



INDICATA Market Watch

Informação sobre o mercado
de automóveis usados

Os bons rácios entre a oferta e a procura são
acompanhados por níveis de preços mais baixos

Edição 58 | Dezembro der 2024



Sumário executivo

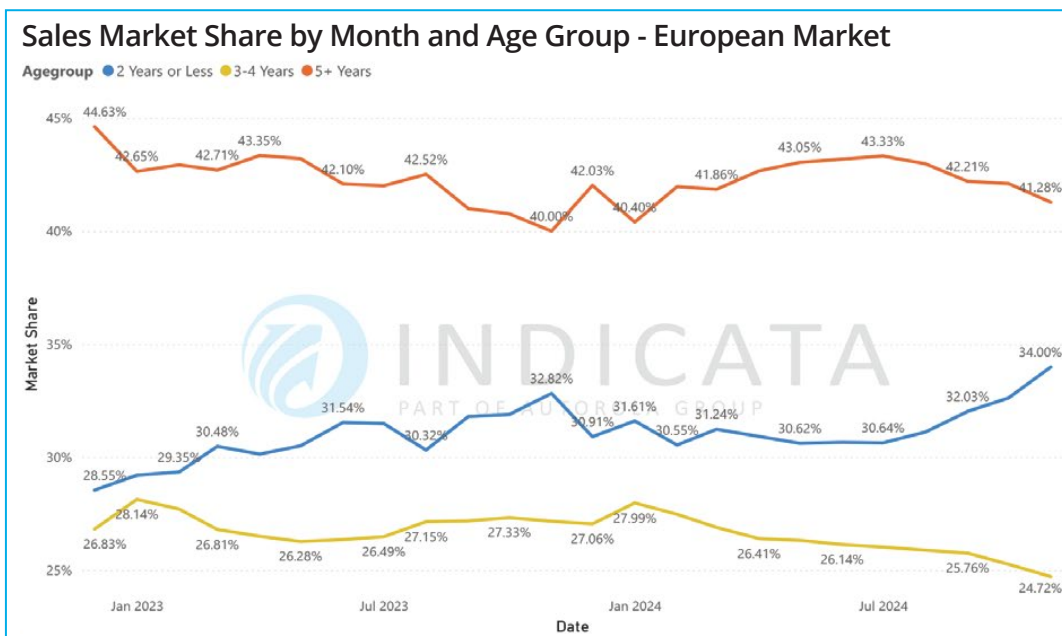
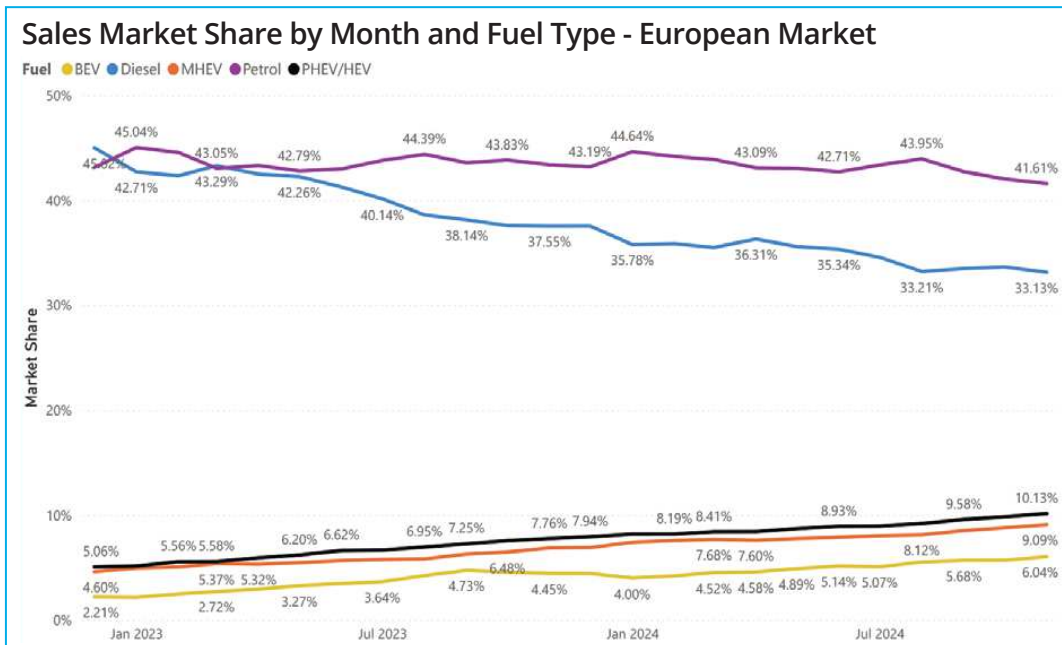
- As vendas de BEVs usados aumentaram pelo terceiro mês consecutivo, subindo para 6% e as vendas de híbridos usados aumentaram para pouco mais de 10%.
- Em novembro, no segmento dos veículos ligeiros de passageiros jovens (até dois anos de idade), assistiu-se a uma evolução lenta mais do que a um crescimento exponencial, com a quota de mercado dos veículos híbridos a aumentar ligeiramente para 15% e a dos BEVs para 11%
- A Volkswagen, enquanto maior marca de veículos ligeiros de passageiros, teve uma quota de vendas de híbridos de 2,9%, significativamente abaixo da média.
- Uma quota de mercado média de menos de 6% para os furgões usados jovens (até dois anos de idade) demonstra que ainda há um longo caminho a percorrer.
- A taxa de registo de Furgões eléctricos novos, desde 2022 até hoje, entre os 6% e os 7,7%, e o acumulado até ao final de setembro de 2024 de volta a 6%, não sugere um rápido aumento do afluxo ao mercado de usados ao longo dos próximos meses e anos.
- A atratividade média nos mercados observados registou poucas alterações em relação ao mês anterior.
- As ligeiras melhorias registadas nos BEVs e o abrandamento dos motores a gasolina ainda não indicam uma inversão das melhorias anteriormente alcançadas no MDS.
- 10 dos 12 melhores modelos em termos de MDS são do segmento B ou C, e alguns são de gerações de veículos mais antigas, em que a atratividade do preço e os descontos do ciclo de vida tendem a ser promovidos.
- A Tesla é a única marca, entre as três primeiras posições, a alcançar um valor médio de MDS surpreendentemente forte e baixo de 40,9 com o Model 3, em todos os mercados.
- Os veículos usados mais jovens (com menos de dois anos) apresentam um maior desvio em relação aos modelos electrificados e, por conseguinte, uma maior dispersão dos valores médios de atratividade.
- Minimizar o stock e melhorar o balanço através de ajustes de preços no final do ano é comum entre os vendedores de automóveis usados, mas as perspectivas e a expectativa de que os preços continuarão a cair em 2025 podem alimentar uma guerra de preços antecipada.
- Contrariando talvez as expectativas gerais, a concorrência de preços mais forte parece ser no sector da gasolina.
- A estabilidade do índice de preços dos híbridos deve-se principalmente ao aumento da popularidade, uma vez que estão a atrair compradores mais sensíveis ao preço e mais avessos aos eléctricos.
- Relativamente aos primeiros volumes observáveis de veículos ligeiros de passageiros de fabricantes chineses, não se verifica uma tendência significativa de aumento da redução e da pressão sobre os preços.
- Embora os veículos comerciais ligeiros e os seus derivados em geral representem apenas uma pequena proporção em termos de números, caracterizam-se por uma relativa estabilidade de preços e uma tendência bastante positiva em todos os mercados.

Country	Latest used car price percentage point movement versus Jan 2023
Turkey	72.2pp
Poland	-10.3pp
Spain	-10.4pp
Sweden	-11.8pp
The Netherlands	-13.9pp
Italy	-13.9pp
Austria	-14.8pp
Belgium	-15.1pp
Portugal	-15.1pp
Germany	-15.2pp
France	-15.6pp
United Kingdom	-19.5pp
Denmark	-21.8pp
Average	-8.1pp
EU Region	-14.8pp

Adolescência - As vendas de EVs usados estão lentamente a atingir a maioria

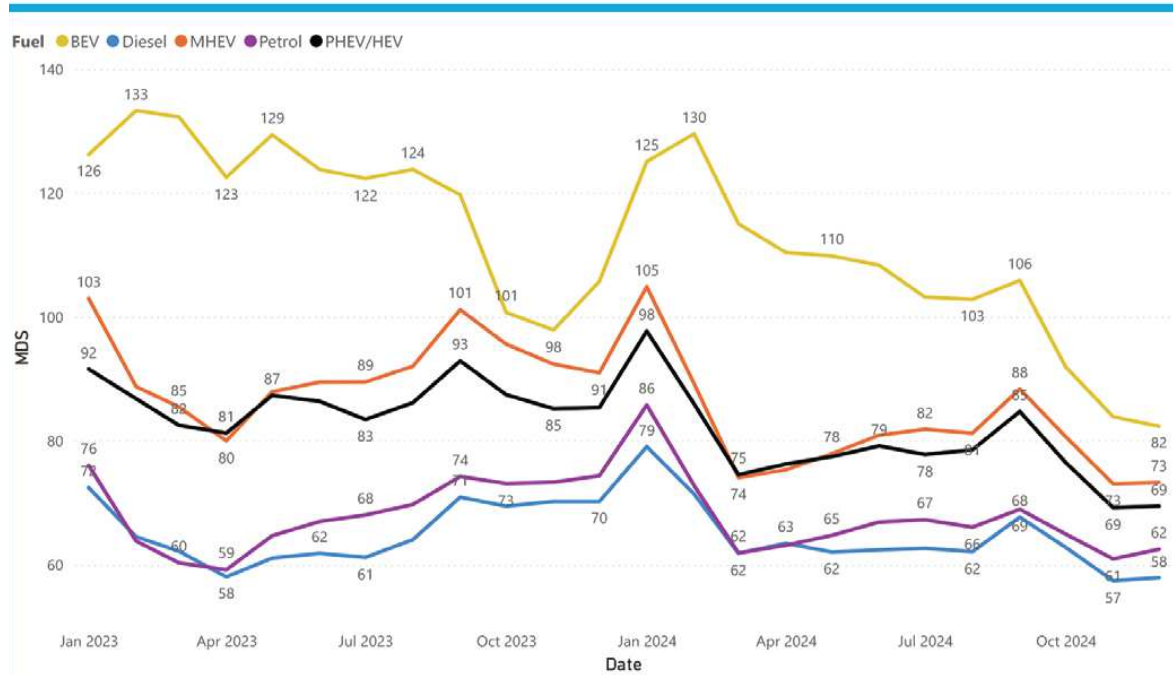
Novembro continua a tendência constante para a eletrificação nos mercados observados, embora a um ritmo lento, com uma média de pouco mais de 10% de híbridos e 6% de BEVs em todas as vendas de veículos usados observadas. Os 15% (híbridos) e 11% (BEVs) no segmento de veículos ligeiros de passageiros (até dois anos) indicam também uma evolução lenta e não um crescimento exponencial. As marcas premium são um pouco mais fortes no segmento dos híbridos, alcançando uma quota de mercado ligeiramente superior a 16%. No segmento dos veículos ligeiros de passageiros, a Volkswagen, enquanto maior marca individual, tem uma quota de mercado de híbridos significativamente abaixo da média, de 2,9%. Uma tendência crescente dos BEVs é, no entanto, indicada pelo crescimento constante da quota de veículos ligeiros de passageiros com menos de dois anos, que é impulsionado pelo aumento da oferta de veículos. No grupo dos veículos mais antigos, com cinco anos ou mais, ainda não se observam grandes alterações, mas tal é esperado com base na evolução estável dos novos registos na Europa até 2019. Só a partir de 2020 é que se pode ver um aumento significativo dos registos de novos, pelo que, em última análise, só no início de 2025 poderemos prever um aumento da oferta e do volume de vendas de BEVs e PHEVs usados na faixa etária dos 5+ anos.

Continua a ser evidente uma clara fraqueza em termos de vendas de BEVs, particularmente nos veículos comerciais ligeiros. Uma quota de mercado média inferior a 6% para os furgões usados jovens, até dois anos de idade, demonstra que ainda há um longo caminho a percorrer. A Stellantis, como grupo multimarca, está à frente com uma quota média de 10%, e a Nissan, como marca única, está, pelo menos, a obter sucesso de vendas com a NV200 e a Townstar, embora com um baixo nível de unidades, mas com uma surpreendente quota de vendas de BEVs de 48%. A nova taxa de registo de furgões eléctricos de 2022 até hoje, entre os 6% e os 7,7%, e o acumulado até ao final de setembro de 2024 de volta a 6%, não sugere um rápido aumento do afluxo ao mercado de usados ao longo dos próximos meses e anos.



Market Day's Supply e Top de Vendas

MDS BY FUEL TYPE - EUROPEAN MARKET



O elefante na sala: os híbridos estão a tornar-se mais atrativos para os clientes mais céticos em relação aos elétricos

A atratividade média nos mercados observados registou poucas alterações em relação ao mês anterior. Ligeiras melhorias nos BEVs e um abrandamento nos motores a gasolina ainda não indicam uma inversão das melhorias anteriormente alcançadas. Apenas se espera que a viragem do ano provoque o habitual aumento sazonal dos valores do MDS.

Entre os 12 modelos com melhor MDS, 10 são do segmento B ou C, incluindo alguns de gerações mais antigas, onde a atratividade do preço e os descontos do ciclo de vida do produto tendem a ser promovidos. No entanto, os modelos mais vendidos nos mercados observados também atingem consistentemente valores médios moderados de MDS, com um máximo de 67,4. Em comparação com o mês passado, os modelos mais vendidos em termos de volume encontram-se quase todos com valores MDS de cerca de 60. Sem surpresa, são dominados por duas marcas: a Volkswagen em todos os segmentos e a Toyota no segmento dos híbridos. A Tesla é a única marca a atingir um valor de MDS médio involuntariamente baixo de 40,9 para o Modelo 3, em todos os mercados incluídos, com vendas impulsionadas pela tendência de queda do preço de venda.

Embora apenas alguns modelos premium estejam representados entre os três principais modelos em termos de atratividade, estes também têm um desempenho semelhante e não significativamente pior do que os vários modelos com melhor desempenho, apesar de terem preços geralmente mais elevados. No entanto, os veículos usados mais jovens (com menos de dois anos) apresentam um maior desvio em relação aos modelos eletrificados e, por conseguinte, uma maior dispersão dos valores médios de atratividade. Nos escalões etários superiores a três anos, o panorama é mais equilibrado e, mesmo para os BEVs e PHEVs, o excesso de oferta é menos acentuado. Só no próximo ano é que os efeitos correspondentes se tornarão visíveis nestes grupos etários, devido ao aumento dos EVs nos novos registos dos anos 2020-2022 que iram começar a entrar no mercado de segunda mão em 2025.

Top selling car models up to 4-years-old by volume

All powertrains	MDS	ICE	MDS	Hybrid	MDS	BEV	MDS
Volkswagen Golf	67.4	Volkswagen Golf	65.6	Toyota Yaris	48.2	Tesla Model 3	40.9
Volkswagen T-ROC	65.5	Volkswagen T-ROC	64.6	Toyota Corolla	59.2	Volkswagen ID.3	57.5
Volkswagen Tiguan	66.1	Volkswagen Polo	61.4	Toyota C-HR	62.4	Volkswagen ID.4	66.0

Fastest selling car models up to 4-years-old by Market Days Supply

All powertrains	MDS	ICE	MDS	Hybrid	MDS	BEV	MDS
Tesla Model 3	41.3	Opel/Vauxhall Corsa	41.8	Toyota Yaris	48.3	Volkswagen Golf	36.0
Opel/Vauxhall Corsa	42.8	Volvo XC40	43.9	MG HS	49.8	Tesla Model 3	41.3
BMW i3	44.3	Renault Twingo	45.3	Hyundai IONIQ	50.4	BMW i3	44.3

Preços de Retalho (B2C)

A gasolina está a desencadear uma concorrência de preços na corrida do final de ano

Tanto nos mercados menores quanto nos maiores, há uma exceção negativa na tendência geral dos preços: o Reino Unido, entre os seis grandes, e a Dinamarca, nos mercados menores. Enquanto os outros mercados têm um ou dois segmentos que estabilizam ou influenciam positivamente a tendência geral, esses dois países mostram uma tendência generalizada entre os vendedores de ajustar os preços para baixo.

No final do ano, a minimização dos stocks e a melhoria do balanço através de ajustes de preços não são incomuns, mas as perspectivas e a expectativa geral de que os preços continuarão a cair em 2025 podem antecipar uma guerra de preços. No entanto, a concorrência mais acirrada parece ser no setor da gasolina. Neste caso, observa-se uma tendência contínua de queda e pouca resiliência em todos os mercados, exceto na Suécia, que apresenta um bom desempenho nos preços dos modelos a gasolina.

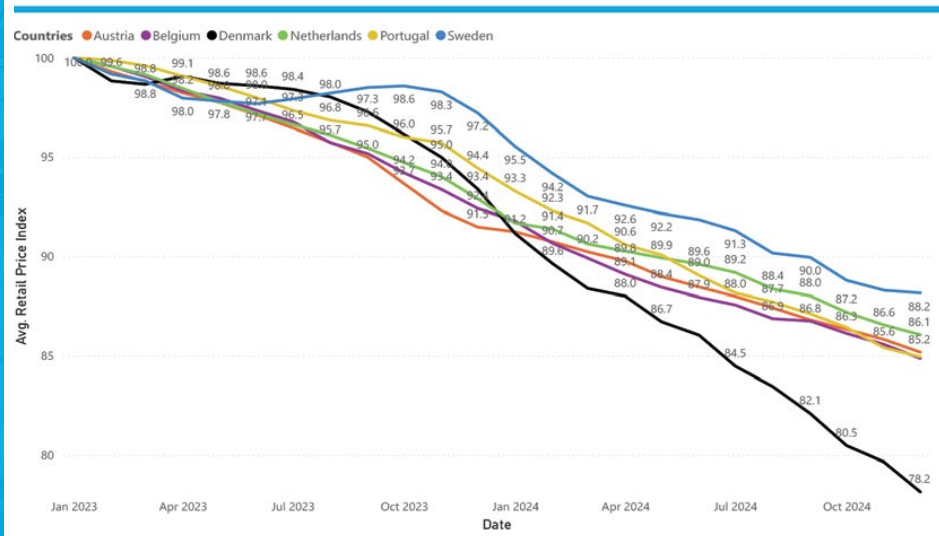
Em todos os mercados, a Toyota é uma das marcas que regista uma estabilidade de preços acima da média. Isso deve-se principalmente à

crescente popularidade dos híbridos não recarregáveis, que estão a atrair compradores em mercados mais sensíveis aos preços e mais avessos aos eléctricos, onde os vendedores tendem a ser mais corajosos para fechar negócios sem reduzir constantemente os preços.

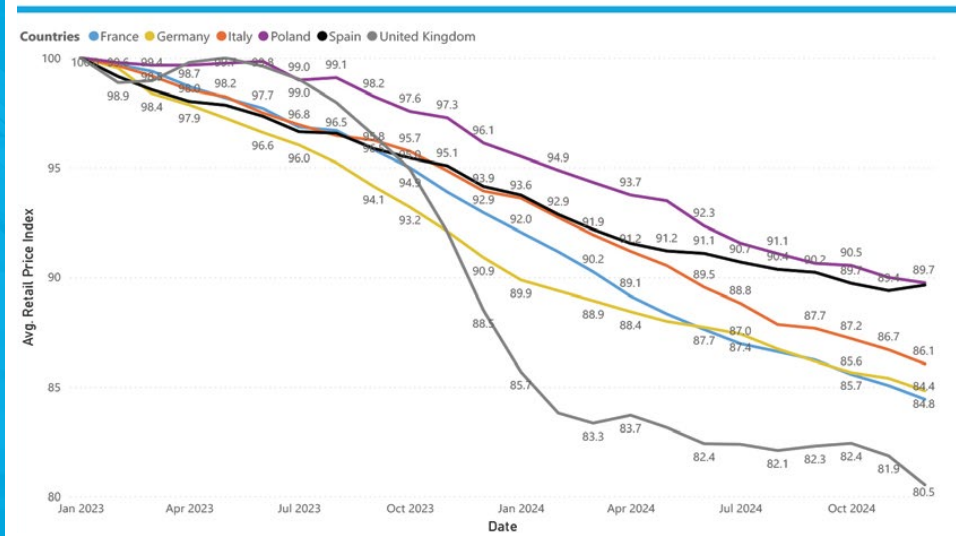
No entanto, para os primeiros volumes observáveis de veículos usados de fabricantes chineses, não há uma tendência crescente de redução e pressão sobre os preços. Os modelos foram introduzidos antes das tarifas alfandegárias e parecem ser financeiramente atraentes, mesmo sem intervenções ou ajustes especiais, ou simplesmente têm preços mais competitivos desde o início.

Embora os veículos comerciais ligeiros e seus derivados representem apenas uma pequena proporção em termos de números, eles caracterizam-se pela estabilidade e por uma tendência bastante positiva em todos os mercados.

Retail Price (weighted. avg.) Index 100 = Jan - AT,BE,DK,NE,PT,SE ⓘ



Retail Price(weighted avg.) Index 100 = Jan - FR,DE,IT,PL,ES,GB ⓘ



Please note that INDICATA is currently in the process of enhancing the Marketwatch Retail Price Index. As a result, there may be variations compared to the versions available in previous months. We appreciate your understanding as we strive to deliver a better experience.

Nobre contenção na eletrificação

A quota de mercado austríaca de veículos usados a gasóleo, em termos de vendas totais e de stock, ainda é comparativamente elevada em relação aos padrões europeus e em todos os grupos etários. Atualmente, está em cerca de um terço, sem uma forte tendência de queda. Nas faixas etárias superiores a cinco anos, ultrapassa mesmo os 60%, um rácio mais comum no sul da Europa. A relação entre a oferta e a procura é, por conseguinte, tensa. No entanto, os veículos ligeiros de passageiros a gasóleo continuam a ser o grupo mais atrativo em termos de volume versus velocidade de venda. A tendência de preços desde o início de 2023 manteve-se igualmente resiliente como no resto da Europa.

A situação é pior para os BEVs, que, após uma breve recuperação, no final do ano estão novamente a baixar de preço. Com pouco menos de 200.000 veículos elétricos nas estradas austríacas, a quota de mercado de pouco mais de 3% é comparável à dos seus vizinhos Alemanha e Suíça. No entanto, pouco mais de 10% do stock de veículos usados, em combinação com um MDS bem acima de 100, não

é um bom presságio para os BEVs na viragem do ano. Mesmo que a quota de veículos elétricos usados tenha diminuído novamente durante um período mais longo, devido a um maior afluxo de motores de combustão.

Em geral, o mercado parece continuar a desenvolver-se lentamente, e os valores de MDS para veículos ligeiros de passageiros jovens (com menos de dois anos de idade) superiores a 100 - para todos os tipos de combustível - são de facto bastante fracos numa comparação europeia. Os híbridos, incluindo os híbridos plug-in, conseguiram aumentar ainda mais a sua quota de vendas nos usados e alargar a sua vantagem sobre os modelos totalmente elétricos no grupo etário até 4 anos. Quase um em cada seis veículos desta idade é híbrido e tem registado uma evolução de preços significativamente mais moderada e estável do que os seus homólogos totalmente eletrificados. O Toyota RAV4, por exemplo, é também um modelo totalmente híbrido no top 3 da atratividade.

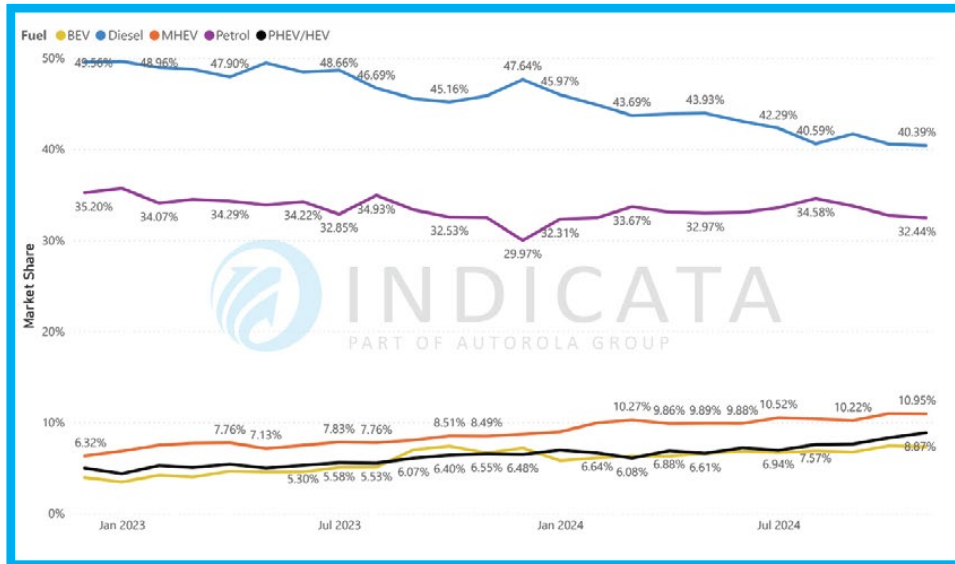
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	77.9
Škoda	Octavia	70.5
Volkswagen	Passat	70.7

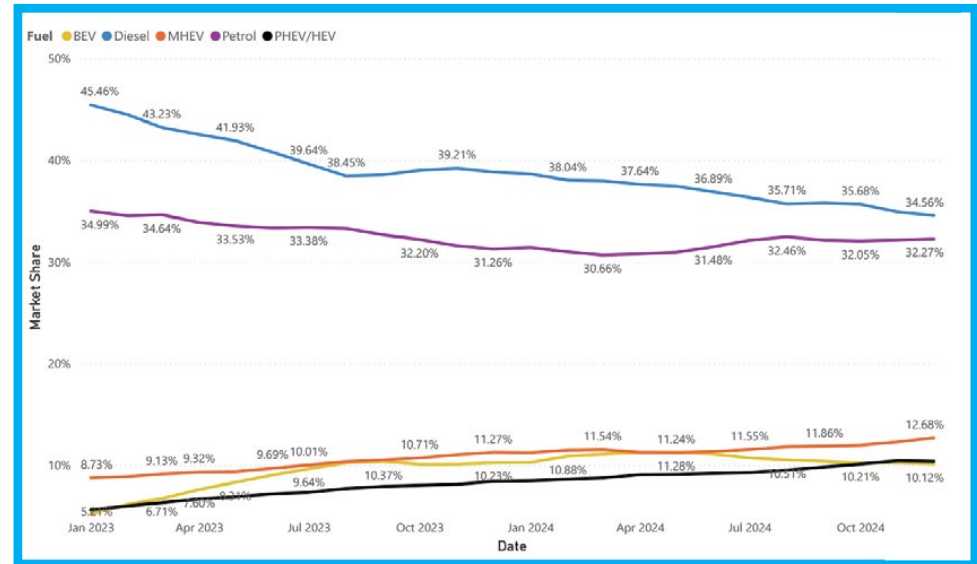
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Suzuki	Jimny	23x	15.7
Mercedes-Benz	GLB	10x	36.9
Mercedes-Benz	EQS	9x	39.4

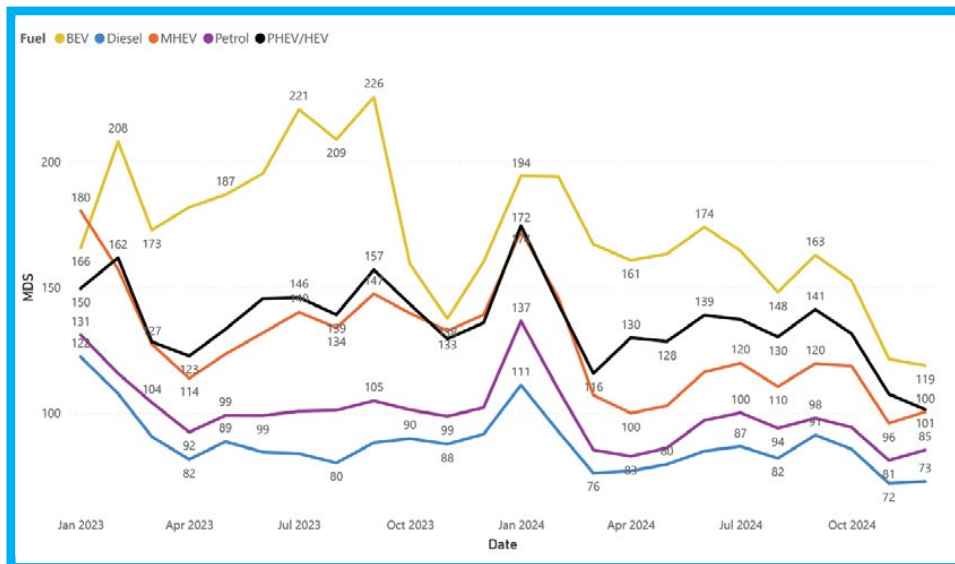
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - AUSTRIA



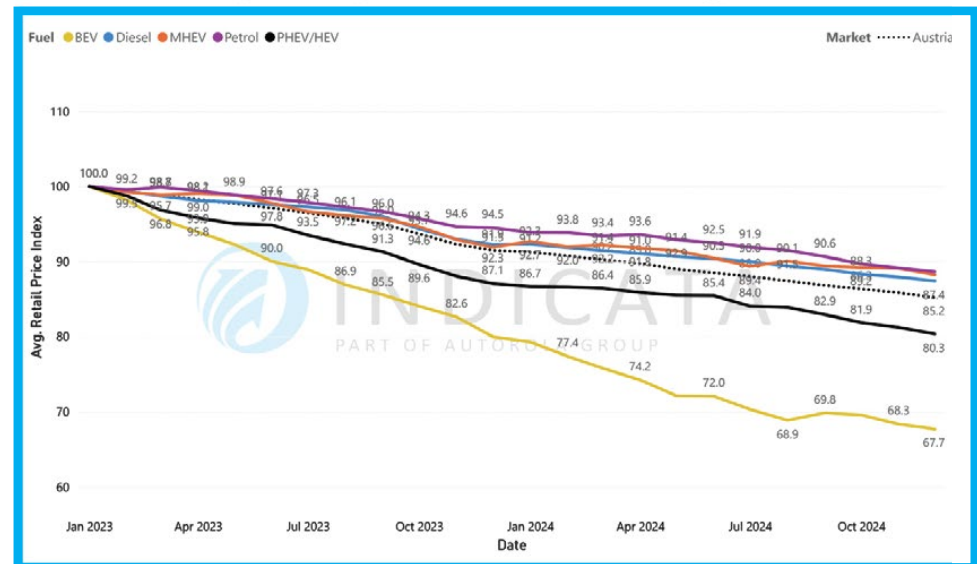
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - AUSTRIA



MDS BY FUEL TYPE - AUSTRIA



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - AUSTRIA



Nem tudo se resume a BEVs

Embora a quota de mercado global dos híbridos usados, em vendas e em stock, se tenha mantido bastante estável nos últimos meses, em alguns mercados, incluindo o belga, os modelos Toyota registados predominantemente como híbridos são cada vez mais considerados os melhores na relação oferta/procura (MDS). Em geral, os modelos com este tipo de propulsão já se encontram ao mesmo nível que os modelos de combustão nas classes de idade de três anos ou mais, em termos de atratividade medida. Infelizmente, porém, como também se pode observar com frequência, este facto é acompanhado e, presumivelmente, causado por um nível de preços em queda contínua.

Durante a crise da oferta, os híbridos conseguiram esconder a desvantagem das sobretaxas tecnológicas na lista de preços dos veículos novos, em comparação com os motores de combustão, graças à evolução dinâmica dos valores residuais. Agora, porém, com a relutância em comprar devido à redução do poder de compra, e os potenciais compradores ainda lembrando os anos de inflação elevada e incerteza económica, um prémio de preço correspondente em veículos híbridos “bimotores” é prejudicial para vendas rápidas e uma recuperação estável. Os BEVs ainda não estão em equilíbrio com a oferta e a procura, mantendo os níveis de preços sob pressão.

O mercado de venda de veículos novos continua a ser o motor da

“produção” de veículos usados BEVs, e os valores de referência das emissões recentemente publicados para efeitos de tributação contribuirão para que assim se mantenha. A elevada proporção de novos registos de modelos totalmente elétricos continua, por conseguinte, a criar uma discrepância em relação à quota de vendas e, conseqüentemente, uma pressão contínua sobre o volume.

No entanto, a tendência negativa dos preços está a enfraquecer lentamente. Tendo em conta esta evolução, o valor de MDS dos BEVs com dois a quatro anos caiu para o melhor valor entre os tipos de combustível, 55,7 em média. A quota de vendas de eVCL usados com menos de dois anos não regista grandes melhoras em termos mensais e, com 5,6% em comparação com a quota de stock de 10,6%, demonstra que ainda há um longo caminho a percorrer.

Os veículos ligeiros de passageiros a gasolina, pelo contrário, continuam a ter uma relação muito saudável de 48,1% nas vendas e 44,5% no stock, mesmo entre os veículos com menos de dois anos, sem que se receie um desajustamento entre a oferta e a procura e, portanto, uma pressão concorrencial sobre os preços a curto prazo. No entanto, ao longo da viragem do ano, as sobrecapacidades voltarão a acumular-se para um ou outro modelo, o que se refletirá também em reduções de preços para os veículos a gasolina que estão habituados a uma maior estabilidade de preços.

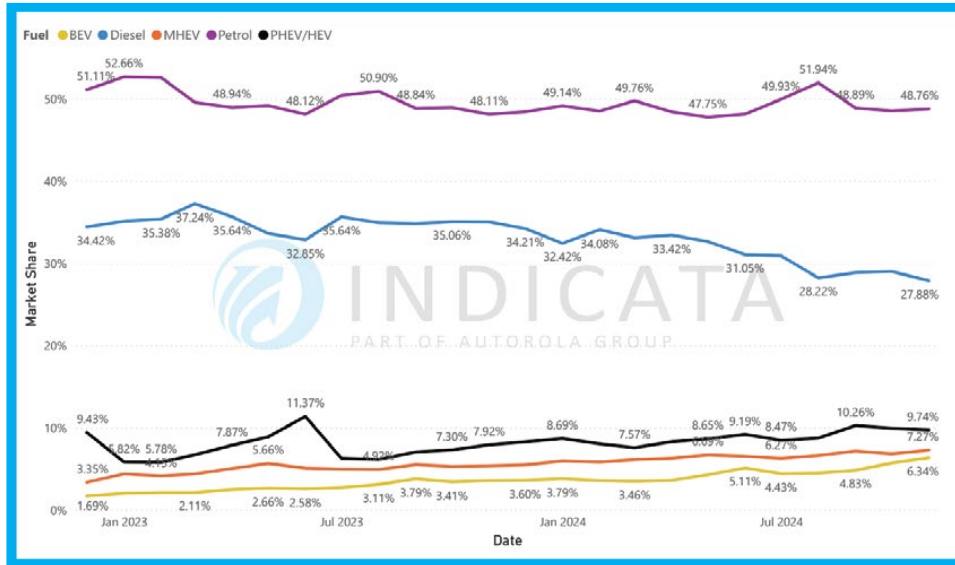
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	63.8
BMW	3 series	69.7
BMW	1 series	72.9

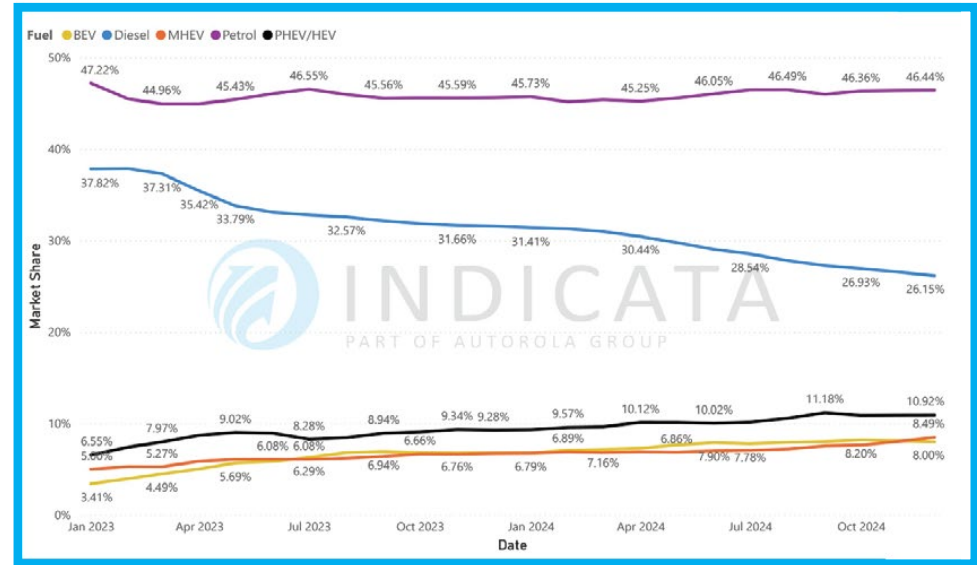
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	RAV 4	11x	33.3
Toyota	Aygo X	11x	33.6
Dacia	Sandero	10x	37.1

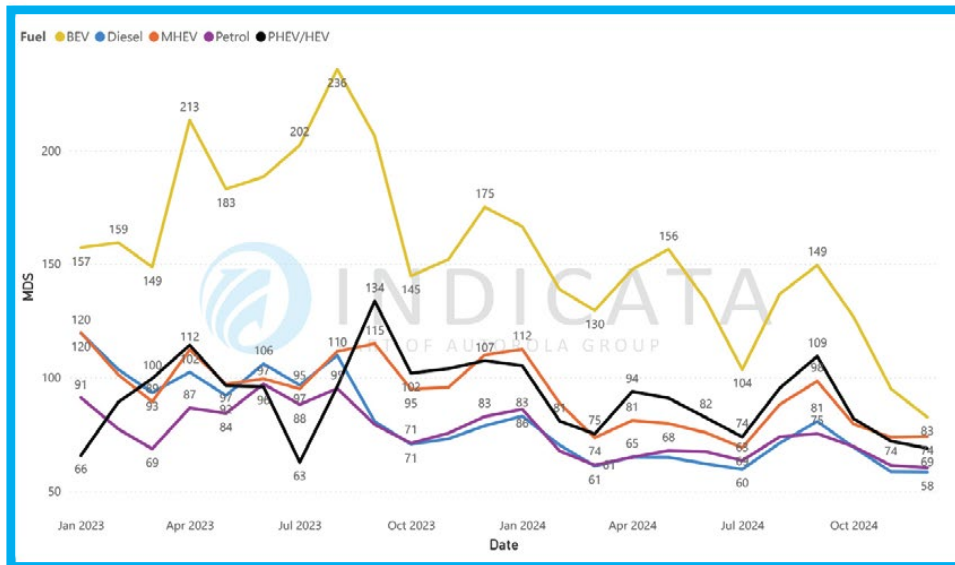
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - BELGIUM



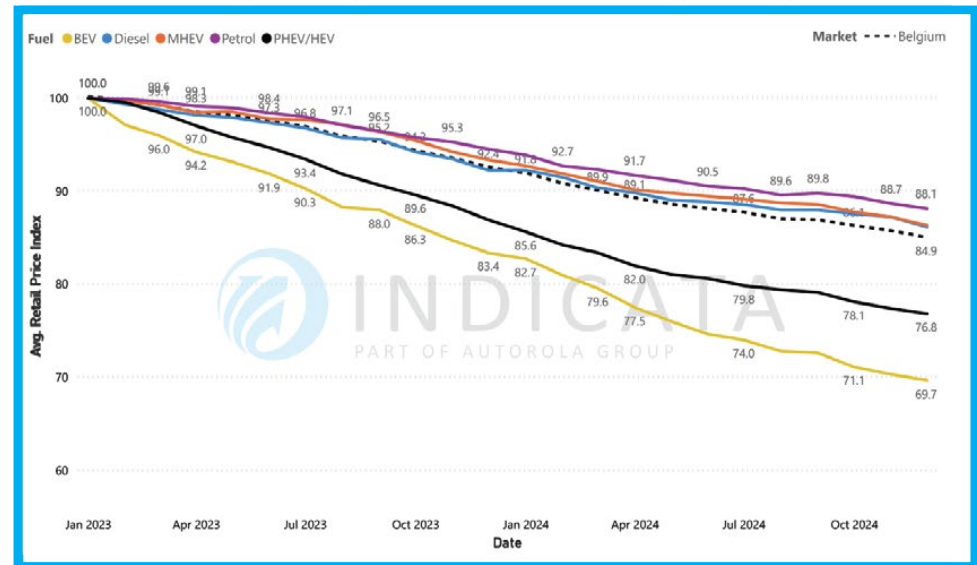
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - BELGIUM



MDS BY FUEL TYPE - BELGIUM



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - BELGIUM



BEVs a toda a velocidade

Há quase dois anos que o mercado de veículos ligeiros de passageiros na Dinamarca tem vindo a sofrer rápidas alterações, em parte devido a fortes incentivos legislativos, como os impostos de registo. Desde o início de 2023, a quota de vendas de BEVs nas plataformas de venda de usados observadas quase quadruplicou. A quota dos anúncios online mais do que duplicou desde novembro de 2023, para mais de 30% atualmente. Mais de 70% das vendas de veículos ligeiros de passageiros com menos de dois anos atualmente observadas na Dinamarca são totalmente elétricas, bem como quase 60% do stock atualmente em oferta neste grupo etário.

A atratividade está, portanto, no topo dos tipos de combustível, mas não foi capaz de manter o nível de preços, tendo em conta o aumento explosivo da concorrência. Consequentemente, os três veículos de venda mais rápida são todos totalmente elétricos e, além do modelo obrigatório da Tesla no resto da Europa, incluem também modelos menos presentes da MG e da BYD. Tal como muitos outros, o Modelo Y também teve de aceitar perdas de valor para conseguir uma reviravolta correspondente.

Devido à forte incidência legislativa nos BEVs, as perdas de quota de mercado dos outros tipos de combustível estão distribuídas de forma relativamente uniforme. Todos os outros perderam continuamente popularidade nos últimos meses e anos. Entre os veículos usados jovens, mesmo os híbridos têm agora uma quota de vendas inferior a 10% e os motores diesel estão a diminuir lentamente para a marca dos 5%. No entanto, mais de metade do stock, em todas as idades, ainda é movido a motores de combustão e está à procura de compradores. O valor do MDS para os motores de combustão ainda se encontra num intervalo aceitável, mas está a deteriorar-se à medida que o final do ano se aproxima, como é também o caso dos BEVs. As variantes híbridas suaves dos motores de combustão destacam-se um pouco, com um valor superior a 100, mas, sendo tecnicamente mais complexas e frequentemente mais caras, são as que oferecem menos benefícios ambientais. O índice de preços relativamente estável sugere uma relutância em comprar, o que está a limitar a procura.

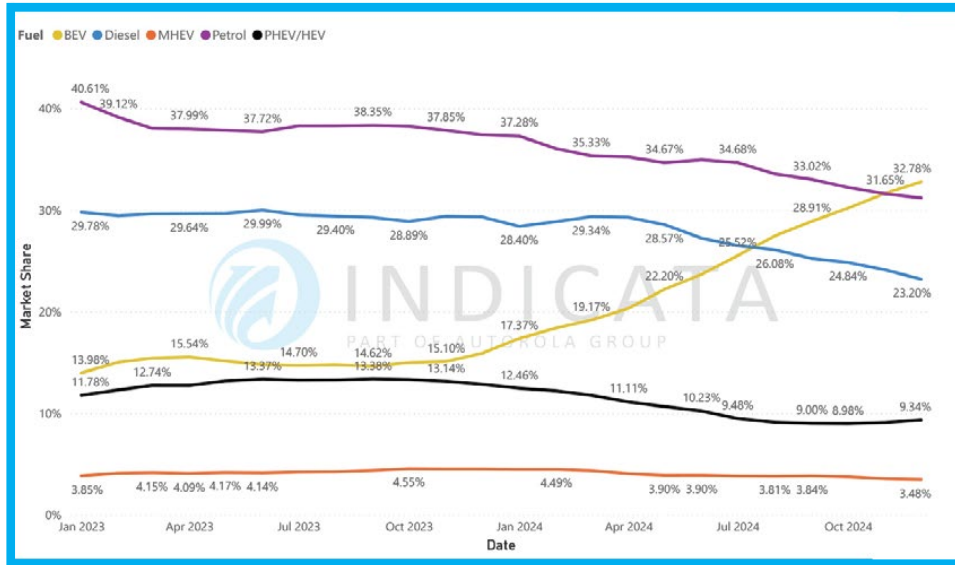
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	ID.3	40.0
Volkswagen	ID.4	50.5
Škoda	Enyaq	55.8

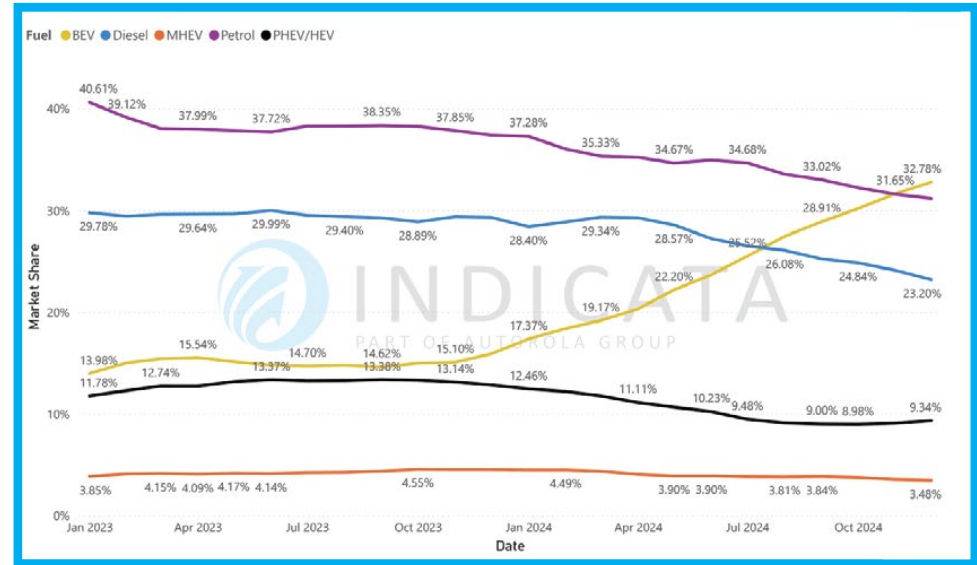
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
MG	5	15x	23.4
BYD	Atto 3	15x	24.3
Tesla	Model Y	11x	33.3

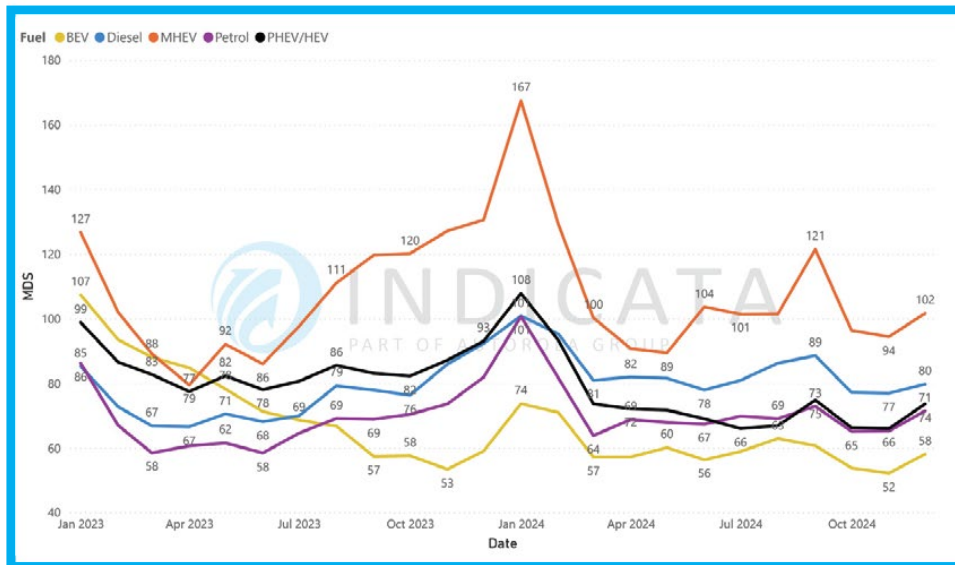
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - DENMARK



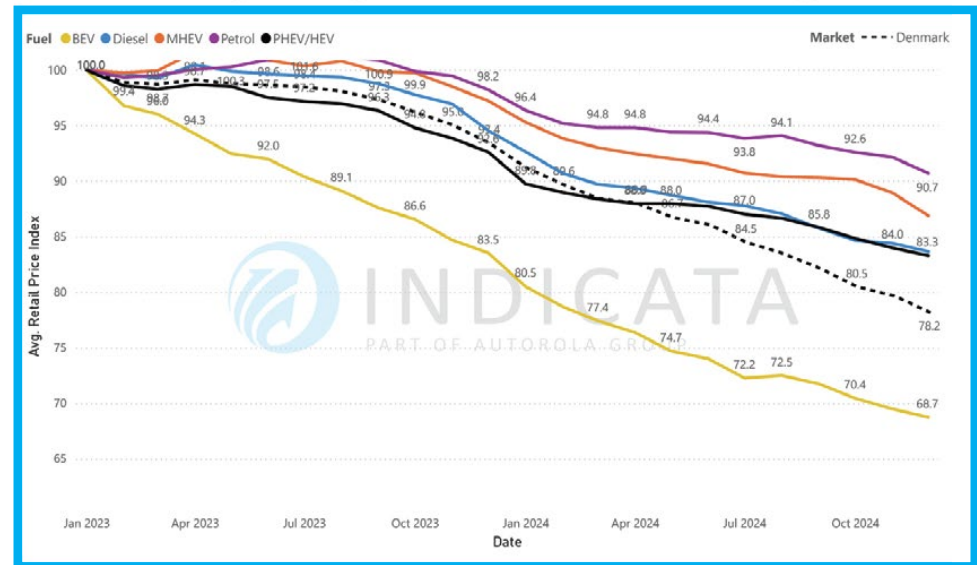
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - DENMARK



MDS BY FUEL TYPE - DENMARK



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - DENMARK



Os BEVs não estão a ganhar impulso suficiente

As ofertas dos portais franceses de veículos usados têm mostrado uma tendência notável na quota de mercado dos veículos a gasóleo nos últimos meses. Esta quota está a crescer novamente em todos os grupos etários, o que é um fenómeno invulgar na Europa, uma vez que o declínio da oferta de veículos novos desde o Dieselgate normalmente satisfaz uma procura razoavelmente adequada de clientes finais sem expandir o número de ofertas. Se as quotas de vendas crescessem igualmente, não haveria motivo para preocupação, mas aqui a curva de tendência aponta continuamente para baixo, conduzindo inicialmente a um rácio oferta/procura (MDS) desfavorável. No entanto, o aumento da proporção de stock ainda não resultou numa fixação negativa dos preços dos veículos usados.

No outro extremo da escala de atratividade, medida pelo MDS, o campo dos derivados de combustão, incluindo os híbridos, está a consolidar-se. Apenas os BEVs ainda estão fora da concorrência num sentido negativo, com um valor de 91 em geral ou mesmo 110 para veículos usados muito novos. No entanto, as quotas de stock estão a cair e as quotas de venda continuam a subir para este último, e o

índice de preços mostra fraqueza, mas também os primeiros sinais de estabilização. Esta situação parece estar inicialmente a ganhar terreno no segmento premium, o que significa que o quadro geral tem de ser visto de uma forma mais diferenciada.

Mesmo no maior mercado de VCL da Europa, com mais de 6 milhões de furgões nas estradas francesas, não há praticamente nenhum sinal de retoma dos VCL totalmente elétricos. Uma magra quota de mercado de 5% em vendas e stock de VCL e um MDS de 127 dão pouca esperança às ambições dos OEM na última milha do seu mercado doméstico. No entanto, a atratividade dos veículos ligeiros de passageiros híbridos está muito mais próxima da dos motores de combustão, e as quotas de mercado dos híbridos particularmente jovens (híbridos plug-in e híbridos não recarregáveis com menos de dois anos) em termos de vendas e stock estão, felizmente, quase ao mesmo nível, o que deverá resultar numa situação de preços estável. No entanto, os vendedores continuam a ajustar os preços para baixo, principalmente para os modelos “plug-in”.

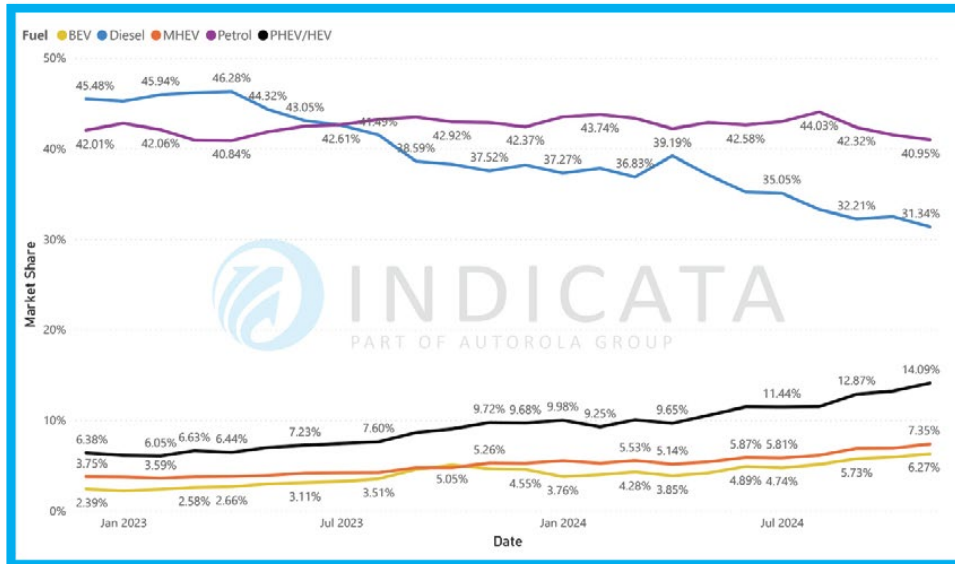
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Peugeot	208	72.5
Renault	Clio	48.6
Peugeot	2008	78.0

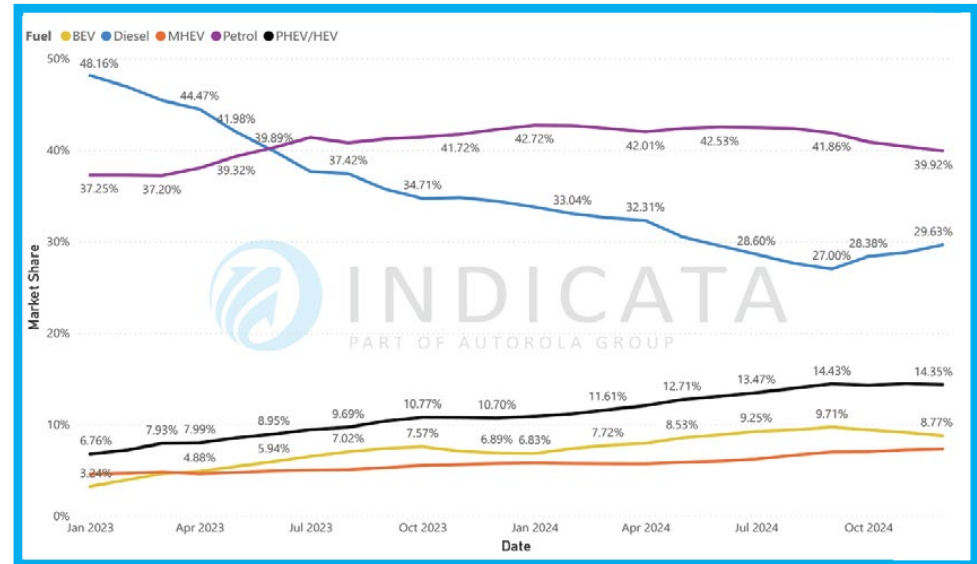
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Yaris	11x	34.0
Dacia	Duster	9x	41.5
Toyota	Aygo X	9x	42.2

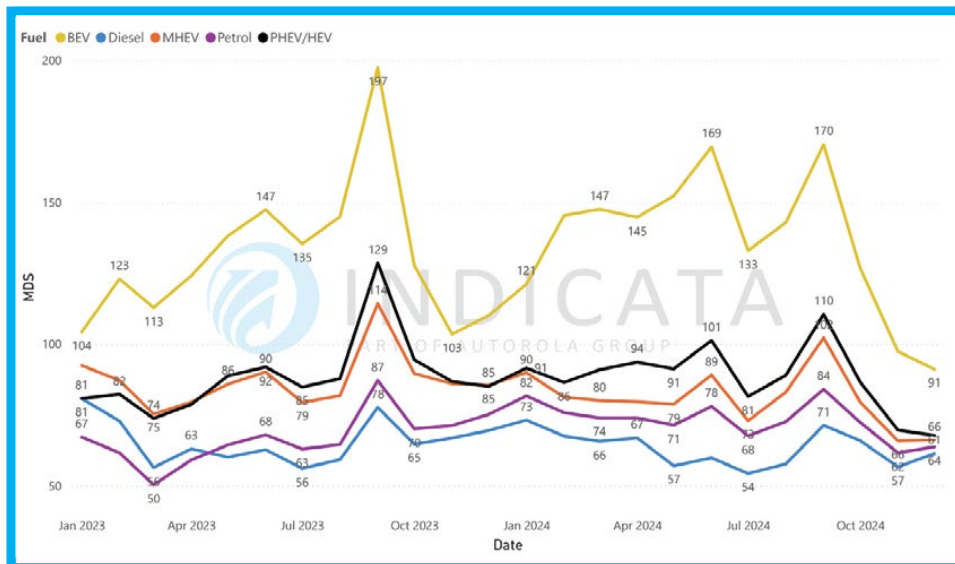
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - FRANCE



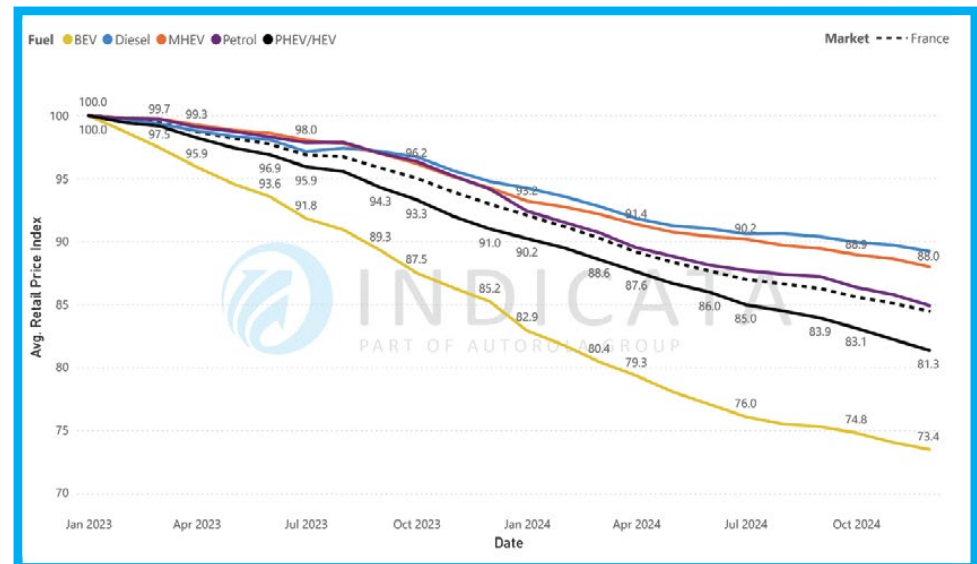
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - FRANCE



MDS BY FUEL TYPE - FRANCE



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - FRANCE



Legislação sobre EVs em tempos de campanha eleitoral

O atual mercado alemão de veículos ligeiros de passageiros é um excelente exemplo de eletrificação insuficientemente estimulada. Do lado da oferta, os bónus ambientais desde 2019 – que aumentaram entre 2020 e 2023 - juntamente com uma tributação pessoal favorável para os condutores de veículos de empresas, criaram um atraso na oferta de veículos usados para o mercado. No entanto, este facto não foi acompanhado por uma procura adequada no mercado de usados, devido à falta de estímulos paralelos. O resultado foram valores de atratividade (MDS) superiores a 150 em alguns casos e um índice de preços dos BEVs muito sobrecarregado, o que manteve os proprietários de risco em permanente estado de alerta.

A abolição dos prémios para veículos novos no ano passado levou a um ligeiro alívio, particularmente na faixa etária até dois anos, devido à diminuição da oferta de BEVs e PHEVs nas viaturas de demonstração e nas viaturas de aluguer, bem como no renting privado. Atualmente, os três modelos com maior atratividade incluem também dois modelos premium tecnicamente mais antigos: o BMW i3 e o Mercedes EQC. Ambos estabilizaram a um preço mais baixo e estão, portanto, a encontrar compradores rapidamente. A tendência de procura genérica que se verifica agora, devido ao número crescente de revendedores

que estão a desfazer-se dos seus BEVs usados mais antigos e a comprar gerações mais novas, também promoverá cada vez mais o escoamento de modelos elétricos usados, incluindo PHEVs. Para além dos que já estão dispostos a mudar, isto ajudará a estabilizar a oferta e a procura e a reduzir as reduções prematuras de preços.

Os veículos ligeiros de passageiros a gasóleo e a gasolina continuam a gozar de grande popularidade e representam quase 80% das vendas, mesmo entre os veículos ligeiros de passageiros com menos de dois anos, e uma proporção semelhante da oferta se os híbridos suaves forem considerados como motores de combustão. No âmbito da campanha para as eleições federais antecipadas na Alemanha, em fevereiro de 2025, foram apresentadas, pela primeira vez, propostas de medidas para estimular novos registos e os compradores de usados foram tomados em consideração pela primeira vez, apesar da oposição dos conservadores e populistas. À semelhança dos anteriores vales de combustível, estão agora a ser considerados, por exemplo, vales de carregamento de eletricidade com um valor fixo, ou condições de renting favoráveis subsidiadas pelo Estado para pessoas com um orçamento limitado. No entanto, enquanto o governo não for oficialmente formado, a sua aplicação só deverá ocorrer no final do ano.

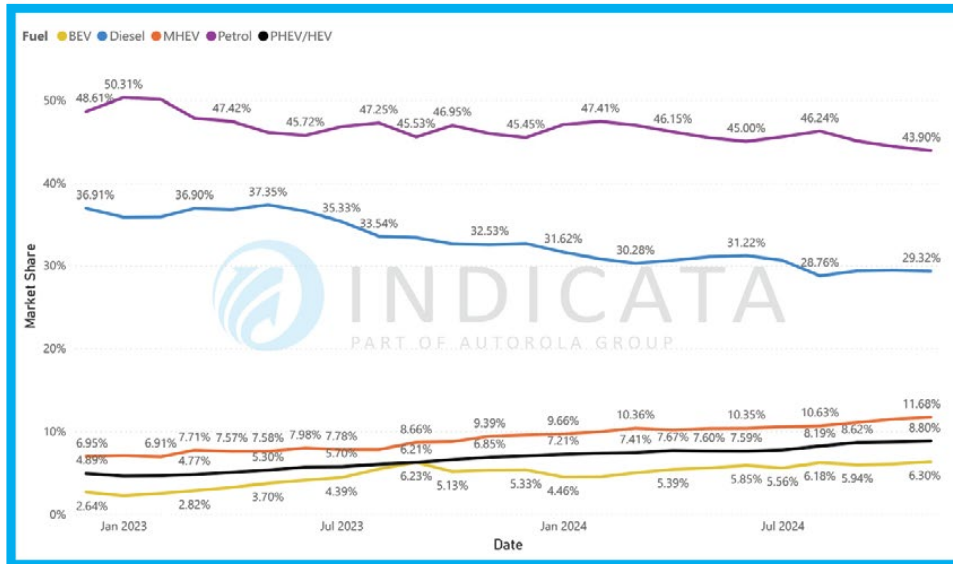
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	78.3
Volkswagen	T-ROC	74.4
Volkswagen	Tiguan	74.2

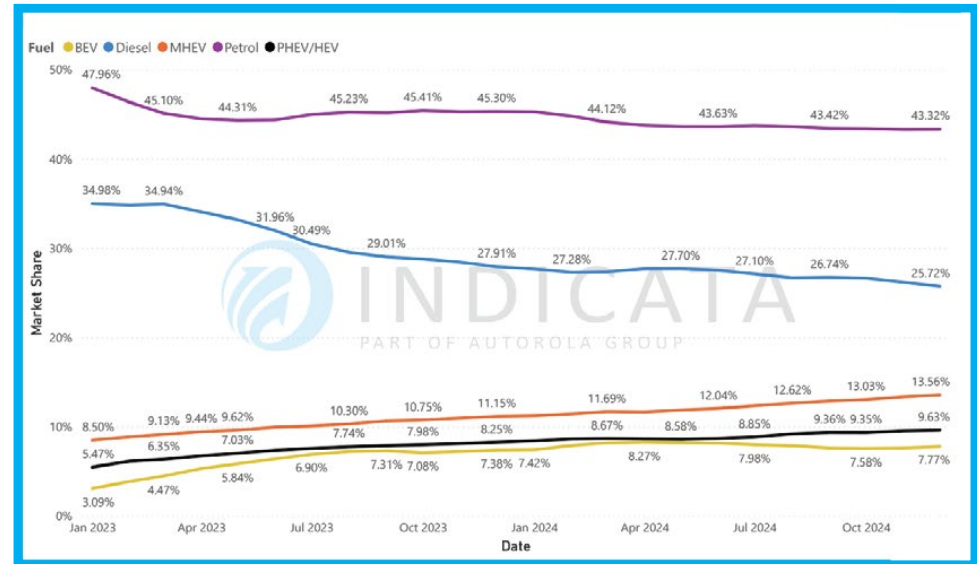
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
BMW	i3	17x	21.2
Mercedes-Benz	EQC	13x	28.7
Mini	Cabriolet	10x	37.8

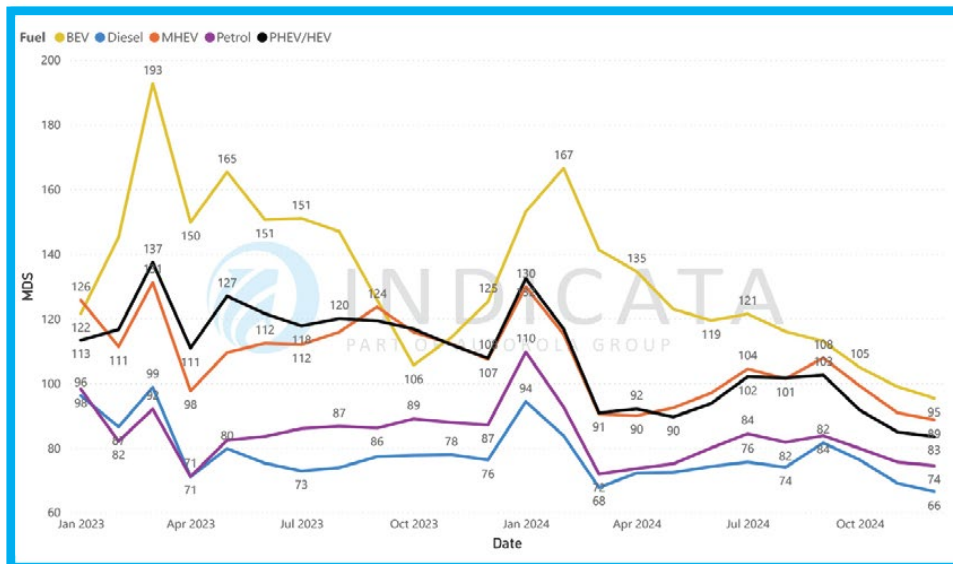
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - GERMANY



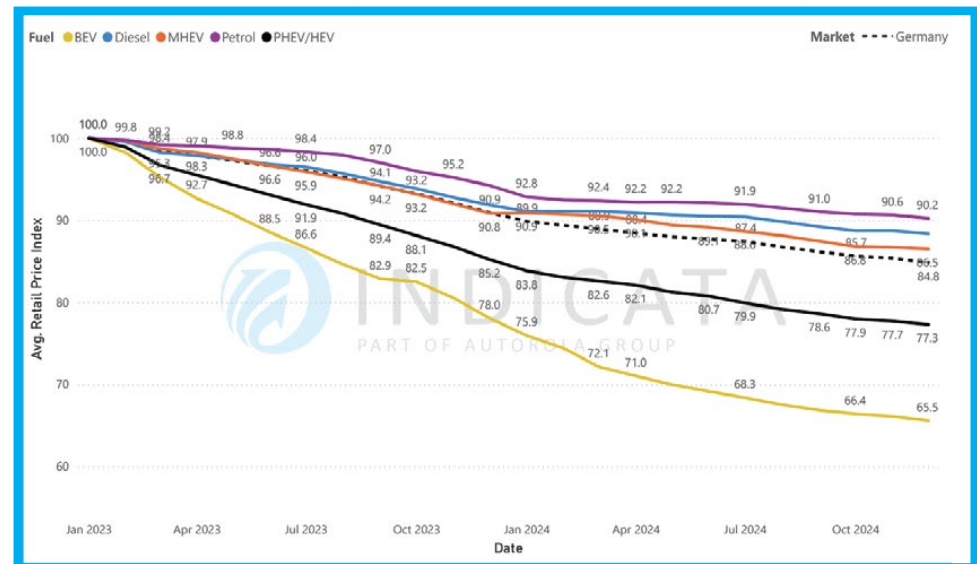
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - GERMANY



MDS BY FUEL TYPE - GERMANY



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - GERMANY



A eletrificação precisa de um impulso

Com uma quota de cerca de 3,4% de todos os anúncios de veículos usados observados, a Itália ocupa o último lugar entre os maiores mercados europeus em termos de BEVs. A situação não é melhor em termos de vendas, que atualmente incluem apenas um pouco mais de 2% de veículos com zero emissões locais. Mesmo considerando apenas os veículos usados mais jovens, com menos de dois anos, a Itália continua a ficar muito atrás do mercado espanhol, que também é bastante avesso aos BEVs. Estes números mostram como a eletrificação continua a ser difícil no segundo maior mercado europeu de veículos usados. Mesmo no que respeita aos veículos novos, é pouco provável que os italianos ultrapassem o limiar dos 5%.

No segmento dos VCL, as quotas de diesel voltam a aumentar, relegando mesmo os modelos elétricos nacionais da Fiat para a periferia do mercado, com uma quota de vendas de furgões usados de pouco menos de 0,2% este mês. No entanto, as pequenas discrepâncias entre a oferta e as vendas são suficientes para que o valor MDS volte a subir para 103 para todos os veículos ligeiros de passageiros elétricos

e 140 para os eVCL, não se prevendo qualquer milagre de vendas ou alívio de volume até ao final do ano. No entanto, os volumes relativamente baixos da oferta e das vendas também garantem que os preços não caiam a pique.

Os veículos a gasóleo, por outro lado, parecem beneficiar de um público-alvo fiel e proporcional à oferta, bem como de vendedores testados pela crise que continuam a vender quantidades significativas de veículos deste tipo de combustível. Embora o índice de preços esteja permanentemente deprimido e a atratividade do mercado esteja a diminuir ligeiramente, está a crescer para um MDS atual de 61,2, e a tendência geral dos preços é estável.

A situação dos híbridos plug-in e híbridos não recarregáveis é fraca, mas não tão dramática como a dos BEVs. A quota de mercado dos híbridos entre os veículos ligeiros de passageiros usados com até dois anos de idade ainda se situa na faixa percentual de um dígito e corre o risco de não aumentar a um ritmo suficientemente rápido.

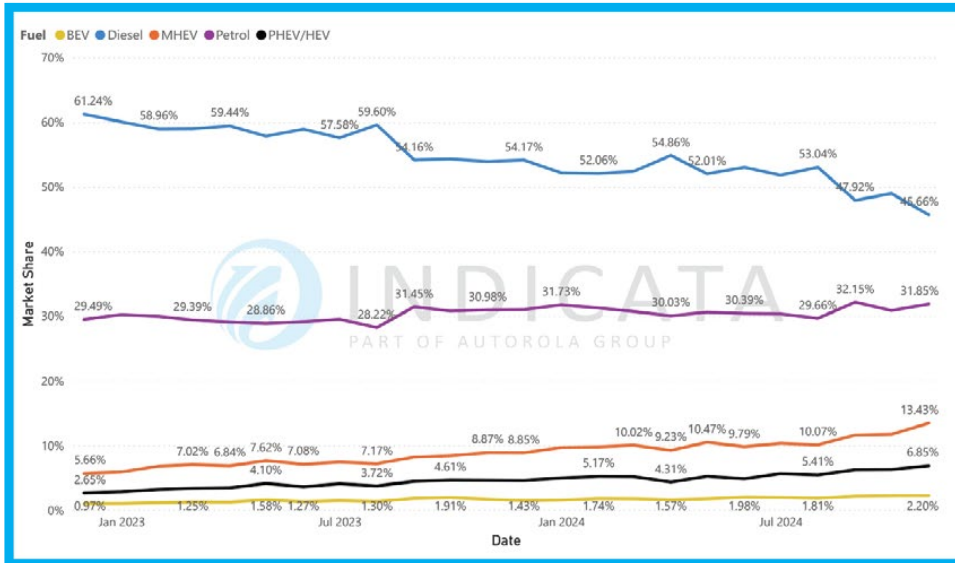
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Fiat	Panda	51.3
Fiat	500	56.0
Volkswagen	T-ROC	66.8

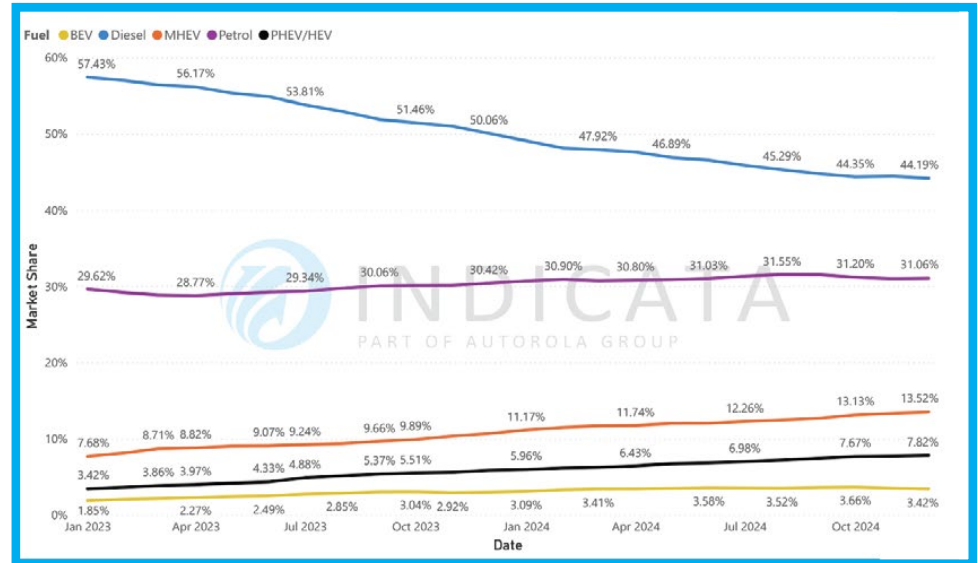
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Dacia	Sandero	11x	33.6
Hyundai	i10	8x	45.3
Toyota	RAV4	8x	47.3

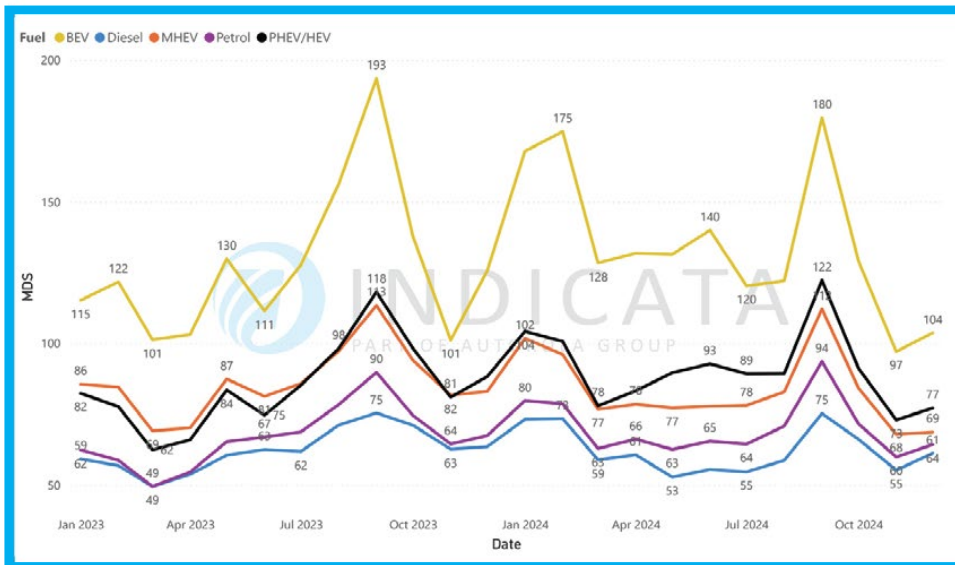
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - ITALY



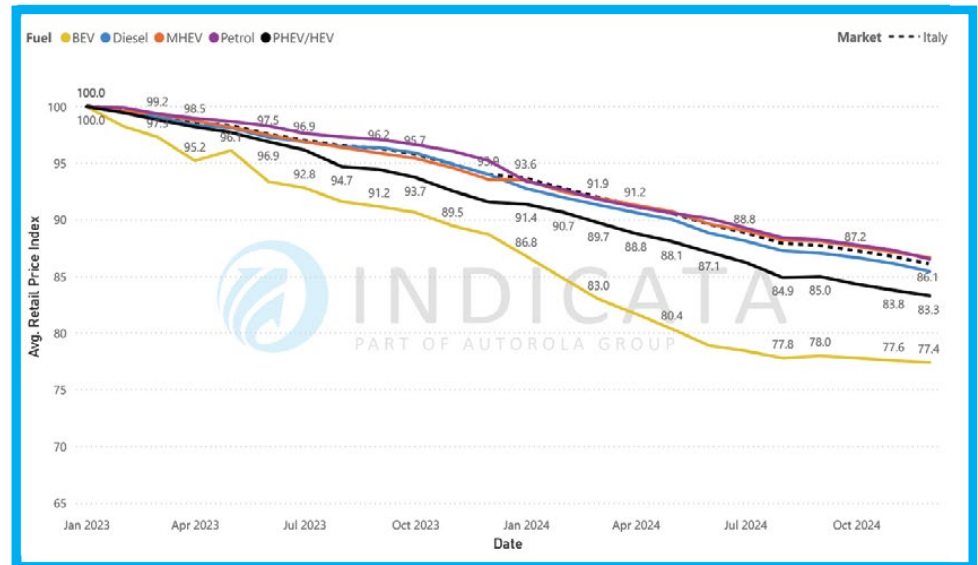
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - ITALY



MDS BY FUEL TYPE - ITALY



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - ITALY



O preço do sucesso

Apesar de a quota de veículos novos ter sido superior a 30% no último ano, os veículos totalmente elétricos ainda representam apenas cerca de 18% das vendas e anúncios de veículos usados nos portais monitorizados. No entanto, a relação entre a oferta e a procura de BEVs melhorou significativamente nos últimos meses e está agora mais ou menos ao nível dos motores de combustão, com um MDS médio de 77,8. Assim, os dois modelos de volume da Tesla, Model 3 e Model Y, estão entre os líderes do mês em termos de MDS, juntamente com o Audi e-tron/Q8 e-tron, tecnicamente desatualizado.

Nos Países Baixos, a proporção de veículos usados jovens está novamente num nível elevado e, com uma quota de mercado atual de veículos usados superior a 42% nas ofertas B2C dos portais, está a estabelecer um fluxo contínuo de BEVs jovens relativamente caros para o mercado, cuja procura está a ser mantida por contínuos

ajustamentos negativos dos preços. No entanto, já há sinais de que os preços de alguns modelos estão a estabilizar no atual nível baixo. Os modelos a gasolina estão a representar uma parte cada vez menor dos volumes de vendas e de stock, especialmente nestes grupos etários mais jovens, enquanto os jovens veículos a diesel estão a ter um desempenho estável e positivo nas estatísticas de volume e estão a aproximar-se novamente dos veículos usados totalmente elétricos.

O aumento do número de híbridos também continuou em novembro, o que se aplica ao segmento de meia-idade de três a quatro anos, mas em ambos os casos à custa da estabilidade dos preços e a favor de vendas rápidas. Tendo em vista as próximas alterações legislativas ao MRB, BPM, SEPP/SEBA e 'bijtelling', os EVs usados terão mais dificuldades no próximo ano, mas ainda podem experimentar um pequeno impulso em dezembro.

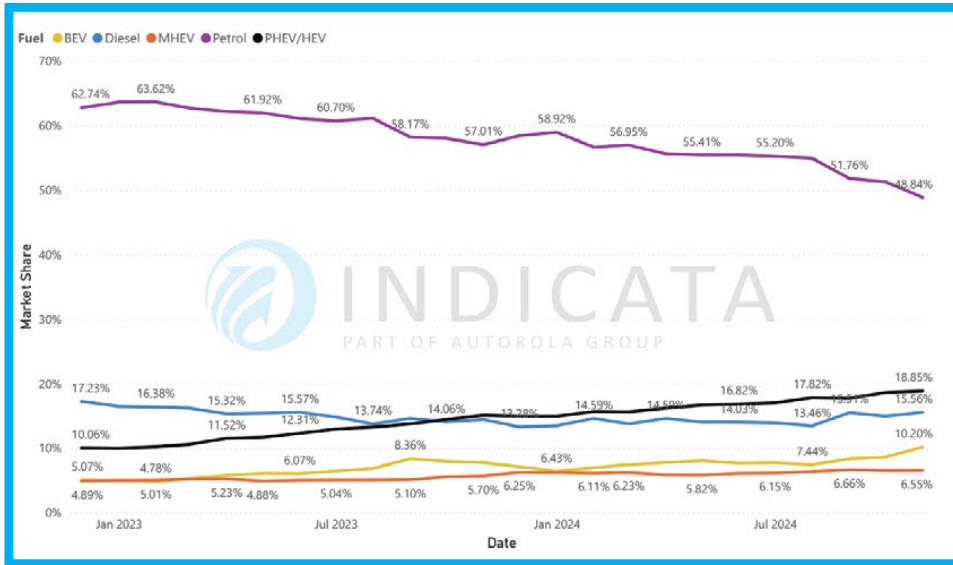
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	68.0
Volvo	XC40	45.0
Volkswagen	Polo	67.6

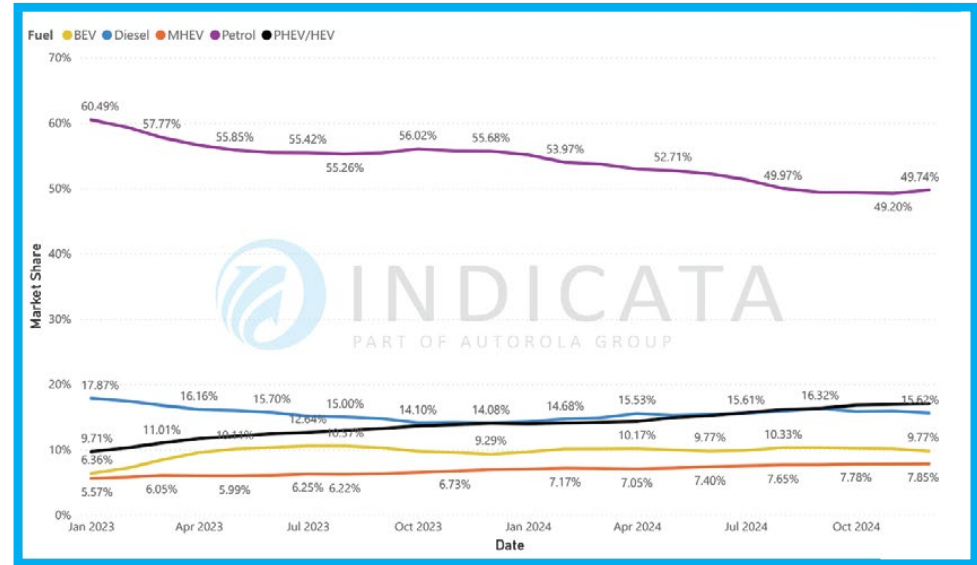
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Tesla	Model Y	9x	40.7
Tesla	Model 3	9x	40.9
Audi	Q8 e-tron	8x	43.1

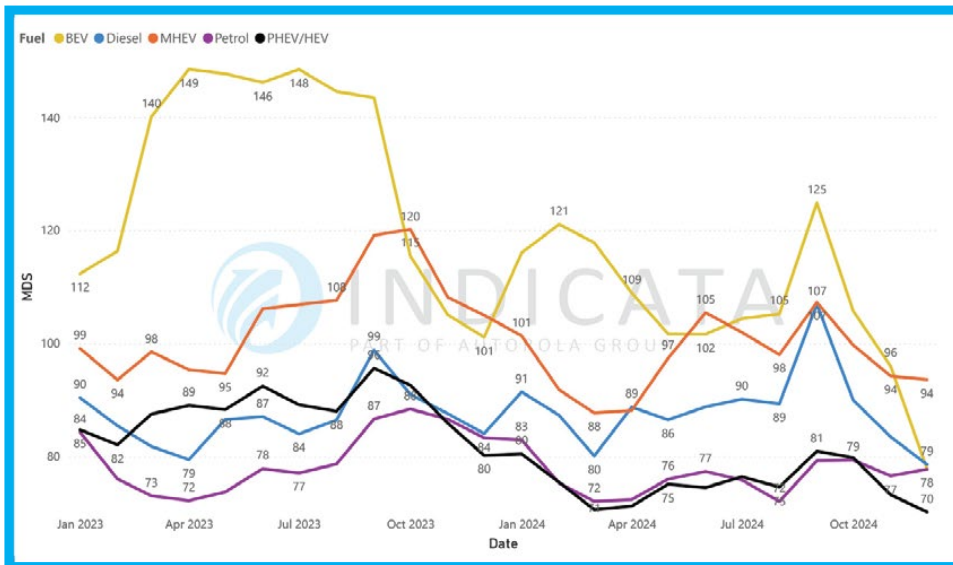
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - NETHERLANDS



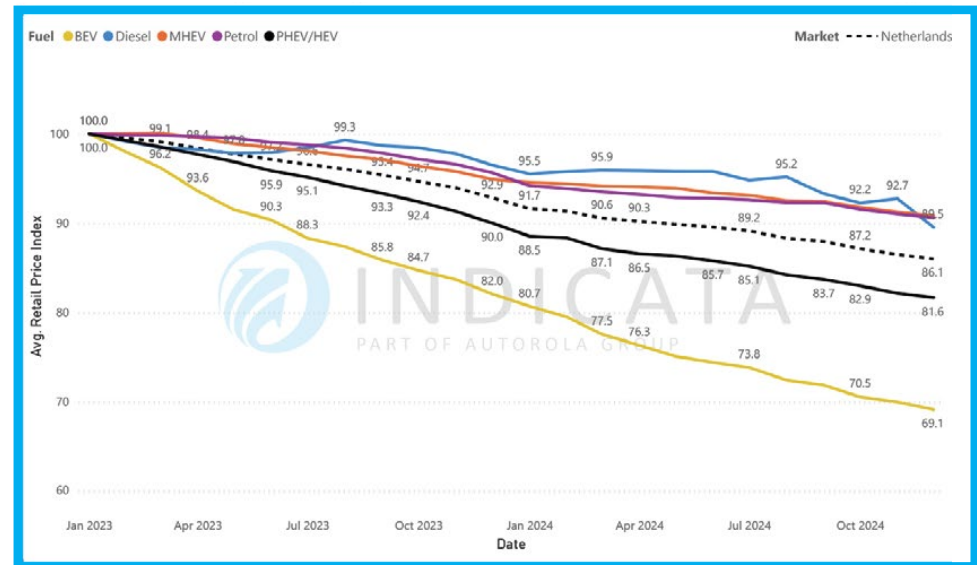
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - NETHERLANDS



MDS BY FUEL TYPE - NETHERLANDS



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - NETHERLANDS



Os híbridos como alternativa

Tal como em alguns outros mercados europeus, os modelos Toyota (em muitos casos, híbridos não recarregáveis) são populares no mercado de veículos usados polaco no final do ano e ocupam os três primeiros lugares no ranking de atratividade (MDS) de novembro, com o MDS entre 40 e 45, enquanto os poucos modelos BEVs da Toyota permanecem acima de 250. Os híbridos (não recarregáveis e plug-in) em geral ultrapassaram os modelos diesel em termos de volume na venda de veículos usados com menos de dois anos e destacam-se globalmente com uma sólida evolução dos preços e valores moderados de MDS, ambos ao nível dos motores de combustão.

Tal como se viu com a Toyota, todos os BEVs continuam a ter dificuldades no mercado polaco de veículos novos e usados. Após o esgotamento do orçamento “Mój Elektryk”, os BEVs apenas conseguiram uma quota de mercado de pouco mais de 3% para veículos novos, o que é ainda mais baixo do que no ano passado. Em contrapartida, a quota de vendas de quase 5% para os veículos elétricos usados com menos de dois anos pode ser considerada um sucesso. A quota anunciada de 6,7%

neste segmento etário voltou, portanto, a diminuir ligeiramente, assim como o valor médio do MDS, uma vez que tendem a ser gerados menos registos novos. No entanto, apesar da melhoria, este último continua a situar-se muito acima de 100.

De acordo com o Mobility Portal Europe, a Polónia também está muito atrasada nos seus esforços AFIR em matéria de infraestruturas de carregamento e, atualmente, só atingirá 9% do objetivo para 2025, pelo que há pouca motivação para optar por um veículo elétrico na Polónia.

Os modelos a gasolina estão a beneficiar da incerteza e da falta de estímulo, com quotas de vendas estáveis superiores a 40%, mesmo para os jovens usados a gasolina, bem como valores MDS baixos com preços estáveis. Os modelos diesel usados continuam a representar cerca de um terço das vendas de veículos ligeiros de passageiros usados, enquanto a diminuição da oferta faz baixar os stocks. Em termos de preço, no entanto, os modelos a gasóleo estão sob maior pressão, apesar da diminuição do stock, e estão a perder mais valor do que os seus homólogos a gasolina e híbridos.

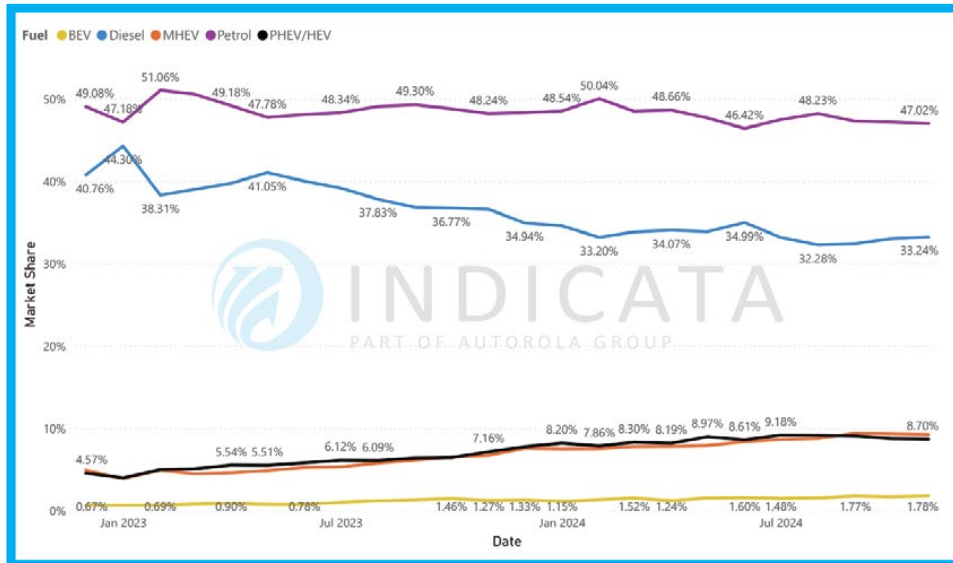
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Toyota	Corolla	46.7
Škoda	Octavia	51.6
Volvo	XC60	51.8

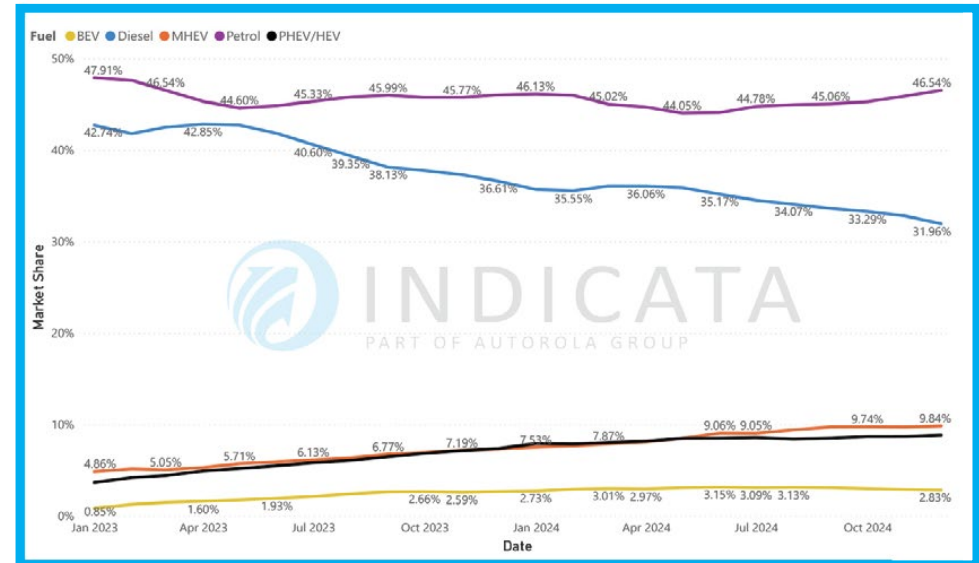
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Aygo X	9x	39.3
Toyota	RAV4	8x	42.8
Toyota	Yaris	8x	44.7

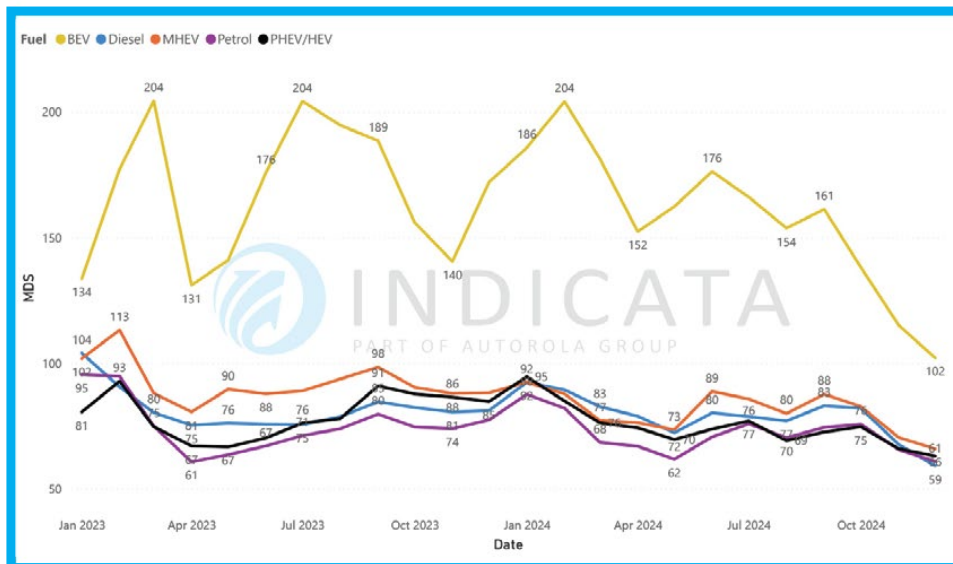
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - POLAND



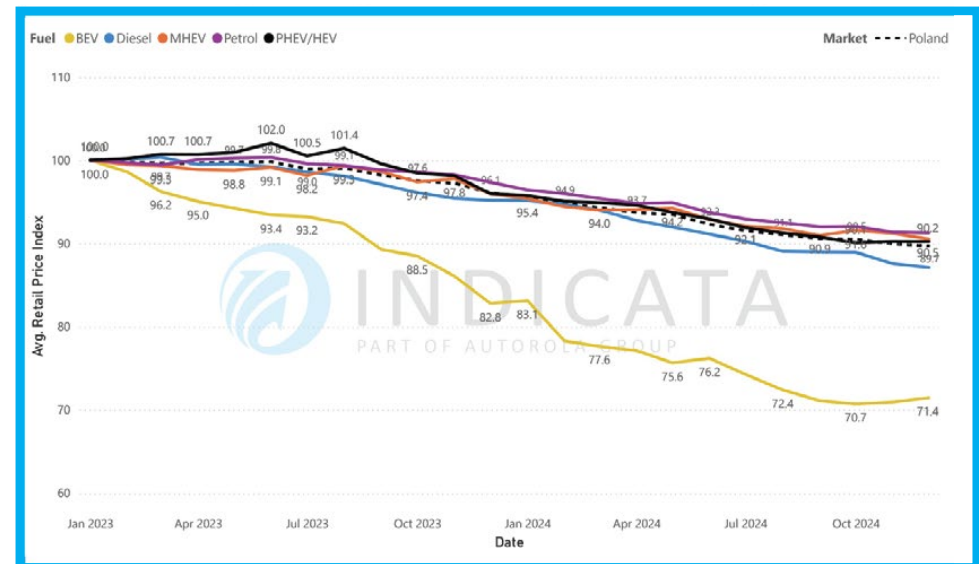
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - POLAND



MDS BY FUEL TYPE - POLAND



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - POLAND



No extremo ocidental, os eléctricos impõem a sua presença

Apesar da frequentemente criticada fraca expansão e da falta de apoio estatal à infraestrutura pública de carregamento em Portugal, a quota de BEVs é surpreendentemente elevada, sobretudo em comparação com o seu grande vizinho, a Espanha. Cerca de 14% dos veículos usados mais recentes vendidos continuam a mostrar uma ligeira discrepância na penetração por faixas etárias, mas, à medida que os veículos a gasolina e a gasóleo melhoram a sua capacidade de escoamento, os eléctricos mais antigos e acessíveis começam a apresentar um bom desempenho. Por exemplo, o Tesla Model 3, com um valor médio de MDS de 44,7, integra o top três dos usados mais vendidos. No caso da Tesla, as primeiras gerações representam agora mais de 40% dos veículos ligeiros de passageiros eléctricos de segmento médio vendidas, com pouco mais de 40% delas já entre os três e quatro anos de uso, sendo este panorama semelhante ao que se observa na oferta disponível. Contudo, este relativo sucesso continua a ser alcançado graças a descontos e condições especiais por parte dos vendedores.

Ao contrário do que sucede na vizinha Espanha, não se verifica em Portugal uma particular afinidade por híbridos, sobretudo híbridos não recarregáveis. Apesar do aumento da quota de vendas e da redução da oferta, o interesse e a evolução de preços destes modelos mostram-se relativamente contidos também no mercado português, ainda que menos do que no caso dos BEV. Entre os usados mais recentes, os verdadeiros favoritos dos portugueses continuam a ser os modelos a gasolina, tanto em volume como em termos de estabilidade na evolução de preços. Mais de 40% da oferta e das vendas de usados são actualmente de gasolina, proporção que continua a crescer, apresentando pouca erosão de preços e bons valores de MDS no contexto local. Já a quota do diesel continua em declínio, embora ainda represente dois terços do mercado de usados, sobretudo entre veículos mais antigos. Os diesel mais recentes perdem gradualmente relevância e, apesar da redução no número de unidades e de valores MDS relativamente positivos, permanecem mais pressionados e sujeitos a cortes de preço do que os seus equivalentes a gasolina.

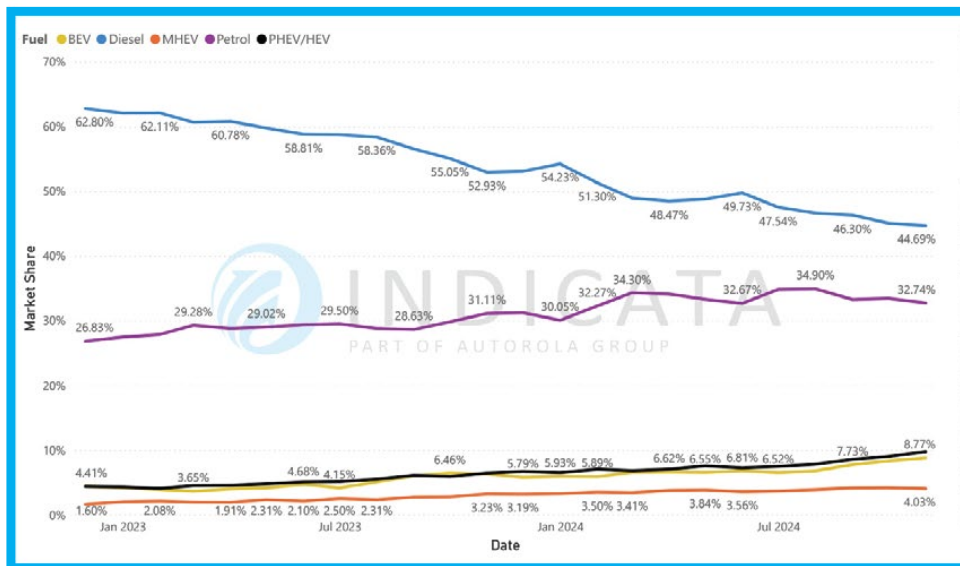
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Peugeot	2008	62.2
Renault	Clio	78.6
Peugeot	208	80.8

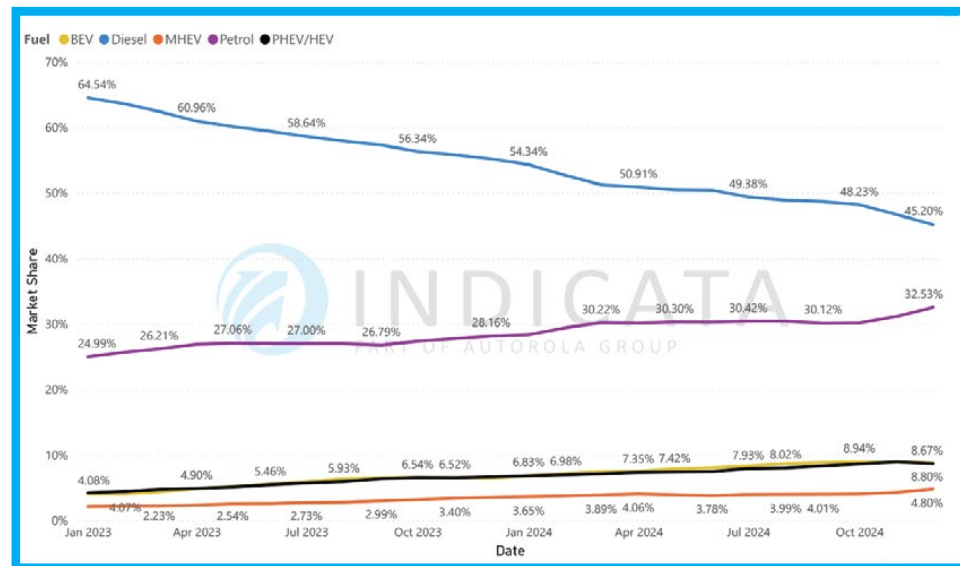
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
DS Automobiles	DS7/DS7 Crossback	10x	34.4
Toyota	CH-R	9x	41.1
Tesla	Model 3	8x	44.7

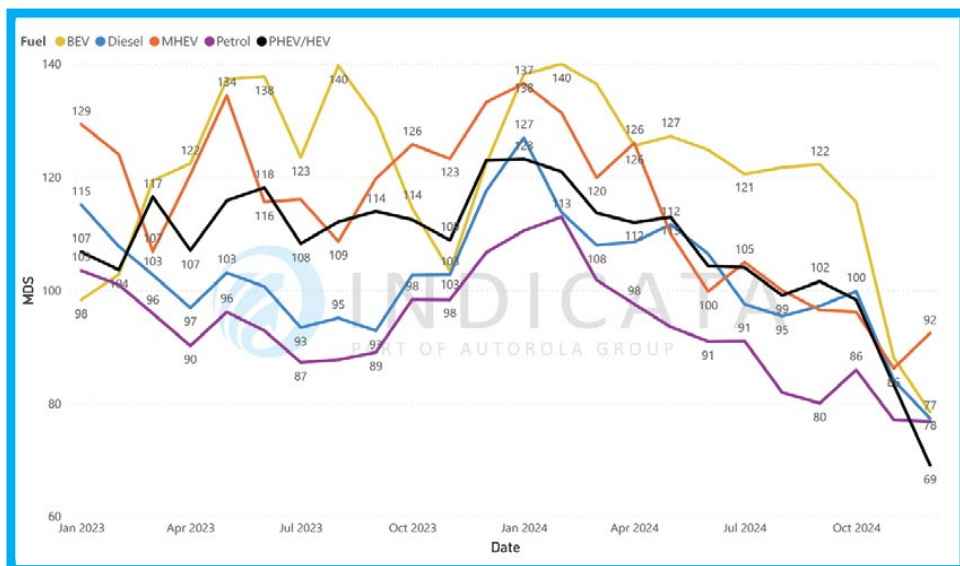
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - PORTUGAL



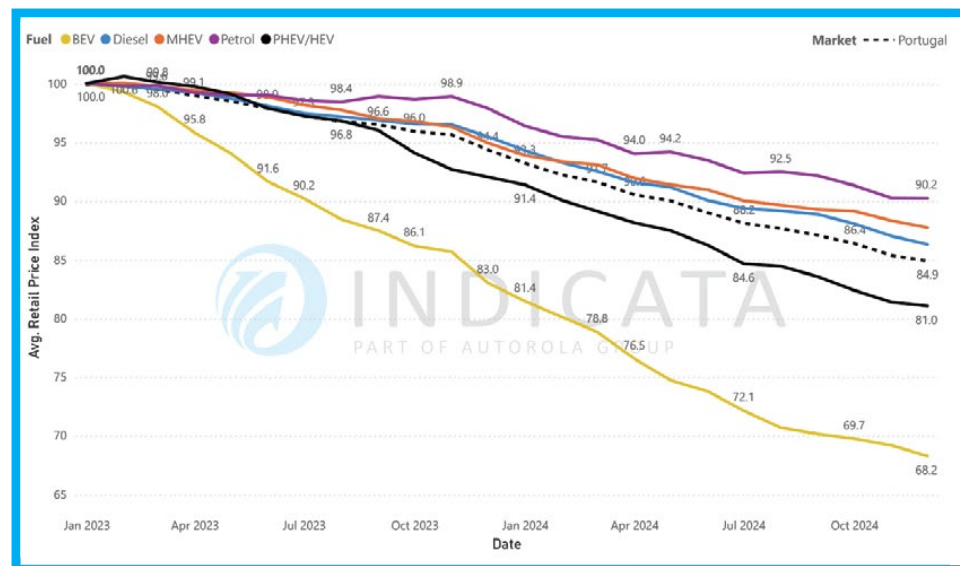
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - PORTUGAL



MDS BY FUEL TYPE - PORTUGAL



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - PORTUGAL



Há mais para além do gasóleo

Em comparação com outros grandes mercados europeus, os preços de venda de veículos usados em Espanha mantêm-se bastante estáveis, embora com uma tendência ligeiramente negativa. Os veículos eletrificados, em particular, contribuem para esta situação e parecem ter equilibrado, por enquanto, a sua tendência descendente. A quota de mercado dos jovens BEVs, até dois anos de idade, é quase igual em termos de vendas e de oferta, representando tradicionalmente mais de 60% dos veículos elétricos vendidos. No entanto, a atratividade está a começar a enfraquecer novamente, principalmente devido a um excesso de oferta de modelos elétricos mais antigos, e o valor global do MDS está a aumentar.

Também é interessante notar que a quota de mercado de vendas no grupo de jovens é 5,9% superior à quota de registos de veículos novos de 5,2% (acumulado até outubro) para BEVs em Espanha este ano. Os híbridos, especialmente os híbridos não recarregáveis, estão a ter um desempenho significativamente melhor do que os veículos exclusivamente elétricos em termos de quota de mercado, índice de preços e MDS. Isto torna-se particularmente claro quando se olha para os três primeiros em termos de atratividade. Todos os três modelos provêm

da veterana Toyota, e não só brilham com valores de MDS inferiores a 40, mas também com índices de preços estáveis e, em alguns casos, positivos.

No entanto, não deve ser esquecido que três quartos de todos os veículos ligeiros de passageiros usados transacionados, e mesmo entre os veículos muito jovens, quase 60% ainda são motores de combustão. Neste caso, os veículos usados com menos de dois anos estão a ganhar terreno e já há alguns meses que ultrapassaram, em termos de volume, o segmento dos veículos com três ou quatro anos, que está a diminuir. Este é um sinal de que os desafios na produção de veículos novos, que afetava a produção de veículos usados jovens, são coisa do passado.

No segmento dos veículos comerciais ligeiros, os espanhóis surpreenderam-nos com uma quota de vendas relativamente elevada de mais de 9% de veículos elétricos a bateria. Isto pode dever-se ao facto patriótico de a Stellantis ter as variantes elétricas CDV das suas várias marcas produzidas no país. Mas, também aqui, continuamos com uma quota bastante estável de 85% de diesel e quase 74% para os furgões, até dois anos, em vendas e stock.

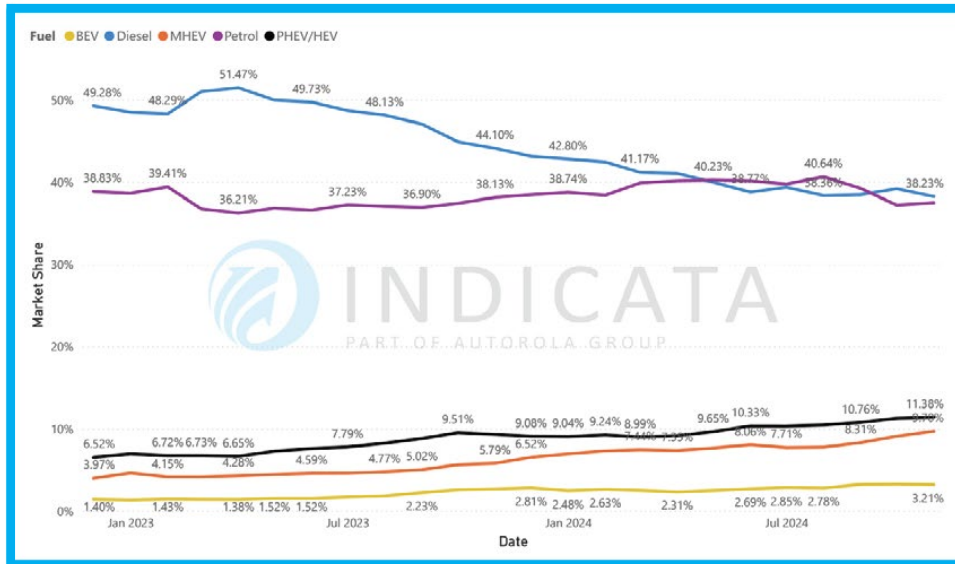
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Hyundai	Tucson	56.5
Mercedes-Benz	A-Class	70.3
Toyota	CH-R	46.6

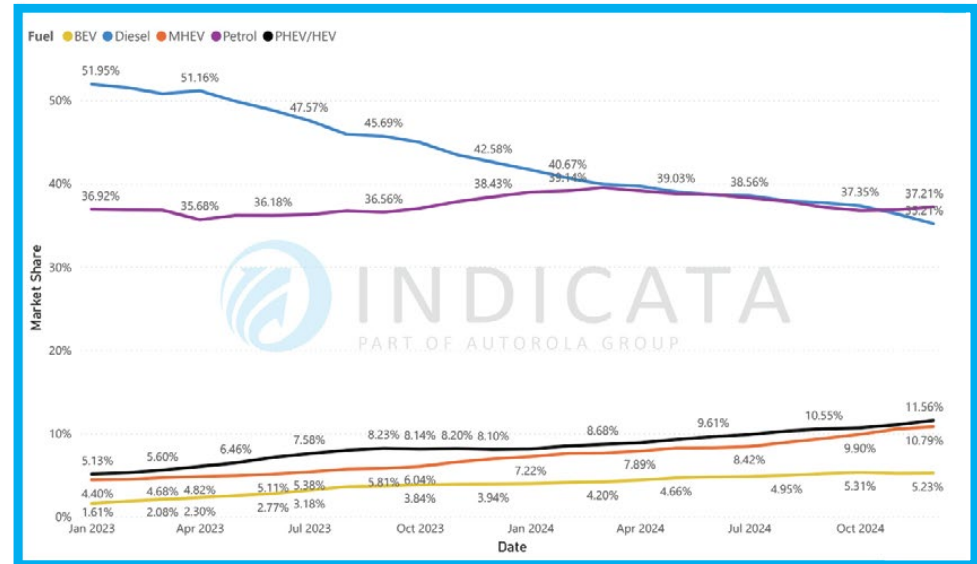
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Yaris Cross	15x	23.8
Toyota	RAV 4	10x	34.6
Toyota	Yaris	9x	39.4

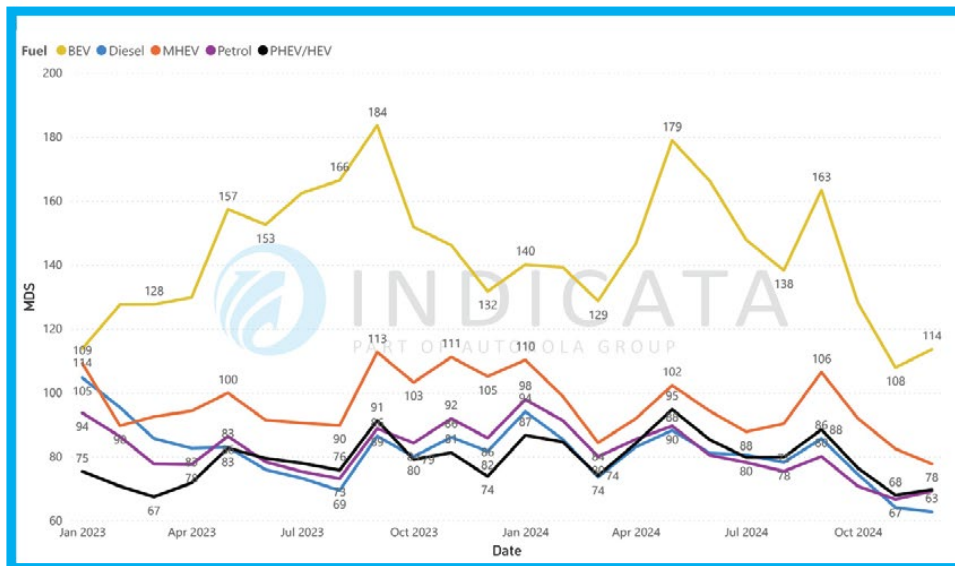
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - SPAIN



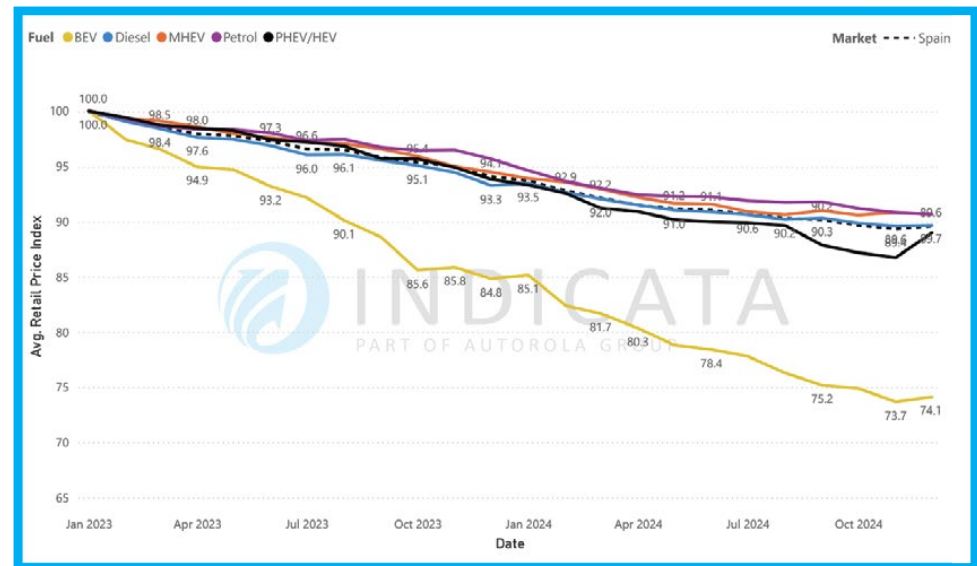
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - SPAIN



MDS BY FUEL TYPE - SPAIN



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - SPAIN



Vikings a electrificar-se

A quota de vendas de veículos eletrificados nas classes etárias até quatro anos continua a aumentar na Suécia e já ultrapassou há muito a marca dos 50%. Os BEVs são responsáveis pela maior parte do crescimento, enquanto as vendas de híbridos estão atualmente a estagnar. No entanto, a crescente quota de stock está a pressionar a atratividade e o desenvolvimento dos preços.

A elevada proporção de BEVs usados jovens é também notável, com cerca de 70% dos BEVs em oferta tendo menos de dois anos de idade. Por um lado, isto é de esperar, dado que o impulso a este tipo de combustível ainda é recente, mas, por outro lado, isto também significa que uma percentagem bastante elevada de veículos novos só poderia ser introduzida no primeiro ciclo de vida com um curto período de detenção através de registos comerciais ou de renting a privados.

É provável que o prémio de compra para os furgões elétricos introduzido este ano tenha dado um impulso adicional ao segmento frequentemente esquecido e considerado menos importante dos veículos comerciais ligeiros. No entanto, os novos registos irão gerar no futuro mais oferta no mercado de furgões usados. Por exemplo, 30% dos VCL com até dois anos de idade nos portais já são totalmente

elétricos, e a tendência está a aumentar. As vendas também estão a aumentar visivelmente, com mais de 22% de veículos elétricos. No entanto, a relação oferta/procura ainda está desequilibrada e, com um valor MDS de 155, está muito acima da média.

O facto de os veículos ligeiros de passageiros com motor de combustão ainda não estarem à margem é também evidente nos três primeiros lugares do MDS. Dois modelos Skoda, na sua maioria a gasolina ou a gasóleo, ocupam um lugar no pódio, e o terceiro modelo Toyota só está disponível parcialmente eletrificado. Além disso, ou talvez precisamente porque apenas um pouco menos de 30% das matrículas no mercado de automóveis novos são feitas com motores de combustão, os veículos ligeiros de passageiros a gasóleo e a gasolina apresentam uma evolução de preços muito boa em comparação com a Europa.

A proibição de circulação no centro da cidade de Estocolmo, introduzida no início do ano, não parece ter conseguido alterar esta situação. Os indicadores médios de atratividade para os motores de combustão não estão entre os melhores valores europeus, mas ainda se encontram numa boa faixa, com uma tendência negativa na reta final do ano.

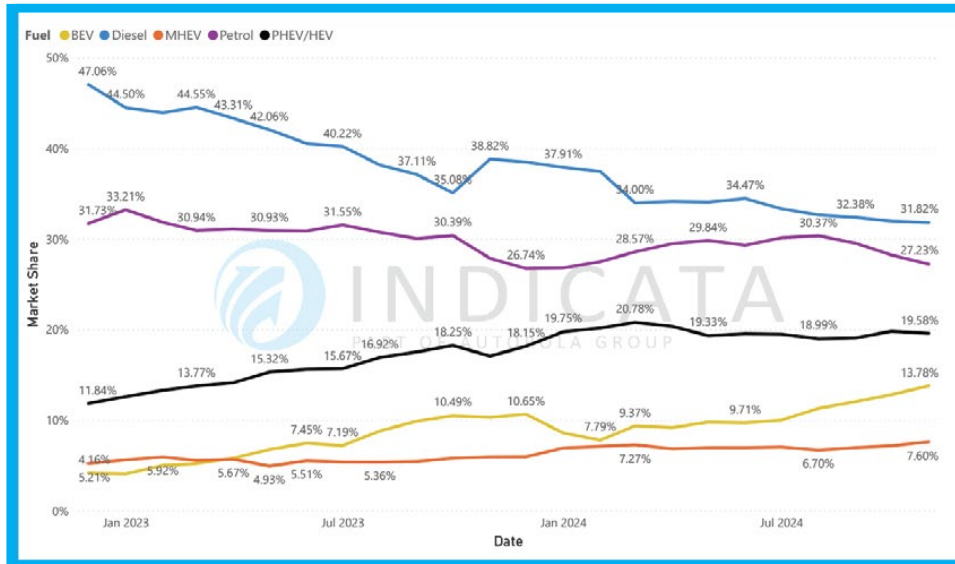
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volvo	V60	51.4
Volvo	XC60	53.2
Volvo	XC40	61.3

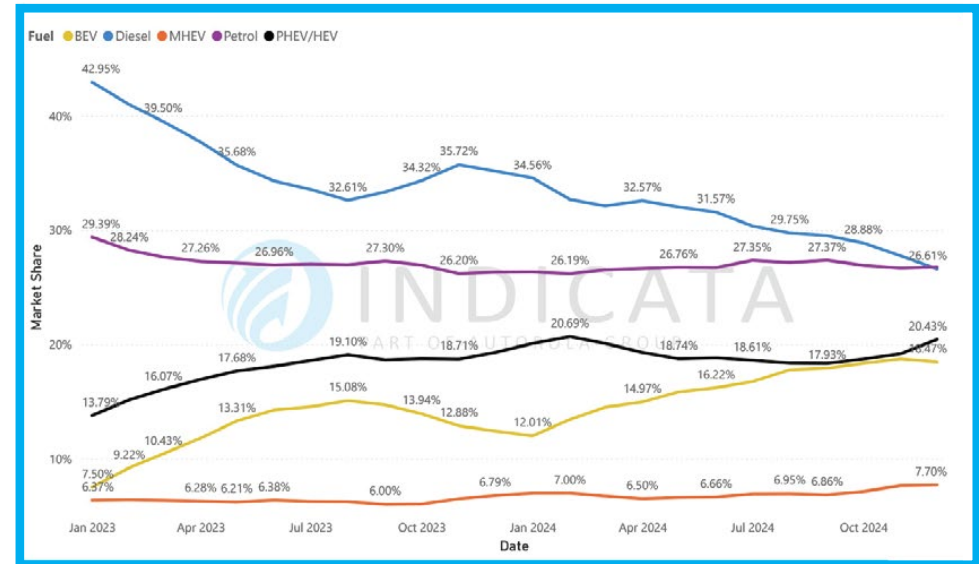
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Škoda	Kodiaq	11x	33.3
Toyota	RAV 4	10x	34.8
Škoda	Octavia	10x	36.3

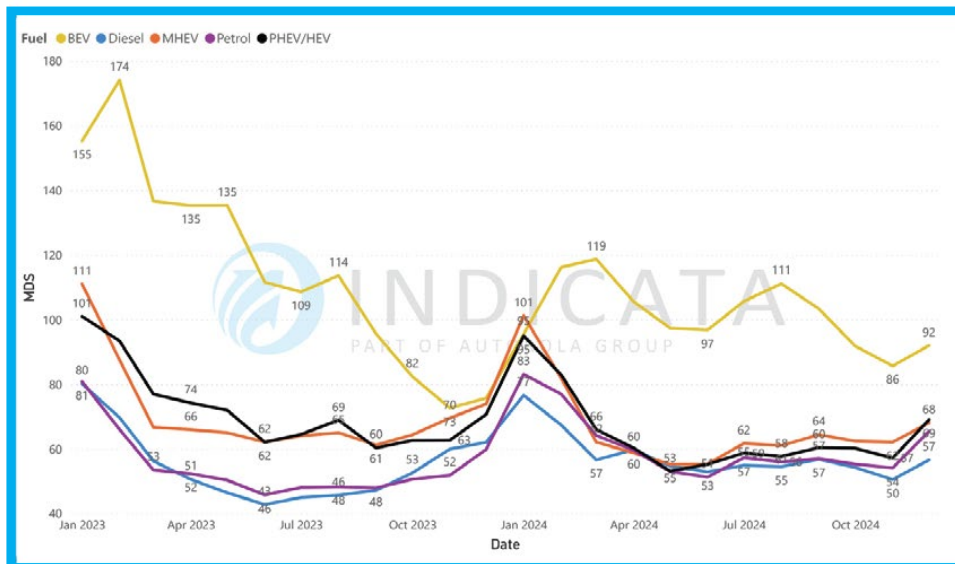
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - SWEDEN



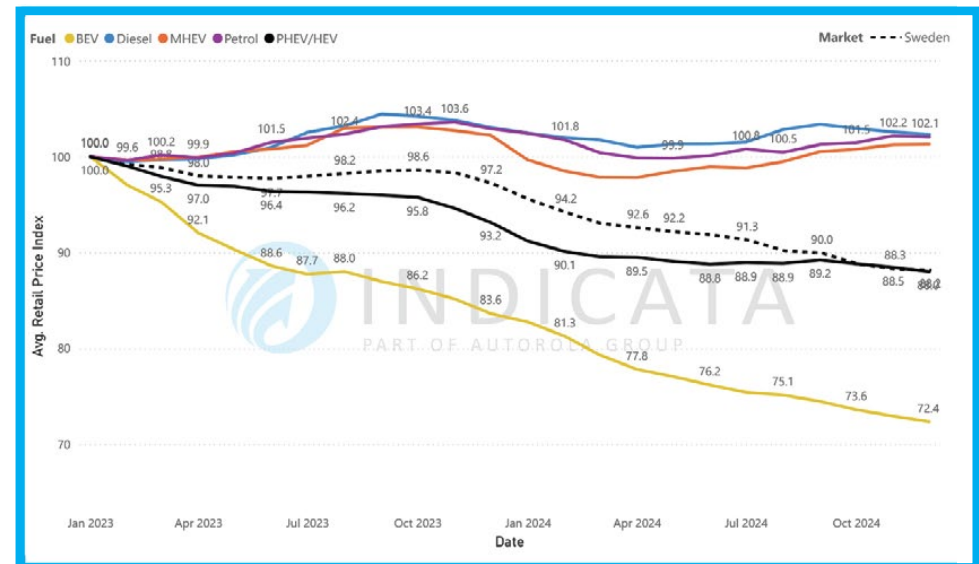
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - SWEDEN



MDS BY FUEL TYPE - SWEDEN



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - SWEDEN



Os motores de combustão continuam normalmente

Os BEVs ainda desempenham um papel menor no mercado de veículos usados turco observado. Com 2,1% de todos os veículos ligeiros de passageiros usados vendidos e 6,7% dos que têm menos de dois anos, o novo impulso de registo da Togg e da Tesla ainda não se fez sentir muito nos portais.

A introdução de direitos aduaneiros nacionais sobre os veículos importados da China provavelmente contribuiu para este facto, mas não se aplica apenas aos BEVs. Uma atratividade semelhante pode também ser observada nos híbridos, que se tornaram mais populares em alguns outros mercados do sul ou do leste da Europa. Com quotas de mercado na baixa ordem de um dígito, os plug-ins e os híbridos não recarregáveis em conjunto, estão mesmo abaixo da quota de mercado dos BEVs. O índice de preços dos veículos elétricos usados acompanhou a pressão inflacionista, mas não foi capaz de acompanhar adequadamente o aumento das taxas em 2023 (54%) e no presente ano (prevê-se que seja superior a 60%).

Tendo em conta o rápido aumento da inflação, os excelentes valores de atratividade do mercado também explicam um MDS médio de 35 a 45 em todos os grupos etários e, com exceção dos BEVs, também para todos os tipos de combustível. Os três modelos mais populares incluem motores de combustão nos segmentos A a C, com preços atrativos, valores MDS de sonho entre 24 e 27 e uma rotação de stock de 13 ou 14. E os valores MDS dos três modelos mais vendidos também são impressionantes, bem abaixo de 40.

Tendo em conta as tendências das taxas de juro e da inflação já mencionadas, dias de stock curtos e taxas de rotação elevadas parecem ser economicamente vitais, porque tempo é literalmente dinheiro. Se esta tendência se mantiver, os intervenientes no mercado de veículos usados não terão outra alternativa senão comercializar veículos de grande volume e fáceis de vender a preços mais elevados.

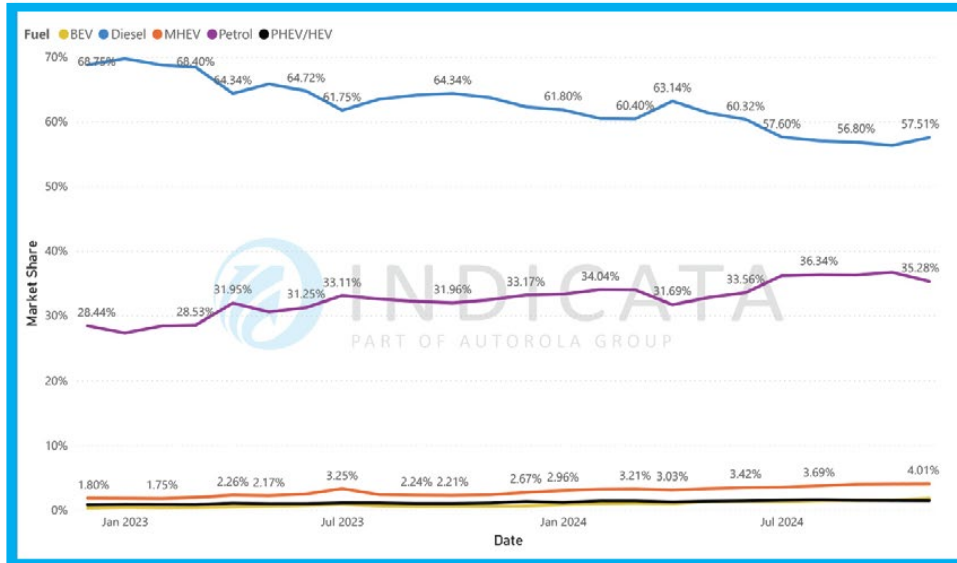
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Fiat	Tipo	34.9
Renault	Clio	35.2
Renault	Mégane	36.7

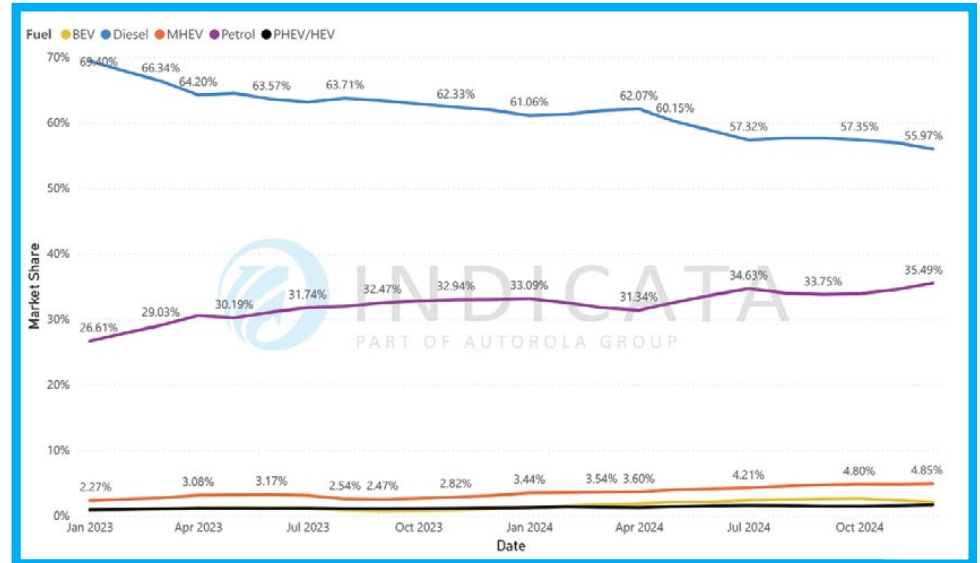
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Škoda	Scala	14x	26.4
Kia	Picanto	14x	26.6
Citroën	C3 Aircross	13x	24.5

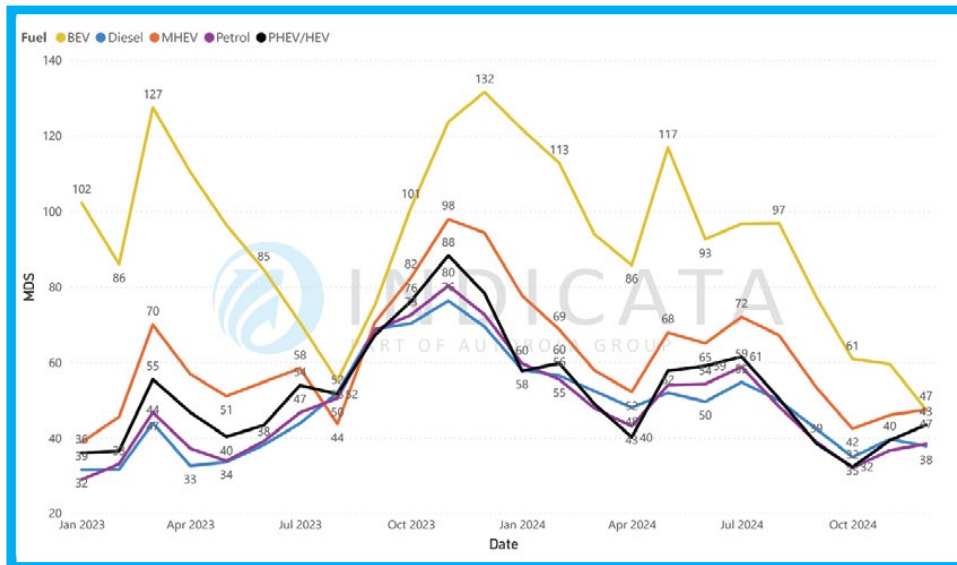
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - TURKEY



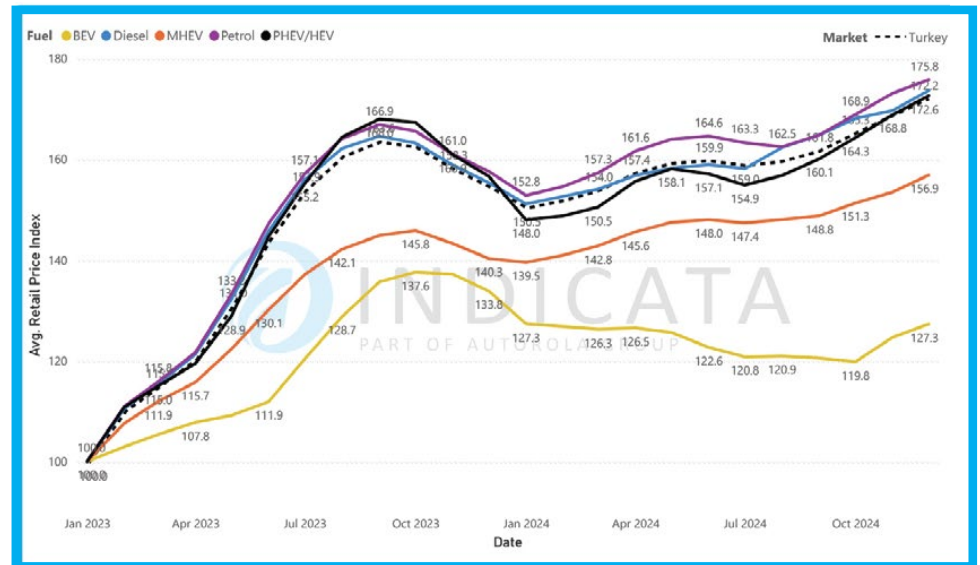
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - TURKEY



MDS BY FUEL TYPE - TURKEY



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - TURKEY



Preços dos BEVs estáveis mas a perder dinamismo

Depois de os veículos elétricos se terem tornado mais atrativos para os clientes do mercado britânico de veículos usados durante um período prolongado, através de contínuos ajustamentos dos preços para baixo, a sua quota de vendas começa agora a estagnar. A paridade de preços alcançada, a boa atratividade e a diminuição da oferta, especialmente de BEVs usados jovens, são boas condições para uma quota de mercado crescente, mas parece ter-se instalado uma saturação temporária.

Em novembro, o mercado global - incluindo os motores de combustão - registou uma viragem negativa um pouco mais acentuada do que nos outros grandes mercados. O desenvolvimento dos veículos híbridos no segmento jovem (até dois anos de idade) é interessante. As vendas e as quotas de stock estão a crescer lentamente mas firmemente, tanto no mercado de veículos novos como no de veículos usados.

Finalmente, as reduções das emissões das frotas, além dos novos registos de BEVs, podem também contribuir para o mandato britânico de ZEV através do sistema de pontos.

A evolução dos preços e os valores de MDS dos híbridos usados estão, portanto, sob pressão, mas ainda se situam na faixa moderada em comparação com os seus parentes totalmente elétricos. O Toyota Yaris Cross, que é atualmente proposto e vendido quase exclusivamente como híbrido não recarregável, está entre os três primeiros em termos de atratividade. Os outros dois lugares são ocupados por modelos totalmente elétricos: o Tesla Model 3 e o BMW i3. Em ambas as séries de modelos, mais de 90% têm mais de três anos.

Na estrutura etária dos portais observados, o Reino Unido em geral tem apenas uma quota abaixo da média, atualmente de cerca de 30%, de veículos usados com menos de dois anos. Os maiores mercados europeus parecem ter quase mais 47% de afluxo proveniente dos canais táticos de veículos novos e do renting privado. No entanto, a quota no Reino Unido está a aumentar, pelo que os participantes no mercado terão de lidar cada vez mais com veículos ligeiros de passageiros jovens de preço mais elevado.

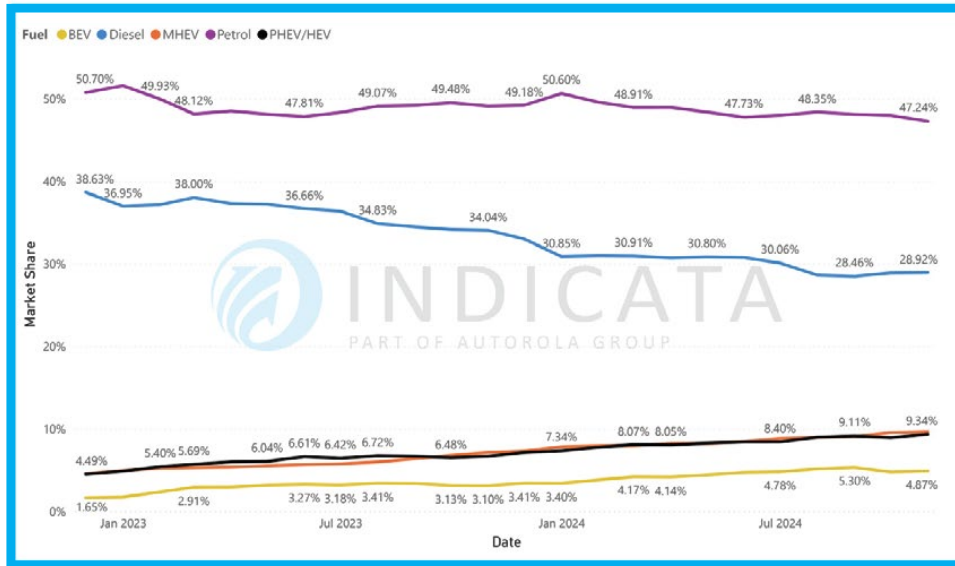
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Vauxhall	Corsa	42.7
Volkswagen	Golf	40.9
Mercedes-Benz	A-Class	40.5

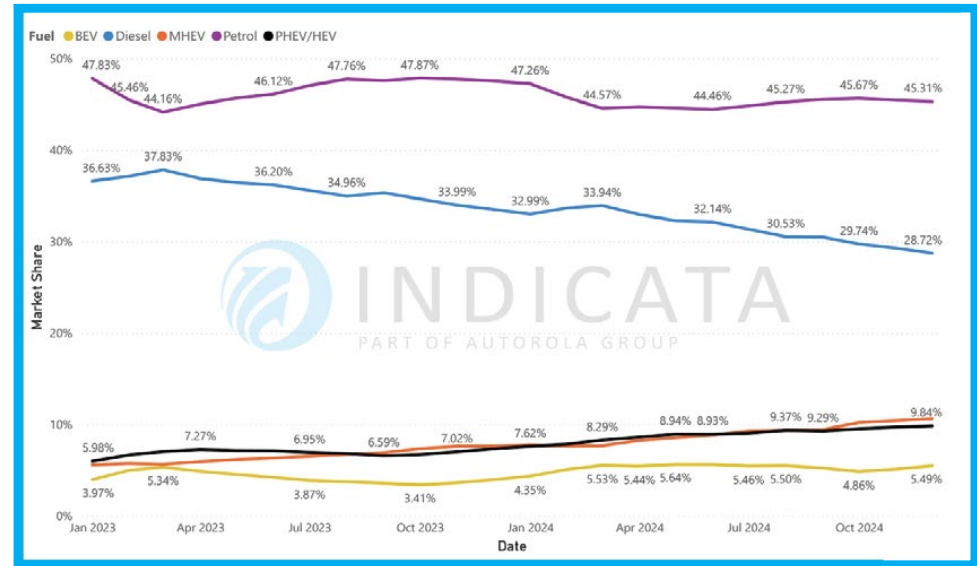
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Tesla	Model 3	12x	30.6
BMW	i3	11x	32.3
Toyota	Yaris Cross	11x	32.8

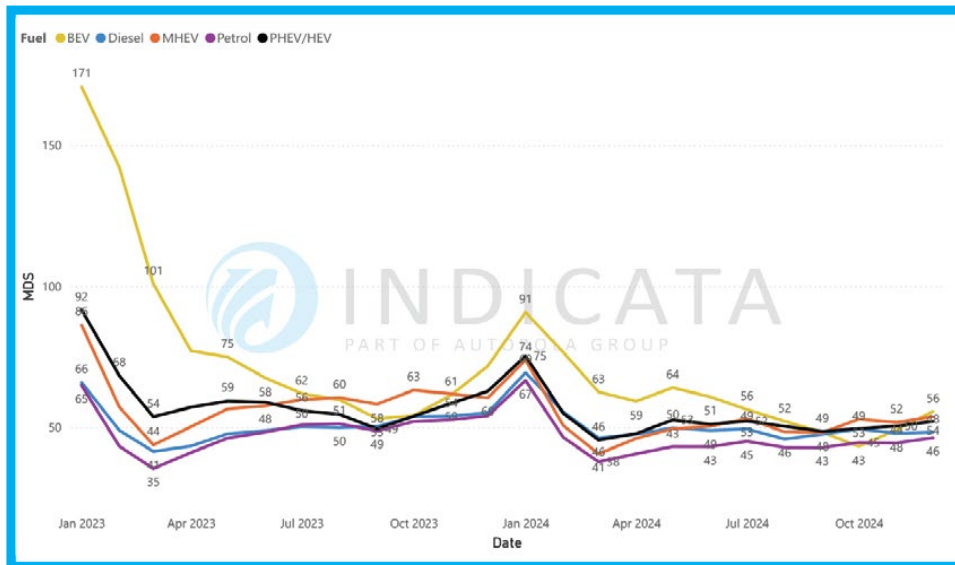
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - UK



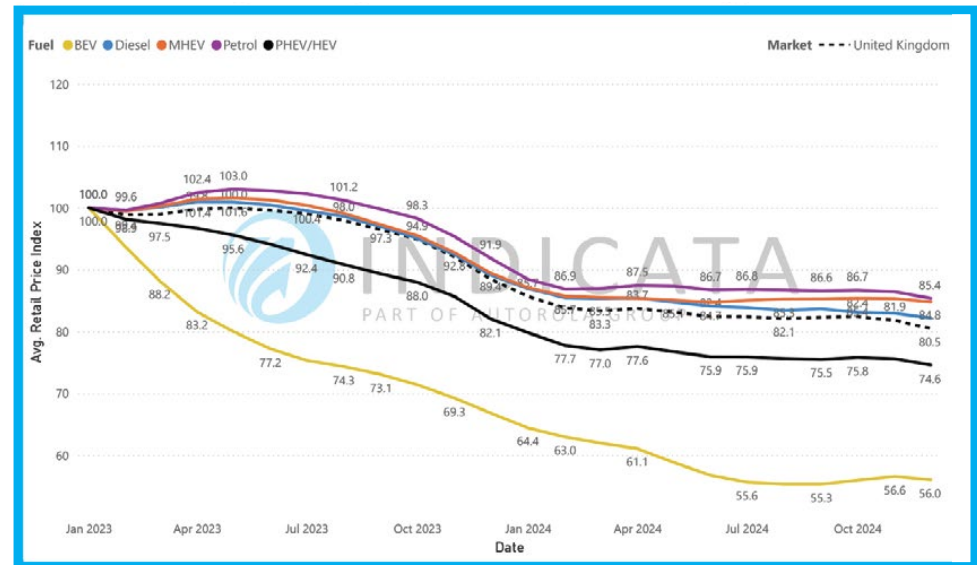
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - UK



MDS BY FUEL TYPE - UK



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - UK



Contatos do país INDICATA

Se você estiver interessado em entrar em contato com a INDICATA, veja abaixo uma lista de países contatos ou cadastre-se pelo [Indicata.com](https://indicata.com)

Dean Merritt – UK

Head of Sales ~ INDICATA
Mobile: +44 (0)7739 047706
Email: dm@autorola.co.uk

Jean-Rémi Thomas – France

Sales Director
Email: jrt@autorola.fr

Customer Services – Spain

INDICATA Business Consultant
Phone: +34 917811529

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://autorola.it)
Phone: +39 030 9990459
Mobile: +39 331 1343893
Email: dag@indicata.it

Pietro Sportelli – Italy

[Autorola.it](https://autorola.it)
Mobile: +39 3332495899
Email: psp@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

Filip Dobbeleir – Belgium

Senior Manager INDICATA
Mobile: +32 (0)475/40 40 47
Phone: +32 (0)3/887 19 00
Email: fdo@autorola.be

Jan Jaap Koops – The Netherlands

Head of INDICATA Netherlands
indicata.nl
Mobile: +31 (0)6 47 52 1686
Email: jjk@autorola.nl

Yngvar Paulsen – Sweden

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

Palle Elgaard

Head of INDICATA, Nordic
Mobile: +45 2927 0640
Email: pel@indicata.com

Krzysztof Stańczak – Poland

Indicata Business Development
Manager
Mobile: +48 505 029 381
Email: kst@indicata.pl

Aslı GÖKER - Turkey

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

Enquadramento

No dia 24th de Março, a Indicata publicou o seu Livro Branco "**COVID-19 Em que medida o mercado de automóveis usados será afectado (e como sobreviver)?**".

Este documento explorou:

- **Tendências iniciais do mercado** - Impacto inicial do vírus e medidas de distanciamento social implementadas.
- **Cenários de mercado** - Uma série de impactos baseados na evolução das taxas de infecção e nos dados históricos do mercado.
- **Mitigação** - Avaliação dos riscos por sector, associada a potenciais medidas correctivas. Estamos empenhados em actualizar o mercado com dados em tempo real e em fornecer informações sobre vendas, existências e preços para o manter a par do ambiente em rápida evolução.

Temos o prazer de apresentar a nossa mais recente iteração do "**Indicata Market Watch**".

O que é o INDICATA Market Watch?

O INDICATA Market Watch assume duas formas:

1. **Um PDF regular** - Panoramas regulares do mercado disponíveis para todos nos sítios Web dos países Indicata (este documento)
2. **Relatórios baseados na Web de acesso livre** - Disponíveis para a gestão sénior em todos os principais grupos de Leasing, Aluguer, OEM e Concessionários.

Como é que produzimos os nossos dados?

A INDICATA analisa diariamente 9 milhões de anúncios de veículos usados em toda a Europa, e o nosso sistema passa por extensos processos de limpeza de dados para garantir a integridade dos mesmos.

As vendas (dados de desinstalação) deste relatório baseiam-se em anúncios de retalhistas automóveis reconhecidos para veículos usados reais. Como tal, não inclui dados relativos a anúncios privados (P2P).

Quando um anúncio é retirado da Internet, é classificado como uma "Venda".



INDICATA
PART OF AUTOROLA GROUP

www.indicata.com