



# INDICATA Market Watch COVID-19

Os preços dos usados online sobem devido a uma tempestade perfeita

**Edição 21** | Novembro de 2021



# Sumário Executivo

- Em Outubro de 2021 as vendas de automóveis usados online B2C para a região aumentaram 1,4% em relação ao mês anterior mas diminuirão 2,5% em termos homólogos devido a restrições de abastecimento na maioria dos mercados.
- As vendas de carros usados online B2C acumuladas em Outubro são 12,9% superiores ao mesmo período em 2020 e 10,9% acima dos níveis de 2019.
- Os registos tácticos em Outubro de 2021 foram 5% mais elevados do que no mês anterior e 18% acima de Outubro de 2020.
- As vendas de BEV aumentaram 150% em termos homólogos enquanto que os híbridos aumentaram 79% durante o mesmo período.
- Em Outubro os BEV foram os mais rápidos a vender na Dinamarca, Países Baixos, Portugal, e Reino Unido.
- A rotação de stock para os motores de combustão interna continua a ser a mais alta da região com os usados a diesel (8,6x) e a gasolina (7,9x), um aumento de 21% em termos homólogos para ambos.
- Mas, em Outubro, a rotação de stock de BEV aumentou 34% em termos mensais e a dos híbridos 13%, o equivalente a um aumento de 82% e 44% em termos homólogos respectivamente, encurtando drasticamente os dias em stock.
- Pelo terceiro mês consecutivo, é o status quo para os veículos mais vendidos por volume com menos de 4 anos em Outubro. O Volkswagen Golf continuou a ser o carro usado mais vendido e o carro com motor de combustão interna mais vendido. O Toyota C-HR permaneceu como o híbrido mais vendido e o Renault Zoe manteve a posição de topo de vendas de BEV.
- O carro usado com menos de 4 anos a vender mais rápido em Outubro, de acordo com o “Market Days Supply”, foi o Kia Carens (26,3 dias) empurrando o Opel/Vauxhall Zafira para o terceiro lugar (28,9 dias). Os Carens também conquistaram o primeiro lugar para a gasolina e diesel com o Prius + a ser o híbrido de venda mais rápida (26,6 dias) e com o Audi e-tron (28,9 dias) para BEVs, em substituição do Mini Electric.
- Os níveis de stock no início de Novembro são 3,6% mais baixos em relação ao mês anterior e 16,7% mais baixos do que na mesma altura do ano passado.
- Os níveis de stock são agora 19,3% mais baixos no início de Novembro de 2021 do que em Novembro 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 as restrições de oferta e a continuação de uma forte procura de vendas significam que os preços estão a aumentar e de forma bastante acentuada em muitos mercados.

A escassez de semicondutores parece destinada a destabilizar o mercado automóvel durante algum tempo, com os analistas a anteverem que o problema se mantenha ao longo de 2022 e potencialmente até 2023. Quando combinada com a pandemia de Covid19, que foi responsável pela questão dos semicondutores, significa que teremos a indústria a enfrentar 3-4 anos de perturbações até encontrar alguma semelhança com a normalidade.

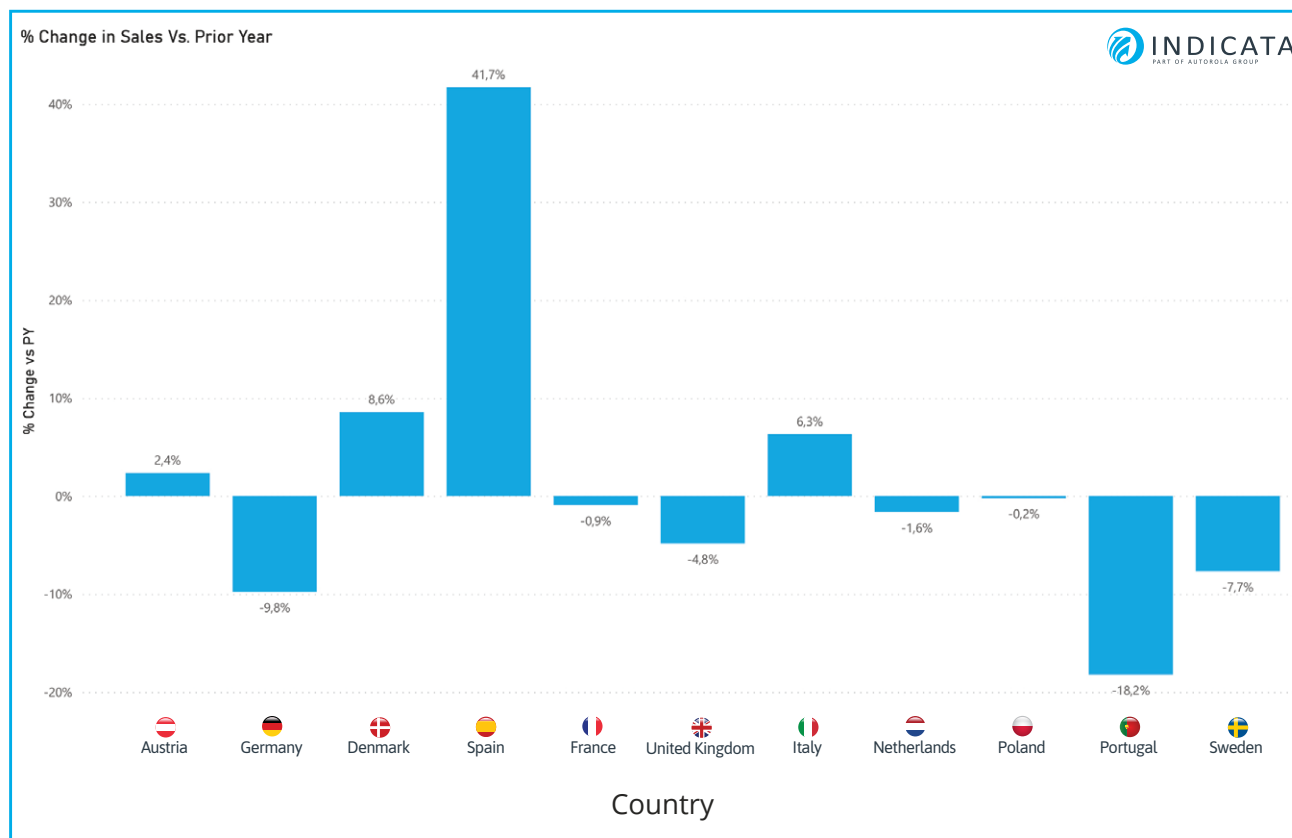
De uma forma geral os Fabricantes relatam uma grande procura de carros novos, mas com tempos de espera tão longos os clientes ainda têm de recorrer ao mercado de carros usados para adquirirem o seu próximo carro. Isto resultou num aumento adicional de 1,4% nas vendas online de carros usados B2C em toda a Europa em Outubro de 2021, em comparação com o mês anterior.

Enquanto que o gráfico analisa as vendas de Outubro de 2021 versus Outubro de 2020 e mostra um cenário mais negativo, com o total de vendas a baixar 2,5% no conjunto de todos os países, vale a pena notar que, por esta altura, no ano passado, houve um abrandamento das restrições em vários países, o que resultou numa procura acumulada a aumentar as vendas em 10,2% em termos homólogos, e criou um comparador injusto para Outubro deste ano. As vendas de Outubro de 2020 na Alemanha aumentaram 17,8% em relação a Outubro de 2019, a França aumentou 28,8% no mesmo período, enquanto a Itália (+14,9%) e Portugal (+19,0%) registaram ambos aumentos anuais de dois dígitos.

A apenas dois meses do final do ano, as vendas de automóveis usados B2C estão 12,9% acima dos primeiros dez meses de 2020 e 10,6% acima do mesmo período em 2019.

Em Outubro, os três primeiros lugares no nosso "Top 10 de Vendas" de carros usados online B2C até 4 anos de idade por volume permanecem inalterados em relação ao mês passado, mas continuam a vender a um ritmo cada vez mais rápido. O "Market Days Supply" para o Golf caiu de 60,2 dias para 56,0 dias, com o Clio e o Polo a registarem também uma redução menor, mas notória. Entre os outros grupos motopropulsores, o Toyota Corolla empurrou o Audi A6 para o quarto lugar na categoria híbrida e, nos BEVs, o Audi e-tron fez o mesmo com o Nissan Leaf.

### Outubro de 2021



### Top selling cars up to 4-years-old by volume

Make	Model	MDS	ICE	Hybrid	BEV
Volkswagen	Golf	56.0	Volkswagen Golf	Toyota C-HR	Renault Zoe
Renault	Clio	45.0	Renault Clio	Toyota Yaris	BMW i3
Volkswagen	Polo	42.9	Volkswagen Polo	Toyota Corolla	Audi e-tron

# Registos tácticos e BEVs sustentam o mercado

Pelo segundo mês consecutivo, os registos tácticos apoiados pelos Fabricantes desempenharam um papel fundamental no apoio ao mercado com um aumento adicional de 5% em Outubro de 2021 em relação ao mês anterior, o que equivale a um aumento de 18% em relação ao ano anterior.

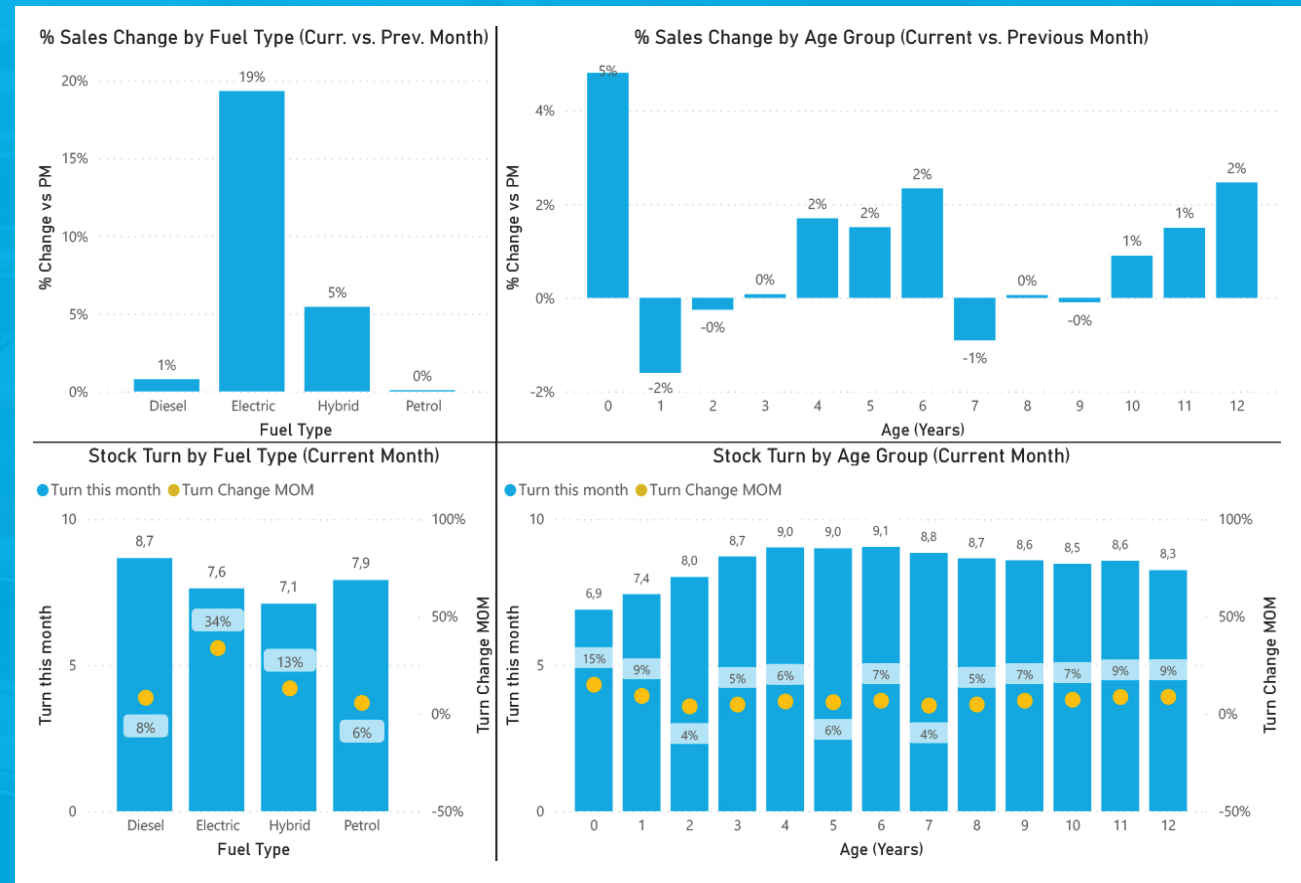
Com uma redução significativa na disponibilidade de automóveis com menos de 18 meses, devido ao volume relativamente baixo de automóveis registados na indústria de rent-a-car no ano passado, os concessionários franchisados estão a lutar para encontrar stock adequado para satisfazer a procura extra. Este constrangimento de stock está a ver aumentar a rotação de stock de automóveis entre 1 e 6 anos de idade entre 17% a 20% em termos homólogos.

A escassez de grupos motopropulsores tradicionais provenientes de rent-a-car combinada com os registos tácticos de grupos motopropulsores mais limpos, resultou num aumento de 150% em termos homólogos das vendas de usados BEV online B2C e num aumento de 19% relativamente ao mês anterior. As vendas de híbridos também aumentaram 79% em termos homólogos, o que representa um aumento de 5% em relação aos níveis de vendas de Setembro.

O impulso para uma mobilidade mais ecológica está também a ser satisfeito por uma atracção do consumidor. A rotação de stocks para BEVs aumentou 34% em Outubro em comparação com Setembro, um salto de 82% em relação a Outubro de 2020. Com 7,6x de rotação de stock significa que os BEV estão agora a vender quase tão rapidamente como os carros usados a gasolina. Com os híbridos a rodar 7,1x, fecha-se assim o fosso para as motorizações tradicionais.

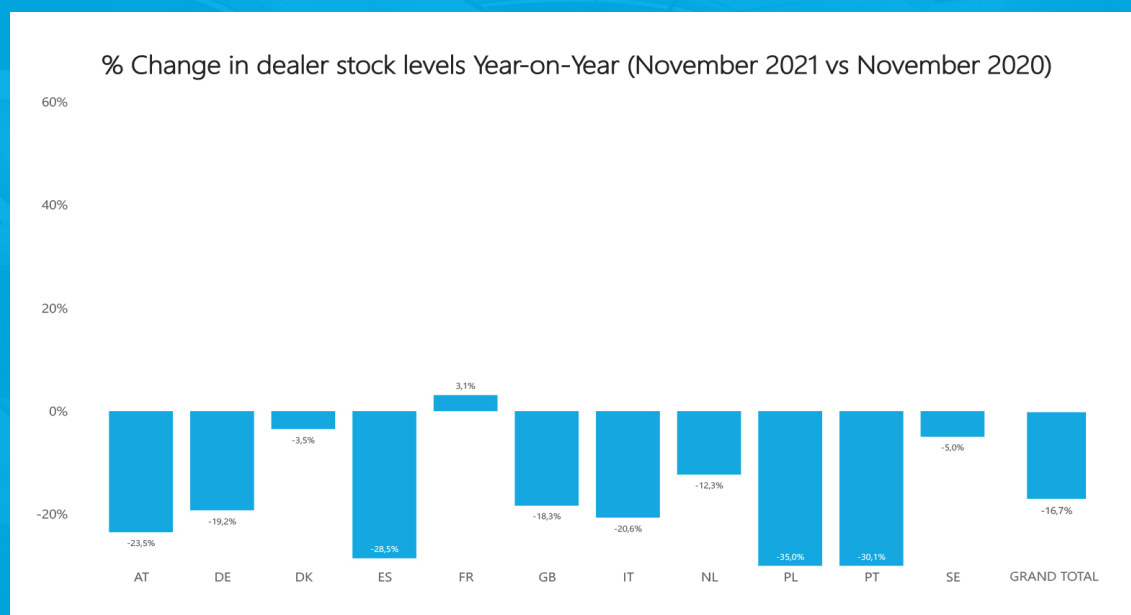
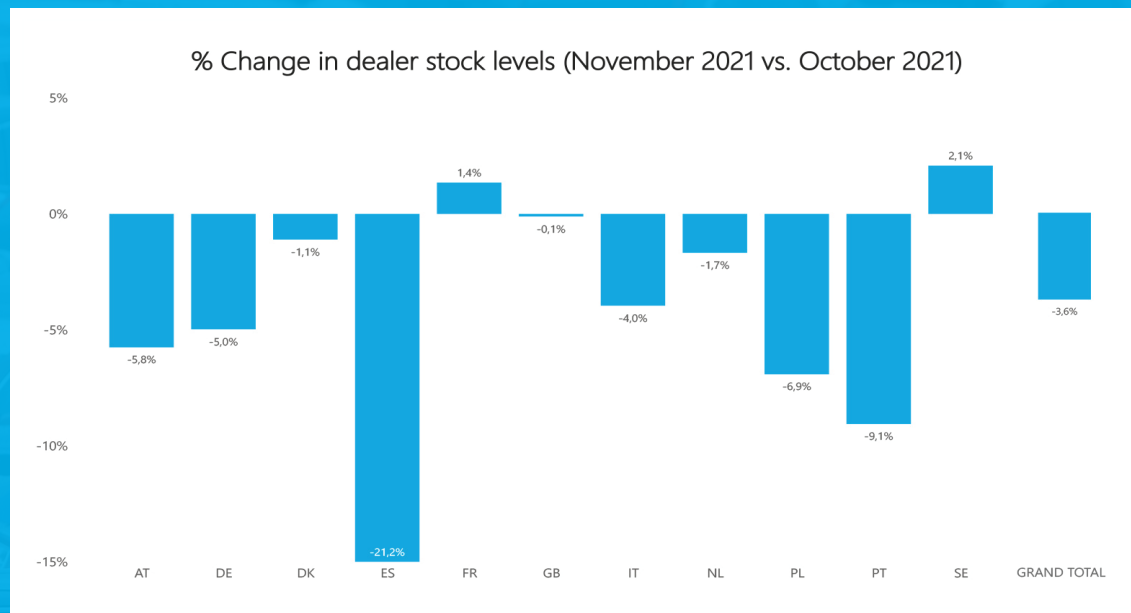
Olhando para os carros usados online B2C de venda mais rápida com menos de 4 anos de idade, vemos como a escolha dos veículos certos para qualquer motor de propulsão significa que nenhum deve ficar a depreciar em stock durante muito tempo. O híbrido a vender mais rápido em Outubro, o Toyota Prius +, tinha um MDS de apenas 0,3 dias a mais do que o Kia Carens de motor tradicional. Mesmo os 28,9 dias para o Audi e-tron significam que está em stock um pouco mais e em nenhum lugar perto dos 40+ dias que os BEVs levavam para vender no início deste ano.

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	
Kia	Carens	14x	26.3	Kia Carens	26.3	Toyota Prius +	26.6	Audi Q4 e-tron	28.9
Toyota	Prius +	14x	26.6	Opel/Vauxhall Zafira	28.9	Toyota Auris	29.3	Škoda Enyaq iV	29.3
Opel/Vauxhall	Zafira	12x	28.9	Citroën C3 Picasso	30.3	Lancia Ypsilon	30.2	Mercedes-Benz EQC	30.8

# Níveis de stock de usados online B2C continuam a cair



Quando se combina o aumento das vendas de automóveis usados online B2C com restrições de fornecimento de stock adequado proveniente de fontes chave como a indústria de rent-a-car, e um novo mercado automóvel a lutar para fazer face à escassez de semicondutores, então o contrapeso inevitável deve ser um declínio acentuado dos níveis de stock e uma subida dos preços.

Os níveis de stock de automóveis usados online B2C até Novembro de 2021 caíram mais 3,6% face ao mês anterior, colocando-os 16,7% abaixo do mesmo mês do ano passado e 19,3% abaixo do que em Novembro de 2019.

Embora a França continue a ser o único país da região abrangida por este relatório com níveis de stocks mais elevados no início de Novembro em comparação com um ano antes, os níveis estão quase ao mesmo nível de Novembro de 2019, apenas 0,2% acima.

A capacidade de movimentação de stocks através das fronteiras diminuiu por causa das restrições mais apertadas ao movimento devidas ao coronavírus, mas os níveis de stocks de carros usados B2C de volante à esquerda na região são agora 15,3% inferiores aos de Novembro de 2020 e 16,9% inferiores aos do ano anterior.

O efeito líquido desta elevada procura, oferta restrita e stock limitado é o aumento acentuado dos preços. Os preços dos automóveis usados online B2C estão em alta em todos os mercados com condução à esquerda, com preços em França 3,2% mais altos do que no início do ano, subindo para 8,6% na Alemanha durante o mesmo período e 10,2% em Itália. Portugal viu os preços médios 14,9% acima dos níveis de Janeiro de 2020.

Quando se considera que o próximo maior mercado de carros com condução à direita depois do Reino Unido é a Irlanda, que é apenas cerca de 8% do seu tamanho, a questão da oferta é ainda mais acentuada, resultando num aumento médio dos preços de carros usados online de 28,3% nos últimos 10 meses.



As vendas online de automóveis usados B2C para Outubro foram 1,2% mais elevadas do que em Setembro, uma vez que os longos prazos de entrega de automóveis novos devido à escassez de semicondutores continuam a empurrar os compradores para o mercado de automóveis usados. Isto significa que Outubro de 2021 foi 2,4% acima do mesmo mês do ano passado e com apenas Novembro e Dezembro a decorrer as vendas são já 17,6% mais elevadas em 2021 do que no mesmo período do ano passado e 11,9% acima do período pré-Covid de Outubro de 2019 até à data.

Com o fornecimento de viaturas provenientes de rent-a-car limitado, os Fabricantes têm de apoiar registos táticos que foram 7% mais elevados em Outubro face ao mês anterior, sendo os híbridos (+17%) e os BEV (+16%) os principais beneficiários do aumento das vendas.

Com os níveis de stock no início de Novembro 23,5% abaixo de Novembro do ano passado e 5,8% abaixo do mês anterior, os aumentos verificados na rotação de stock

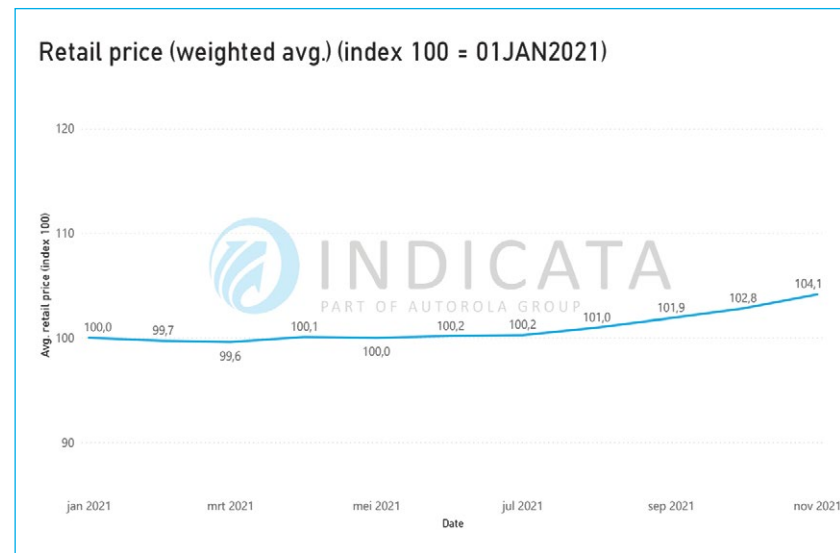
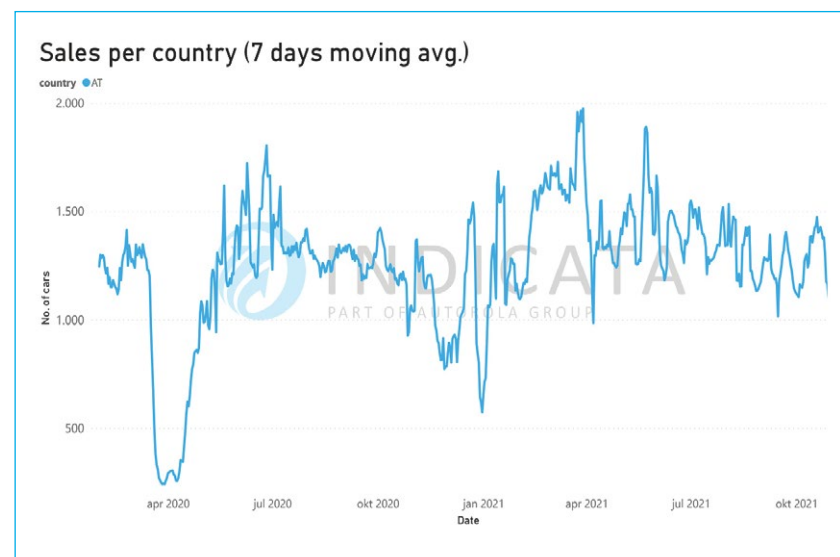
eram previsíveis dado o aumento da procura nas vendas.

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 as restrições da procura e da oferta significam que os preços médios em Outubro foram 4,1% mais altos do que no início do ano.

Os dois primeiros lugares no nosso "Top 10 de Vendas" de carros usados online B2C até 4 anos de idade por volume em Outubro permanecem os mesmos, mas o Audi A4 empurrou o Volkswagen Passat para o quarto lugar. Em termos de velocidade de venda de carros usados online B2C com menos de 4 anos de idade, o Dacia Sandero mantém o primeiro lugar, mas a procura é tal que agora só há stock suficiente para cobrir 16,5 dias de vendas em comparação com 20,9 dias em Setembro.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	61.0
Škoda	Octavia	42.5
Audi	A4	57.6

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Dacia	Sandero	22x	16.5
Peugeot	5008	13x	28.8
Suzuki	Ignis	11x	33.6



**Contact:** Andreas Steinbach | ash@autorola.at





As vendas de automóveis usados online B2C caíram 0,7% em Outubro em comparação com o mês anterior, mas isso ainda é 8,6% mais do que em Outubro de 2020. As vendas acumuladas até ao final de Outubro são agora 11,6% acima do mesmo período do ano passado e 4,4% mais elevadas do que nos primeiros dez meses de 2019.

Com viaturas provenientes de rent-a-car em falta devido aos registos limitados em 2020, o aumento de 3% nas vendas de automóveis até 3 anos de idade deve-se principalmente aos registos tácticos apoiados pelos Fabricantes, com os BEVs a verem as vendas aumentarem 27% num mês.

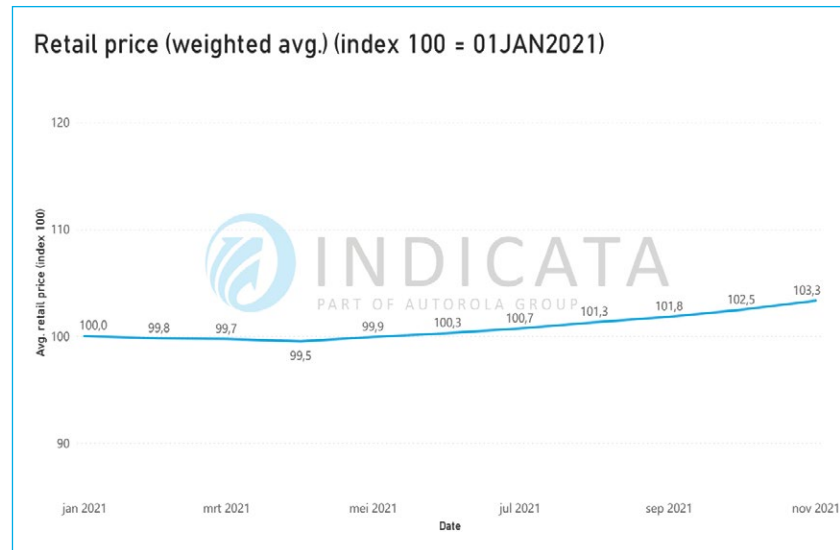
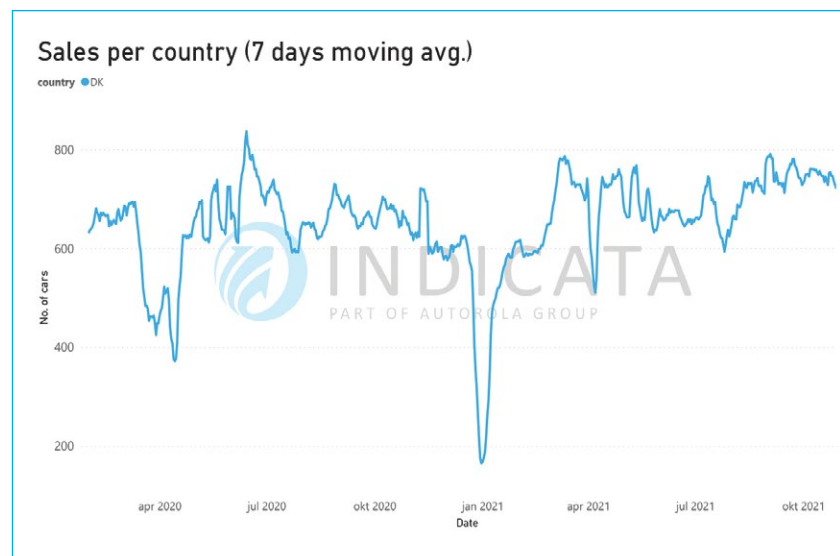
Em Setembro, o mercado dinamarquês tornou-se um dos primeiros a ver a rotação de stock para BEVs ultrapassar qualquer outro grupo motopropulsor e um aumento de 36% na rotação de stock, face ao mês anterior, significa que é agora, de alguma forma, o grupo motopropulsor de venda mais rápida. Em contraste, o carro usado a diesel, outrora líder, leva agora 1,8 vezes mais tempo a vender.

Esta mudança para a motorização eléctrica também pode ser vista no nosso relatório "Top 10 de Vendas" de carros usados online B2C até 4 anos de idade por volume, onde o Tesla Model 3 saltou para o segundo lugar empurrando o Volkswagen Polo para o quarto lugar. O Model 3 torna-se também o segundo carro usado online B2C a vender mais rapidamente com menos de 4 anos de idade. Embora o Toyota Aygo mantenha o primeiro lugar, vale a pena notar que dois dos três primeiros lugares são BEVs.

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 procura contínua de vendas, as restrições de oferta e os fracos níveis de stocks fizeram subir os preços em 3,3% desde o início do ano.

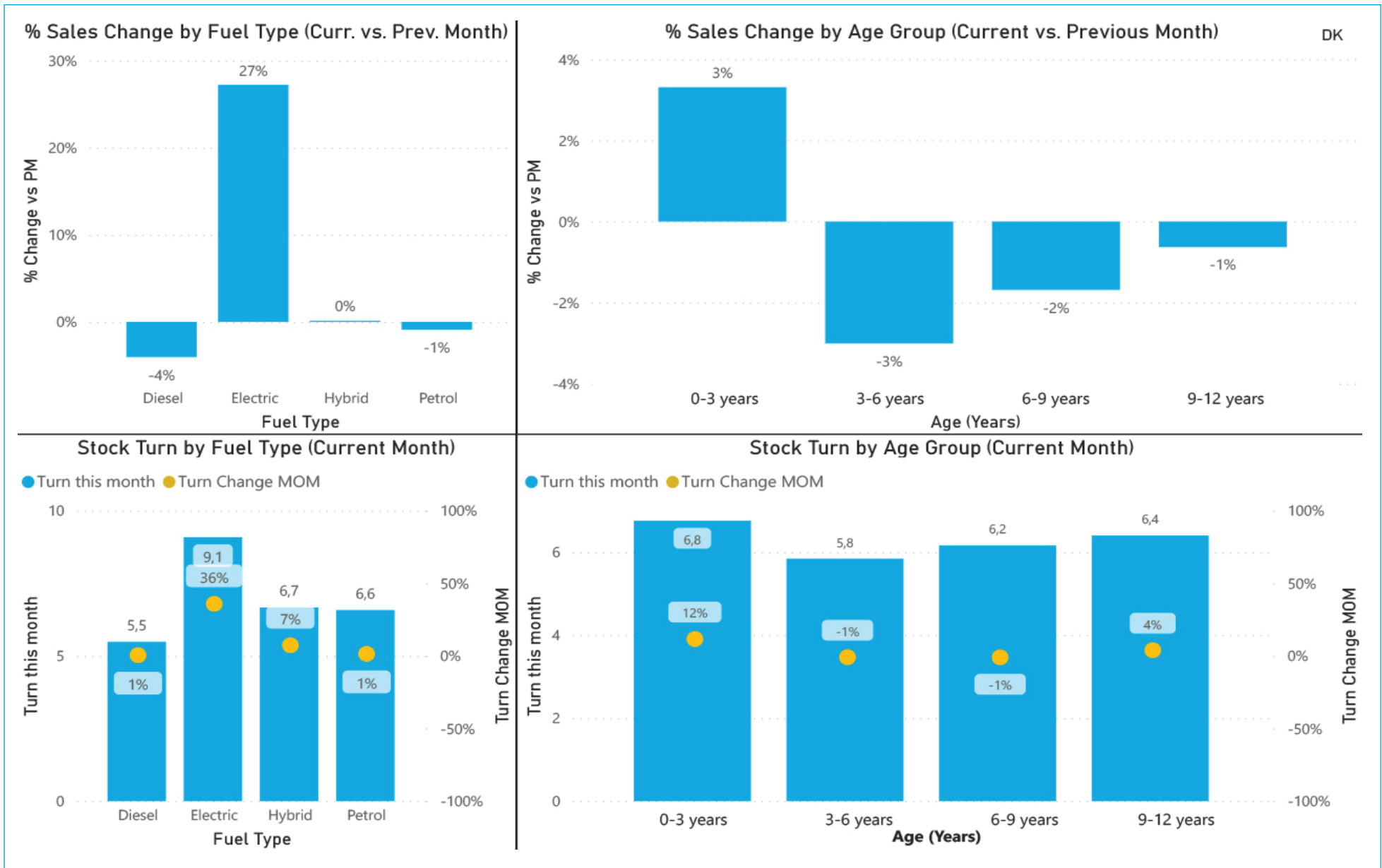
Top seliing < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	49.3
Tesla	Model 3	25.2
Volkswagen	Passat	53.9

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Aygo	17x	21.7
Tesla	Model 3	14x	25.2
Volkswagen	ID 3	14x	25.7



**Contact:** Thomas Groth Andersen | tga@bilpriser.dk





As vendas de automóveis usados online B2C diminuíram 0,6% em Outubro em comparação com o mês anterior e foram 0,9% inferiores em comparação com Outubro de 2020, mas isso esconde um nível significativo de procura. Outubro de 2020 registou um aumento significativo nas vendas devido ao aumento da procura durante os lockdowns e isto significa que o resultado de Outubro de 2021 é de facto muito forte, 27,7% acima do pré-Covid Outubro de 2019.

Depois de 10 meses, 2021 está a tornar-se um bom ano para os retalhistas de automóveis usados com vendas acumuladas de automóveis usados B2C 17,7% acima de Outubro de 2020 e 13,6% acima dos primeiros 10 meses de 2019.

Embora a procura de vendas tenha permanecido forte este ano, os preços não aumentaram devido aos níveis excessivos de stock que ainda eram 28,4% mais altos em termos homólogos em Setembro de 2021. Mas a escassez de semicondutores com impacto nas vendas de automóveis novos deu um impulso ao mercado de usados e, em Novembro de 2021, os níveis de stock de automóveis usados

online B2C estão apenas 3,1% acima do mesmo mês do ano passado.

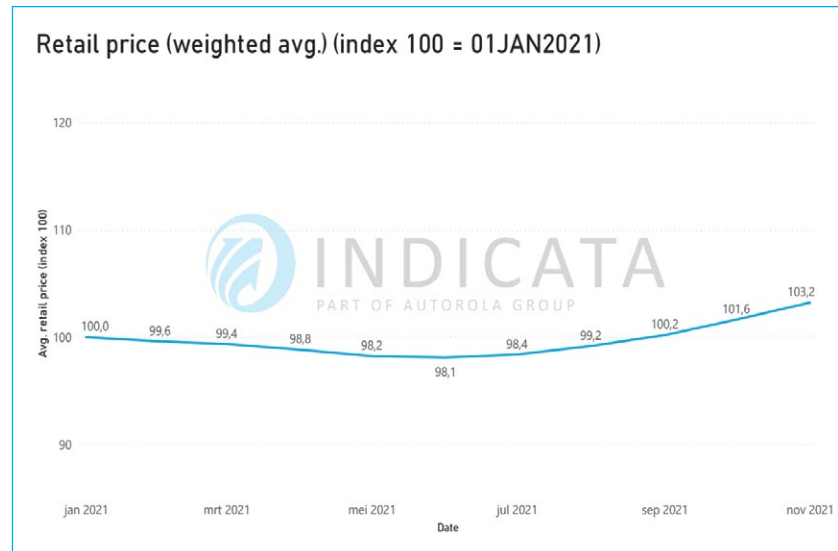
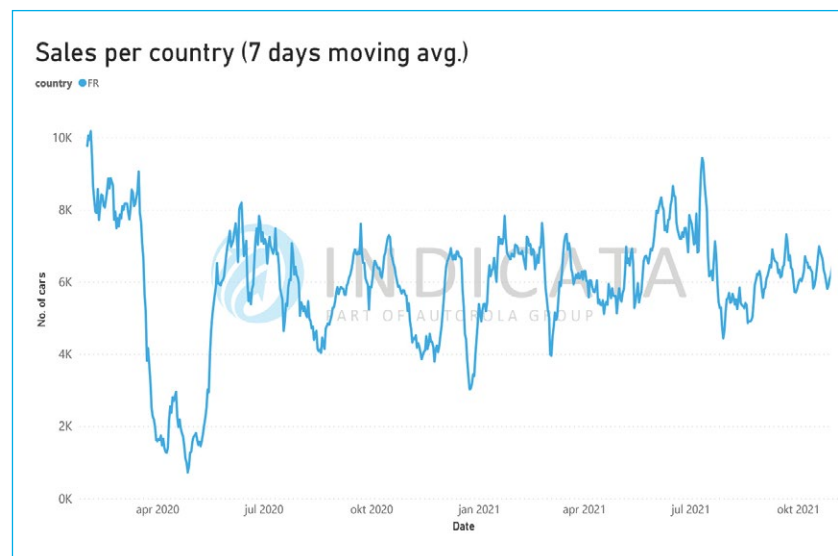
A paixão francesa pelo automóvel a diesel parece estar a diminuir com os híbridos usados a venderem rapidamente com uma rotação de stock de 8,7x, enquanto que os BEV usados estão a fechar a lacuna com um aumento da rotação de stock de 34% em termos mensais para 7,9x.

Os Renault Clio e Peugeot 208 mantiveram o primeiro e segundo lugares como os carros mais vendidos em volume com menos de 4 anos em Outubro, enquanto o Peugeot 3008 trocou novamente de lugar com o Citroën C3 para ocupar o terceiro lugar.

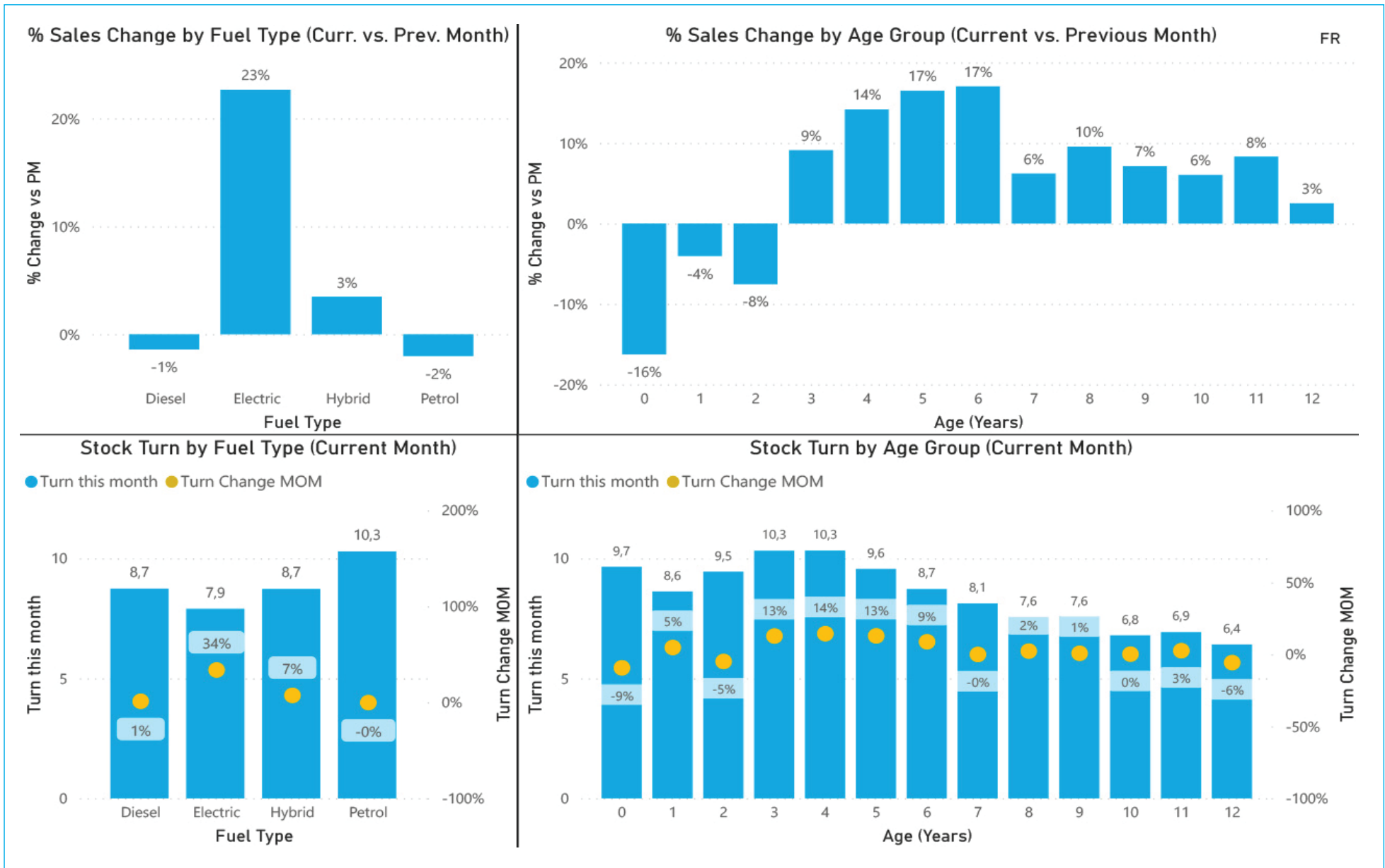
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer uma amostra consistente de veículos com 3 anos, indexados a Janeiro de 2021. Isto significa que o impacto do ciclo de vida do produto deve resultar num constante movimento descendente dos preços médios, mas com níveis de stock agora próximos do normal e a continua forte procura de vendas os preços dos carros usados online B2C continuam a aumentar.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Renault	Clio	41.3
Peugeot	208	41.6
Peugeot	3008	47.4

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Peugeot	Rifter	13x	27.1
Toyota	Yaris	12x	29.0
Dacia	Sandero	12x	29.8



**Contact:** Pierre-Emmanuel BEAU | [peb@autorola.fr](mailto:peb@autorola.fr)





As vendas de automóveis usados B2C em Outubro aumentaram 1,7% em relação ao mês anterior, mas embora tenham diminuído 9,8% em relação a Outubro de 2020, ainda estavam 6,3% acima de Outubro de 2019. Com apenas 2 meses do ano restantes, as vendas online estão agora 6,8% acima do acumulado em Outubro de 2020 e 9,3% acima do mesmo período em 2019.

Um aumento de 7% em termos mensais nas vendas de automóveis usados muito jovens, ou seja, aqueles com menos de 1 ano, indica mais um mês de registos tácticos apoiados pelos Fabricantes. No entanto, com a rotação de stock de todos os automóveis com menos de 3 anos de idade a aumentar de 13-15%, podemos concluir que esses registos estão a encontrar compradores.

Enquanto que uma rotação de stock de 9,0x para carros usados a diesel significa que ainda são em média os mais rápidos a vender, um aumento de 28% em termos mensais para a rotação de stock dos usados BEVs para 8,2x combinado com um aumento de vendas de 13% em Outubro em comparação com o mês anterior mostra um

impulso no sentido de uma motorização mais ecológica.

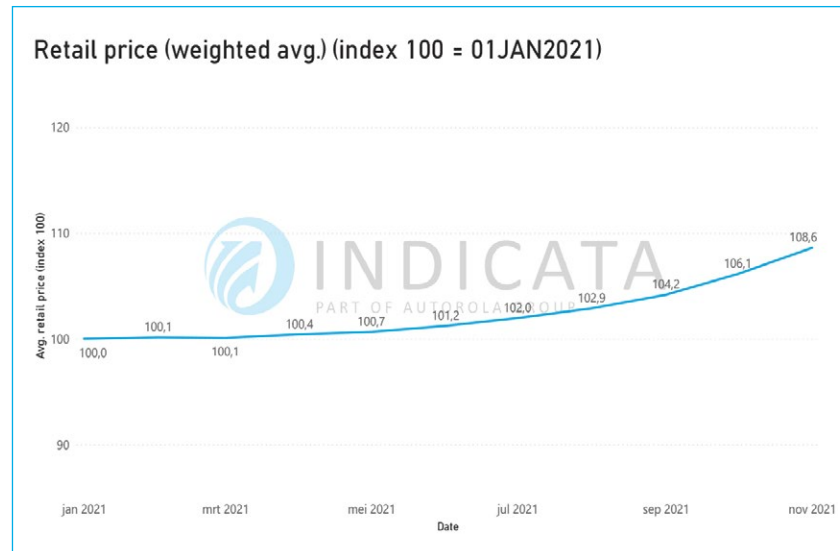
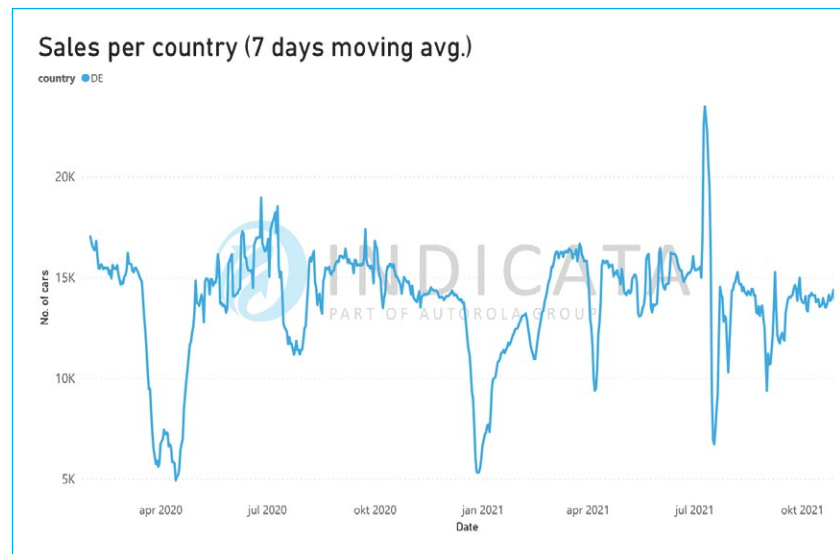
O apetite por motores alternativos também pode ser visto a partir do nosso "Top 10 de Vendas" com o Prius+ a ocupar o primeiro lugar e o Enyaq iV em terceiro lugar dos carros usados com menos de 4 anos de idade a venderem mais rapidamente.

Depois de ter saído dos três primeiros lugares das vendas de carros usados online B2C por volume no nosso relatório "Top 10 de Vendas" do mês passado, o Volkswagen Tiguan recuperou em Outubro empurrando o VW Passat, segundo lugar no mês passado, para o terceiro lugar.

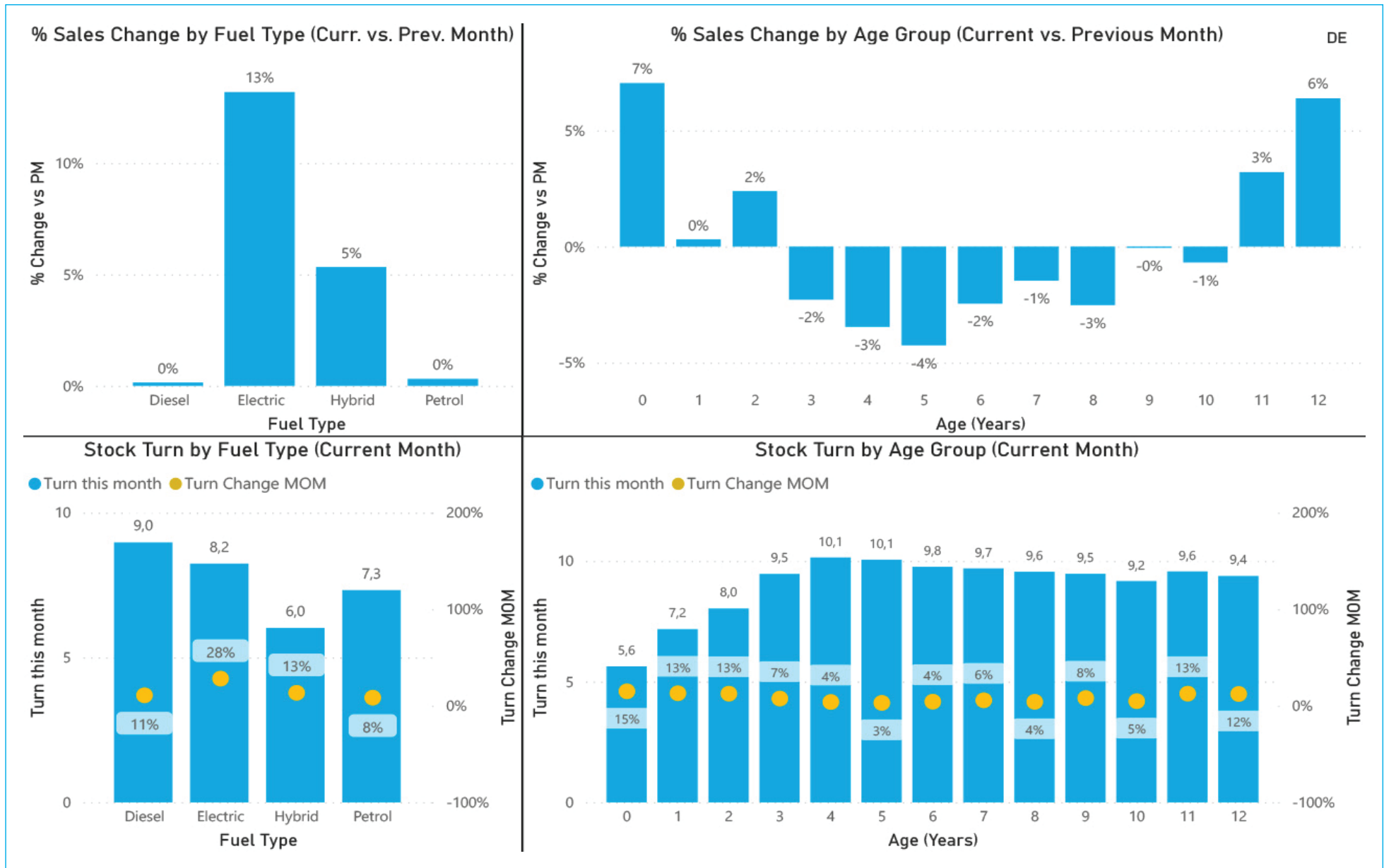
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer uma amostra consistente de veículos com 3 anos, indexados a Janeiro de 2021. Isto significa que o impacto do ciclo de vida do produto deve resultar num constante movimento descendente dos preços médios, mas com a procura de carros usados a manter-se tão forte e com os níveis de stock a continuarem a cair os preços médios dos carros usados online estão 8,6% acima do início do ano.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	66.1
Volkswagen	Tiguan	60.5
Volkswagen	Passat	58.3

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Prius+	35x	10.3
Mini	Hatch	34x	10.5
Škoda	Enyaq iV	20x	18.0



Contact: Jonas Maik | [jmk@indicata.de](mailto:jmk@indicata.de)





Outubro viu outro mês saudável para as vendas de automóveis usados online B2C em Itália com volumes a aumentar 3,3% em termos mensais e 6,3% acima de Outubro de 2020. O impacto da escassez de semicondutores que move os compradores de carros novos para usados é ainda mais evidente quando se considera que as vendas dos primeiros dez meses de 2021 estão agora 27,3% acima do mesmo período do ano passado.

A questão dos semicondutores torna difícil encontrar o stock certo e o resultado líquido é que os níveis de stock até Novembro são 4,0% inferiores aos de um mês antes e 20,6% abaixo dos níveis de Novembro de 2020.

As vendas de automóveis usados online B2C de BEVs aumentaram 50% em Outubro em comparação com o mês anterior, enquanto as vendas tácticas apoiadas pelos Fabricantes aumentaram 31% à medida que estes últimos tentavam apoiar os concessionários com qualquer stock disponível. Ambos os elementos também podem ser vistos na rotação do stock com carros usados muito jovens a aumentar 42% para 10,2x e BEVs a aumentar 46% para 6,5x em

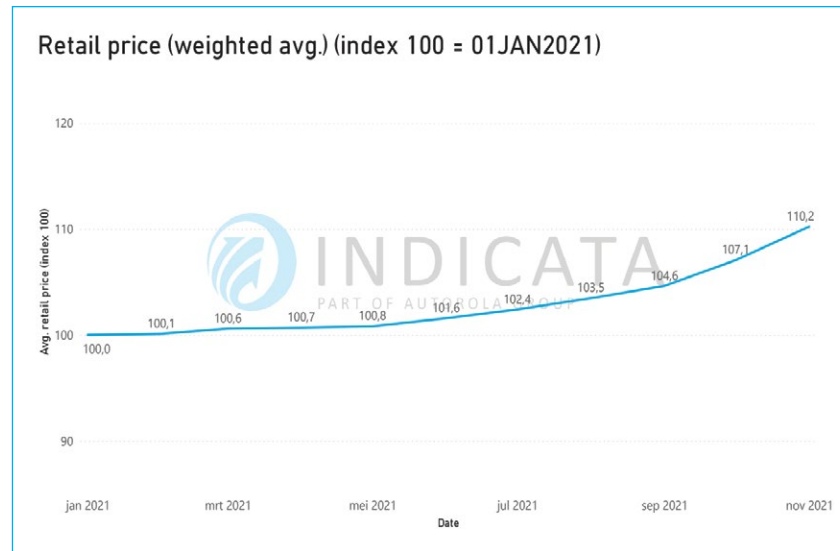
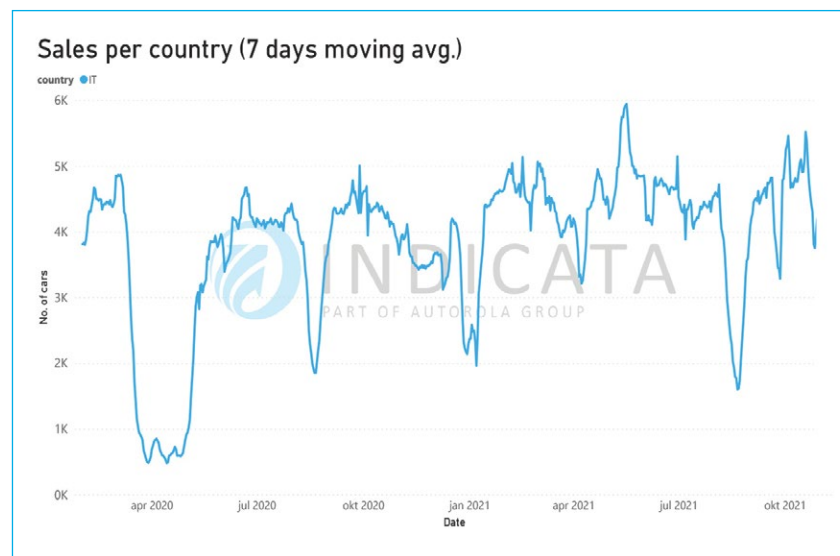
termos mensais. Embora os BEVs tenham vendido muito mais rapidamente do que nos meses anteriores, continuaram a ser os mais lentos a vender, mas a diferença está a diminuir.

O nosso relatório "Top 10 de Vendas" para os carros usados mais vendidos por volume permanece inalterado desde o mês passado com o Fiat 500X e o Fiat 500 separados pelo Jeep Renegade. Mas todos os três modelos estão a vender a um ritmo mais rápido com o 500x e o Renegade a verem o "Market Days Supply" descer de um conjunto de 55,8 dias para 40,8 e 41,3 dias, respectivamente, enquanto o 500 passou de 50,8 para apenas 36,6 dias.

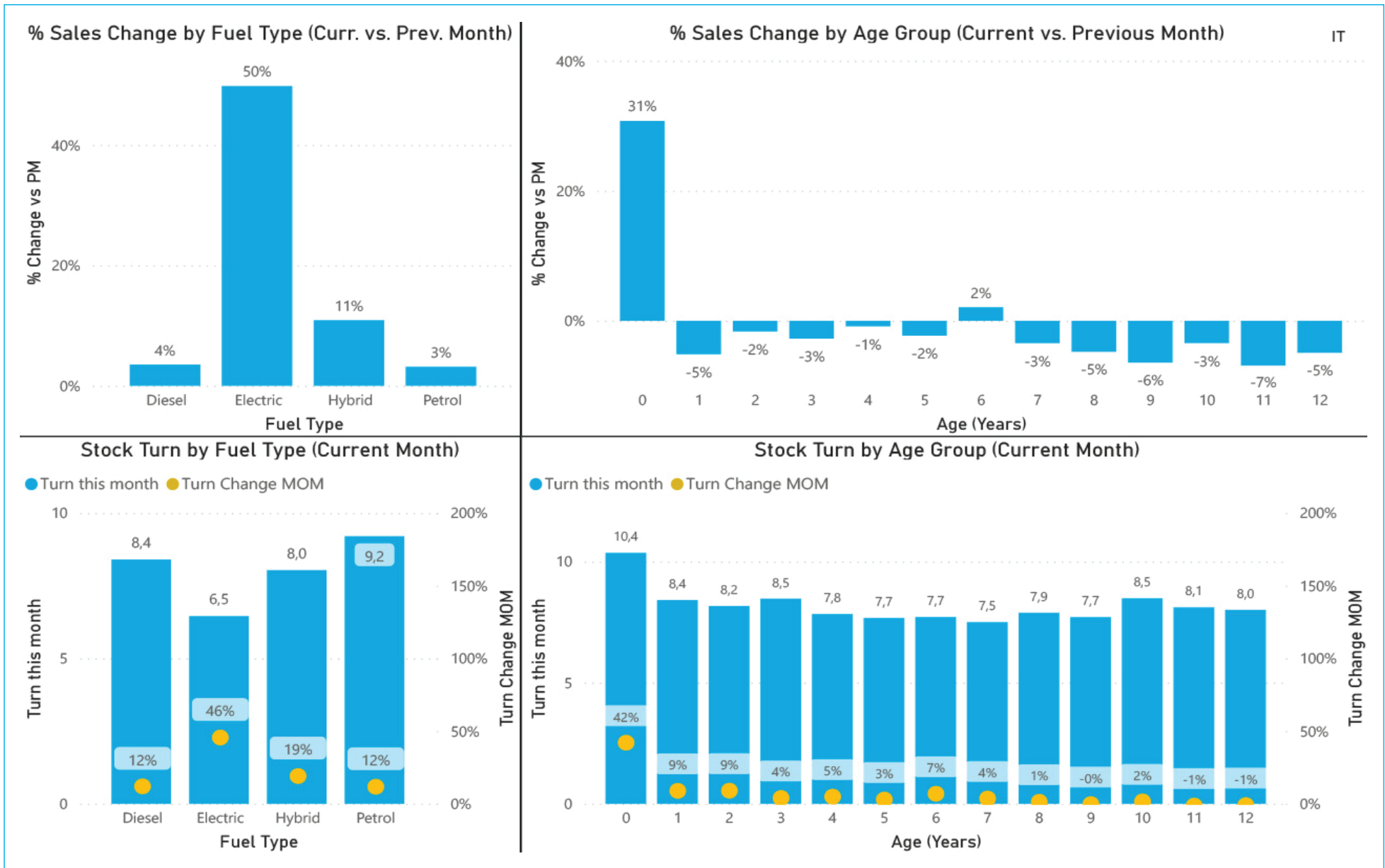
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer uma amostra consistente de veículos com 3 anos, indexados a Janeiro de 2021. Isto significa que o impacto do ciclo de vida do produto deve resultar num constante movimento descendente dos preços médios. Com a procura de carros usados a continuar a erodir os níveis de stock, os preços médios dos carros usados online B2C são agora 10,2% mais altos do que no início do ano.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Fiat	500X	40.8
Jeep	Renegade	41.3
Fiat	500	36.6

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Fiat	Grande Punto	30x	12.2
Alfa Romeo	MiTo	15x	24.5
Toyota	RAV 4	13x	27.6



**Contact:** Davide Ghedini | [dag@indicata.it](mailto:dag@indicata.it)





Os BEVs tornaram-se claramente o carro a vender no mercado holandês com a rotação do stock de carros usados online B2C a aumentar 60% num mês para 7,3x, bem longe do segundo colocado diesel a 6,4x.

Um aumento de 36% em termos mensais nas vendas de BEVs usados também contribuiu para o aumento de 6,2% no total de vendas de carros usados online B2C em Outubro, em comparação com o mês anterior. As vendas anuais até à data situam-se agora 2,6% acima dos primeiros dez meses do ano passado e 5,7% acima do mesmo período em 2019.

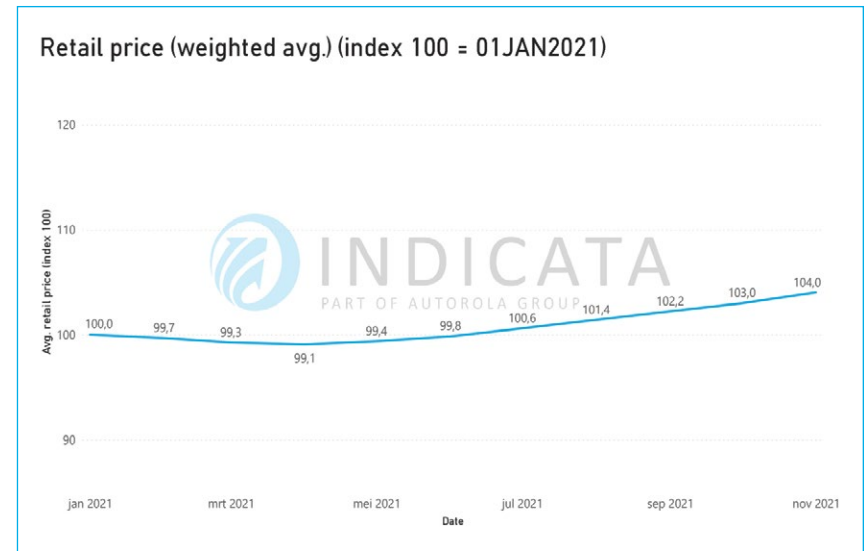
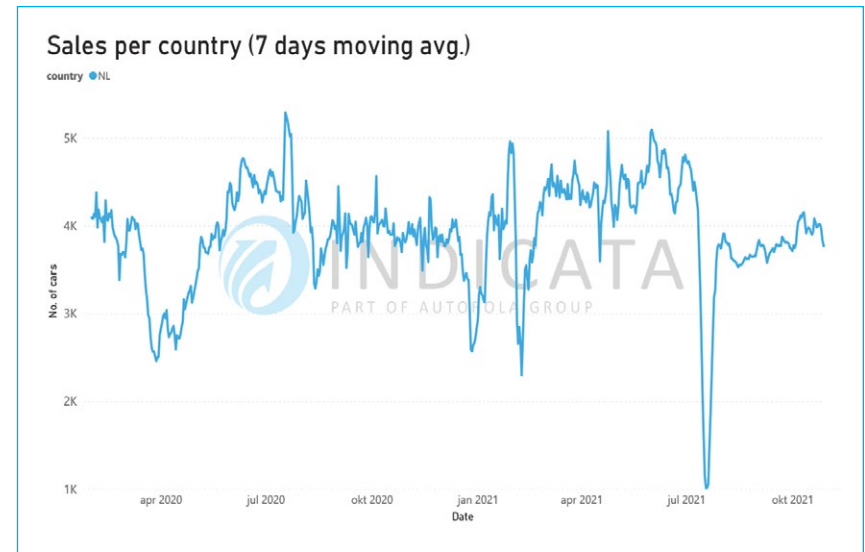
Apesar de um aumento de 23% nas vendas de carros usados muito jovens, apoiado por alguns registos táticos de Fabricantes, a procura de vendas de carros usados diminuiu os níveis de stock em mais 1,7% no início de Novembro de 2021 em comparação com um mês antes estando agora os níveis de stock 12,3% abaixo do mesmo mês do ano passado.

Do nosso relatório “Top 10 de Vendas”, os carros usados mais vendidos em volume durante Outubro permaneceram os mesmos do mês anterior, mas mais interessante é o facto de o pódio dos três carros mais rápidos a vender ser ocupado por BEVs pelo segundo mês consecutivo.

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. Com a procura de carros usados a manter-se forte e os níveis de stock a continuarem a descer, a inflação dos preços dos carros usados, que começou em Maio, empurrou agora os preços médios 4% acima do início deste ano.

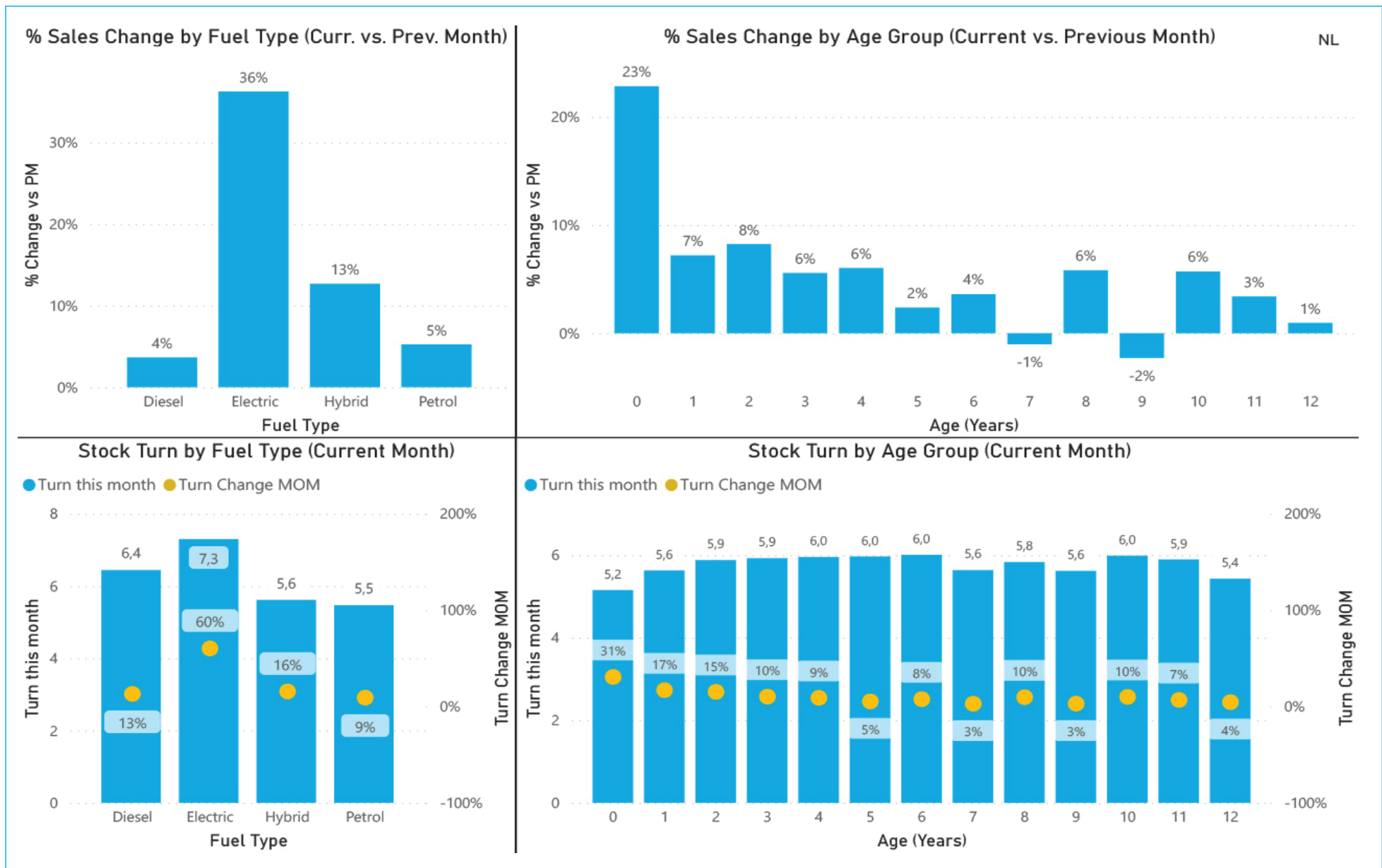
Top seliing < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	74.0
Volkswagen	Polo	48.1
Renault	Captur	68.7

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Mercedes-Benz	EQA	21x	17.2
Audi	Q4 e-tron	20x	17.7
Škoda	Enyaq iV	17x	21.7



**Contact:** Bobby Rietveld | [bri@autorola.nl](mailto:bri@autorola.nl)







Os níveis de stock de automóveis usados online B2C continuam a evidenciar um grande desafio para o mercado polaco com o stock a cair mais 6,9% em Novembro em comparação com o mês anterior.

Apesar disto, os retalhistas de automóveis usados ainda conseguiram vender 14,2% mais carros usados online B2C em Outubro em comparação com o mês anterior, o que está apenas 0,2% atrás dos níveis de Outubro de 2020. Isto coloca as vendas anuais até ao final de Outubro 0,9% acima dos primeiros dez meses do ano passado, embora estejam 11,4% abaixo do mesmo período em 2019.

Como vimos na maioria dos mercados, os Fabricantes estão a apoiar o mercado com registos tácticos que resultam num aumento de 11% em termos mensais nas vendas de automóveis com menos de 1 ano.

Actualmente, a forma mais rápida, em média, de transformar stock em dinheiro é através da venda de híbridos visto a rotação de stock ter aumentado 33% relativamente ao mês anterior

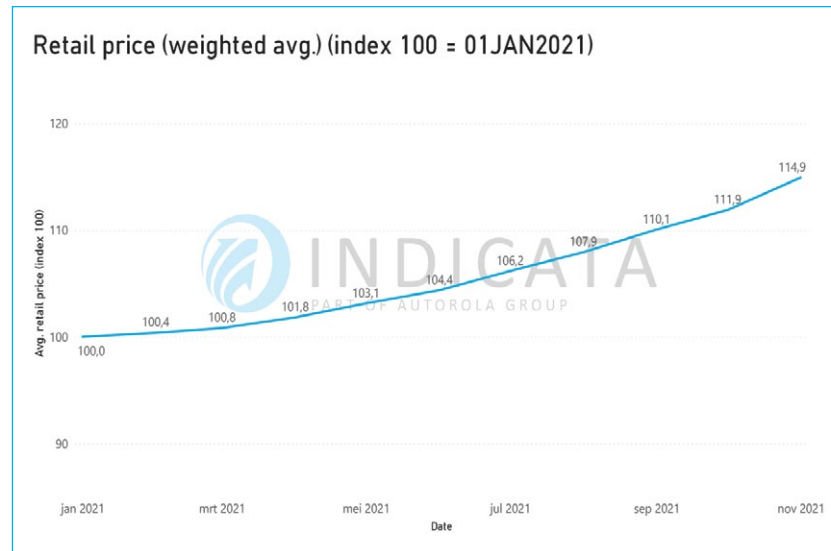
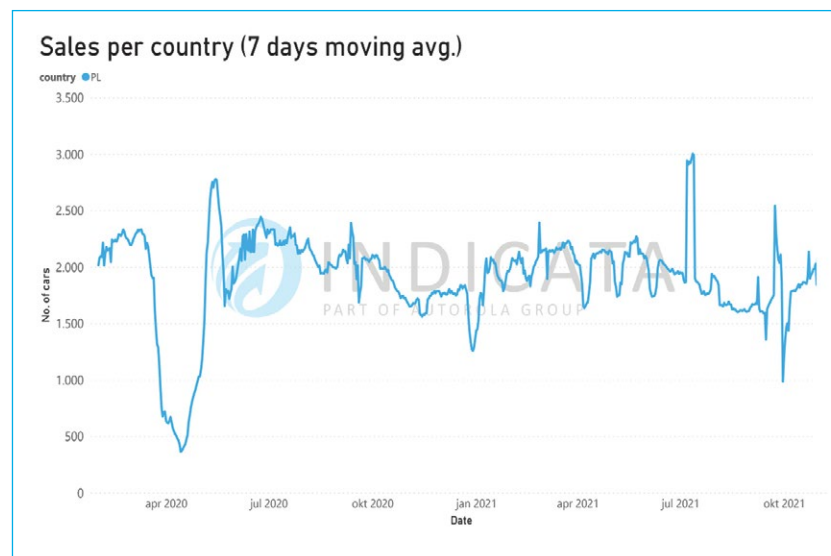
para 9,0x, bem acima dos níveis de 7,6x para carros usados a gasolina e diesel. No entanto, se conseguir os modelos certos, pode transformar o seu stock ainda mais depressa, como pode ver no nosso relatório "Top 10 de Vendas" sobre os carros usados de venda mais rápida com menos de 4 anos, onde o Ford Puma, VW T-ROC e Skoda Scala ocupam as 3 primeiras posições.

Se o volume é mais importante do que a velocidade de venda, então os 3 primeiros lugares dos carros usados mais vendidos online B2C em Outubro foram ocupados pelos mesmos modelos que em Setembro, embora o Opel Astra tenha trocado de lugar com o Skoda Octavia.

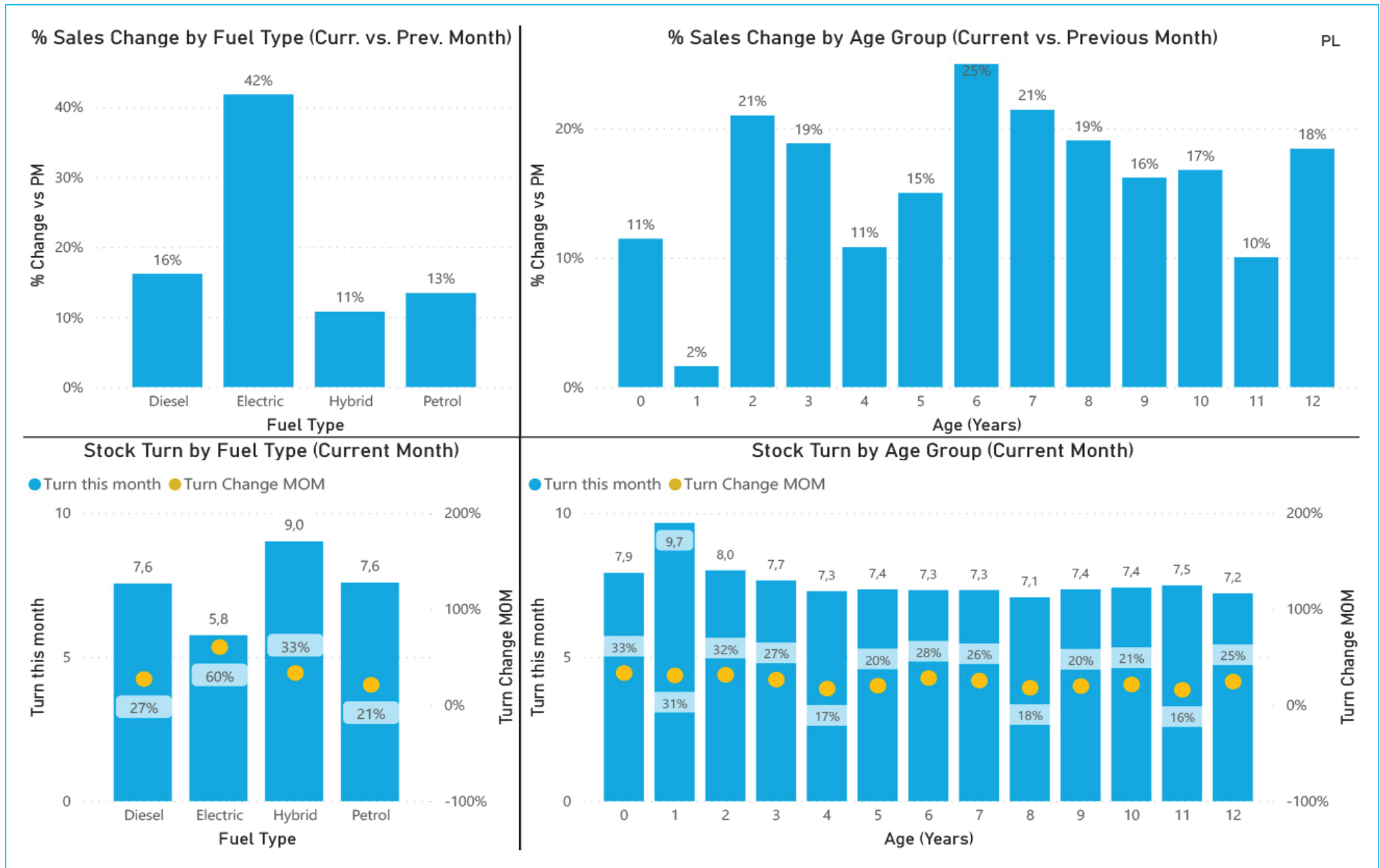
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer uma amostra consistente de veículos com 3 anos, indexados a Janeiro de 2021. Isto significa que o impacto do ciclo de vida do produto deve resultar num constante movimento descendente dos preços médios. Com os níveis de stock ainda em queda e a procura ainda a aumentar, os preços médios dos automóveis usados online estão agora 14,9% acima do nível em que se encontravam no início do ano.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Opel	Astra	49.7
Škoda	Octavia	44.3
Ford	Focus	44.1

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Ford	Puma	26x	14.1
Volkswagen	T-ROC	24x	15.2
Škoda	Scala	16x	22.7



**Contact:** Krzysztof Stańczak | [kst@indicata.pl](mailto:kst@indicata.pl)





# Portugal Preços médios dos carros usados online estão 5,7% acima do início de 2021

As vendas de automóveis usados online B2C diminuíram 0,6% face ao mês anterior, o equivalente a uma queda de 18,2% em relação a Outubro de 2020. Apesar disso, as vendas nos primeiros dez meses do ano ainda se encontram 13,2% acima dos níveis de 2020 e 17,9% acima do mesmo período em 2019.

À semelhança do que estamos a ver na maioria dos mercados, as vendas de BEVs usados estão a aumentar acentuadamente, com as vendas de Outubro a aumentar 33% em termos mensais. Os híbridos também tiveram um bom desempenho, com as vendas a aumentarem 15% durante o mesmo período. O aumento da procura de BEVs significa também que estão a vender mais rapidamente, com um aumento da rotação de stock de 62% para 6,5x em Outubro, o que o torna o grupo motopropulsor de venda mais rápida, em média, no mercado português.

No entanto, a questão de obter o stock de qualidade certo para satisfazer a procura continua a ser um problema para os retalhistas, uma vez que os níveis de stock de automóveis

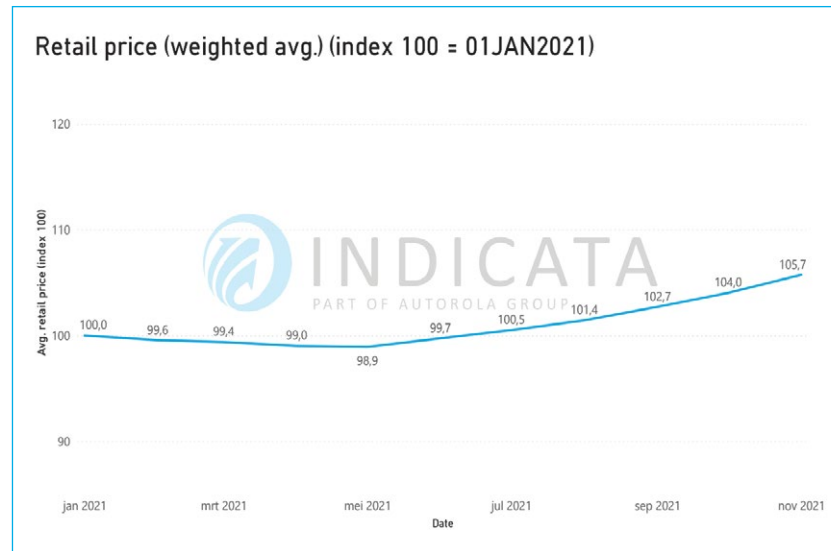
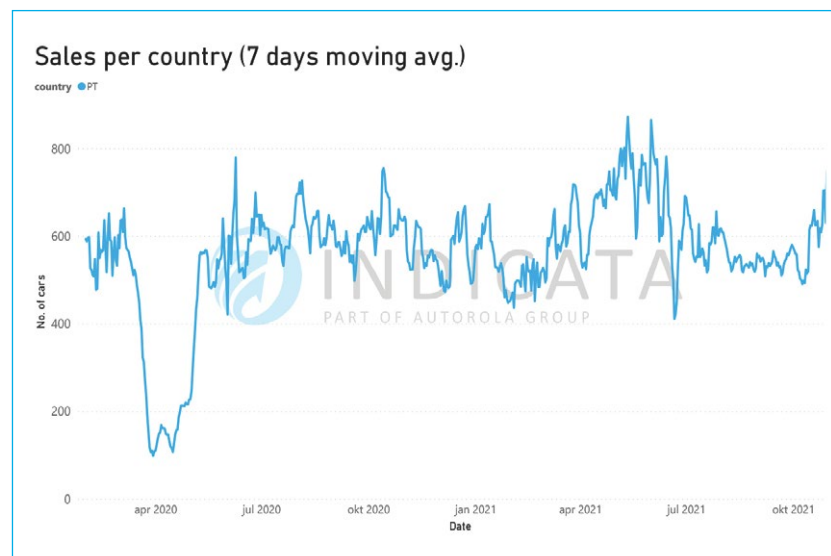
usados online B2C caíram mais 9,1% no início de Novembro, em comparação com o início do mês anterior.

Do nosso relatório “Top 10 de Vendas” de usados mais vendidos e olhando para aqueles com menos de 4 anos de idade, os três primeiros lugares em Outubro permanecem inalterados em relação ao mês anterior, mas o “Market Days Supply” para o mais bem posicionado Renault Clio caiu de 65,2 dias para 56,3 dias, o que mostra como o stock é um problema, mesmo para carros com uma oferta normalmente mais desafogada.

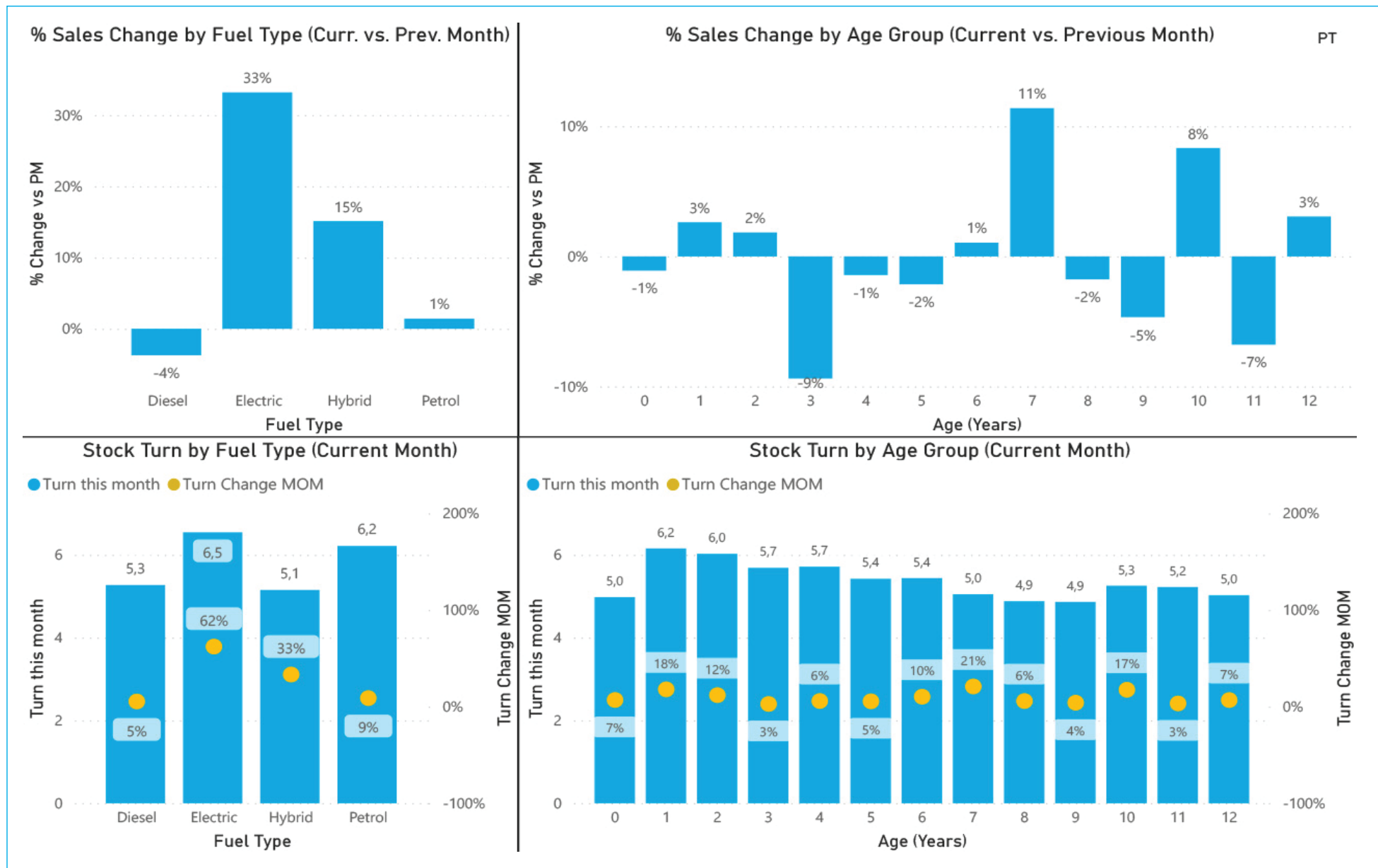
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer uma amostra consistente de veículos com 3 anos, indexados a Janeiro de 2021. Isto significa que o impacto do ciclo de vida do produto deve resultar num constante movimento descendente dos preços médios. Com os níveis de stock ainda em baixa e a forte procura online, os preços médios dos automóveis usados B2C estão agora 5,7% acima do início deste ano.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Renault	Clio	56.3
Renault	Mégane	58.9
Mercedes-Benz	A-Class	60.8

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Volvo	XC90	33x	10.9
Peugeot	3008	13x	27.5
Dacia	Sandero	12x	29.3



Contact: Sandra Sequerra | [sas@autorola.pt](mailto:sas@autorola.pt)





A venda de automóveis usados online B2C deu um salto em frente novamente em Outubro, aumentando 24,1% em relação a Setembro. Os longos prazos de entrega de automóveis novos devido à escassez de semicondutores empurraram os compradores de automóveis espanhóis para o mercado de automóveis usados a tal ponto que as vendas de automóveis usados online B2C nos primeiros 10 meses deste ano estão 33,5% acima do mesmo período do ano passado.

Com o volume de veículos proveniente de rent-a-car a ser consideravelmente inferior ao habitual devido à pandemia do coronavírus, os Fabricantes estão a apoiar registos tácticos que resultam no aumento de 25% nas vendas de carros usados jovens, ou seja, aqueles com menos de 1 ano de idade.

Mas a procura é elevada em tudo, com um aumento acentuado da rotação de stock em Outubro versus Setembro para todas as idades e todos os grupos motopropulsores. No entanto, ao contrário de muitos mercados, em Espanha os usados BEVs ainda levam muito mais tempo a vender do que outros grupos motopropulsores com uma rotação de stock de apenas 6,0x em comparação com o usado a diesel a 10,8x e o gasolina a 10,3x.

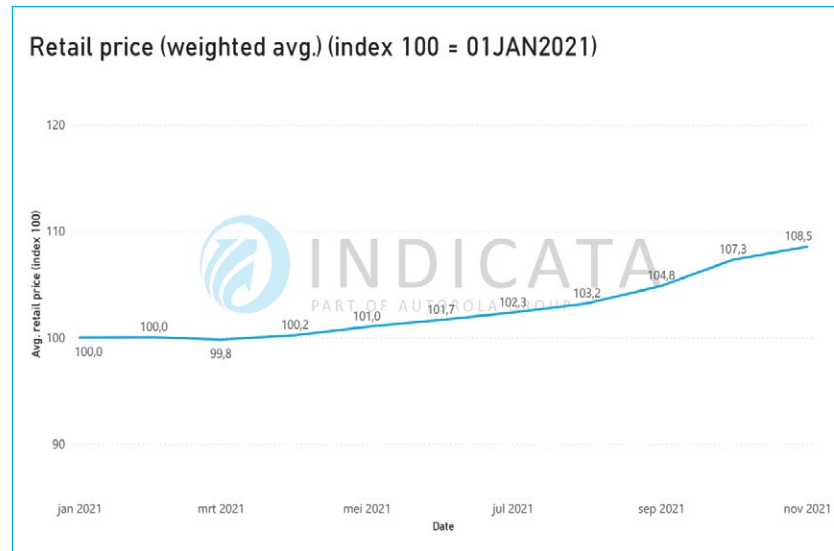
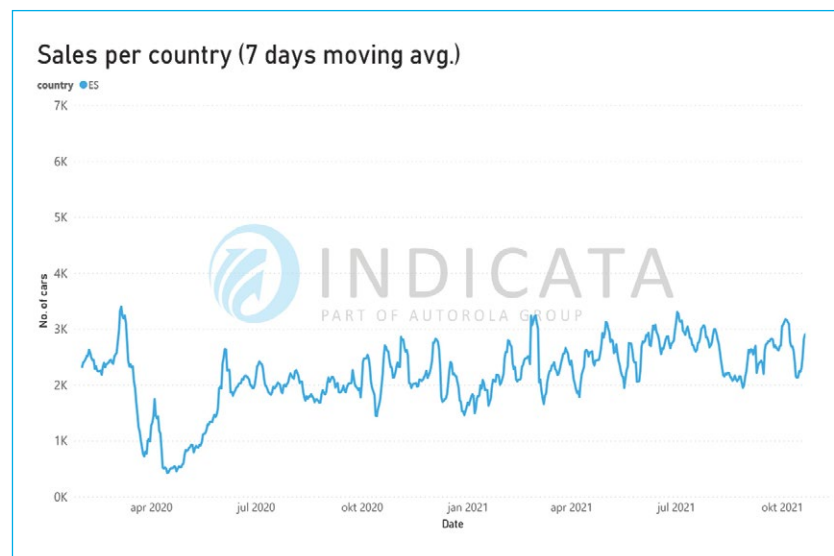
Devido a uma procura tão forte e às restrições na oferta de veículos de substituição, os níveis de stock de veículos usados online B2C caíram drasticamente em Outubro, terminando o mês 24,8% abaixo do que no início do mês.

Do nosso relatório “Top 10 de Vendas” de carros usados mais vendidos e olhando para aqueles com menos de 4 anos, o Seat Leon saiu dos três primeiros lugares em Outubro, enquanto o Nissan Qashqai ocupa o segundo lugar e o 3008 avança para o terceiro. Entre os vendedores mais rápidos em Outubro, o Toyota Yaris manteve novamente o primeiro lugar, embora, como acontece com os outros modelos, o “Market Days Supply” tenha caído drasticamente de 25,3 dias em Setembro para apenas 16,0 dias em Outubro.

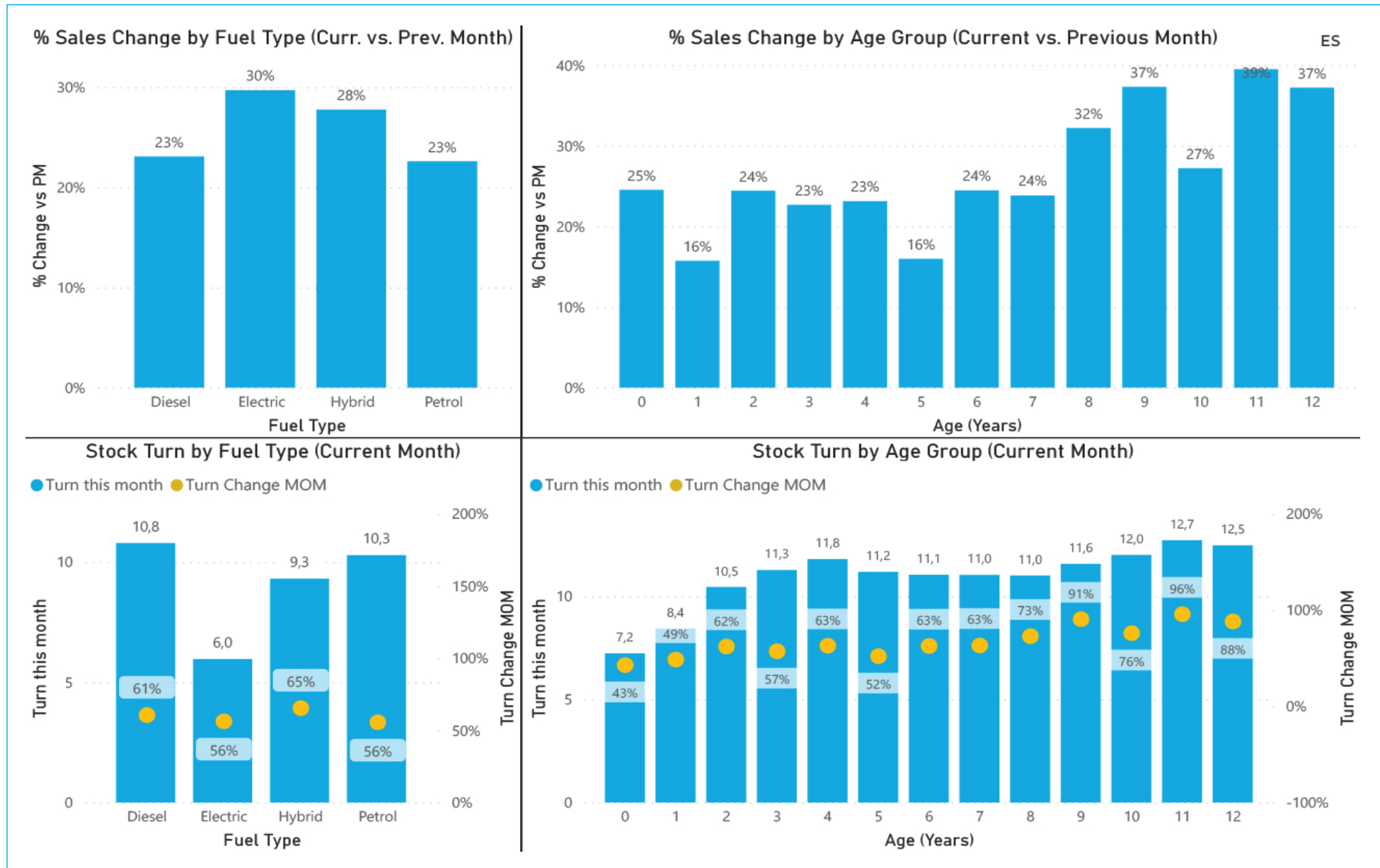
O nosso índice de preços baseia-se nos veículos mais recentes para fornecer uma amostra consistente de veículos com 3 anos, indexados a Janeiro de 2021. Isto significa que o impacto do ciclo de vida do produto deve resultar num constante movimento descendente dos preços médios. Com níveis de stock em queda e um aumento de venda de automóveis usados sem fim à vista, os preços subiram agora 8,5% desde o início do ano.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	28.6
Nissan	Qashqai	24.0
Peugeot	3008	40.6

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Yaris	23x	16.0
Toyota	Corolla	22x	16.2
Kia	Carens	21x	17.3



**Contact:** Andrés Macarro | [anm@autorola.es](mailto:anm@autorola.es)





Depois de aumentarem em Setembro, as vendas de automóveis usados online B2C caíram 10,5% em Outubro em termos mensais, o que também significa que foi 7,7% mais baixo do que em Outubro de 2020. A queda mensal afectou todas as idades dos veículos e todos os grupos motopropulsores, embora os BEVs se tenham saído melhor do que os tradicionais veículos usados a gasolina e diesel.

Embora o abrandamento da procura tenha ajudado os níveis de stocks online B2C a aumentar 2,1% no início de Novembro, em comparação com o início de Outubro, eles ainda são 5% inferiores aos de há um ano.

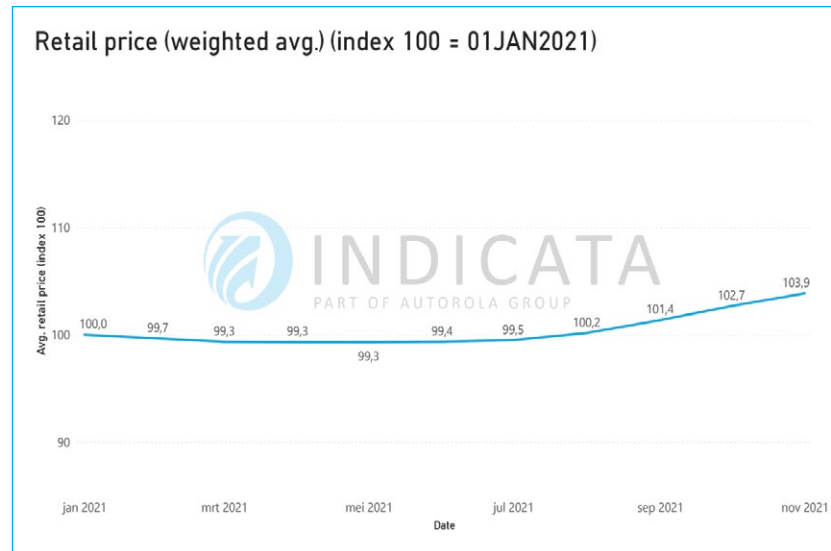
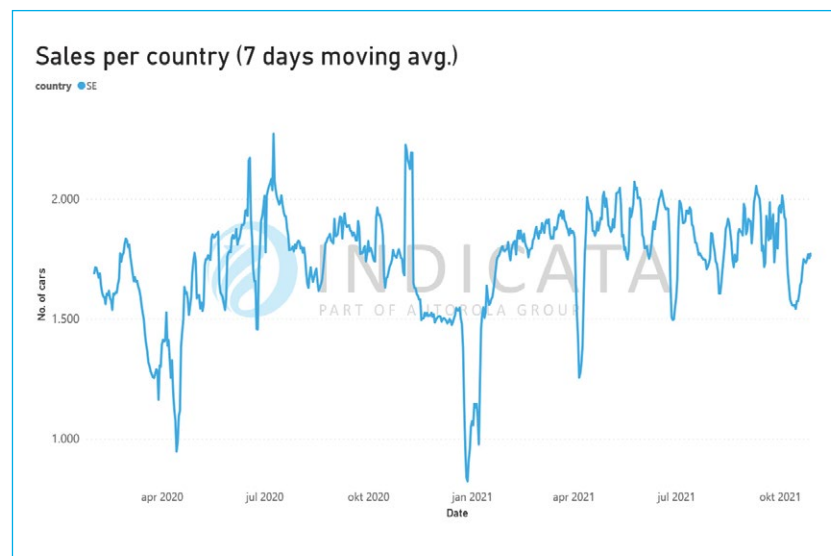
Sendo os BEVs usados o único grupo motopropulsor a ver a rotação do stock aumentar, mais 8% em relação a Setembro, a diferença entre este e os outros grupos motopropulsores fechou consideravelmente, deixando apenas uma única rotação do stock entre este e os mais rápidos a vender, os usados a diesel.

Do nosso relatório "Top 10 de Vendas" dos carros usados mais vendidos e, olhando para aqueles com menos de 4 anos, em Outubro os três primeiros permaneceram os mesmos do mês anterior, com a Volvo a ocupar o primeiro e segundo lugares. No entanto, não estão a vender tão depressa como os três carros a vender mais rapidamente, onde o C-HR da Toyota tinha apenas stock suficiente para 12,7 dias de vendas. O terceiro carro mais rápido a vender no mês passado, o Toyota Yaris abandonou os três primeiros em Outubro para ser substituído pelo Renault Zoe.

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. Embora a procura tenha abrandado, as restrições de oferta significa que os níveis de stock ainda estão a cair, resultando em preços de carros usados online em Outubro 3,9% mais altos do que no início do ano.

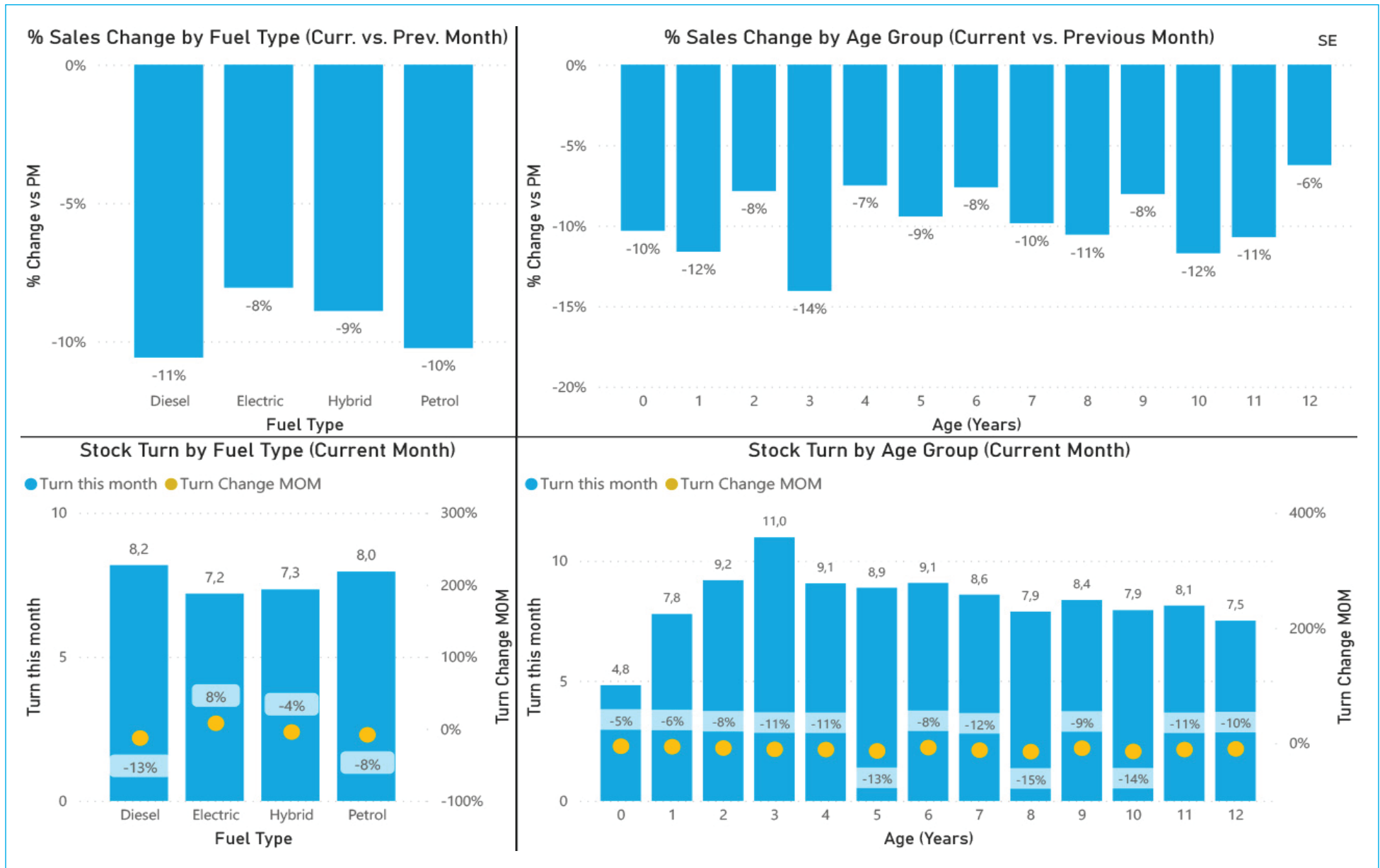
Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Volvo	V60	39.7
Volvo	V90	41.1
Volkswagen	Golf	31.5

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	C-HR	28x	12.7
Toyota	Auris	28x	13.0
Renault	Zoe	23x	15.4



Contact: Unto Lehtola | ule@autorola.se





Com as vendas de carros novos atingidos pela escassez de semicondutores e apenas níveis limitados de carros com condução à direita disponíveis localmente ou de importações, o mercado de carros usados online do Reino Unido está ao rubro. Os preços dos carros usados foram 28,3% mais elevados em Outubro do que no início do ano, uma vez que os retalhistas lutaram para encontrar o stock para satisfazer a procura.

Como o nosso índice de preços se baseia nos veículos mais recentes para fornecer uma amostra consistente de veículos com 3 anos, indexados a Janeiro de 2021, deveria haver uma tendência descendente devido ao ciclo de vida. Tendo isso em conta, o verdadeiro aumento dos preços dos carros usados está mais próximo dos 30%.

Apesar da forte procura e do aumento dos preços, as vendas estão a ser travadas por restrições de oferta. As vendas de automóveis usados online B2C em Outubro foram 4,8% inferiores às de Setembro e, por coincidência,

também 4,8% inferiores às de Outubro de 2020. Contudo, as vendas totais de automóveis usados online B2C acumuladas em Outubro ainda são 17,7% superiores aos primeiros dez meses de 2020 e 2,8% acima do mesmo período em 2019.

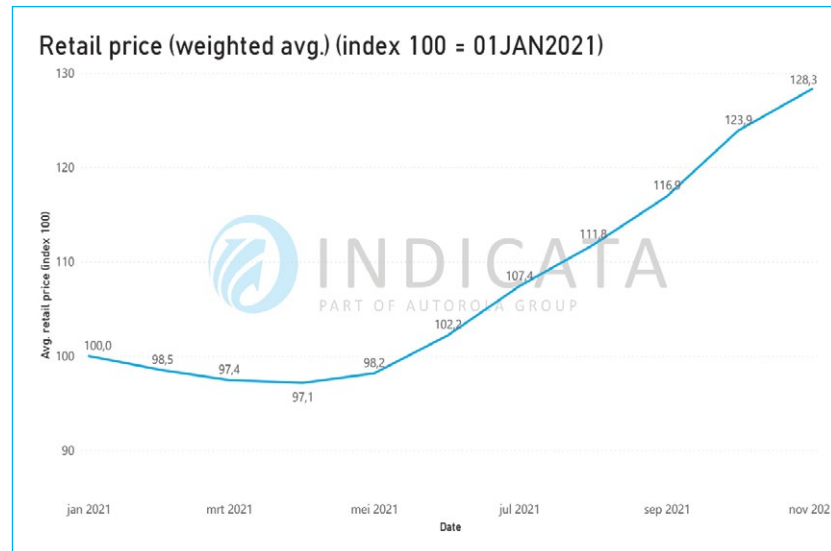
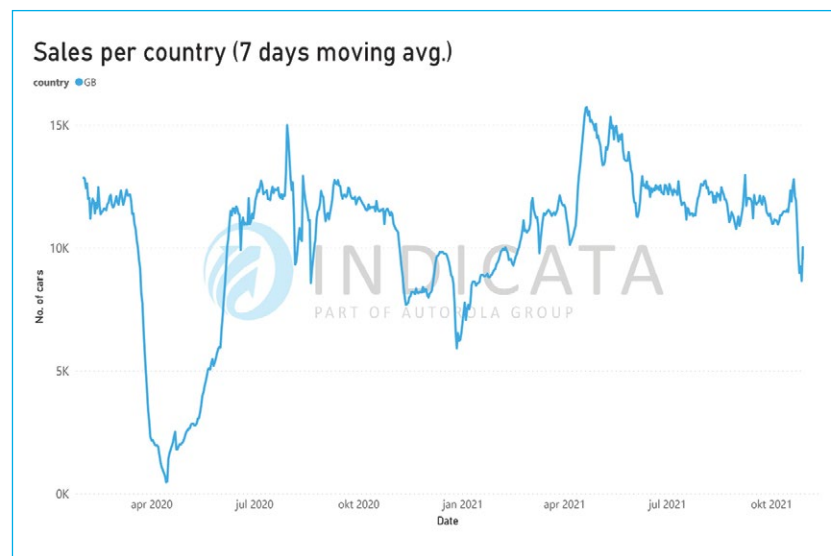
Estas vendas têm vindo a esgotar os níveis de stock online B2C que recuaram 0,1% desde o início de Outubro até ao início de Novembro, mas situam-se agora 18,3% abaixo dos níveis de Novembro de 2020.

Com a rotação de stock para BEVs a aumentar 22% em Outubro para 10,5x, são agora o grupo motopropulsor de venda mais rápida em média e mais do que uma rotação de stock completa à frente do segundo colocado diesel a 9,4x.

No nosso relatório "Top 10 de Vendas" não houve alterações nos três carros mais vendidos com menos de 4 anos de idade por volume, mas houve no que diz respeito aos carros mais rápidos a vender.

Top selling < 4-years-old by volume		
Make	Model	MDS
Ford	Fiesta	43.2
Volkswagen	Golf	41.2
Vauxhall	Corsa	43.7

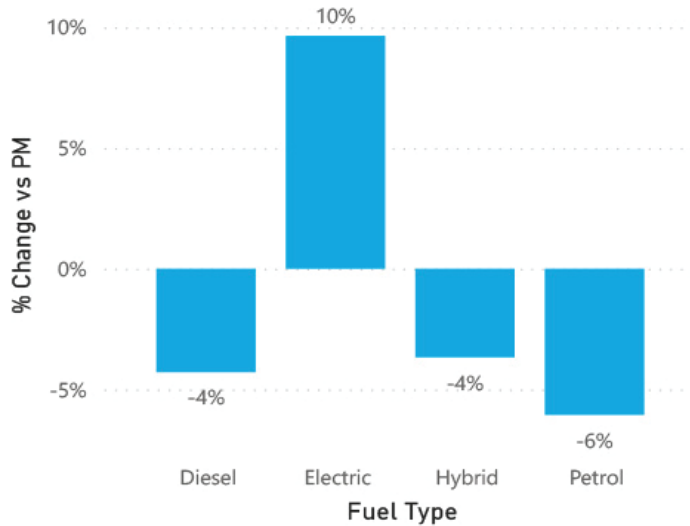
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply			
Make	Model	Stock turn	MDS
Nissan	Note	31x	11.7
Dacia	Logan	25x	14.5
Suzuki	Baleno	17x	20.8



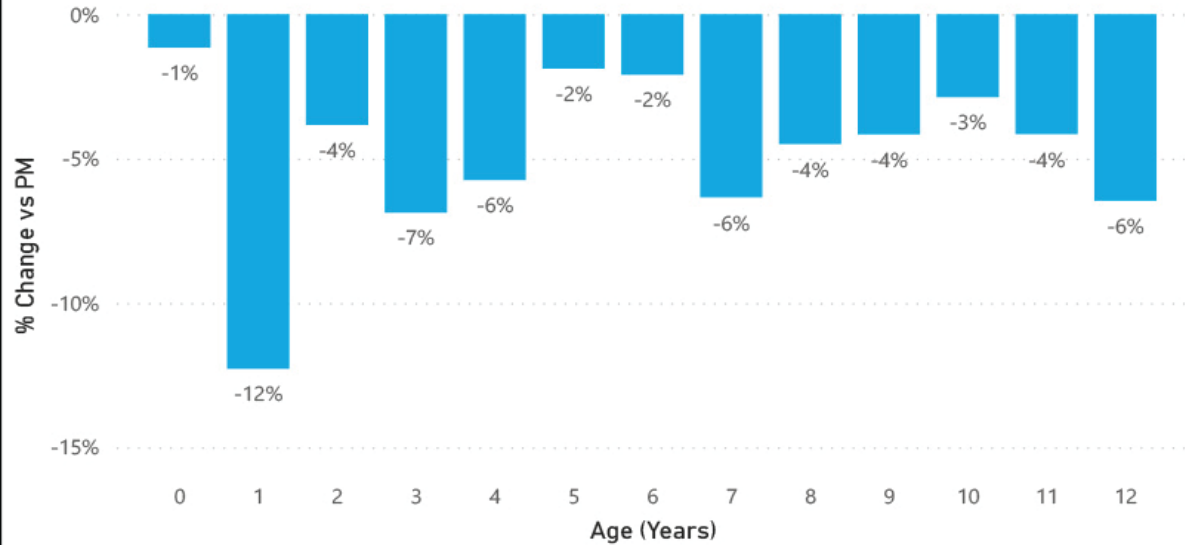
**Contact:** Jon Mitchell | [jm@autorola.co.uk](mailto:jm@autorola.co.uk)



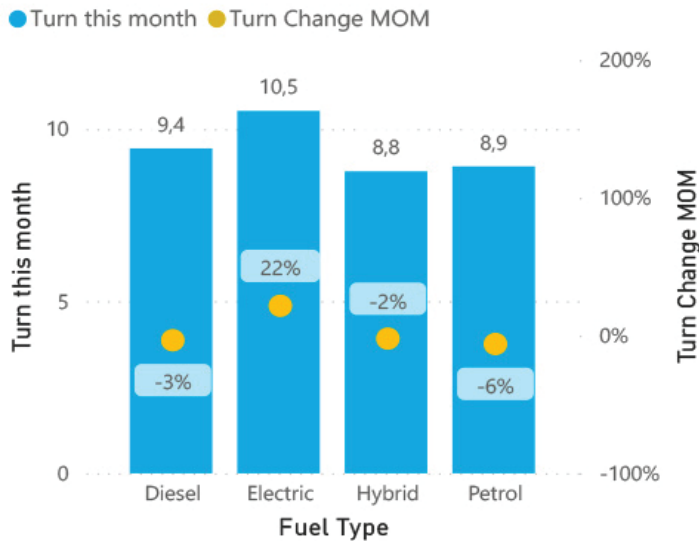
### % Sales Change by Fuel Type (Curr. vs. Prev. Month)



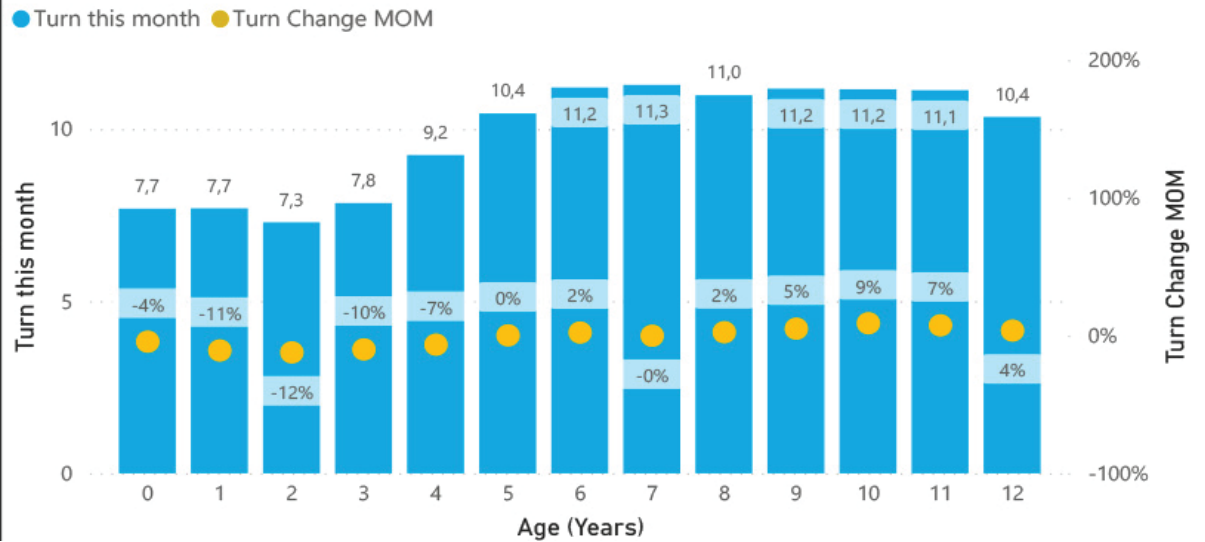
### % Sales Change by Age Group (Current vs. Previous Month)



### Stock Turn by Fuel Type (Current Month)



### Stock Turn by Age Group (Current Month)



# 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:ash@autorola.at)

## **Jonas Maik – Germany**

Senior Key Account Manager  
Mobile: +49 151-402 660 18  
Email: [jmk@indicata.de](mailto:jmk@indicata.de)

## **Jan Herbots – Belgium**

INDICATA Sales Manager  
Mobile: +32 497 57 43 91  
Email: [jhe@autorola.be](mailto: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](mailto:bri@autorola.nl)

## **Unto Lehtola – Sweden**

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

## **Thomas Groth Andersen – Denmark**

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

## **Krzysztof Stańczak – Poland**

INDICATA Business Development  
Manager  
Mobile: +44 880 856 497  
Email: [kst@indicata.pl](mailto: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](mailto: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](http://www.indicata.com)