



# INDICATA Market Watch

Observatorio sobre el mercado  
de vehículos de ocasión

La mejor relación entre oferta y demanda  
conlleva un ajuste de los precios VO

**Edición 58** | Diciembre 2024



# Resumen ejecutivo

- Las ventas de BEV usados aumentaron por tercer mes consecutivo, hasta el 6%, y las de híbridos usados se incrementaron hasta algo más del 10%
- En el segmento de los VO de hasta 2 años de edad, en noviembre se produjo un ligero aumento de la cuota de mercado de los vehículos híbridos hasta el 15% y de los BEV hasta el 11%.
- Volkswagen, como mayor marca de VO, tuvo una cuota de ventas de híbridos del 2,9%, muy por debajo de la media.
- La cuota media de mercado de ventas inferior al 6% para las furgonetas de hasta 2 años de edad, demuestra que aún queda mucho camino por recorrer.
- El ratio de matriculación de VN de eVans desde 2022 hasta hoy, que comenzó al 6%, después por encima del 7,7% y en Q3 2024 de nuevo al 6%, no sugiere un rápido aumento de la afluencia en el mercado de VO a lo largo de los próximos meses y años.
- La comerciabilidad media en los mercados observados ha variado poco en comparación con el mes anterior.
- Las ligeras mejoras de los BEV y la ralentización de los motores de gasolina no indican aún una inversión de las mejoras de los MDS logradas anteriormente.
- 10 de los 12 modelos con mejor puntuación en el MDS pertenecen a los segmentos B o C, y algunos a generaciones de vehículos más antiguas, donde la comerciabilidad tiende a fomentarse por el atractivo del precio y los descuentos del ciclo de vida.
- Tesla es la única otra marca entre las tres primeras puntuaciones que logra un valor medio MDS sorprendentemente bajo de 40,9 en todos los mercados con el Model 3.
- Los vehículos usados más jóvenes (menos de dos años) muestran una mayor desviación respecto a los modelos electrificados y, por tanto, una mayor dispersión en los valores medios de comerciabilidad.
- Minimizar el inventario y mejorar el balance mediante ajustes de precios es habitual entre los vendedores de VO a finales de año, pero las perspectivas y la previsión de que los precios sigan bajando en 2025 pueden avivar una guerra de precios anticipada.
- Tal vez en contra de las expectativas generales, la mayor competencia de precios parece darse en el sector de la gasolina.

- La estabilidad del índice de precios de los vehículos híbridos se debe principalmente a su creciente popularidad, ya que atraen a compradores más sensibles al precio y más reacios a los eléctricos.
- En cuanto a los primeros volúmenes observables de coches usados de fabricantes chinos, no hay una tendencia significativa de aumento de la reducción y la presión sobre los precios.
- Aunque los vehículos industriales ligeros y sus derivados en general sólo representan una proporción menor en términos de cifras, se caracterizan por una relativa estabilidad de precios y una tendencia bastante positiva en todos los 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
<b>Average</b>	<b>-8.1pp</b>
<b>EU Region</b>	<b>-14.8pp</b>

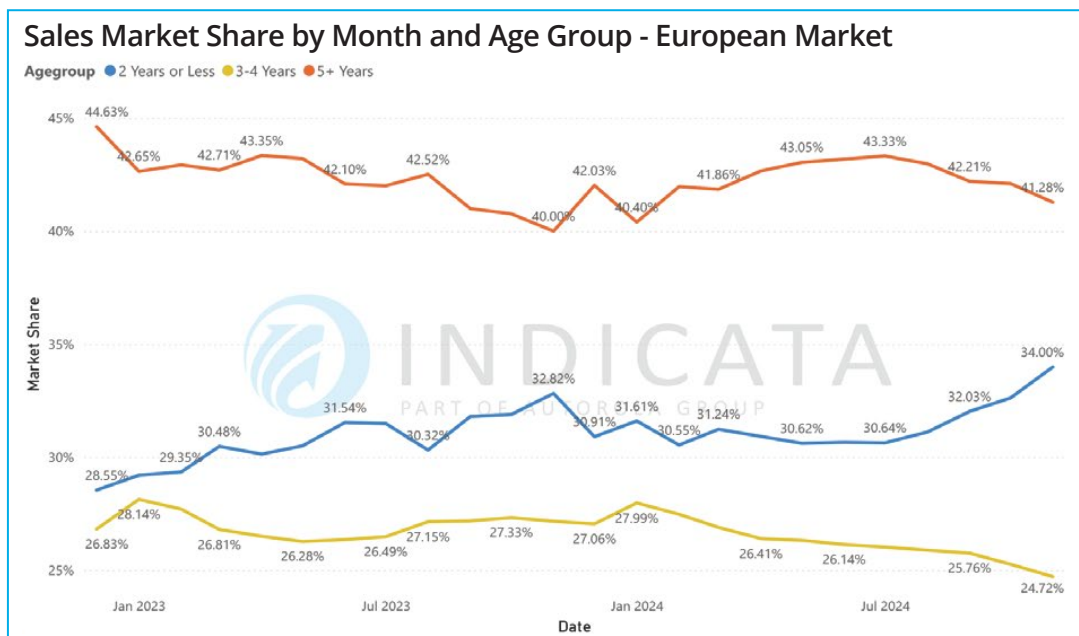
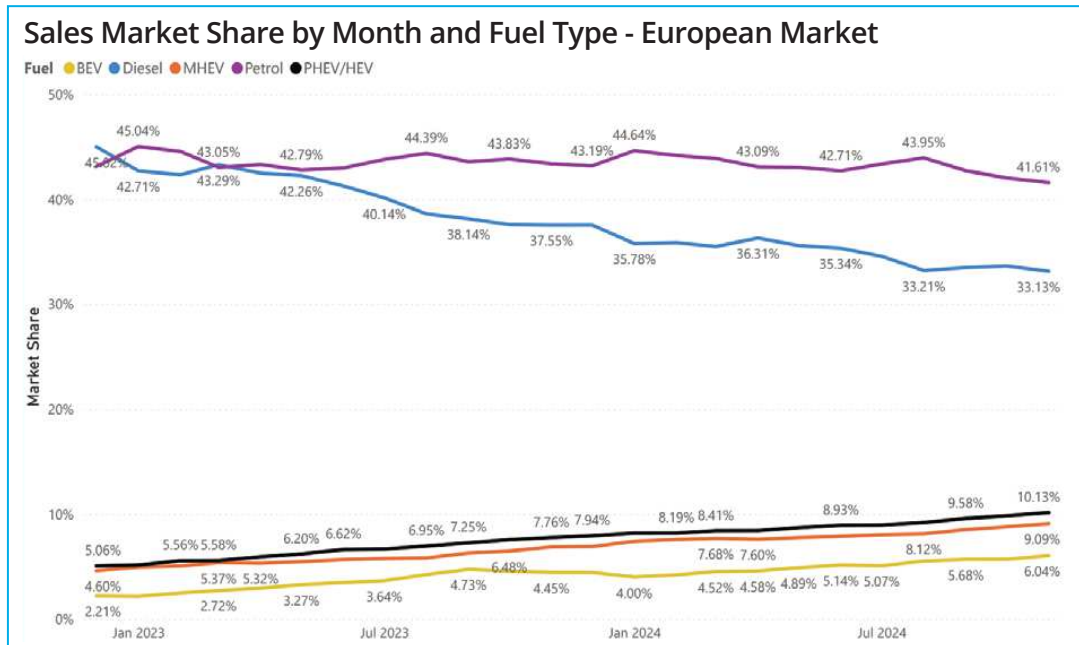
# Mercados europeos - Tendencias de ventas

## Adolescencia: las ventas de vehículos eléctricos de ocasión alcanzan poco a poco la mayoría de edad

Noviembre continúa la tendencia constante hacia la electrificación en los mercados observados, aunque a un ritmo lento, con una media de algo más del 10% de híbridos y el 6% de BEV en todas las ventas de coches usados observadas. El 15% (híbridos) y el 11% (BEV) en el segmento de VO de hasta 2 años de edad también indica una evolución lenta.

Las marcas premium son algo más fuertes en el segmento de los híbridos, alcanzando una cuota de mercado ligeramente superior al 16%. En el segmento de turismos, Volkswagen, como marca individual más importante, tiene una cuota de híbridos significativamente inferior a la media, del 2,9%. No obstante, el crecimiento constante de la cuota de VO de menos de 2 años, impulsado por la creciente oferta de vehículos, indica una tendencia al alza de los BEV. En el grupo de vehículos más antiguos, de 5 años o más, todavía no se aprecia ningún cambio importante, pero esto se espera de la evolución estable de las matriculaciones nuevas en Europa hasta 2019. Sólo a partir de 2020 puede preverse un aumento significativo de la oferta y, en última instancia, también del volumen de ventas de BEV y PHEV usados en el grupo de 5 años y más, a partir de 2025.

Sigue siendo evidente una clara debilidad en términos de ventas de BEV, especialmente en vehículos comerciales ligeros. Una cuota de mercado media inferior al 6% para las furgonetas jóvenes de hasta 2 años de edad demuestra que aún queda mucho camino por recorrer. Stellantis, como grupo multimarca, va por delante con una cuota media del 10%, y Nissan, como marca única, al menos está logrando un éxito de ventas con la NV200 y la Townstar, aunque a un bajo nivel de unidades, pero con un sorprendente 48% de cuota de ventas de BEV. La tasa de nuevas matriculaciones de eVans desde 2022 hasta hoy, con un 6%, por encima del 7,7% y YTD Q3 2024 de nuevo al 6%, no sugiere un rápido aumento de la afluencia al mercado de vehículos usados a lo largo de los próximos meses y años.

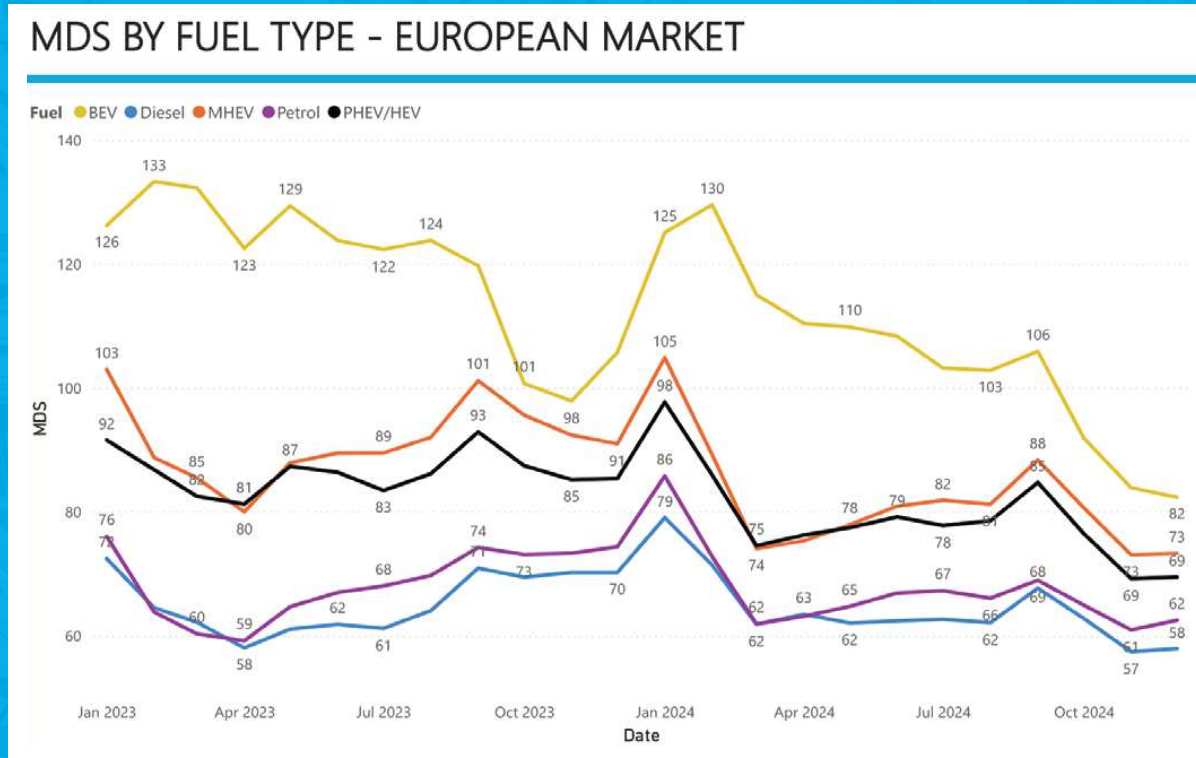


## Lo tenemos que decir - Los híbridos ganan atractivo entre los clientes escépticos

La comercialización media en los mercados observados ha cambiado poco en comparación con el mes anterior. Las ligeras mejoras en los BEV y la ralentización en los motores de gasolina no indican aún una inversión de las mejoras logradas anteriormente. Sólo se espera que el cambio de año provoque el habitual aumento estacional de los valores MDS. Entre los más vendidos, 10 de los 12 modelos que ocupan los tres primeros puestos pertenecen a los segmentos B o C, y algunos a generaciones de vehículos más antiguas, en las que la comerciabilidad tiende a verse favorecida por el atractivo de los precios y los descuentos del ciclo de vida. Pero los modelos más vendidos en los mercados observados también alcanzan sistemáticamente valores medios de MDS moderados, de un máximo de 67,4.

En comparación con el mes pasado, los modelos de mayor volumen de ventas se encuentran casi todos con valores MDS de alrededor de 60. Como era de esperar, están dominados por dos marcas: Volkswagen en general y Toyota en el segmento de los híbridos. Tesla es la única otra marca que alcanza un valor medio MDS inusualmente bajo de 40,9 en todos los mercados incluidos para el Model 3, con ventas impulsadas por la tendencia del precio de venta. Aunque solo unos pocos modelos premium están representados entre los tres primeros modelos en términos de comerciabilidad, estos también se comportan de forma similar y no significativamente peor que los distintos primeros, a pesar de los precios generalmente más altos.

Sin embargo, los VO de menos de 2 años de edad, muestran una mayor desviación respecto a los modelos electrificados y, por tanto, una mayor dispersión en los valores medios de comerciabilidad. En los grupos de edad de más de tres años, el panorama es más equilibrado, e incluso en el caso de los BEV y PHEV, el exceso de oferta es menos pronunciado. No será hasta el próximo año cuando se hagan visibles los efectos correspondientes en estos grupos de edad, debido a que el aumento de las matriculaciones de BEV nuevos de los años 2020-2022 volverá al mercado de VO.



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

# Precios Retail

## Los vehículos de gasolina comienzan la guerra de precios en la fiebre de fin de año

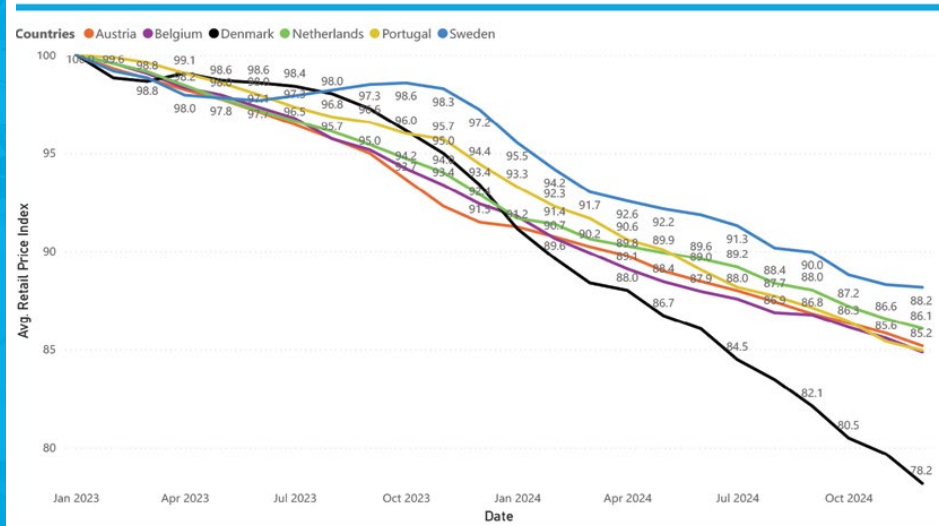
Tanto en los mercados menores como en los mayores, hay un valor atípico negativo en la tendencia general de los precios: el Reino Unido en los 6 Grandes, y Dinamarca en los mercados menores. Mientras que en los demás mercados hay uno o dos segmentos que tienen un efecto estabilizador o positivo en la tendencia general, estos dos países muestran tendencias entre los vendedores de todas las zonas a ajustar los precios a la baja. A finales de año, minimizar las existencias y mejorar el balance mediante ajustes de precios no es nada inusual, pero las perspectivas y la expectativa general de que los precios seguirán bajando en 2025 pueden alimentar una guerra de precios anticipada. Sin embargo, la competencia más fuerte parece estar en el sector de la gasolina. Aquí se observa una tendencia a la baja continuada y poca resistencia en todos los mercados, salvo en Suecia, que está obteniendo buenos resultados en la fijación de precios de los modelos de gasolina.

En todos los mercados, Toyota es una de las marcas que muestra

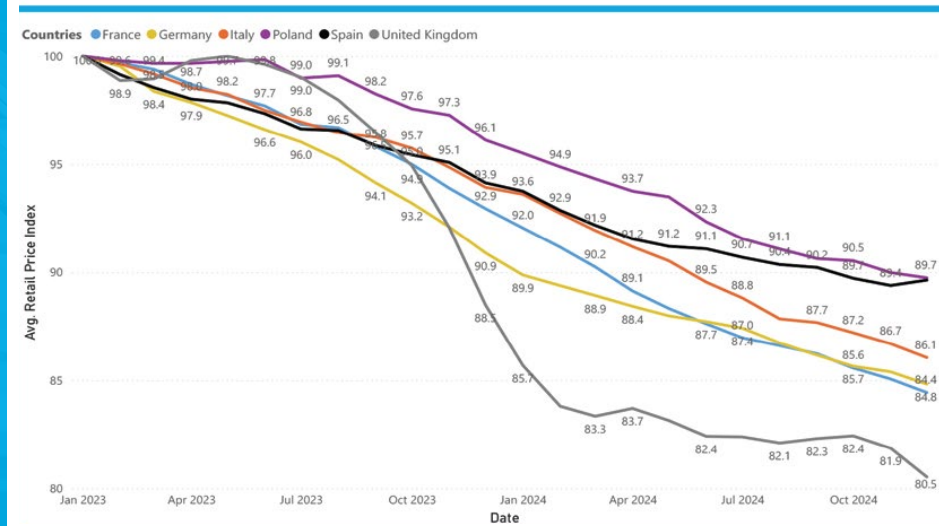
una estabilidad de precios superior a la media. Esto se debe principalmente a la creciente popularidad de los híbridos completos, que están atrayendo a compradores en mercados más sensibles a los precios y reacios a los eléctricos, donde los vendedores tienden a ser más valientes a la hora de llegar a un acuerdo sin reducir constantemente los precios. Sin embargo, en los primeros volúmenes observables de coches usados de fabricantes chinos no se aprecia una mayor tendencia a la reducción y presión sobre los precios. Los modelos se introdujeron antes de los aranceles y parecen ser atractivos desde el punto de vista financiero, incluso sin intervención ni ajustes especiales, o simplemente tienen precios más ajustados desde el principio.

Aunque los vehículos comerciales ligeros y sus derivados en general sólo representan una proporción menor en términos de cifras, se caracterizan por la estabilidad y una tendencia bastante positiva en todos los mercados.

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



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



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.

## Noble moderación en la electrificación

La cuota de mercado austriaco de vehículos diésel usados, en términos de ventas totales y existencias, sigue siendo comparativamente alta para los estándares europeos y en todos los grupos de edad. Actualmente se sitúa en torno a un tercio, sin una fuerte tendencia a la baja. En los grupos de más de cinco años, supera incluso el 60%, una proporción que, por lo demás, es más habitual en el sur de Europa. En consecuencia, la relación entre oferta y demanda es tensa. No obstante, los coches diésel siguen siendo el grupo más atractivo en términos de volumen frente a velocidad de venta.

La tendencia de los precios desde principios de 2023 se ha mantenido igual de resistente que en el resto de Europa. La situación es peor para los BEV, que, tras una breve recuperación, a finales de año vuelven a bajar de precio. Con algo menos de 200.000 vehículos eléctricos en las carreteras austriacas, la cuota de mercado de poco más del 3% es comparable a la de sus vecinos Alemania y Suiza. Sin embargo, algo más del 10% del parque de vehículos usados, en

combinación con un MDS muy por encima de 100, no es un buen augurio para los BEV a finales de año. Incluso si la cuota de e-cars usados ha vuelto a disminuir en un periodo más largo, debido a una mayor afluencia de motores de combustión. En general, el mercado parece seguir desarrollándose lentamente, y los valores de MDS para VO jóvenes de menos de 2 años, de más de 100 - para todos los tipos de combustible, son en realidad bastante débiles en una comparación europea.

Los híbridos, incluidos los híbridos enchufables, han conseguido aumentar su cuota de coches usados vendidos y ampliar su ventaja sobre los modelos totalmente eléctricos en el grupo de edad de hasta 4 años. Casi uno de cada seis vehículos de esta edad es híbrido, y ha experimentado una evolución de precios significativamente más moderada y estable que sus homólogos totalmente electrificados. El Toyota RAV 4, por ejemplo, también es un modelo totalmente híbrido en el top 3 de comerciabilidad.

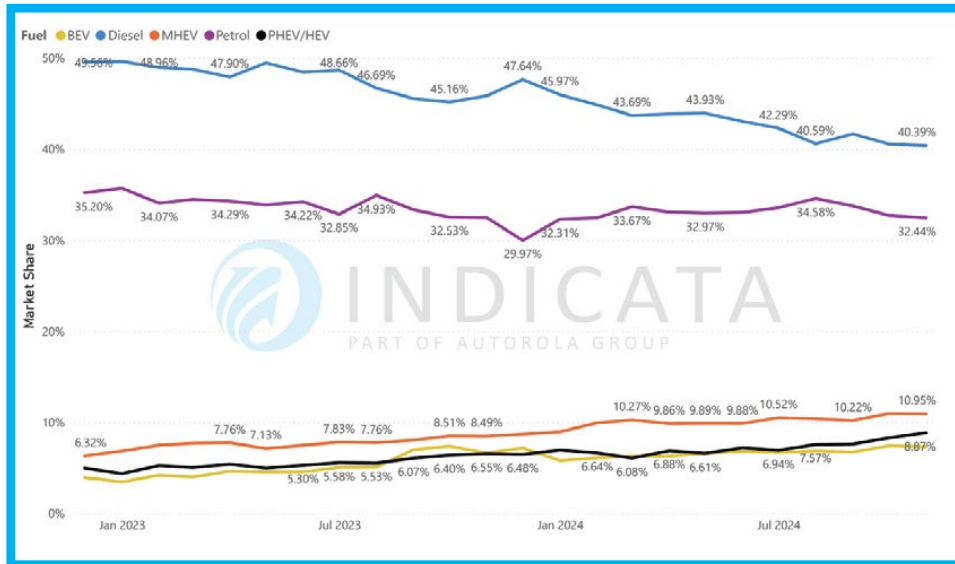
### Top selling < 4-years-old by volume

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

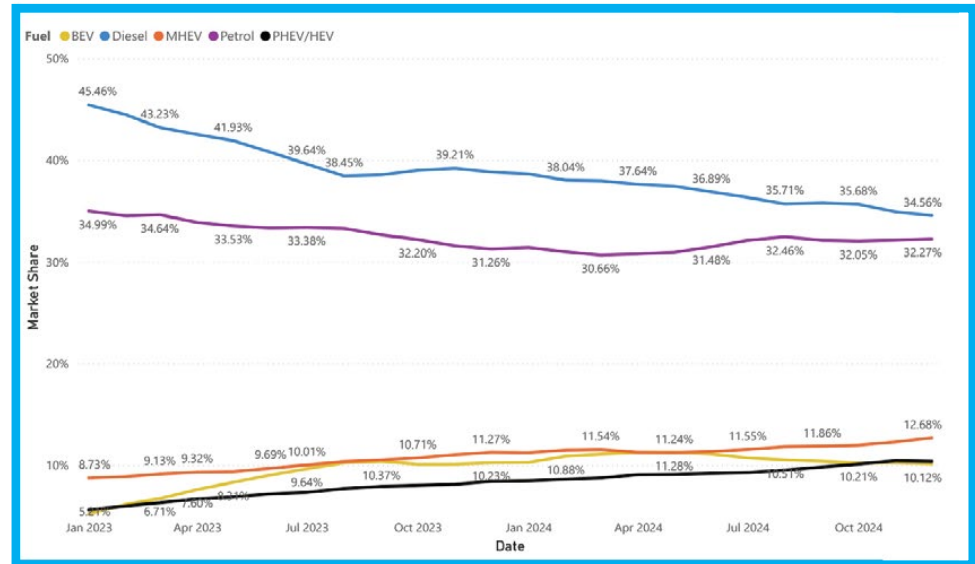
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

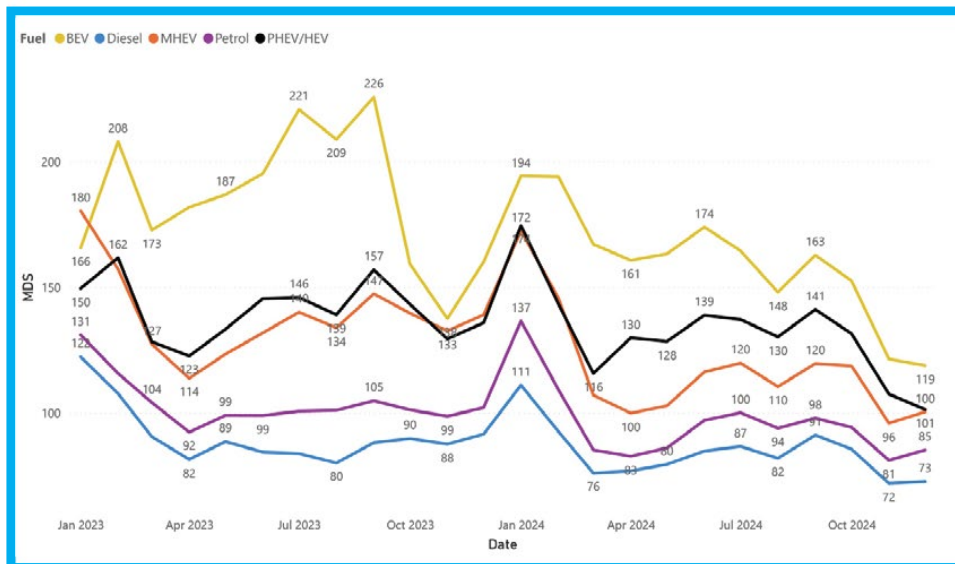
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - AUSTRIA



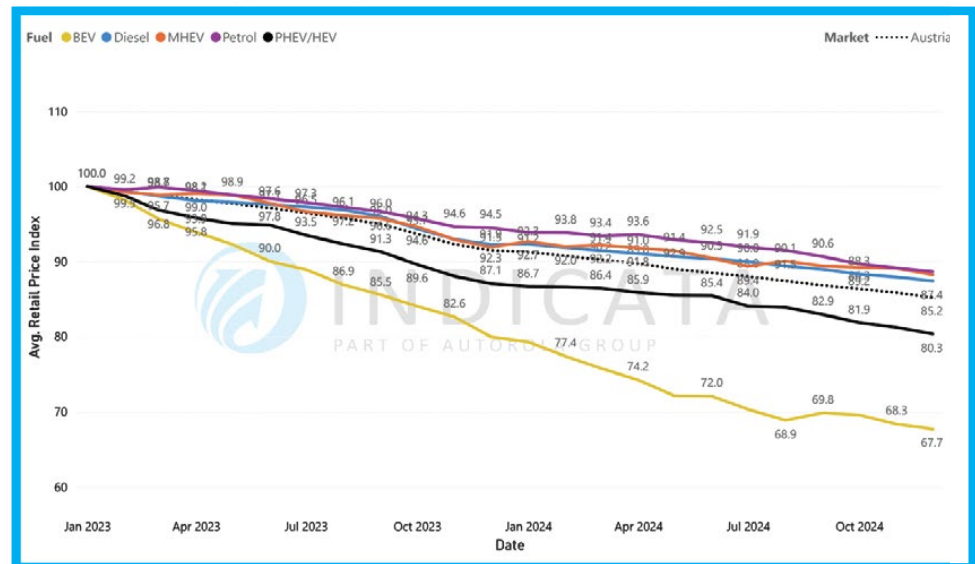
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - AUSTRIA



## MDS BY FUEL TYPE - AUSTRIA



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



## No todo es sobre los BEV

Aunque la cuota de mercado global de los híbridos usados, en ventas y existencias, se ha mantenido bastante estable en los últimos meses, en algunos mercados, entre ellos Bélgica, los modelos Toyota matriculados predominantemente como híbridos se encuentran cada vez más a la cabeza en la relación oferta/demanda (MDS). En general, los modelos con este tipo de propulsión ya están al mismo nivel que los de combustión en los grupos de edad de 3 años y más en cuanto a su comerciabilidad medida. Por desgracia, sin embargo, como también puede observarse a menudo, esto va acompañado y presumiblemente está causado por un nivel de precios en continuo descenso. Durante la crisis de la oferta, los híbridos aún pudieron disimular la desventaja de los sobrepuestos tecnológicos en la lista de precios de los coches nuevos en comparación con los motores de combustión, gracias al desarrollo dinámico de los valores residuales.

Ahora, sin embargo, cuando hay reticencia a comprar debido a la reducción del poder adquisitivo, y los compradores potenciales aún tienen en mente los años de alta inflación e incertidumbre económica, un sobrepuesto correspondiente en los vehículos híbridos "bimotores" es veneno para unas ventas rápidas y un cambio de tendencia constante. Los BEV aún no están equilibrados con la oferta y la demanda, lo que mantiene los niveles de precios bajo presión.

El mercado comercial de coches nuevos sigue siendo el motor de la "producción" de coches usados BEV y los valores de emisiones de referencia publicados recientemente para la fiscalidad contribuirán a que siga siendo así. Por tanto, la elevada proporción de nuevas matriculaciones de modelos totalmente eléctricos sigue creando una discrepancia con la cuota de ventas y, por tanto, una presión continua sobre el volumen.

Sin embargo, la tendencia negativa de los precios se está debilitando lentamente. A la vista de esta evolución, el valor MDS de los BEV de entre dos y cuatro años ha descendido a un valor medio de 55,7, el mejor entre los tipos de combustible. La cuota de ventas de los eLCV usados de menos de dos años apenas mejora mes a mes y, con un 5,6% frente a la cuota de stock del 10,6%, demuestra que aún queda mucho camino por recorrer. Los coches de gasolina, por el contrario, siguen teniendo una proporción muy saludable del 48,1% en ventas y del 44,5% en anuncios, incluso entre los de menos de dos años, sin que quepa temer un desajuste entre la oferta y la demanda y, por tanto, una presión competitiva sobre los precios a corto plazo. No obstante, con el cambio de año, volverán a acumularse sobrecapacidades para uno u otro modelo, lo que también se reflejará en reducciones de precios para los coches de gasolina, acostumbrados a una mayor estabilidad de precios.

### Top selling < 4-years-old by volume

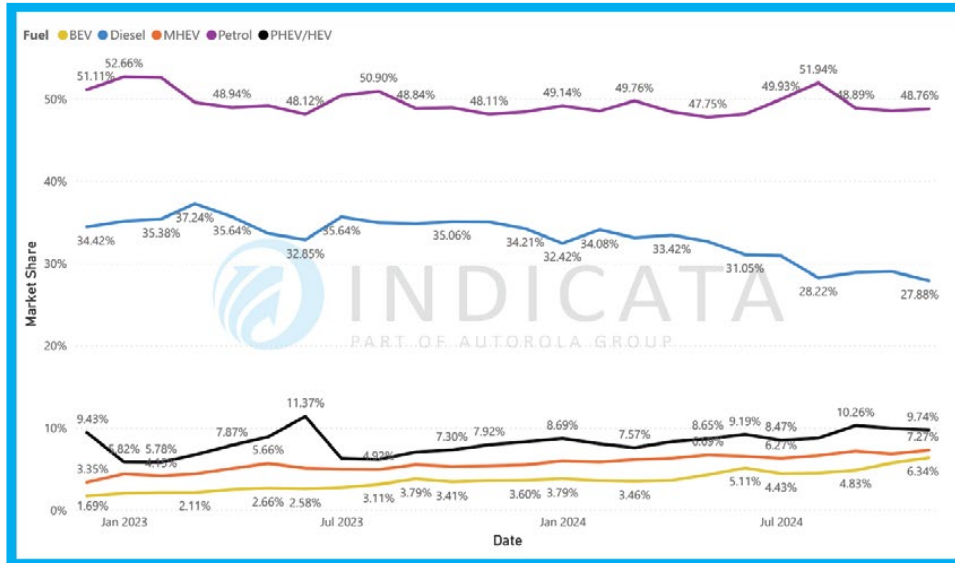
Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	63.8
BMW	3 series	69.7
BMW	1 series	72.9

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

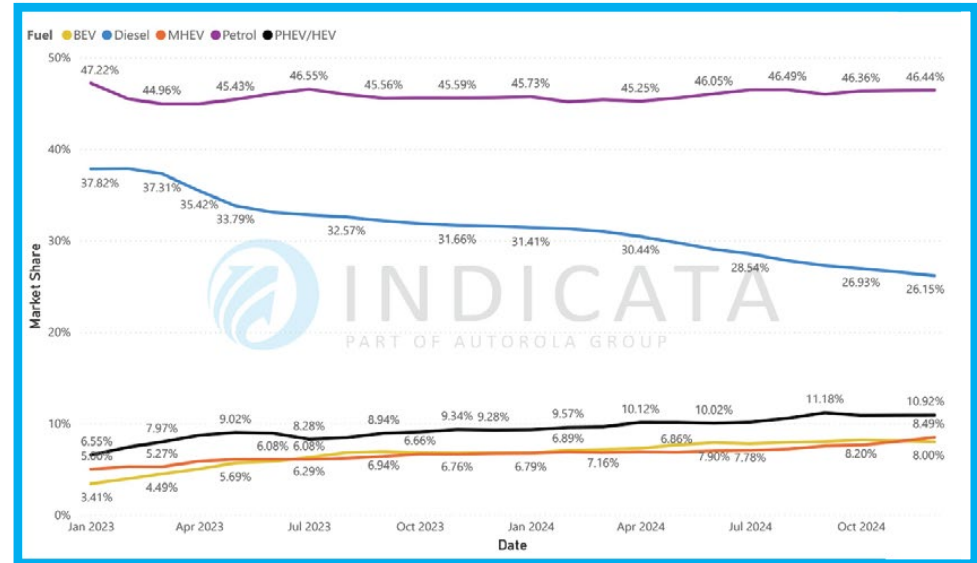
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	RAV 4	11x	33.3
Toyota	Aygo X	11x	33.6
Dacia	Sandero	10x	37.1



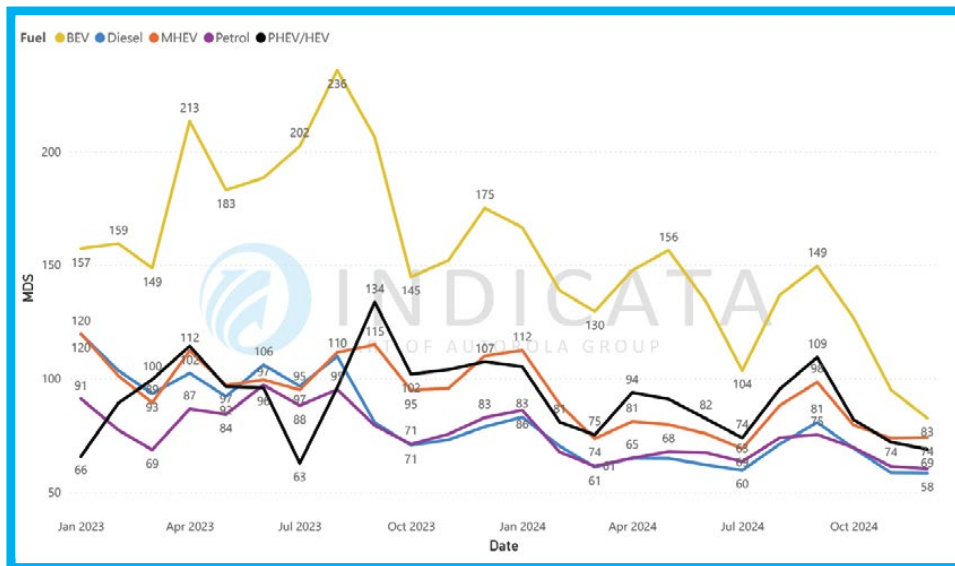
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - BELGIUM



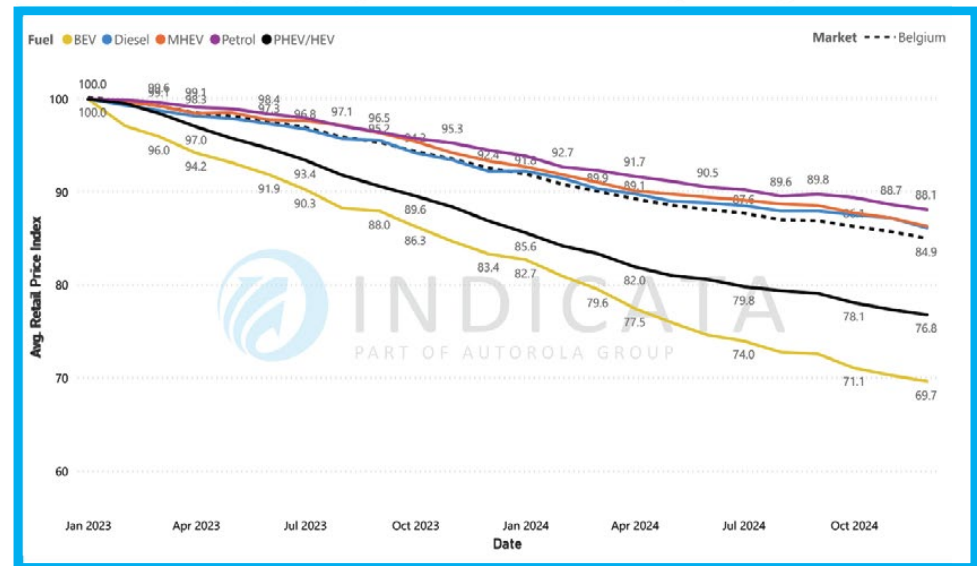
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - BELGIUM



## MDS BY FUEL TYPE - BELGIUM



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



## Los BEV, a toda máquina

El mercado de coches usados de Dinamarca lleva casi dos años experimentando un rápido cambio, en parte debido a fuertes incentivos legislativos, como los impuestos de matriculación. Desde principios de 2023, la cuota de ventas de BEV en las plataformas de coches usados observadas casi se ha cuadruplicado. La cuota de los anuncios en línea se ha más que duplicado, desde noviembre de 2023 a más del 30% en la actualidad. Más del 70% de las ventas de coches usados de menos de dos observadas actualmente en Dinamarca son totalmente eléctricos, así como casi el 60% de la cartera actualmente en oferta en este grupo de edad.

En consecuencia, la comercialización está a la cabeza de los tipos de combustible, pero no ha sido capaz de mantener el nivel de precios ante la explosiva competencia. Así, los tres vehículos más fáciles de comercializar son todos completamente eléctricos y, además del modelo obligatorio de Tesla en el resto de Europa, también incluyen modelos menos presentes de MG y BYD. Al igual que muchos otros, el Model Y también ha tenido que aceptar pérdidas de valor para lograr

la correspondiente revalorización.

Debido a la fuerte atención legislativa prestada a los BEV, las pérdidas de cuota de mercado de los demás tipos de combustible se distribuyen de forma relativamente uniforme. Todos los demás han perdido popularidad de forma continuada en los últimos meses y años. Entre los coches usados jóvenes, incluso los híbridos tienen ahora una cuota de ventas inferior al 10% y los diésel están disminuyendo lentamente hacia la marca del 5%. Sin embargo, más de la mitad del parque de todas las edades sigue teniendo motores de combustión y busca compradores.

El valor MDS de los motores de combustión se encuentra todavía en un rango aceptable, pero se está deteriorando a medida que se acerca el final del año, como también es el caso de los BEV. Las variantes mild-hybrid de los motores de combustión destacan con un valor superior a 100, pero como variantes de motores de combustión técnicamente más complejas y a menudo más caras, son las que ofrecen menos beneficios medioambientales. El índice de precios, bastante estable, sugiere una reticencia a la compra que frena la demanda.

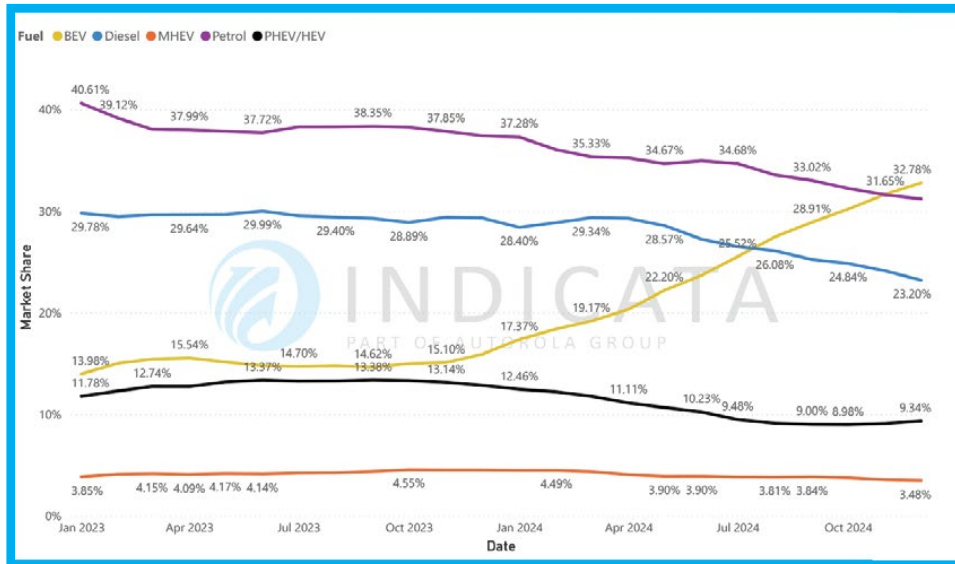
### Top selling < 4-years-old by volume

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

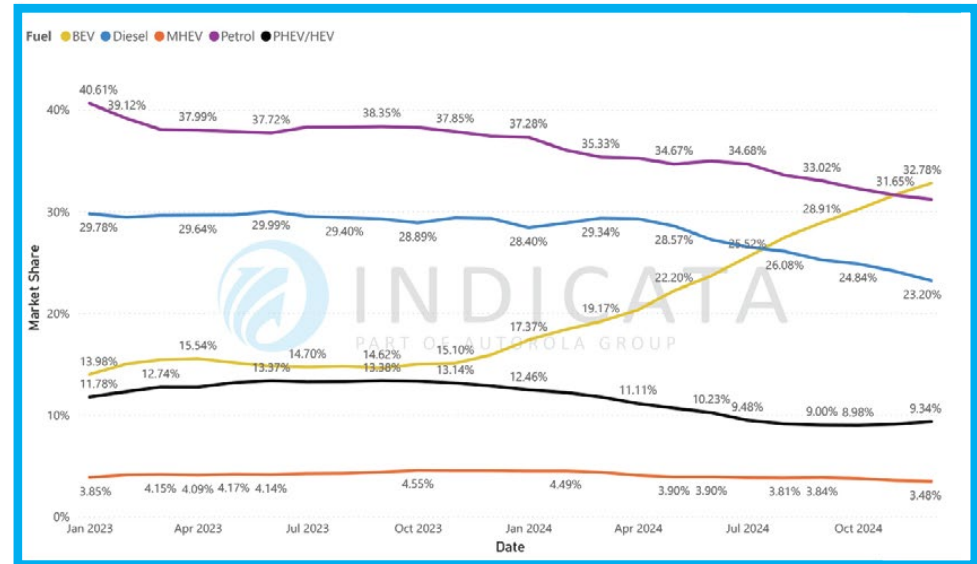
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

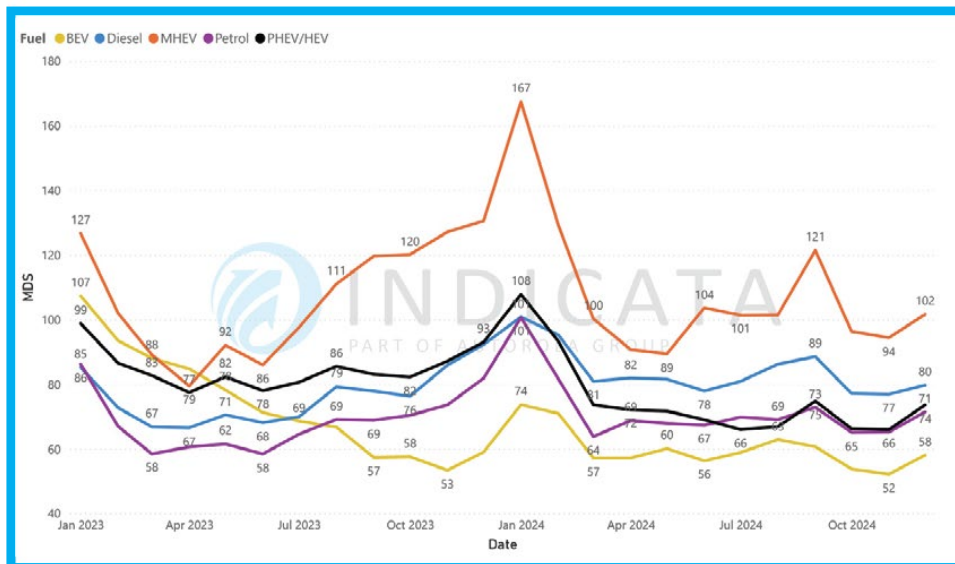
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - DENMARK



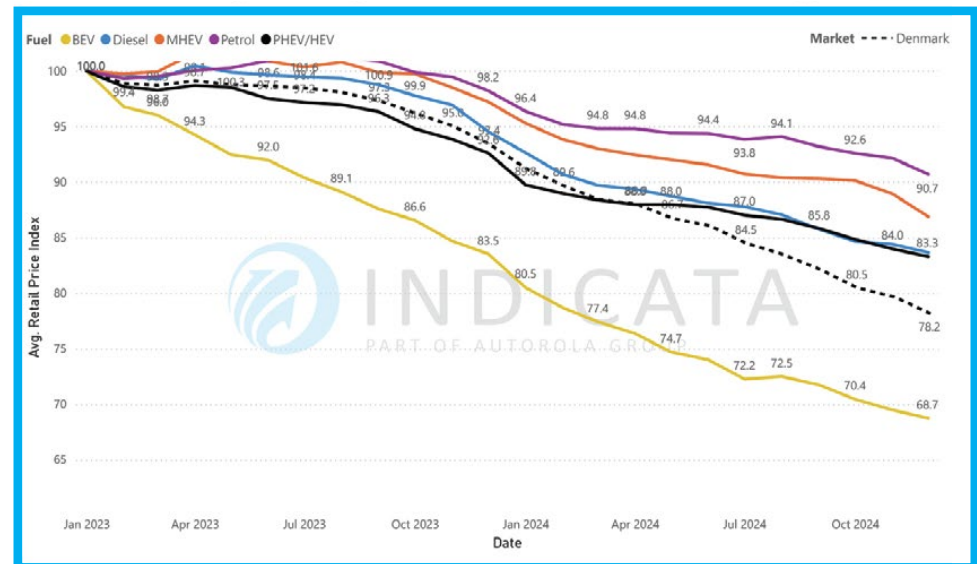
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - DENMARK



## MDS BY FUEL TYPE - DENMARK



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



## Los BEV no están ganando suficiente impulso

Las ofertas de los portales franceses de VO muestran desde hace unos meses una tendencia llamativa en la cuota de mercado del diésel. Esta vuelve a crecer en todos los grupos de edad, lo que constituye un fenómeno inusual en Europa, ya que la oferta decreciente del lado de los coches nuevos desde el Dieselgate suele satisfacer una demanda razonablemente adecuada de los clientes finales de coches usados sin ampliar el número de ofertas. Si las cuotas de ventas crecieran por igual, no habría por qué preocuparse, pero en este caso la curva de tendencia apunta continuamente a la baja, lo que en un principio condujo a una relación oferta/demanda (MDS) desfavorable.

Sin embargo, el aumento de la proporción de existencias aún no se ha traducido en una fijación negativa de los precios de los vehículos usados. En el otro extremo de la escala de atractivo, medido por el MDS, el campo de los derivados de combustión, incluidos los híbridos, se está consolidando, de modo que sólo los BEV siguen estando fuera de competencia en sentido negativo, con un valor de 91 en general o incluso de 110 para los vehículos de ocasión muy jóvenes.

Sin embargo, en el caso de estos últimos, las cuotas de existencias

bajan y las de ventas siguen subiendo, y el índice de precios muestra debilidad, pero también los primeros signos de estabilización. En un primer momento, esto parece estar afianzándose en el segmento premium, lo que significa que el panorama general debe considerarse de forma más diferenciada. Incluso en el mayor mercado europeo de vehículos industriales ligeros, con más de 6 millones de furgonetas en las carreteras francesas, apenas hay señales de un repunte de los vehículos industriales ligeros totalmente eléctricos. Una escasa cuota de mercado del 5% en ventas y stock de vehículos industriales ligeros y un MDS de 127 dan pocas esperanzas a las ambiciones del OEM en la última milla de su mercado interno.

Sin embargo, la comercialización de los híbridos para turismos está mucho más cerca de la de los motores de combustión y las cuotas de mercado de los híbridos especialmente jóvenes (híbridos enchufables y completos de menos de dos años) en ventas y existencias están, afortunadamente, casi a la par, lo que debería traducirse en una situación de precios estable. No obstante, los vendedores siguen ajustando los precios a la baja, sobre todo en los modelos enchufables.

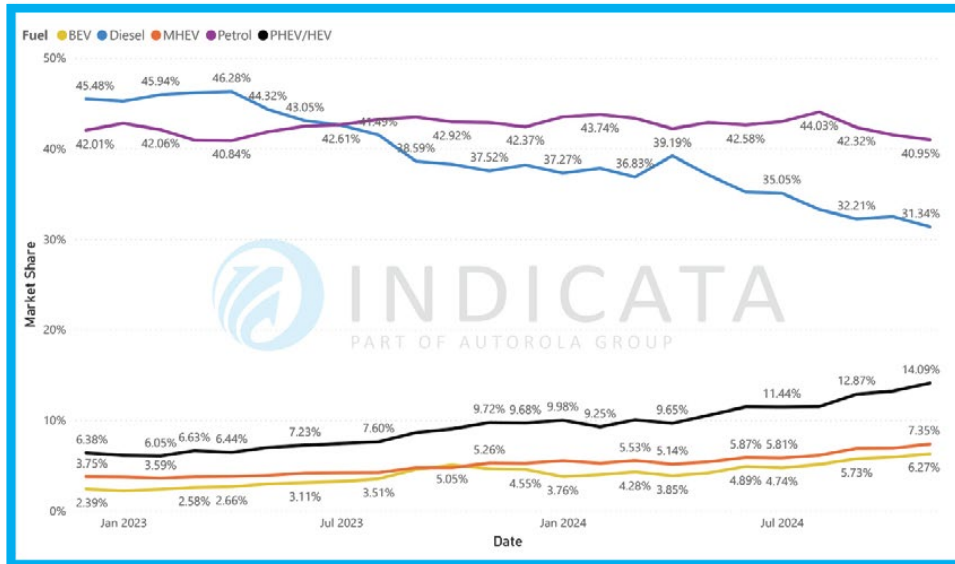
### Top selling < 4-years-old by volume

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

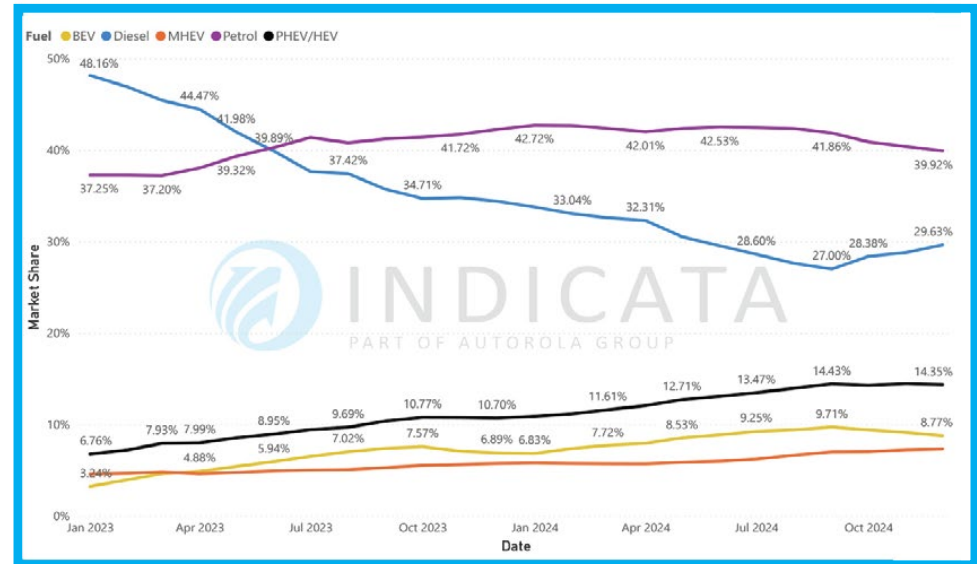
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

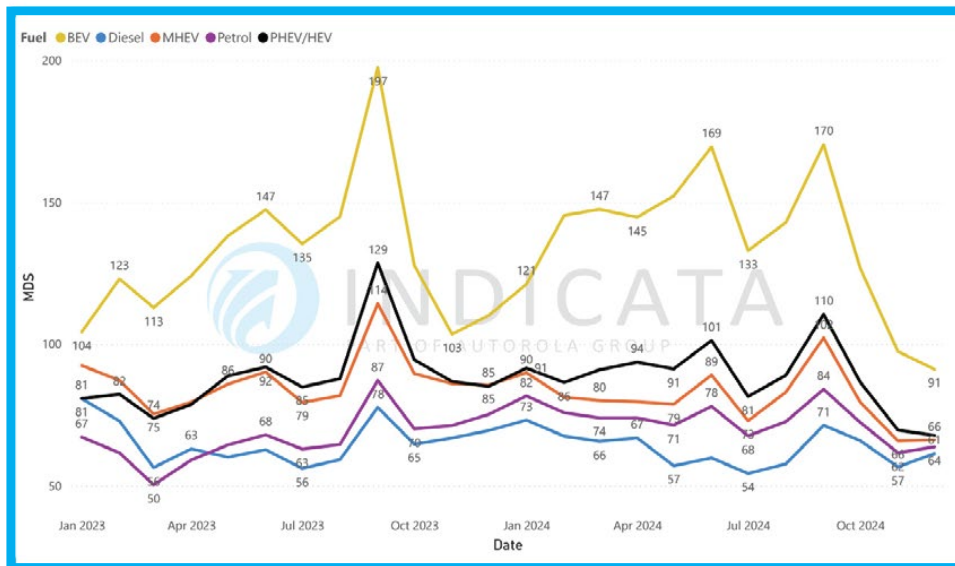
### SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - FRANCE



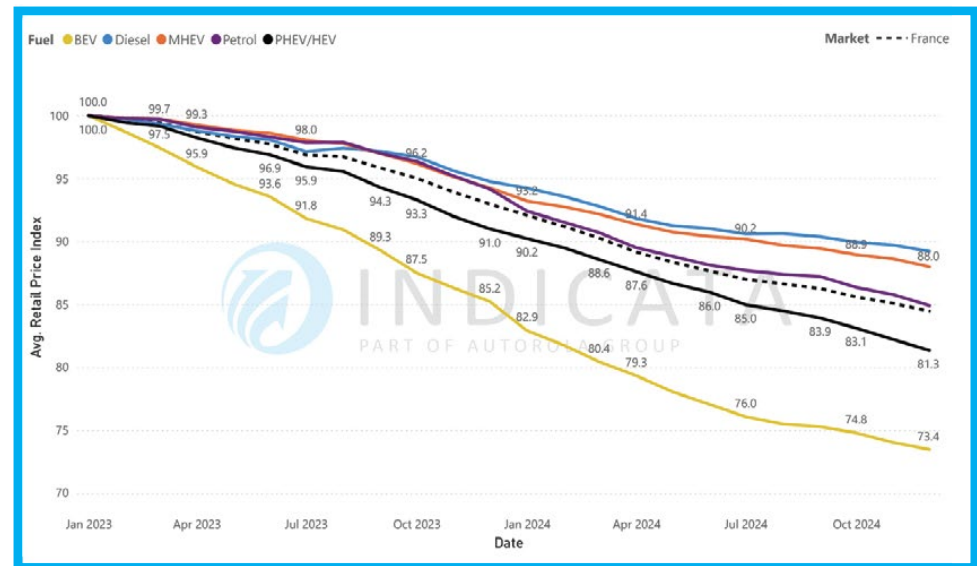
### STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - FRANCE



### MDS BY FUEL TYPE - FRANCE



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



## Legislación sobre VE en tiempos de campaña electoral

El actual mercado alemán de coches usados es un ejemplo paradigmático de una electrificación insuficientemente estimulada. Por el lado de la oferta, las bonificaciones medioambientales desde 2019 -principalmente desde 2020 hasta 2023-, junto con una fiscalidad personal favorable para los conductores de vehículos de empresa, han traído al mercado una oferta de coches usados. Sin embargo, esto no se vio correspondido por una demanda adecuada en el mercado de VO, debido a la falta de estímulos paralelos. El resultado fueron unos valores de comerciabilidad (VCM) superiores a 150 en algunos casos y un índice de precios muy cargado para los BEV, que mantuvo a los propietarios del riesgo en un estado de alerta permanente. Sin embargo, la supresión de las primas para coches nuevos el año pasado supuso un ligero alivio, sobre todo en el grupo de hasta dos años, debido a la disminución de la oferta de BEV y PHEV procedentes de los canales de vehículos de demostración y alquiler, así como del arrendamiento privado.

Entre los tres modelos más comercializados figuran ahora también dos modelos premium técnicamente más antiguos: el BMW i3 y el Mercedes EQC. Ambos se han estabilizado en un precio más bajo y, por tanto, están encontrando compradores rápidamente. La tendencia de la demanda

genérica que se está produciendo ahora debido al creciente número de revendedores que ahora se deshacen de sus BEV usados envejecidos y compran generaciones más jóvenes también promoverá cada vez más la salida de modelos eléctricos usados, incluidos los PHEV. Además de los que ya están dispuestos a cambiar, esto ayudará a estabilizar la oferta y la demanda y a reducir las reducciones prematuras de precios.

Los coches diésel y de gasolina siguen gozando de gran popularidad y representan casi el 80% de las ventas, incluso entre los usados de menos de dos años, y una proporción similar de la oferta si se cuentan los híbridos suaves como motores de combustión. Como parte de la campaña para las elecciones federales anticipadas de febrero de 2025 en Alemania, se han presentado por primera vez propuestas de medidas para estimular las nuevas matriculaciones y a los compradores de usados, a pesar del auge de conservadores y populistas. Al igual que antes con los vales de combustible, ahora se plantean, por ejemplo, vales de recarga de electricidad con un valor fijo, o condiciones de leasing favorables subvencionadas por el Estado para personas con un presupuesto limitado. Sin embargo, hasta que se forme oficialmente el gobierno, no se espera su aplicación hasta finales de año.

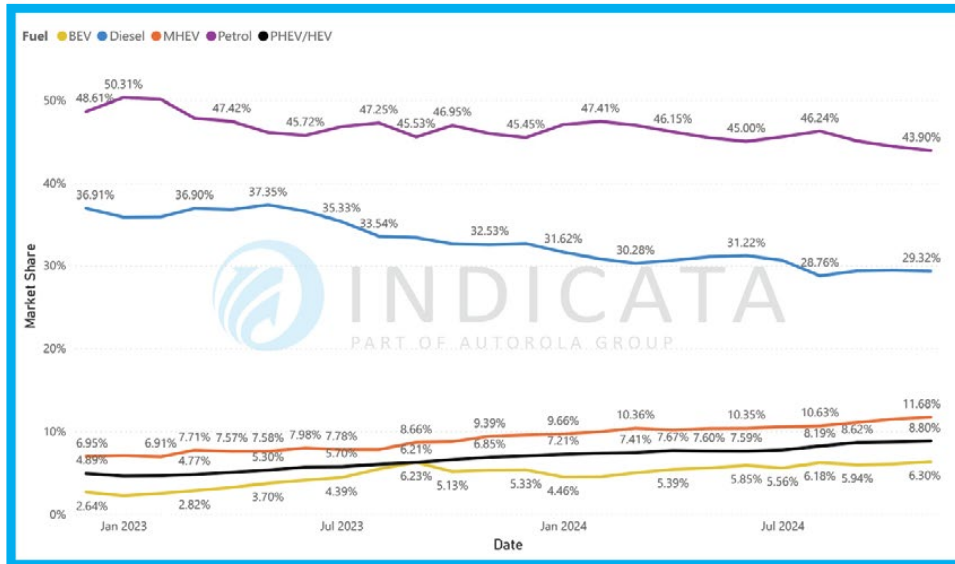
### Top selling < 4-years-old by volume

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

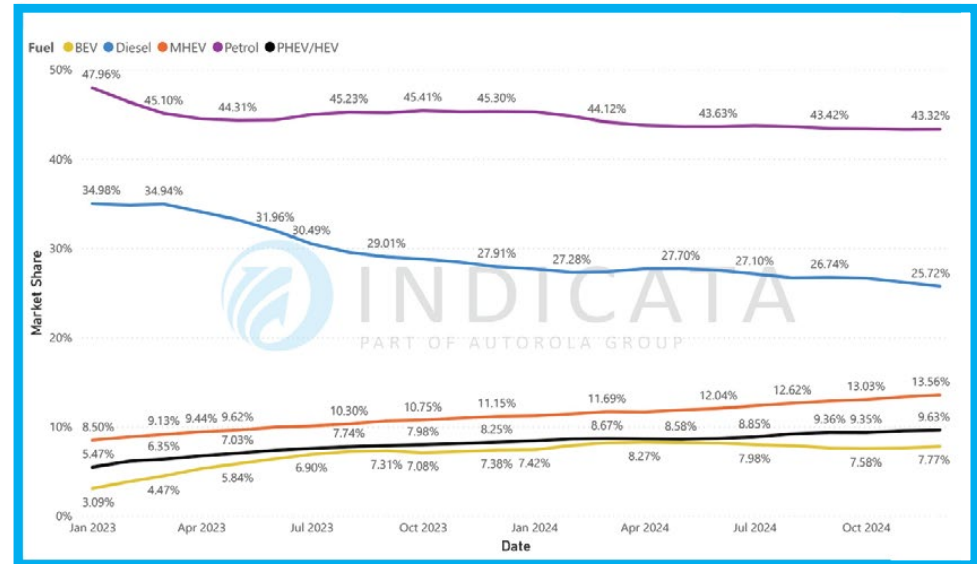
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

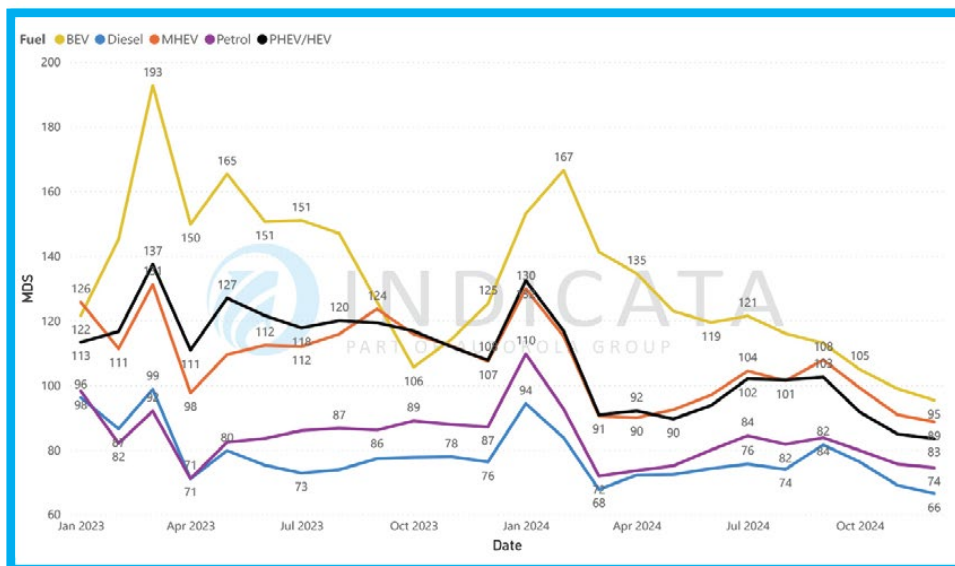
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - GERMANY



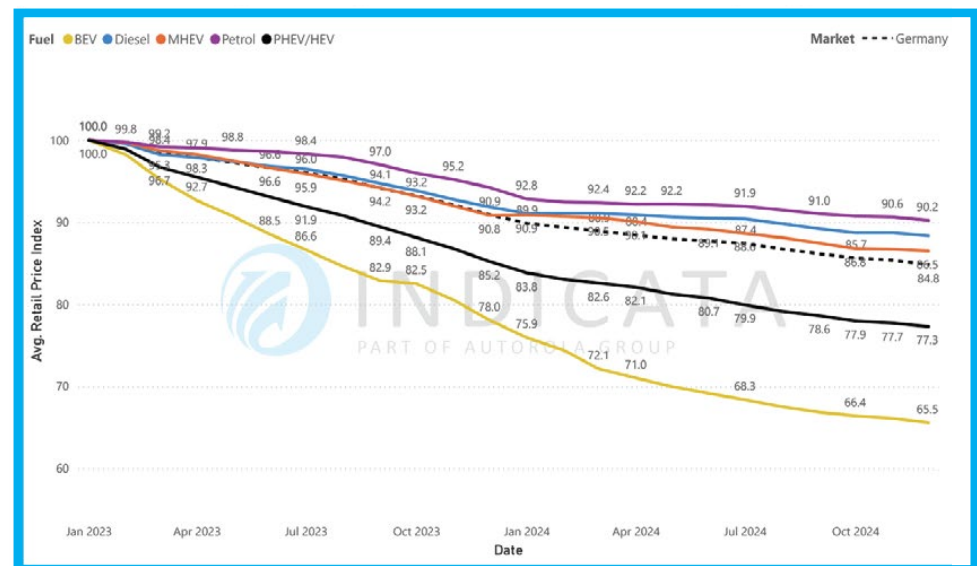
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - GERMANY



## MDS BY FUEL TYPE - GERMANY



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



## La electrificación necesita un impulso

Con una cuota de alrededor del 3,4% de todos los anuncios de coches usados observados, Italia se sitúa a la cola de los grandes mercados europeos en cuanto a BEV. La situación no es mejor en términos de ventas, que actualmente sólo consisten en algo más del 2% de vehículos con cero emisiones locales. Incluso si sólo se tienen en cuenta los vehículos usados más jóvenes, de menos de dos años, Italia sigue estando muy por detrás del mercado español, bastante reacio a los BEV. Estas cifras dan una idea de lo difícil que sigue siendo la electrificación en el segundo mercado europeo de turismos. Incluso en el caso de los coches nuevos, es poco probable que los italianos superen el umbral del 5%.

En el segmento de los vehículos comerciales ligeros, la cuota del diésel vuelve a aumentar, relegando incluso a los modelos eléctricos nacionales de Fiat a una posición marginal, con una cuota de ventas de furgonetas usadas ligeramente inferior al 0,2% este mes. Sin embargo, las pequeñas discrepancias entre la oferta y las ventas son suficientes

para que el valor MDS vuelva a subir a 103 para los coches totalmente eléctricos y a 140 para los eLCV, mientras que no se espera ningún milagro en las ventas ni un alivio en el volumen de aquí a finales de año. No obstante, los volúmenes relativamente bajos de oferta y ventas también garantizan que los precios no caigan en picado.

Los vehículos diésel, en cambio, parecen gozar de un público objetivo fiel y proporcional a la oferta, así como de vendedores a prueba de crisis que siguen vendiendo cantidades significativas de vehículos de este tipo de combustible. Aunque el índice de precios está permanentemente deprimido y el atractivo del mercado disminuye ligeramente, crece hasta un MDS actual de 61,2, y la tendencia general de los precios es estable.

El panorama de los híbridos enchufables y los híbridos completos es débil, pero no tan dramático como el de los BEV. La cuota de mercado de los híbridos entre los coches usados de hasta 2 años sigue siendo de un solo dígito y corre el riesgo de no aumentar lo suficiente.

### Top selling < 4-years-old by volume

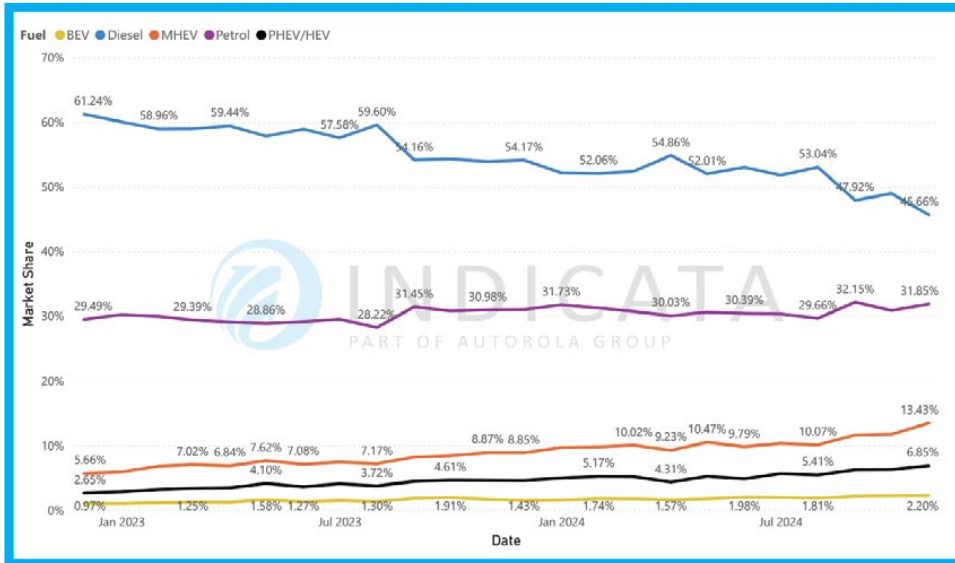
Make	Model	MDS
Fiat	Panda	51.3
Fiat	500	56.0
Volkswagen	T-ROC	66.8

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

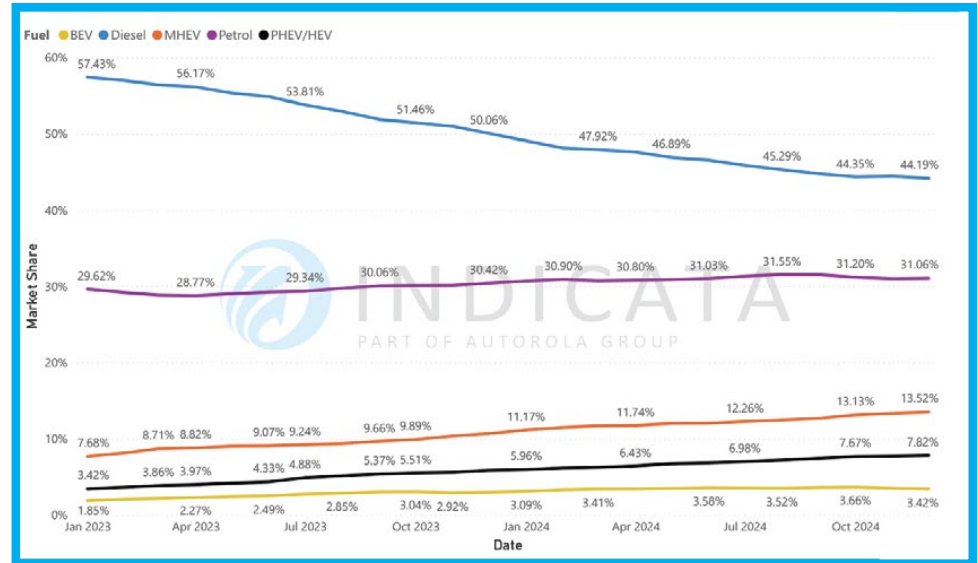
Make	Model	Stock turn	MDS
Dacia	Sandero	11x	33.6
Hyundai	i10	8x	45.3
Toyota	RAV4	8x	47.3



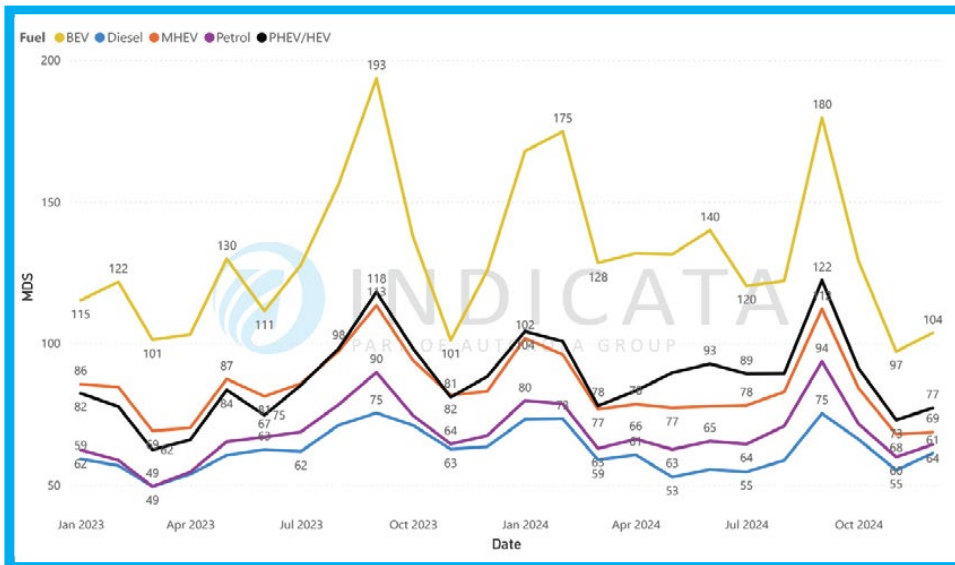
### SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - ITALY



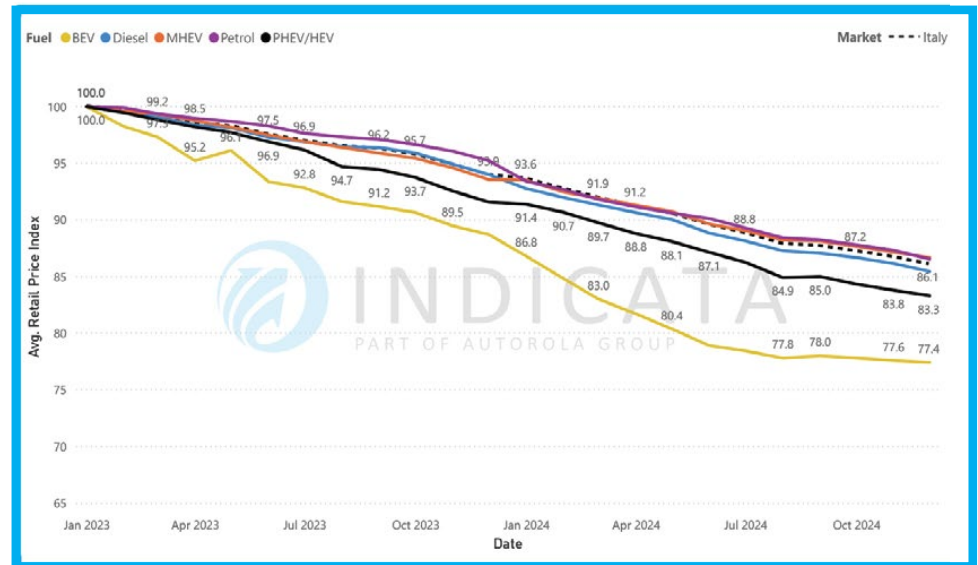
### STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - ITALY



### MDS BY FUEL TYPE - ITALY



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



## El precio del éxito

A pesar de la cuota de coches nuevos del 30% y más en el último año, los vehículos totalmente eléctricos siguen representando sólo alrededor del 18% de las ventas y anuncios de VO jóvenes en los portales analizados. Sin embargo, la relación entre la oferta y la demanda de BEV ha mejorado significativamente en los últimos meses y ahora está más o menos a la par con los motores de combustión, con un MDS medio de 77,8. En consecuencia, los modelos de volumen de Tesla, el Model 3 y el Model Y, se encuentran entre los reyes del MDS del mes, al igual que el técnicamente desfasado Audi e-tron/Q8 e-tron.

También en los Países Bajos, la proporción de VO jóvenes vuelve a ser elevada y, con una cuota de mercado actual de más del 42% en las ofertas B2C de los portales, está estableciendo un flujo continuo de BEV jóvenes relativamente caros en el mercado, cuya demanda se mantiene gracias a los continuos ajustes negativos de precios.

Sin embargo, ya hay indicios de que los precios de algunos modelos se están estabilizando en el bajo nivel actual. Los modelos de gasolina están representando una parte cada vez menor de las ventas y los volúmenes de suministro, especialmente en estos grupos de edad más jóvenes, mientras que los diésel jóvenes se están comportando de forma estable a positiva en las estadísticas de volumen y se están acercando de nuevo a los vehículos usados totalmente eléctricos.

El aumento del número de híbridos también continuó en noviembre, lo que también se aplica al segmento de edad media de tres-cuatro años, pero en ambos casos a expensas de la estabilidad de precios y a favor de las ventas rápidas. Con vistas a los próximos cambios legislativos en materia de MRB, BPM, SEPP/SEBA y "bijtelling", los VE usados lo tendrán más difícil el año que viene, pero aún pueden experimentar un pequeño impulso en diciembre.

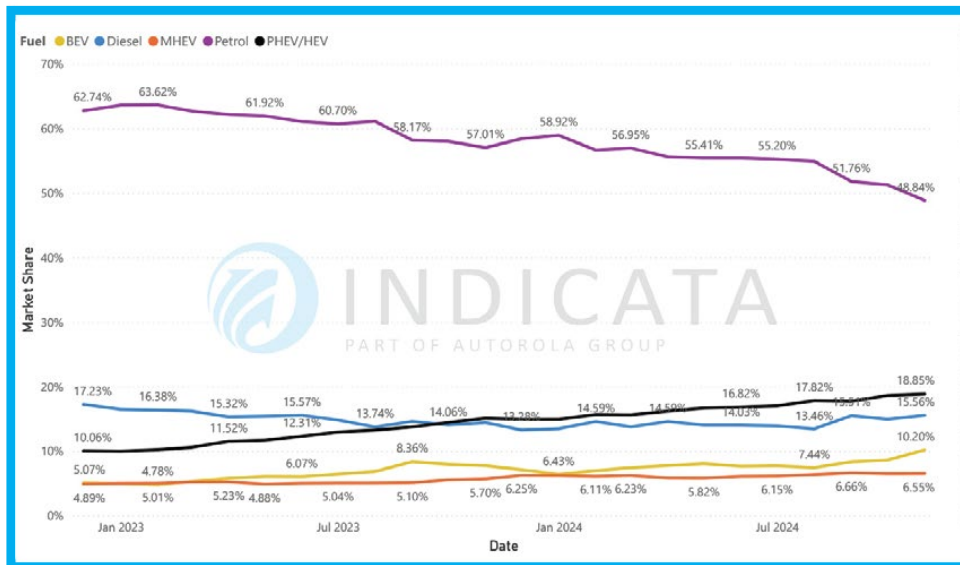
### Top selling < 4-years-old by volume

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

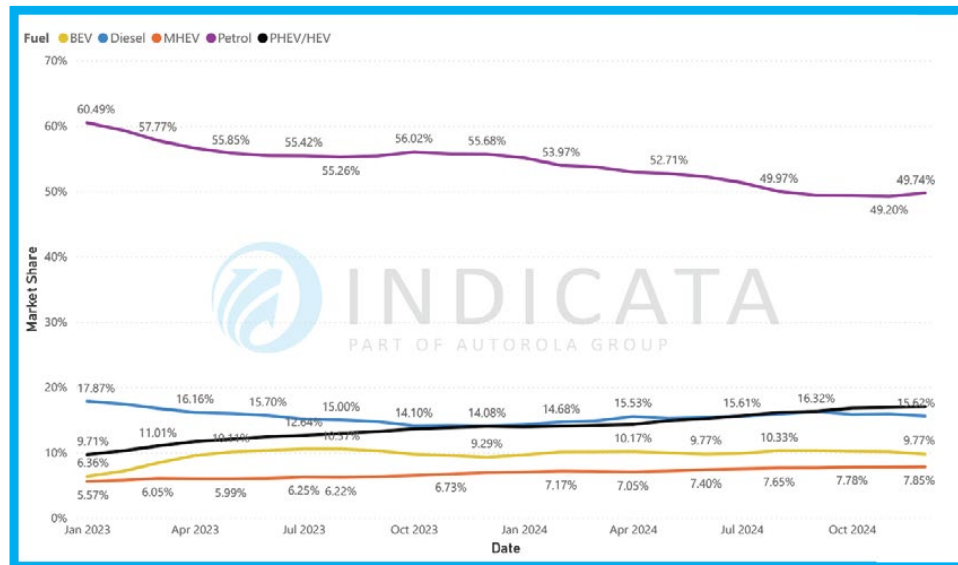
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

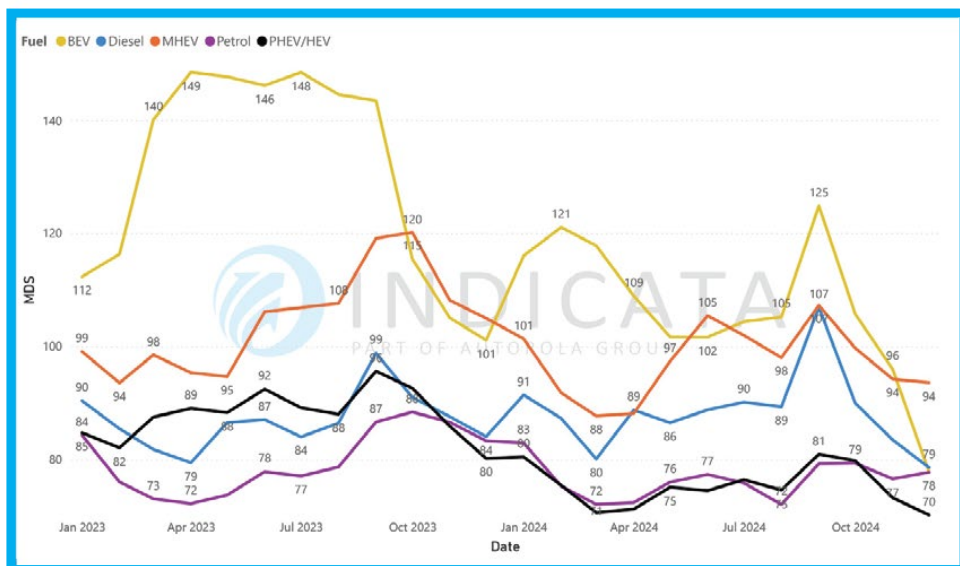
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - NETHERLANDS



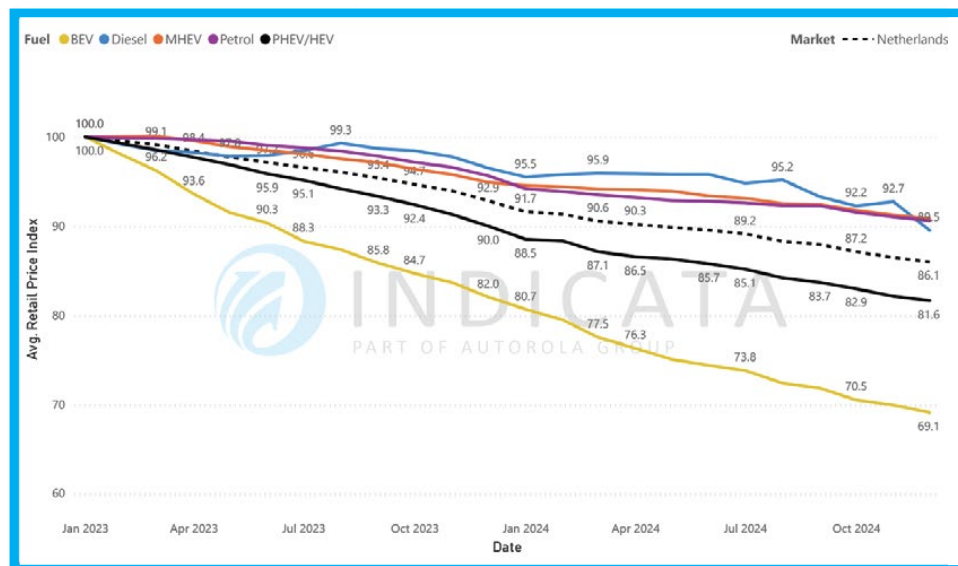
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - NETHERLANDS



## MDS BY FUEL TYPE - NETHERLANDS



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



## Híbridos como alternativa moderada

Al igual que en otros mercados europeos, los modelos de Toyota (en muchos casos híbridos completos) son populares en el mercado polaco de coches usados a finales de año, y ocupan los tres primeros puestos en el ranking 3 de comercialización (MDS) de noviembre, con MDS entre 40 y 45, mientras que los pocos modelos BEV de Toyota se mantienen por encima de 250. Los híbridos (completos y enchufables) en general han superado a los modelos diésel en términos de volumen en la venta de coches usados de menos de dos años y brillan en general con una sólida evolución de precios y valores MDS moderados, ambos al nivel de los motores de combustión. Como se ha visto con Toyota, todos los BEV siguen luchando en el mercado polaco de coches nuevos y usados. Una vez agotado el presupuesto del "Mój Elektryk", los BEV sólo consiguieron una cuota de mercado de algo más del 3% en vehículos nuevos, una cifra incluso inferior a la del año pasado. En cambio, la cuota de ventas de casi el 5% de vehículos eléctricos usados de menos de dos años casi puede calificarse de éxito. Así pues, la cuota de anuncios del 6,7% en este segmento de edad ha vuelto a descender ligeramente, al igual que el

valor medio del MDS, ya que tienden a generarse menos matriculaciones nuevas. Sin embargo, a pesar de la mejora, este último sigue estando muy por encima de 100.

Según Mobility Portal Europe, Polonia también está muy retrasada en sus esfuerzos AFIR para la infraestructura de recarga y actualmente sólo alcanzará el 9% del objetivo de 2025, por lo que hay poca motivación para optar por un vehículo eléctrico en Polonia.

Los modelos de gasolina se están beneficiando de la incertidumbre y la falta de estímulo, con cuotas de ventas estables por encima del 40%, incluso en el caso de los gasolina jóvenes, así como valores MDS bajos con precios estables. Los modelos diésel de ocasión siguen representando alrededor de un tercio de las ventas de coches usados, mientras que la disminución de la oferta está provocando la caída de las existencias. En términos de precio, sin embargo, los modelos diésel están sometidos a una mayor presión a pesar de la disminución de existencias y están perdiendo más valor que sus homólogos de gasolina e híbridos.

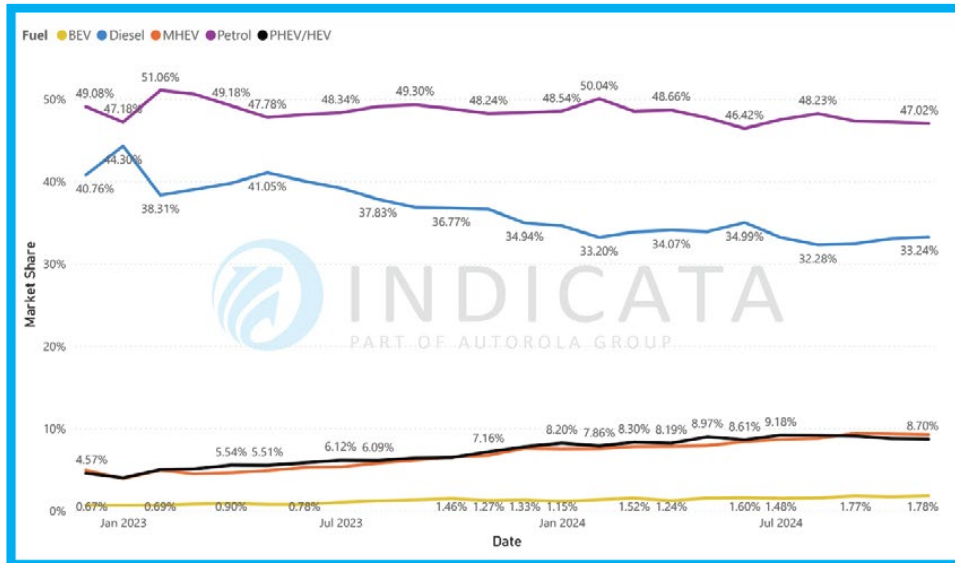
### Top selling < 4-years-old by volume

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

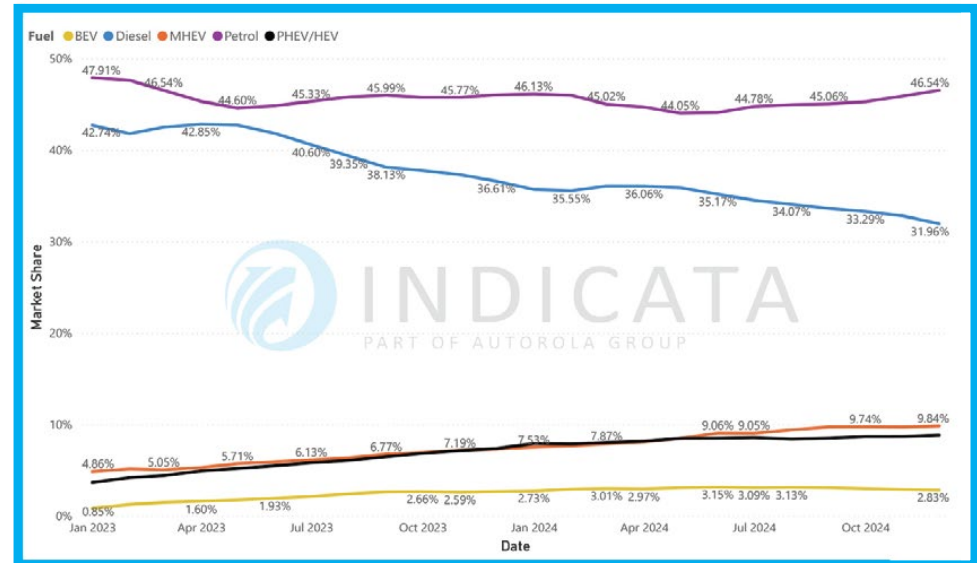
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

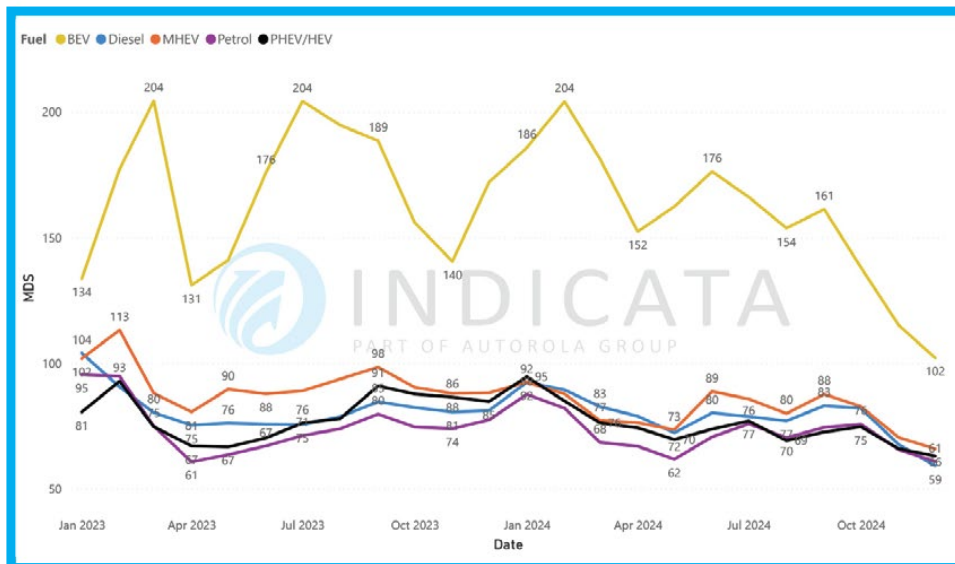
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - POLAND



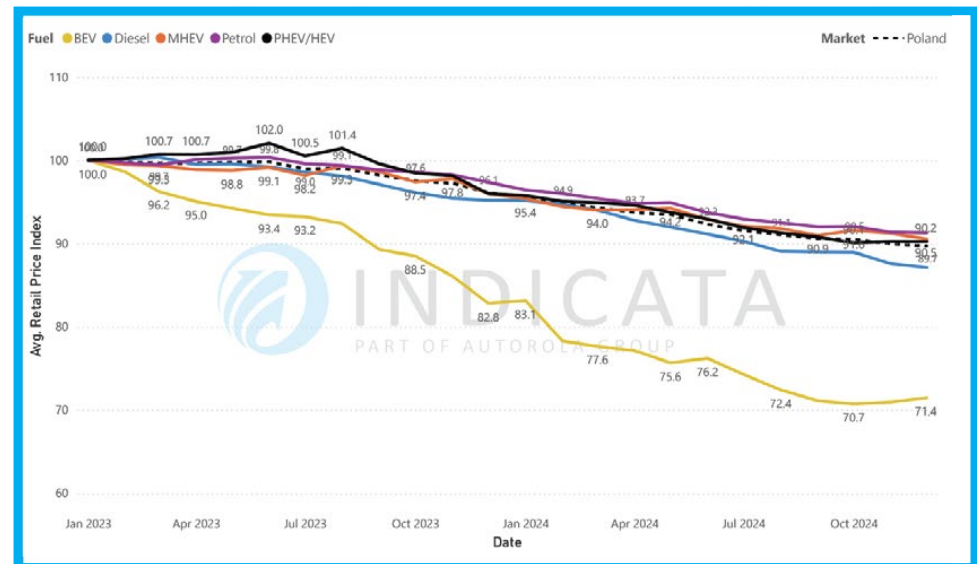
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - POLAND



## MDS BY FUEL TYPE - POLAND



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



## Los VE se mueven en el frente occidental

A pesar de la, a veces, criticada débil expansión y falta de apoyo estatal a la infraestructura pública de recarga en Portugal, la cuota de BEV es sorprendentemente alta, especialmente en comparación con su gran vecino España. Alrededor del 14% de los VO jóvenes vendidos, e incluso el 19% de los coches nuevos, todavía muestran una ligera discrepancia en la penetración de la edad, pero con una mayor mejora de la comerciabilidad a nivel de los coches de gasolina y diésel, los e-vehículos más baratos y antiguos en particular lo están haciendo bastante bien.

Así, el Tesla Model 3, con un valor medio de MDS de 44,7, se sitúa entre los tres coches usados más vendidos. Para Tesla, las primeras generaciones más antiguas representan ya más del 40% de las berlinas eléctricas de tamaño medio vendidas y algo más del 40% tienen entre tres y cuatro años, y la situación es similar en la gama ofertada. Sin embargo, el relativo éxito se sigue comprando con descuentos y concesiones de los proveedores.

La especial afinidad por los híbridos, especialmente los híbridos

completos, que se observa en la vecina España, no es evidente en Portugal. Aunque la cuota de ventas está aumentando y el número de vehículos en oferta está disminuyendo, las tendencias de deseo y precio fueron bastante deprimidas aquí también, aunque menos que para los BEV.

Los verdaderos favoritos de los portugueses entre los usados jóvenes siguen siendo los gasolina, en términos de volumen y de tendencias de precios estables a ventajosas. Más del 40% de la oferta y las ventas de coches usados, y la tendencia va en aumento, son de gasolina, muestran poca erosión de precios y alcanzan buenos valores MDS en una comparación local. La cuota de los diésel, en cambio, sigue disminuyendo y aún representa dos tercios del mercado de coches usados, sobre todo entre los modelos más antiguos. Los diésel usados más jóvenes son cada vez menos relevantes y, a pesar de la caída del número de unidades y de unos valores MDS relativamente buenos, siguen estando sometidos a una mayor presión y se ven más afectados por las reducciones de precios que sus homólogos de gasolina.

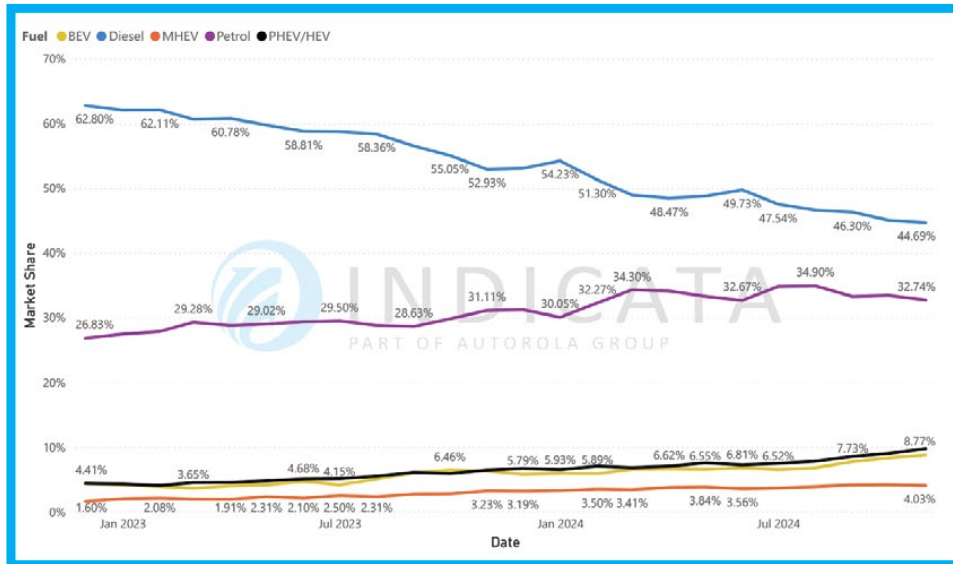
### Top selling < 4-years-old by volume

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

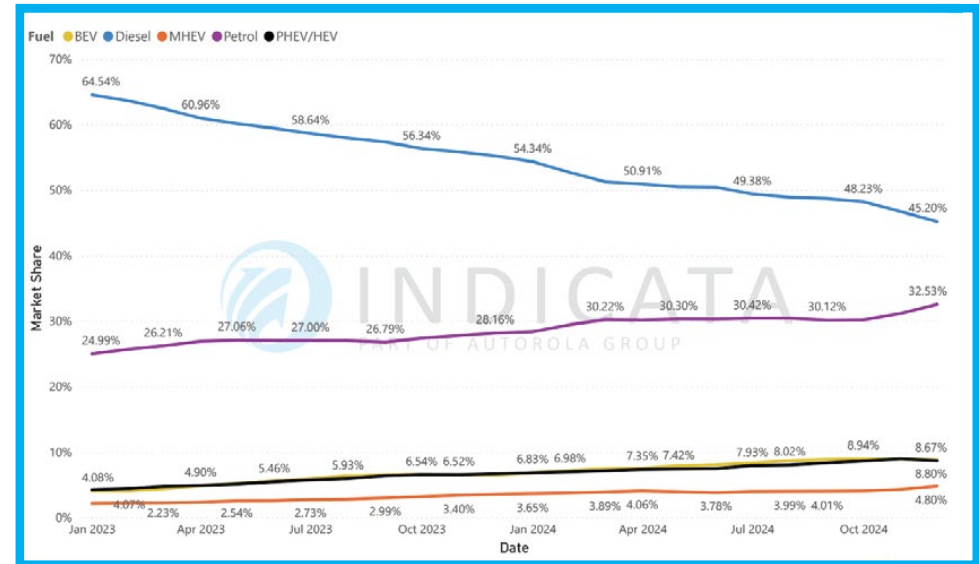
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

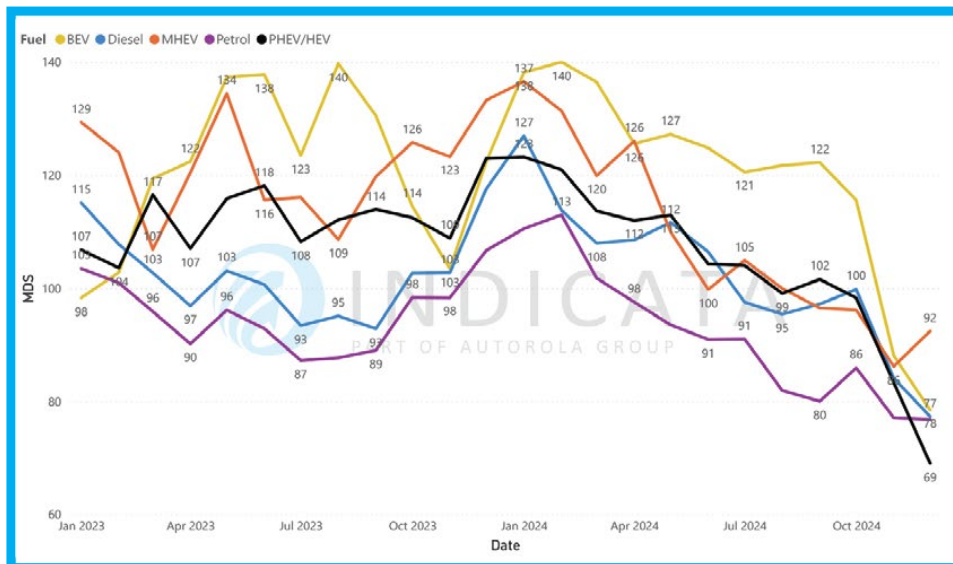
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - PORTUGAL



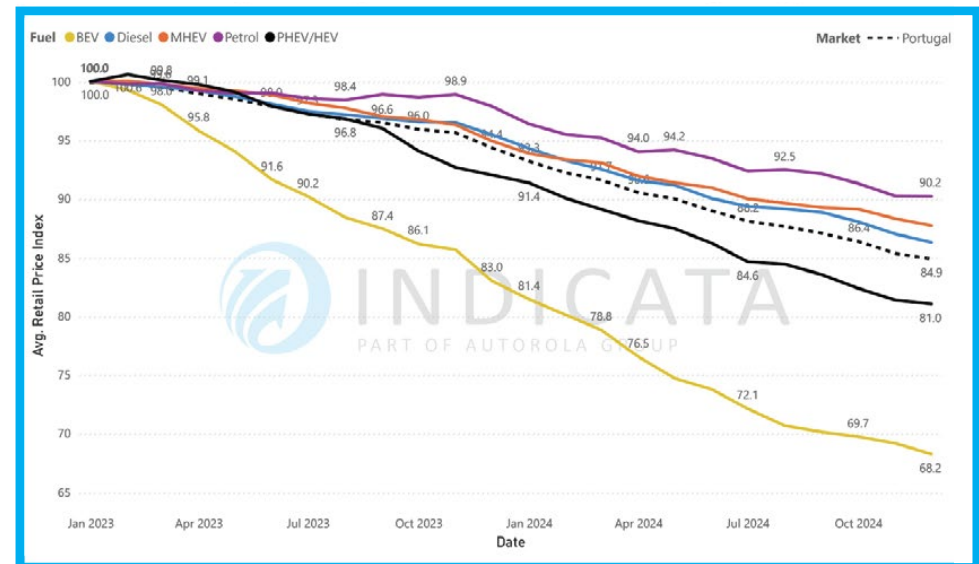
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - PORTUGAL



## MDS BY FUEL TYPE - PORTUGAL



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



## Hay vida más allá del diésel

En comparación con otros grandes mercados europeos, los precios de venta de los VO en España se mantienen en un nivel bastante estable, aunque con una tendencia ligeramente negativa. Los vehículos electrificados, en particular, están contribuyendo a ello y parecen haber equilibrado su tendencia a la baja por el momento. La cuota de mercado de los BEV jóvenes de hasta dos años es casi igual en términos de ventas y oferta, y tradicionalmente representa más del 60% de los vehículos eléctricos vendidos. No obstante, su comercialización está empezando a debilitarse de nuevo, debido sobre todo a un exceso de oferta de modelos eléctricos más antiguos, y el valor general de los MDS está aumentando.

También es interesante observar que la cuota de mercado de ventas en el grupo de edad joven es un 5,9% superior a la cuota de matriculaciones de coches nuevos del 5,2% (acumulado anual a Oct) para BEVs en España este año. Los híbridos, y especialmente los híbridos completos, están obteniendo resultados significativamente mejores que los vehículos eléctricos puros en términos de cuota de mercado, índice de precios y MDS. Esto queda especialmente claro al

observar los tres primeros en términos de comercialización. Los tres modelos proceden del veterano de los híbridos, Toyota, y no sólo brillan con valores de MDS inferiores a 40, sino también con índices de precios estables y, en algunos casos, positivos. Sin embargo, no hay que olvidar que tres cuartas partes de todos los coches usados comercializados, e incluso entre los vehículos muy jóvenes, casi el 60% siguen siendo de combustión. En este caso, los coches jóvenes de menos de dos años están ganando terreno y, desde hace unos meses, han superado en volumen al segmento de tres a cuatro años, que se está reduciendo. Esto es señal de que los cuellos de botella a expensas de la producción de vehículos jóvenes de ocasión son cosa del pasado.

En el segmento de los vehículos industriales ligeros, los españoles nos han sorprendido con una cuota de ventas relativamente alta, superior al 9% de vehículos eléctricos de batería. Esto puede deberse al hecho patriótico de que Stellantis tiene las variantes eléctricas CDV de sus diversas marcas producidas en el país. Pero también aquí seguimos con una cuota bastante estable del 85% para los diésel y de casi el 74% para las furgonetas en stock de venta de hasta dos años de antigüedad.

### Top selling < 4-years-old by volume

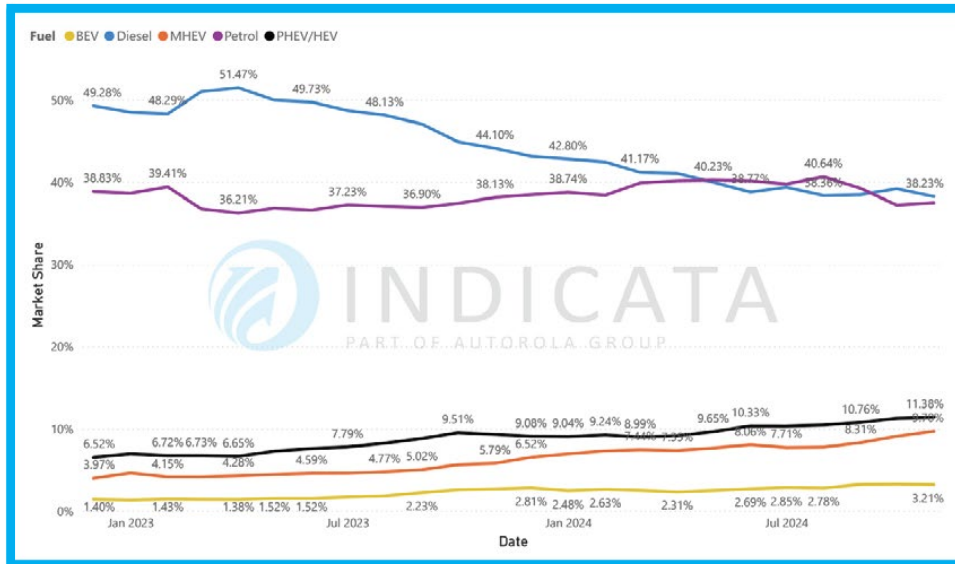
Make	Model	MDS
Hyundai	Tucson	56.5
Mercedes-Benz	A-Class	70.3
Toyota	CH-R	46.6

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

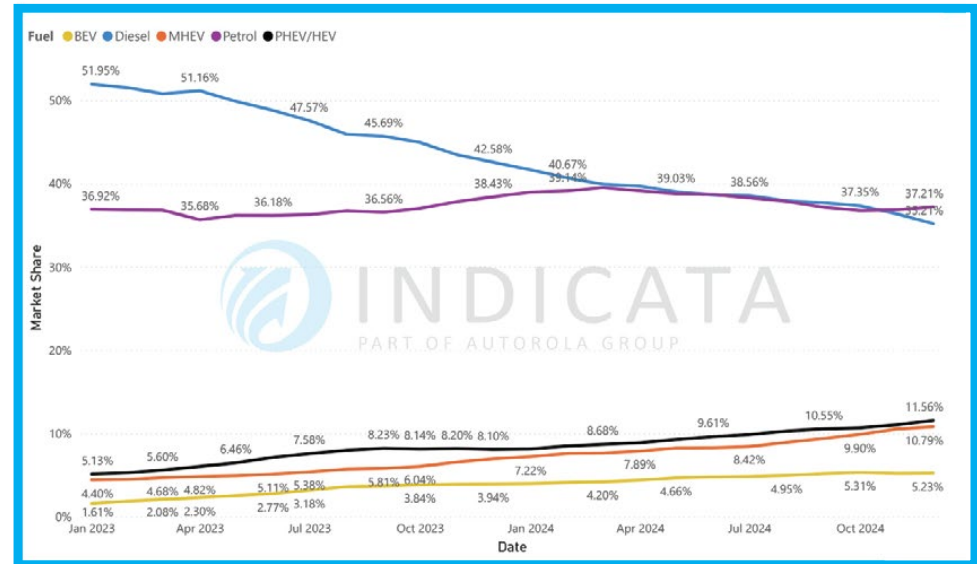
Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Yaris Cross	15x	23.8
Toyota	RAV 4	10x	34.6
Toyota	Yaris	9x	39.4



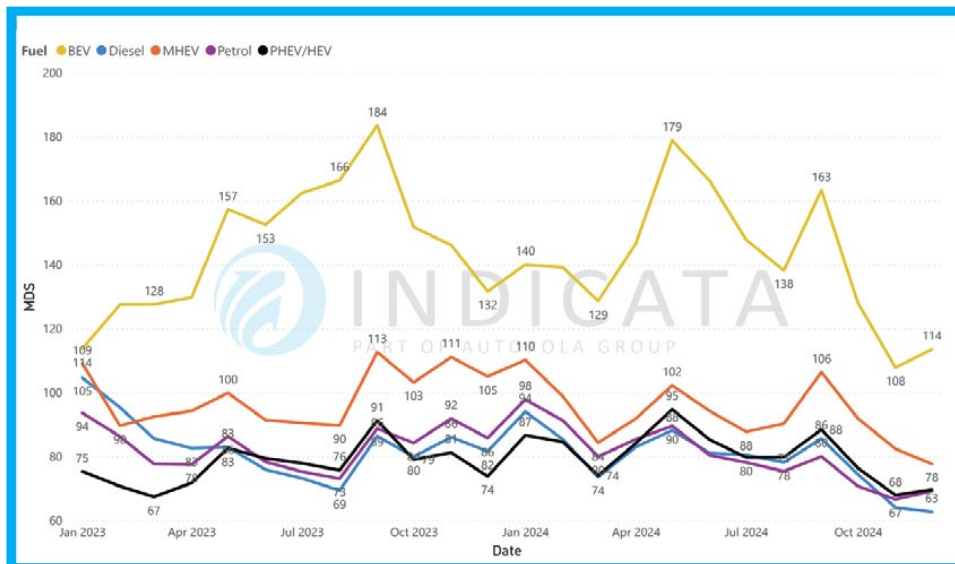
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - SPAIN



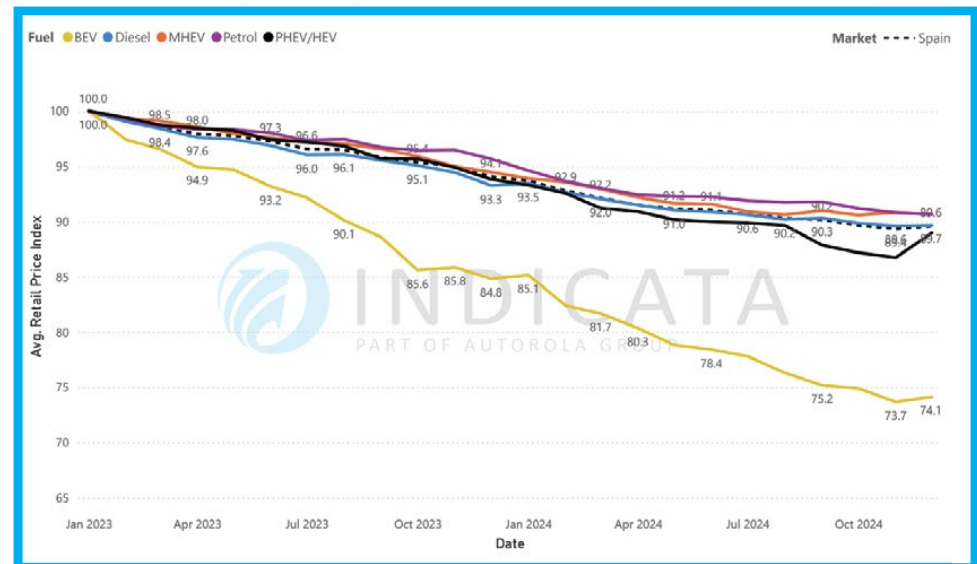
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - SPAIN



## MDS BY FUEL TYPE - SPAIN



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



## Los vikingos se vuelven eléctricos

La cuota de ventas de vehículos eléctricos de hasta cuatro años de antigüedad sigue aumentando en Suecia y hace tiempo que superó el 50%. Los BEV representan la mayor parte del crecimiento, mientras que las ventas de híbridos están estancadas. Sin embargo, la creciente cuota de stock está poniendo a prueba la comerciabilidad y el desarrollo de los precios.

También llama la atención la elevada proporción de BEV usados jóvenes, ya que alrededor del 70% de los BEV ofertados tienen menos de dos años. Por un lado, esto es de esperar dado que el impulso de este tipo de combustible es todavía joven, pero, por otro lado, esto también significa que un porcentaje bastante alto de vehículos nuevos sólo podrían entrar en el primer ciclo de vida con un corto período de tenencia a través de matriculaciones comerciales o leasing privado.

Es probable que la prima a la compra de furgonetas eléctricas introducida este año haya proporcionado un impulso adicional en el segmento de los vehículos comerciales ligeros, a menudo olvidado y considerado menos importante. Sin embargo, las nuevas matriculaciones generarán sobre todo en el futuro oferta en el mercado de furgonetas usadas. Por ejemplo, el 30% de los vehículos

comerciales ligeros de hasta dos años de antigüedad en los portales ya son totalmente eléctricos, y la tendencia va en aumento, y las ventas también se incrementan notablemente, con más de un 22% de vehículos eléctricos. No obstante, la relación oferta/demanda sigue siendo perturbadora y, con un valor MDS de 155, está muy por encima de la media. El hecho de que los coches con motor de combustión aún no se han quedado al margen también queda patente en los tres primeros puestos del MDS.

Dos modelos de Škoda, en su mayoría de gasolina o diésel, ocupan un lugar en el podio y el tercer modelo de Toyota sólo está disponible parcialmente electrificado. Además, o quizá precisamente porque solo algo menos del 30% de las matriculaciones en el mercado VN se realizan con motores de combustión, los vehículos diésel y de gasolina muestran una evolución de precios muy buena en comparación con Europa.

La prohibición de circular por el centro de Estocolmo que se introdujo a finales de año no ha conseguido, al parecer, cambiar esta situación. Los indicadores medios de comerciabilidad de los motores de combustión no figuran entre los mejores valores europeos, pero se mantienen en un buen rango, con una tendencia negativa actual hacia finales de año.

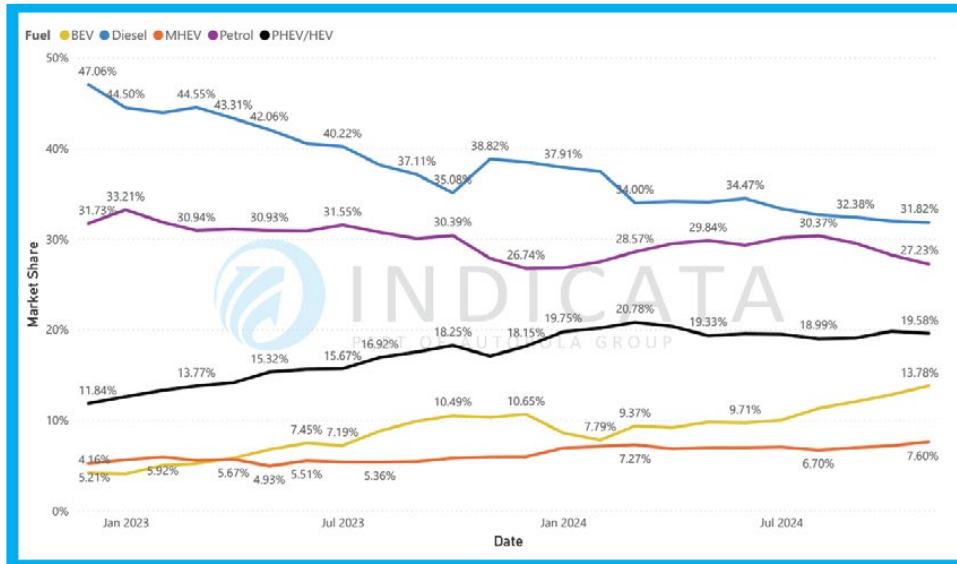
### Top selling < 4-years-old by volume

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

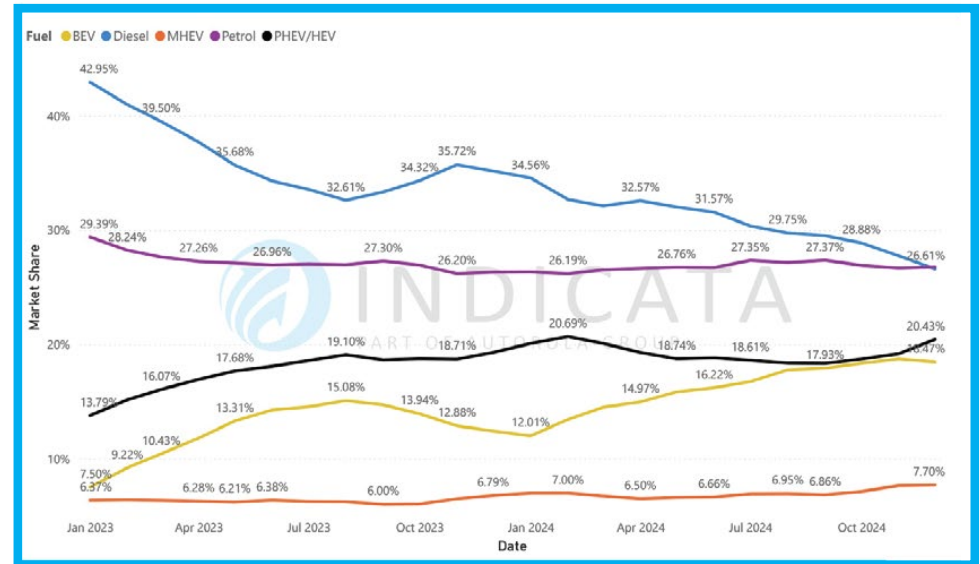
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

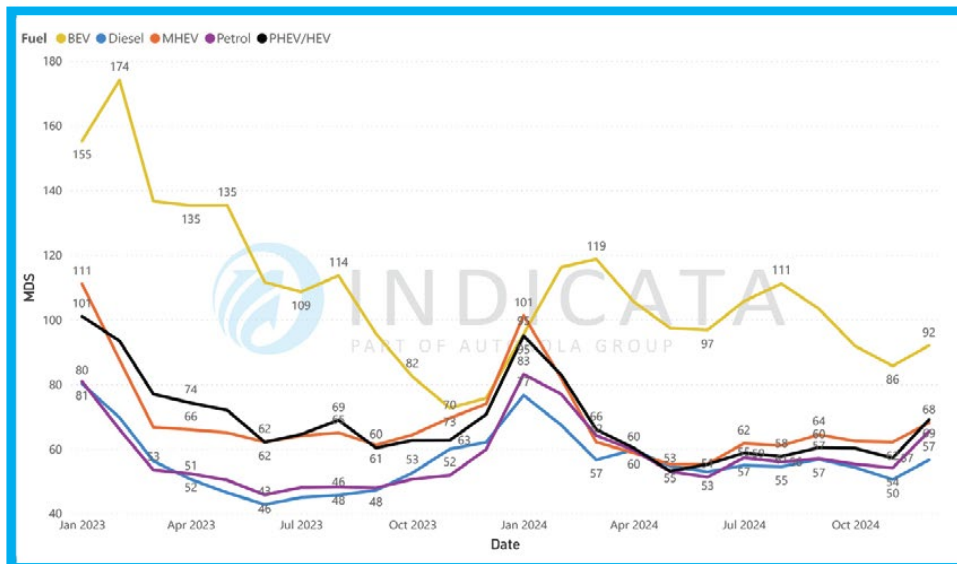
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - SWEDEN



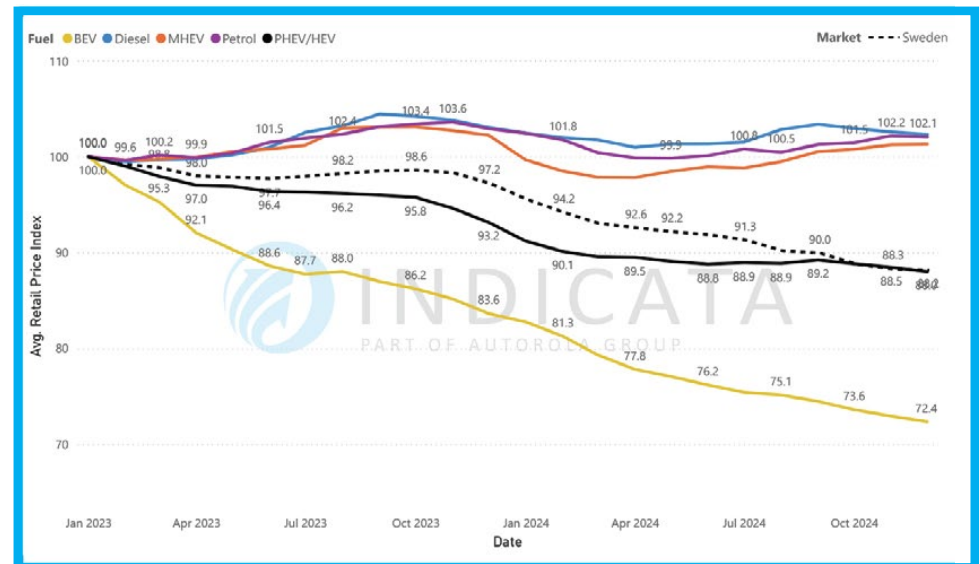
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - SWEDEN



## MDS BY FUEL TYPE - SWEDEN



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



## Los motores de combustión, como siempre

Los BEV siguen desempeñando un papel menor en el mercado turco de coches usados observado. Con el 2,1% de todos los coches usados vendidos y el 6,7% de los que tienen menos de dos años y cifras similares disponibles, el nuevo impulso de matriculaciones de Togg y Tesla aún no se ha dejado sentir mucho en los portales.

La introducción de aranceles nacionales sobre los vehículos importados de China ha contribuido muy probablemente a ello, pero no se aplica sólo a los BEV. Una debilidad similar se observa también en los híbridos, que se han hecho más populares en algunos otros mercados del sur o el este de Europa. Con cuotas de mercado de un solo dígito, los enchufables y los híbridos completos combinados están incluso por debajo de la cuota de mercado de los BEV. El índice de precios de los vehículos eléctricos usados ha seguido la presión inflacionista, pero no ha sido capaz de seguir adecuadamente el aumento de las tasas de 2023 (54%) y de este año (se espera que

supere el 60%). En vista del rápido aumento de la inflación, los excelentes valores de atractivo del mercado también explican un MDS medio de entre 35 y 45 en general en todos los grupos de edad y, aparte de los BEV, también para todos los tipos de combustible.

Los tres modelos más populares incluyen motores de combustión de los segmentos A a C, de precios atractivos, con valores MDS de ensueño entre 24 y 27 y un giro de existencias de 13 o 14. Y los valores MDS de los tres modelos más vendidos también son más que impresionantes, muy por debajo de 40. A la vista de las tendencias de los tipos de interés y la inflación ya mencionadas, los días cortos de existencias y los altos índices de rotación parecen ser económicamente vitales, porque aquí el tiempo es literalmente dinero. Si esta tendencia se mantiene, los operadores del mercado de vehículos de ocasión no tendrán más remedio que comercializar vehículos de gran volumen y fáciles de vender con un sobreprecio constante.

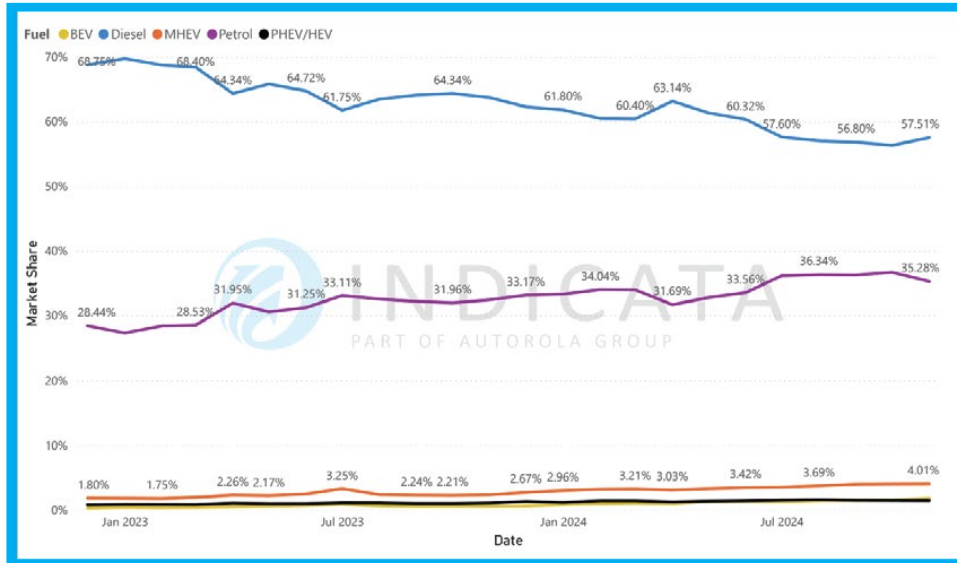
### Top selling < 4-years-old by volume

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

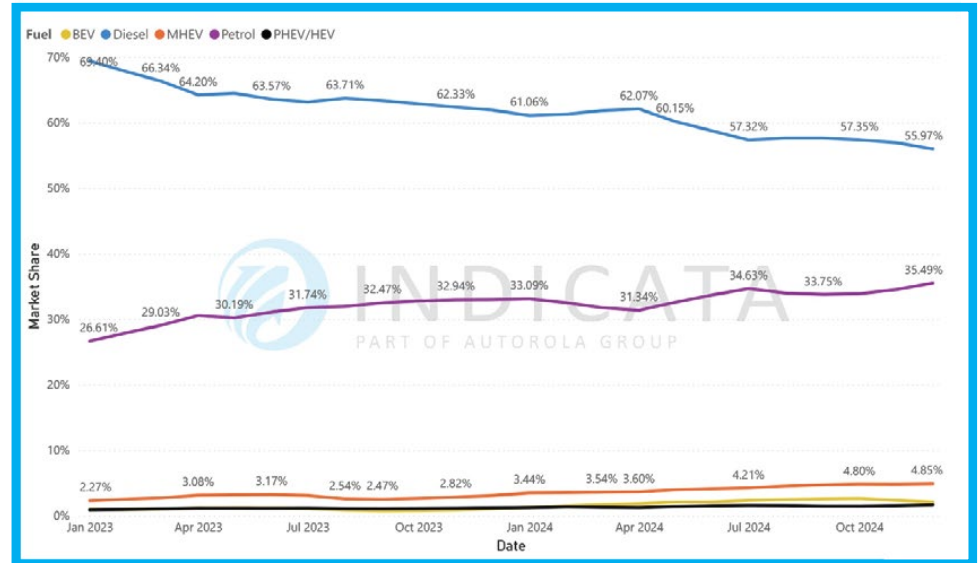
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

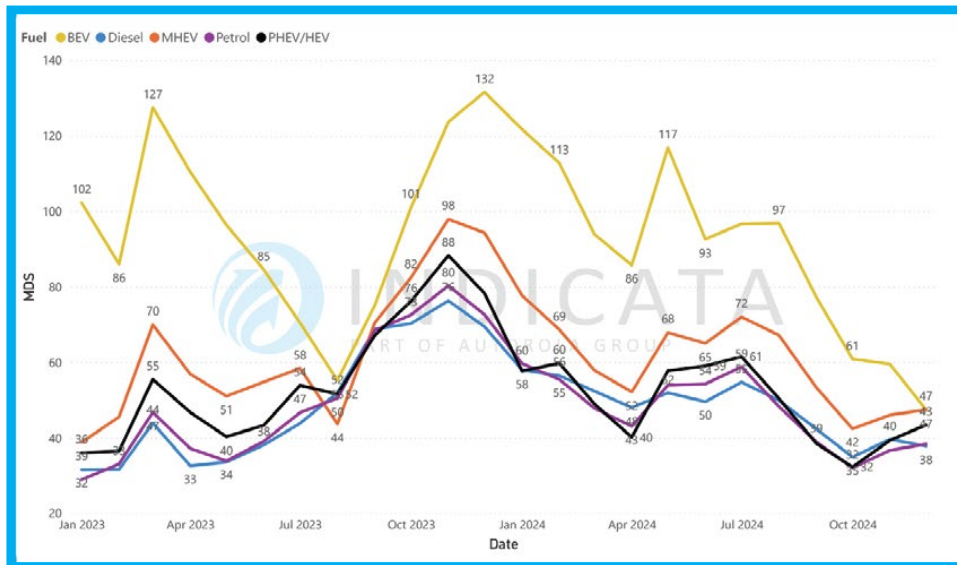
### SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - TURKEY



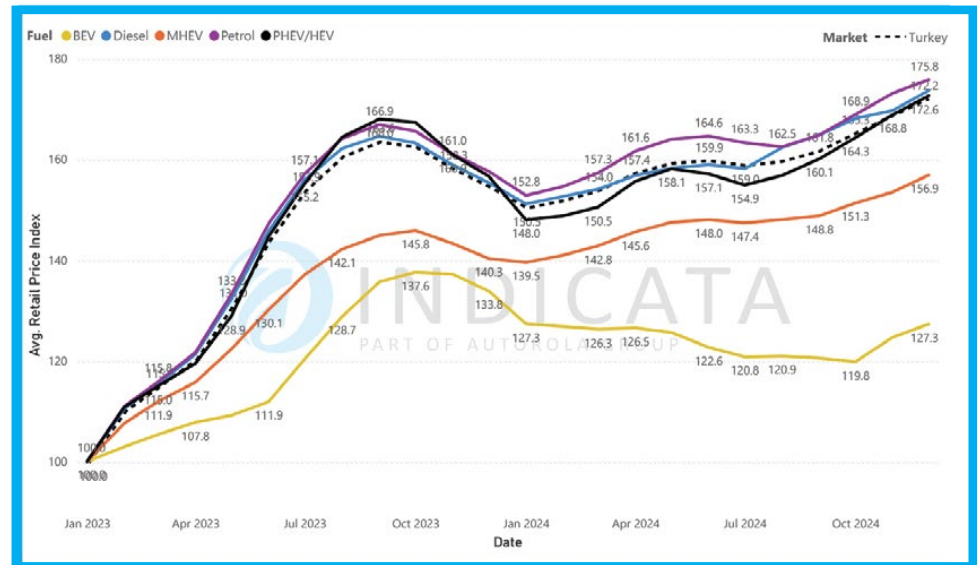
### STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - TURKEY



### MDS BY FUEL TYPE - TURKEY



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



## Los precios de los BEV se mantienen estables, pero pierden impulso

Después de que los vehículos eléctricos se hicieran más atractivos para los clientes del mercado británico de VO durante un largo periodo de tiempo gracias a continuos ajustes de precios a la baja, su cuota de ventas empieza ahora a estancarse. La paridad de precios alcanzada, la buena comerciabilidad y la oferta decreciente, especialmente de BEV usados jóvenes, son buenas condiciones para una cuota de mercado creciente, pero parece haberse instalado una saturación temporal.

En noviembre, el mercado en general -incluidos los motores de combustión- da un giro negativo algo más pronunciado que en los demás grandes mercados. Es interesante el desarrollo de los vehículos híbridos en el grupo de edad joven (hasta dos años). Las ventas y las cuotas de stock crecen lenta pero constantemente tanto en el mercado de coches nuevos como en el de usados. Por último, las reducciones de emisiones de las flotas más allá de las nuevas matriculaciones de BEV también pueden contribuir al mandato británico de ZEV a través del sistema de puntos.

La evolución de los precios y los valores MDS de los híbridos de ocasión están, por tanto, bajo presión, pero se mantienen en un rango moderado en comparación con sus parientes totalmente eléctricos. El Toyota Yaris Cross, que actualmente se ofrece y vende casi exclusivamente como híbrido completo, se encuentra entre los tres primeros en términos de comerciabilidad. Los otros dos puestos los ocupan modelos totalmente eléctricos: el Tesla Model 3 y el BMW i3. Ambas series de modelos, más del 90% de los cuales son de segunda mano (más de tres años).

En la estructura por edades de los portales observados, el Reino Unido en general sólo tiene una cuota por debajo de la media, actualmente en torno al 30% de VO de menos de 2 años. Los mercados europeos más grandes parecen tener casi un 47% más de afluencia procedente de los canales tácticos de coches nuevos y leasing privado. Sin embargo, la cuota en el Reino Unido está creciendo, por lo que los participantes en el mercado tendrán que lidiar cada vez más con VO jóvenes de precio más elevado.

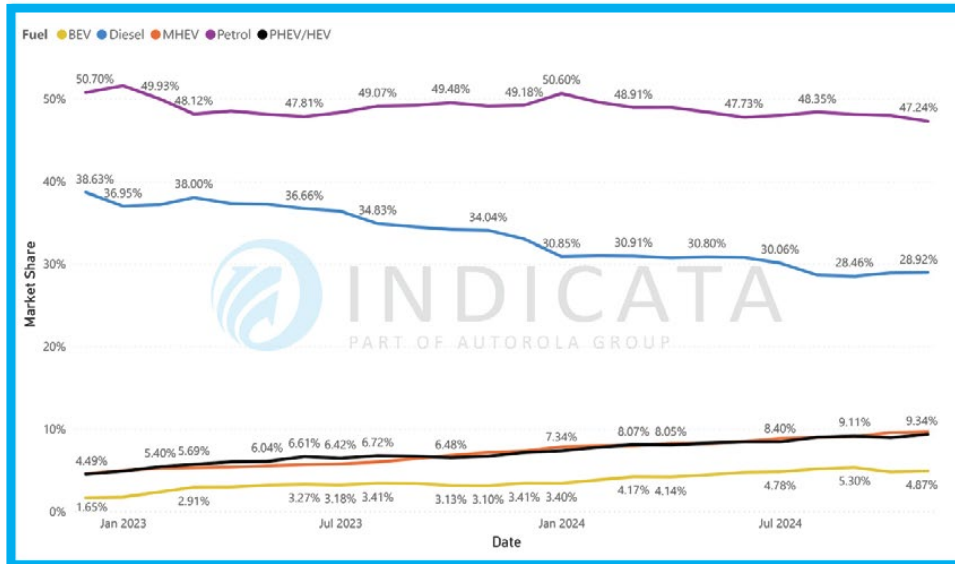
### Top selling < 4-years-old by volume

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

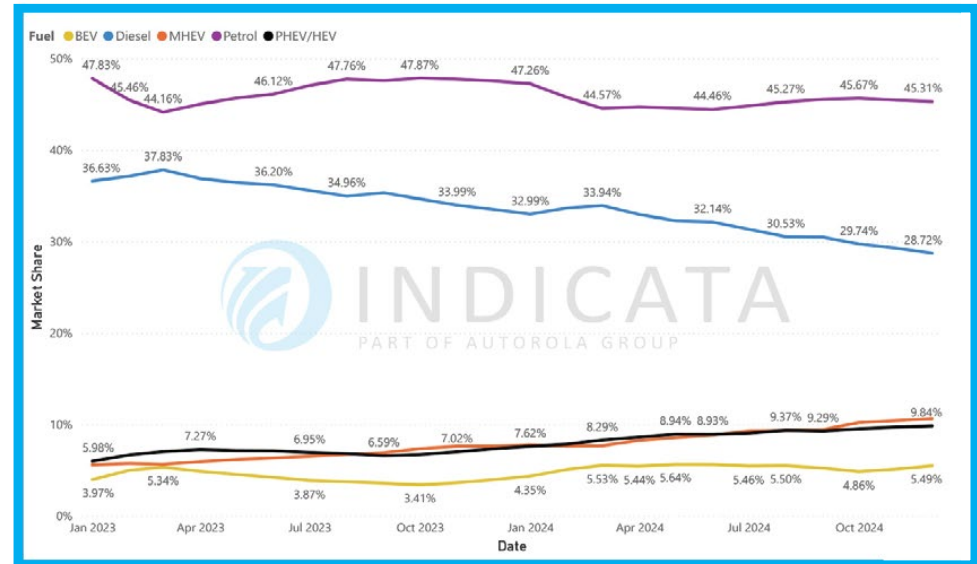
### Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

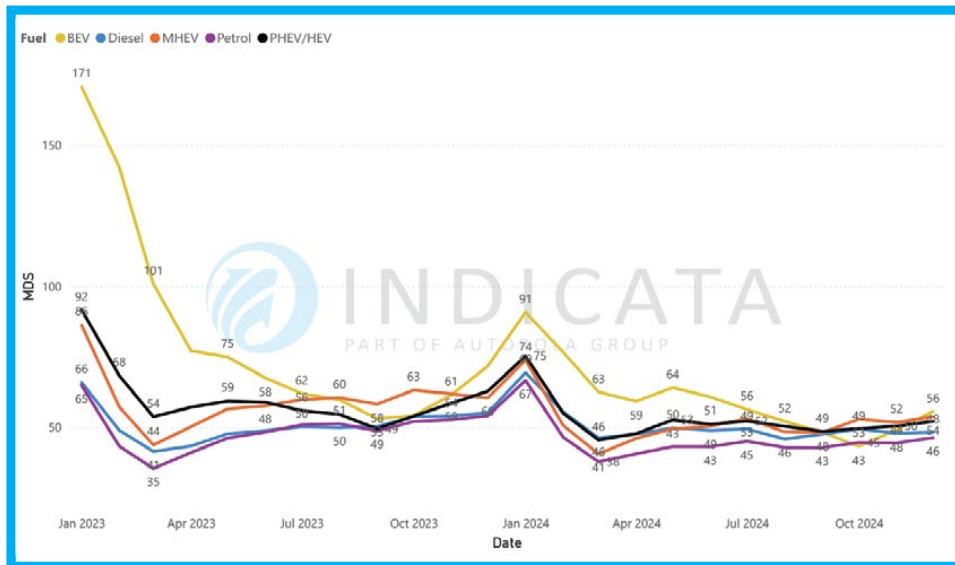
## SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - UK



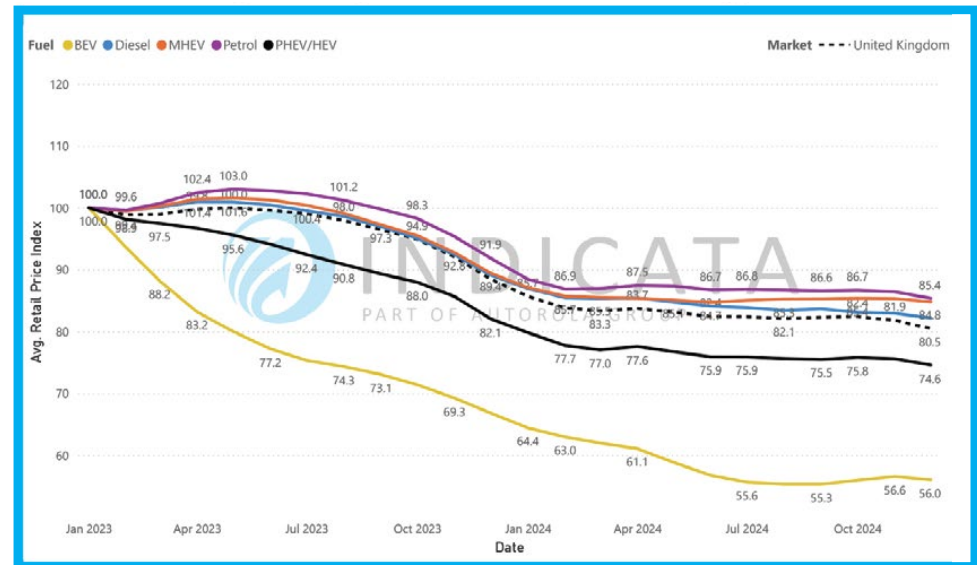
## STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - UK



## MDS BY FUEL TYPE - UK



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



# Contactos de países INDICATA

Si está interesado en contactar con INDICATA, consulte a continuación una lista de países contactos o registrarse a través de [Indicata.com](https://indicata.com)

## Dean Merritt – UK

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

## Jean-Rémi Thomas – France

Sales Director  
Email: [jrt@autorola.fr](mailto:jrt@autorola.fr)

## Juan Menor de Gaspar – Spain

INDICATA Business Consultant  
Phone: +34 609 230 236  
Email: [jmd@autorola.es](mailto:jmd@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://autorola.it)  
Phone: +39 030 9990459  
Mobile: +39 331 1343893  
Email: [dag@indicata.it](mailto:dag@indicata.it)

## Pietro Sportelli – Italy

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

## Filip Dobbeleir – Belgium

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

## Jan Jaap Koops – The Netherlands

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

## Yngvar Paulsen – Sweden

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

## Palle Elgaard

Head of INDICATA, Nordic  
Mobile: +45 2927 0640  
Email: [pel@indicata.com](mailto:pel@indicata.com)

## Krzysztof Stańczak – Poland

Indicata Business Development  
Manager  
Mobile: +48 505 029 381  
Email: [kst@indicata.pl](mailto: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](mailto:asl@indicata.com.tr)



# Historial

El 24 de marzo, Indicata publicó su Libro Blanco **«COVID-19 ¿En qué medida se verá afectado el mercado de vehículos de ocasión (y cómo sobrevivir)?»**.

Este documento exploraba:

- **Primeras tendencias del mercado** - Impacto inicial del virus y las medidas de distanciamiento social aplicadas.
- **Escenarios de mercado** - Una serie de impactos basados en la evolución de la tasa de infección y los datos históricos del mercado.
- **Mitigación** - Evaluación del riesgo por sectores y posibles medidas correctoras.

Nos comprometemos a actualizar el mercado con datos en tiempo real y a facilitar información sobre ventas, existencias y precios para mantenerle al corriente de un entorno en rápida evolución.

Nos complace presentar nuestro último número de **«INDICATA Market Watch»**.

# ¿Qué es Indicata Market Watch?

INDICATA Market Watch se ofrece en dos formatos:

1. **Un PDF normal** - Panorama periódico del mercado disponible para todos en los sitios web de los países de Indicata (este documento).
2. **Informes online de acceso gratuito** - Disponible para la dirección de los principales grupos de Leasing, Renting, Rent-a-car, Aseguradoras, Bancos, Fabricantes de Vehículos y Concesionarios.

# ¿Cómo elaboramos nuestros datos?

INDICATA analiza diariamente 14 millones de anuncios de VO en toda Europa, y nuestro sistema les somete a exhaustivos procesos de depuración de datos para garantizar la integridad de estos.

Las ventas recogidas en este informe (vehículos retirados de la web) se basan en anuncios de concesionarios reconocidos para VO reales. Como tal, no incluye datos relacionados con anuncios privados (P2P).

Cuando un anuncio se retira de Internet, se clasifica como «Venta».



**INDICATA**  
PART OF AUTOROLA GROUP

[www.indicata.com](http://www.indicata.com)