semicondutores que afecta o mercado de automóveis novos. Os níveis de stock de usados online em Outubro estão 10,3% abaixo do mês anterior e 29,9% abaixo do ano anterior.

O impacto que isto está a ter nas motorizações alternativas não é claro, mas as vendas dos BEVs aumentaram 43% face ao mês anterior, enquanto a rotação de stock aumentou 60% durante o mesmo período e, com uma rotação de 4,7x, reduziu drasticamente o fosso na velocidade de venda para os automóveis usados a gasóleo usados em estão a rodar 5,4x.

O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer uma amostra consistente de veículos com 3 anos, indexados a Janeiro de 2021, o que normalmente produziria uma curva descendente constante nos preços médios devido ao ciclo de vida natural do produto. Os constrangimentos ao stock de qualidade adequada disponível estão a impulsionar em alta os preços usados, ao mesmo tempo que retêm as vendas.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Renault	Clio	65.2
Renault	Mégane	65.0
Mercedes-Benz	A-Class	53.8

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Hyundai	i10	15x	23.8
Mini	Hatch	14x	25.5
Citroën	Grand C4 Picasso	12x	28.9



Contact: Sandra Sequerra | sas@autorola.pt



O típico comprador de automóveis espanhol sempre foi engenhoso, como vimos através da crise financeira, da pandemia Covid-19 e agora da escassez de semicondutores. O resultado é em vez de aceitar longos prazos de espera para os automóveis novos, os compradores estão a olhar para o mercado usado o que ajudou a aumentar as vendas online de automóveis usados B2C de Setembro em 18,4% face ao mês anterior e 33,8% em termos homólogos.

Há mesmo a ideia de que a procura tem feito ressurgir o interesse em motorizações alternativas, com as vendas dos BEVs a aumentarem 46% num mês, seguidos de perto pelos híbridos, onde as vendas aumentaram 37% em relação a Agosto. Em contraste, as vendas online de automóveis usados a gasolina e a gasóleo aumentaram 17% no mesmo período.

Com uma rotação de stock de 7,0x para o gasóleo e 6,9x para a gasolina, não há dúvida de quais os tipos de combustível que estão a vender mais rápido, mas um aumento em termos homólogos de 46% na rotação dos BEVs para 4,0x e um aumento de 51% na rotação dos híbridos para 6,0x

indica uma crescente vontade de comprar estas motorizações alternativas como veículos usados.

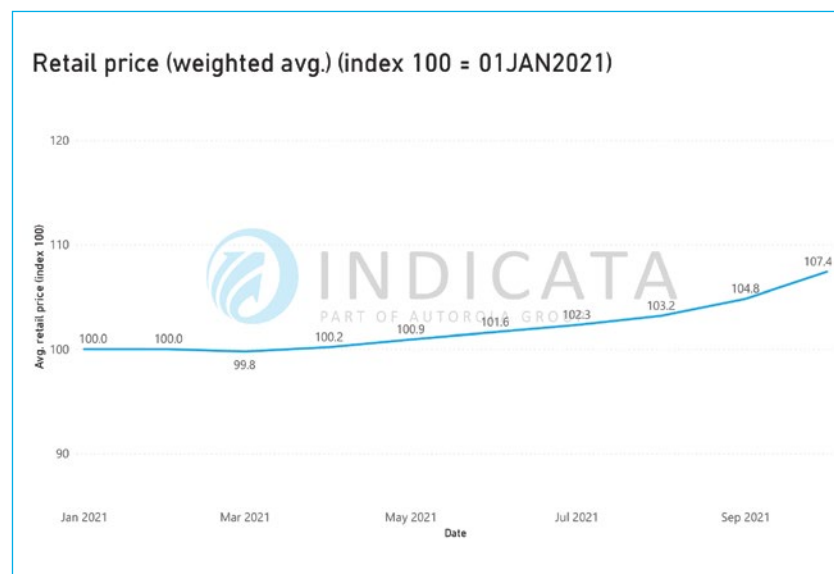
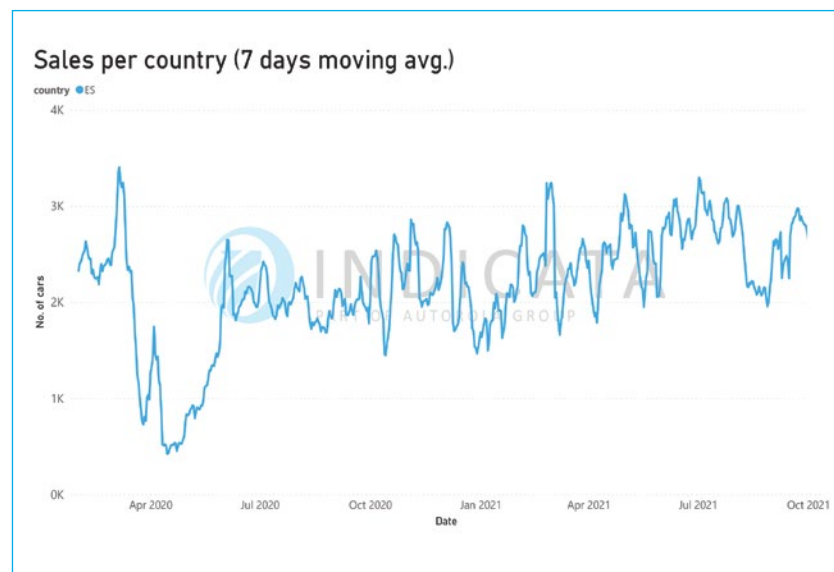
Em parte, graças à disponibilidade de veículos usados do mercado de rent-a-car, bem como a algumas evidências de registos tácticos apoiados pelos fabricantes, os níveis de stock no início de Outubro diminuíram apenas 2,2% face ao mês anterior e estão actualmente apenas 0,8% abaixo do mesmo período do ano passado.

Os três veículos mais vendidos no nosso relatório "Top 10 de Vendas" de Agosto mantiveram-se os mesmos em Setembro, embora o VW Golf tenha assumido o primeiro lugar, trocando de lugar com o Seat León.

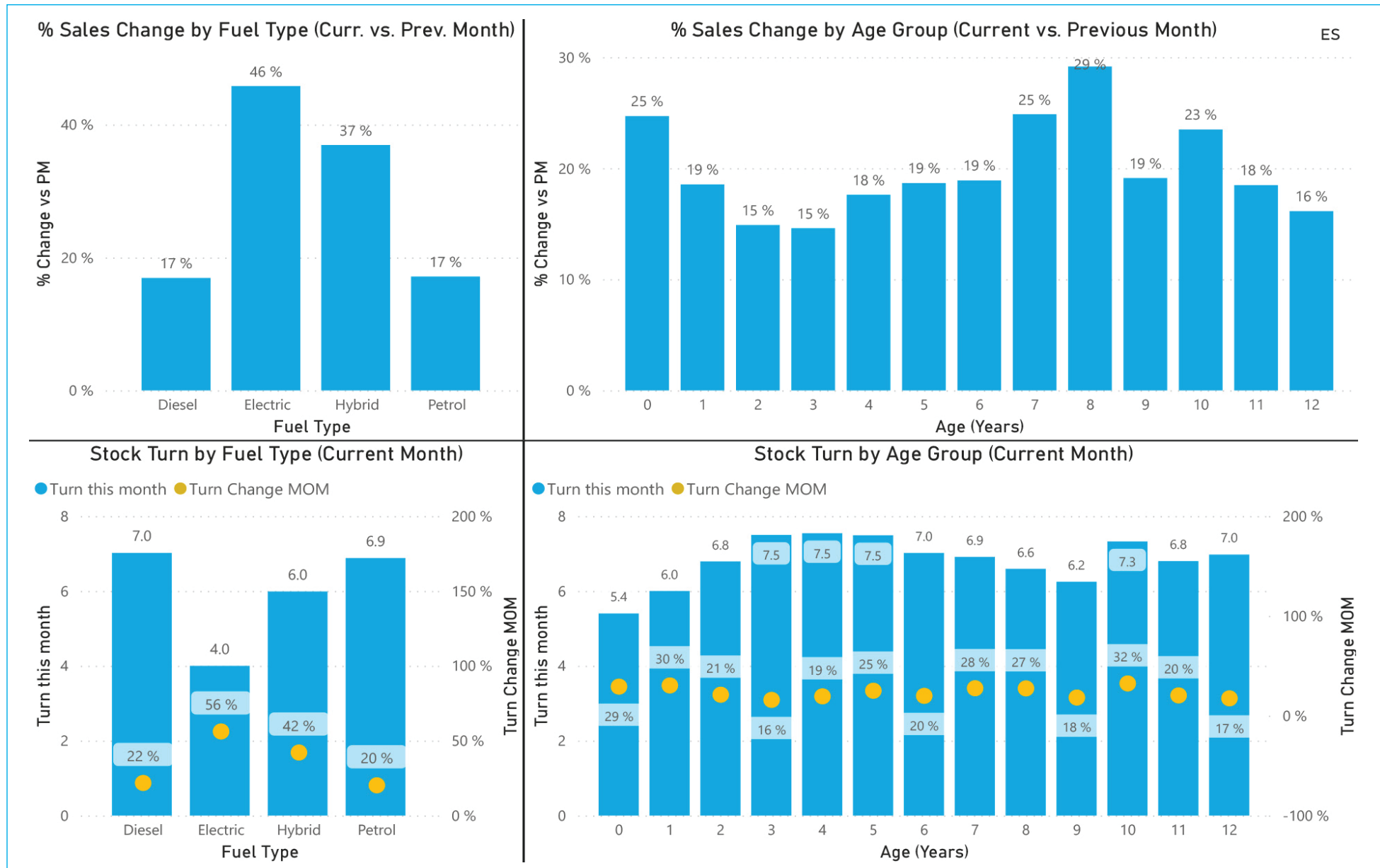
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer um conjunto consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021, o que normalmente produziria uma curva descendente constante nos preços médios devido ao ciclo de vida do produto. Enquanto os níveis de stocks se mantêm relativamente estáveis, o nível de procura de vendas continua a aumentar os preços rapidamente.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	64.7
Seat	León	44.8
Nissan	Qashqai	43.5

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Yaris	14x	25.3
Toyota	Aygo	13x	26.7
Toyota	Auris	12x	29.3



Contact: Andrés Macarro | anm@autorola.es





As vendas online de automóveis usados B2C aumentaram 2,3% face a Agosto, o que os coloca a um mínimo de 0,1% abaixo de Setembro de 2020. As vendas totais acumuladas em Setembro estão agora 5,6% acima do mesmo período do ano passado e 9,5% acima dos primeiros nove meses de 2019.

Os níveis de stock em Outubro foram apenas 0,3% inferiores ao início do mês anterior e apenas 2,9% abaixo de 2020, graças ao papel desempenhado pelas matrículas tácticas apoiadas pelos fabricantes em Setembro, que viram as vendas de automóveis com menos de um ano aumentar em 18% relativamente ao mês anterior.

BEVs e híbridos viram alguns dos melhores resultados em Setembro com vendas a subirem 15% e 13%, respectivamente, mas é a velocidade de venda destas motorizações alternativas que é mais notável. A rotação de stock para os automóveis usados a gasolina e gasóleo manteve-se a mesma durante os meses de Agosto e Setembro, mas os BEVs passaram de 5,2x para 6,9x ao longo desse

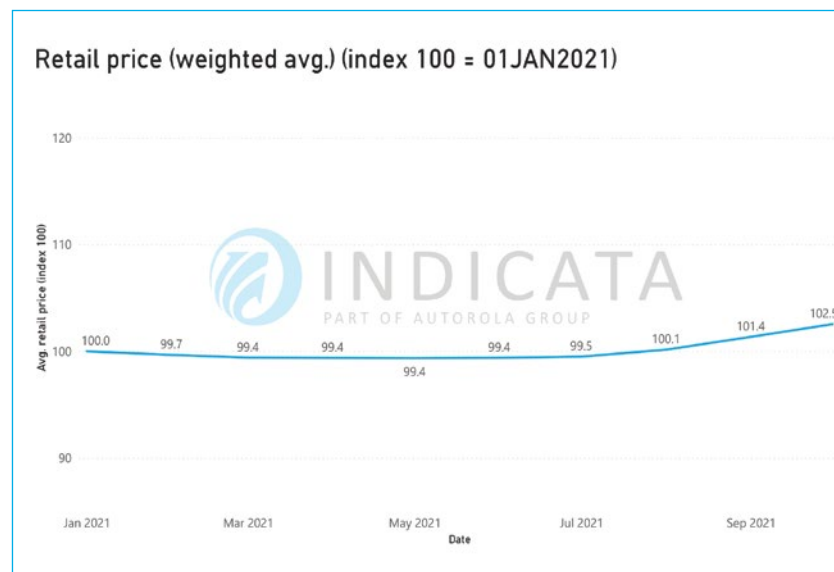
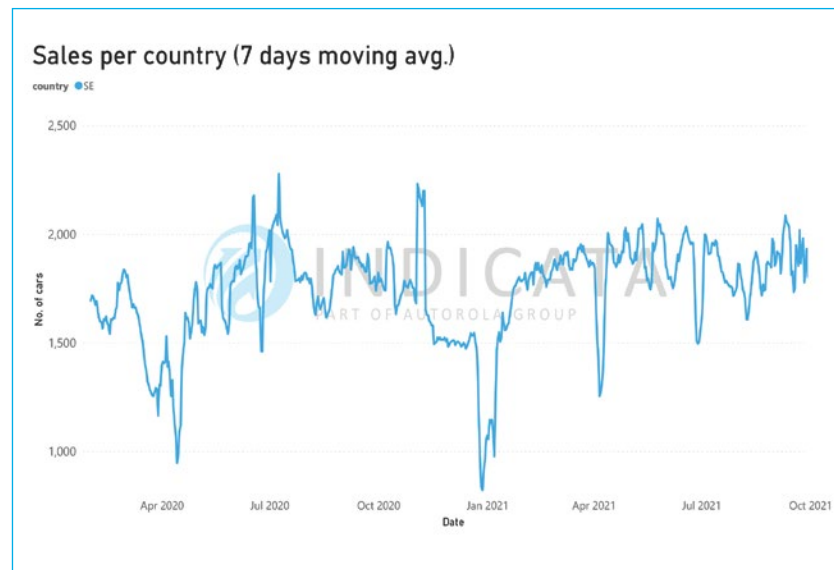
período, enquanto os híbridos passaram de 6,4x para 7,8x. Isto pode significar que os dias em que as motorizações alternativas e, em particular os BEVs, demoravam muito mais tempo a vender poderão ser em breve coisa do passado.

Do nosso relatório "Top 10 de Vendas", o Volvo V90 e o V60 mantêm-se os dois automóveis usados mais vendidos em termos de volume, mas o VW Golf supera o XC60 e ocupa o terceiro lugar.

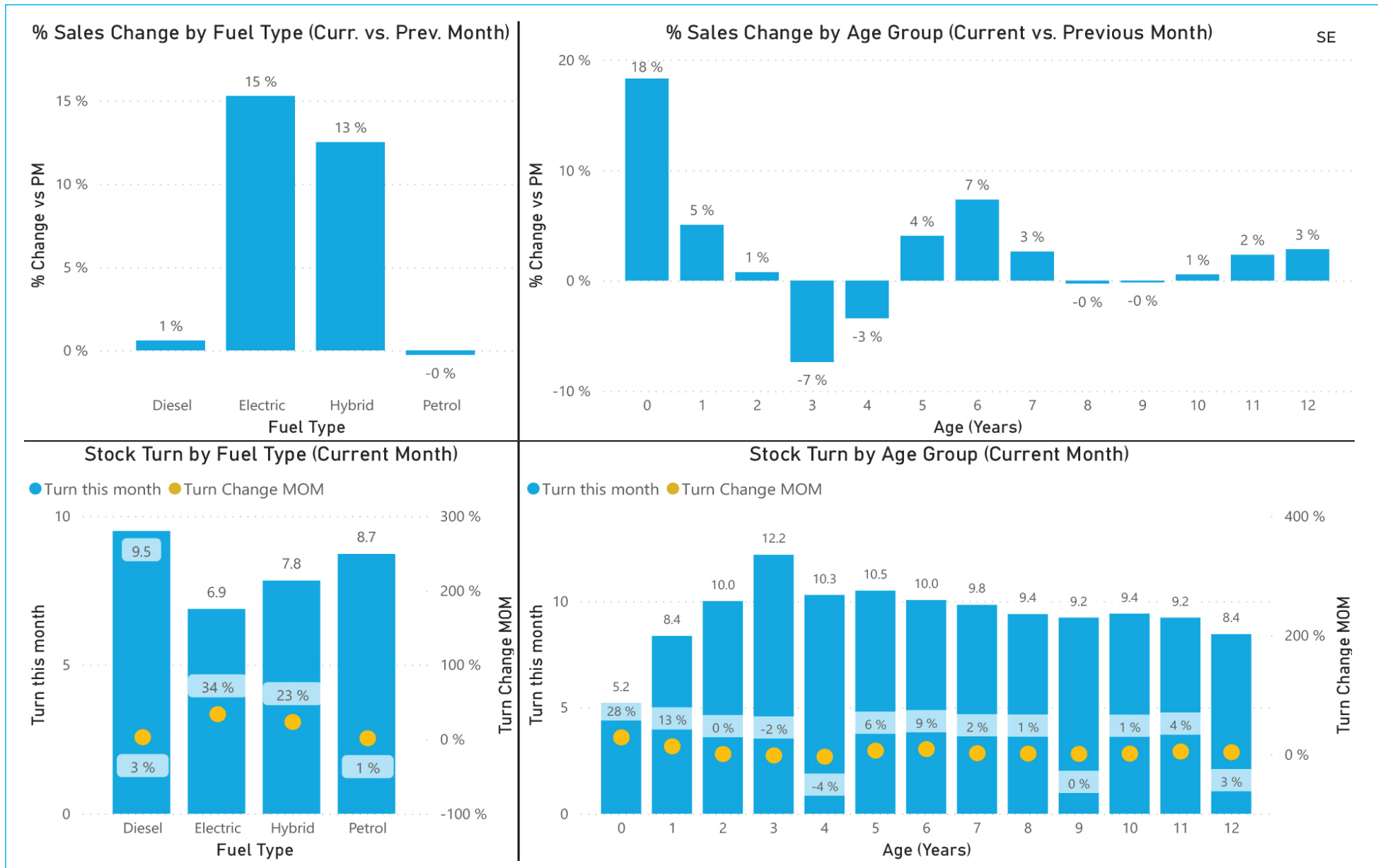
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer um conjunto consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021, o que normalmente produziria uma curva descendente constante nos preços médios devido ao ciclo de vida do produto. Embora o stock se mantenha em relativamente livre oferta e a procura seja constante não se vendo a significativa mudança de novos para usados visível noutros mercados, existe um desequilíbrio suficiente da oferta e da procura para criar alguma pressão inflacionista sobre os preços dos automóveis usados.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volvo	V90	33.9
Volvo	V60	37.0
Volkswagen	Golf	30.1

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Mini	Hatch	38x	9.4
Toyota	Auris	29x	12.4
Toyota	Yaris	26x	13.7



Contact: Unto Lehtola | ule@autorola.se





O mercado automóvel usado é complexo e é fácil sofrer com uma sobrecarga de dados. As vendas de B2B significam que o mesmo stock de automóveis usados ainda existe para o consumidor final, embora através de um retalhista diferente, enquanto as vendas de C2C envolvem um consumidor a vender o seu automóvel a outro, pelo que nenhum retalhista está envolvido na transacção. Foi por isso que desenvolvemos o Observatório INDICATA para nos concentrarmos em transacções que envolvam retalhistas e consumidores finais, ou seja, B2C, que são a força vital da indústria automóvel.

Depois de mais um mês desafiante em que as vendas de automóveis usados online B2C em Setembro caíram 39,6% em termos homólogos, as vendas para os primeiros nove meses de 2021 são 18,4% abaixo do mesmo período do ano passado, mas ainda assim estão 6,7% acima dos primeiros três trimestres de 2019.

Embora a queda das vendas nunca seja uma boa notícia, retirou parte da pressão dos

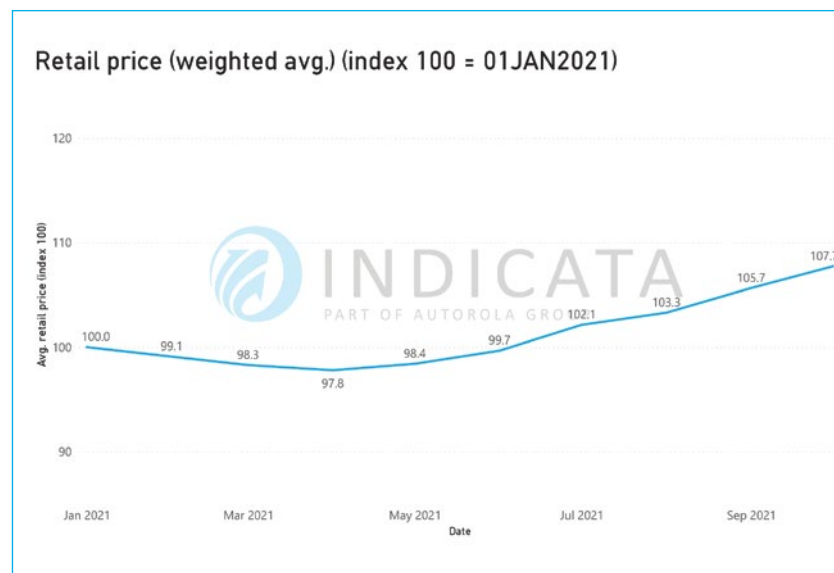
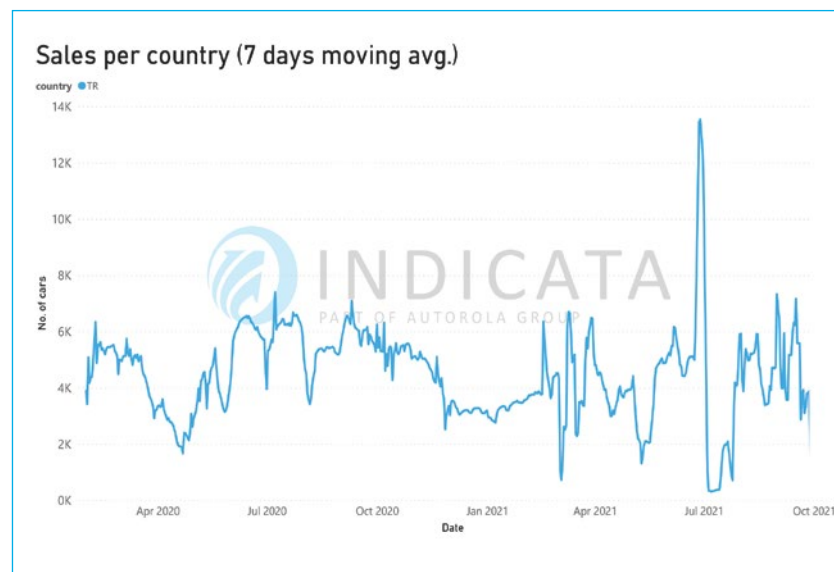
níveis de stock no início de Outubro que são apenas 0,3% mais baixas do que no início de Setembro e 4,0% mais baixas em relação a Outubro de 2020.

A rotação de stock dos usados a gasóleo caiu de 9,0x em Agosto para 7,6x em Setembro, uma indicação de um equilíbrio entre oferta e procura, enquanto a rotação de stock dos híbridos se reforça para 7,8x, o que significa que os híbridos vendem tão rapidamente agora como as motorizações mais tradicionais.

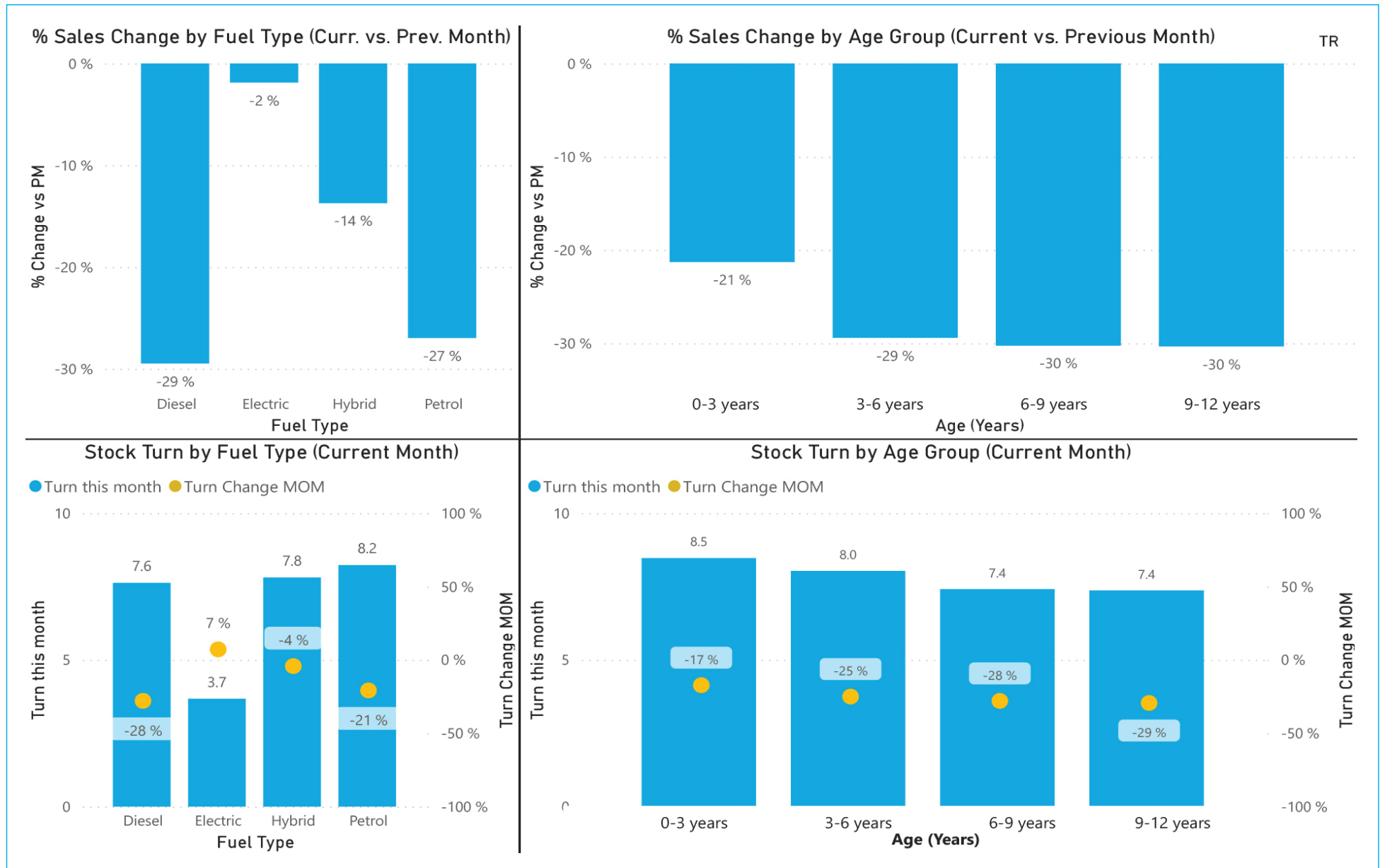
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer um conjunto consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021, o que normalmente produziria uma curva descendente constante nos preços médios devido ao ciclo de vida do produto. Esta foi claramente a tendência até Abril, mas a escassez de semicondutores que afectam as entregas de automóveis novos está agora a ter um impacto inflacionista nos valores dos automóveis usados, que provavelmente durará algum tempo.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Fiat	Tipo	45.0
Renault	Clio	27.8
Renault	Mégane	31.1

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Seat	Ibiza	17x	20.9
Seat	Arona	17x	21.0
Volkswagen	T-ROC	17x	21.0



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





Os longos prazos de entrega nos automóveis novos devido à escassez de semicondutores continuam a levar os compradores para o mercado dos automóveis usados. As vendas online de automóveis usados B2C aumentaram 0,8% em Setembro face ao mês anterior, o equivalente a uma queda de 0,2% face ao impactado pela Covid-19 em Setembro de 2020.

Três trimestres do ano de 2021 decorridos e as vendas estão agora 20,8% acima do mesmo período do ano passado e 3,9% acima dos primeiros nove meses de 2019.

Um aumento de 7% em termos mensais, um aumento de 18% em termos homólogos, na venda de automóveis com menos de um ano mostra que as matrículas tácticas apoiadas pelos fabricantes ajudaram a garantir uma oferta razoável de automóveis usados, o que resultou em níveis de stock em Outubro 2,3% superiores ao início do mês anterior. Apesar disso, a procura de vendas ainda significa que os níveis de stock são 9,4% inferiores a um ano antes e 16,5% abaixo de Setembro de 2019.

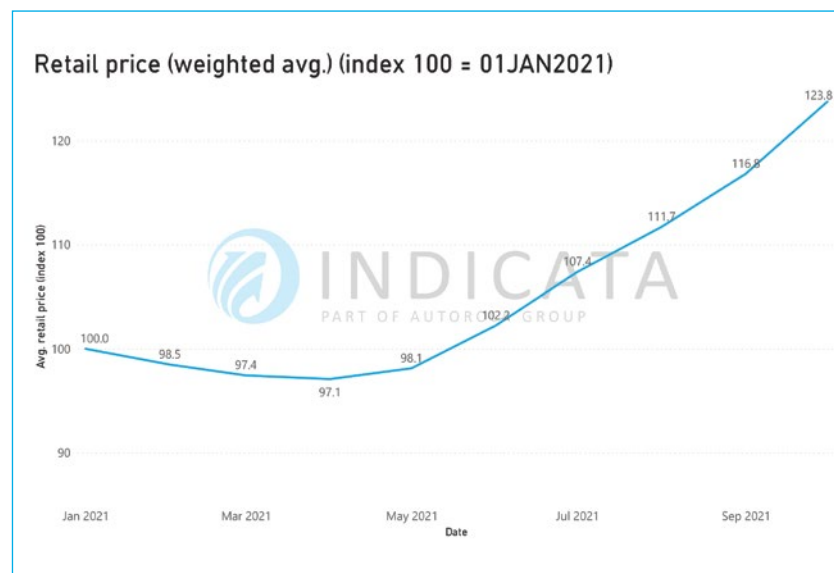
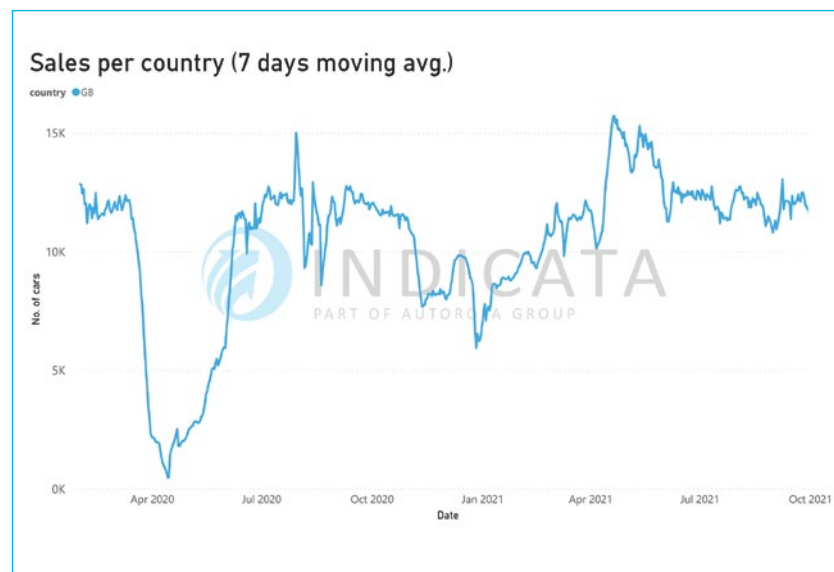
Desde que os primeiros BEVs foram lançados, o desafio que os retalhistas de

automóveis usados enfrentaram foram os longos períodos em stock enquanto procuram clientes para estes automóveis, mas pode haver sinais de que o mercado de automóveis usados está agora a abraçá-los. A rotação de stock dos BEVs em Setembro foi 33% superior ao mês anterior e 87% superior a Setembro de 2020. Com uma variação da rotação de stock desde 9,0x para BEVs até 10,2x para o gasóleo estaremos a ver o fim daqueles longos dias de stock para as motorizações alternativas usadas?

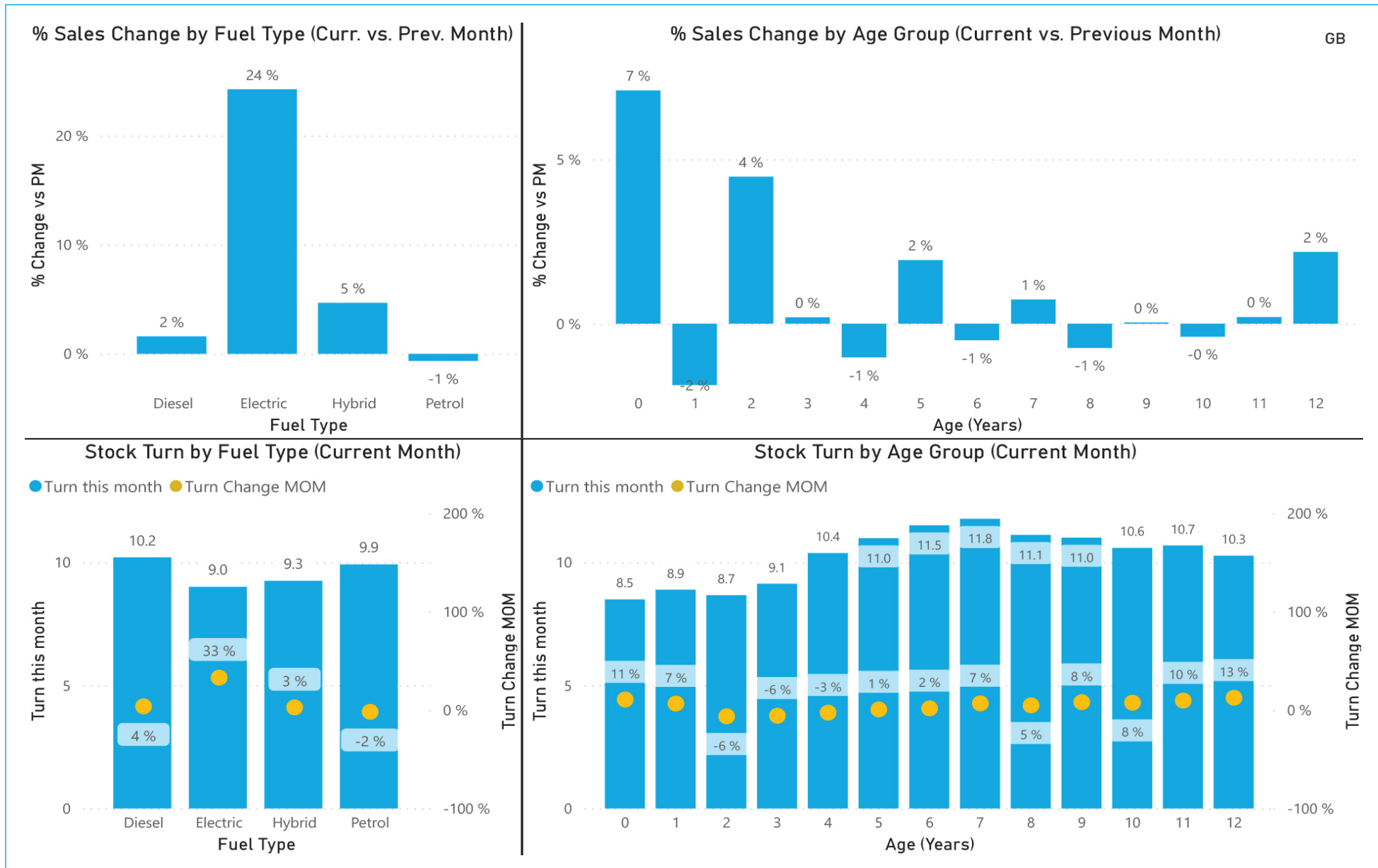
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer um conjunto consistente de veículos indexados a Janeiro de 2021, o que normalmente produziria uma curva descendente constante nos preços médios devido ao ciclo de vida do produto. O clamor por stock e o aumento da procura por parte de compradores de automóveis novos frustrados com os tempos de espera, que mudam para o mercado de automóveis usados, tem feito com que os preços dos automóveis usados aumentassem 27,5% desde Abril. Embora possa haver alguns sinais precoces de que a tendência abranda, ainda é muito cedo para ter a certeza.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Ford	Fiesta	40.9
Volkswagen	Golf	38.6
Vauxhall	Corsa	36.9

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Dacia	Logan	20x	17.7
Nissan	Note	19x	18.5
Nissan	Pulsar	18x	19.5



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://www.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

Andrés Macarro – Spain

INDICATA Business Consultant
Phone: +34 91 781 85 05
Mobile: +34 638 11 50 22
Email: anm@autorola.es

Sandra Sequerra – Portugal

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

Davide Ghedini – Italy

Key Account Manager INDICATA Italy
[Autorola.it](https://www.autorola.it)
Phone: +39 030 9990459
Mobile: +39 331 1343893
Email: dag@indicata.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

Bobby Rietveld – The Netherlands

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

Unto Lehtola – Sweden

[Autorola.se](https://www.autorola.se)
Email: ule@autorola.se

Thomas Groth Andersen – Denmark

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

Krzysztof Stańczak – Poland

INDICATA Business Development
Manager
Mobile: +44 880 856 497
Email: kst@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