



Pero se rascan más el bolsillo: sube su precio un 25% en los tres últimos años

Y se lo piensan más: 100 días para materializar la compra de un segunda mano

Los españoles empiezan a tener más fácil comprar coche: un 10% más de usados en los concesionarios

Madrid, 1 de febrero de 2023.- Desde comienzos de año, encontrar un vehículo de segunda mano en los concesionarios es más sencillo. Y es que, tras la sequía de coches nuevos por la crisis de semiconductores y la decisión de muchos de pasarse al mercado de los usados, septiembre de 2022 marcó un cambio de tendencia, apreciándose un aumento del 10% de los vehículos de ocasión en las exposiciones, según Autoscout24, el portal especialista en vehículos usados de Sumauto, a partir de datos del Green Car Monitor VO de Autobiz.

A finales del verano pasado, los usados "tocaron fondo" y era difícil encontrar el coche buscado, con una oferta limitada de 216.000 unidades que se ha recuperado hasta las 239.000 al cierre del año. Ahora bien, sigue siendo todavía un 44% menos que hace tres años, cuando el comprador podía acceder al doble de unidades a la venta: 460.000.

Una mayor oferta con un claro condicionante: hacerse con un coche usado es un 25% más caro que hace tres años. Si en 2020 el comprador pagaba 17.000 euros de media por un usado de combustión, a día de hoy debe rasarse el bolsillo y desembolsar 21.264 euros, un 25% más. Sucede lo mismo con los vehículos electrificados, hoy un 26% más caros y por encima de los 33.000 euros

Esta situación hace que los españoles se lo piensen dos veces y retrasen la compra de un coche: más de tres meses (unos 100 días) en comprar uno de combustión, cuando apenas seis meses antes era de unos 60 días.

De hecho, esta parsimonia se deja notar ya en los concesionarios, que vieron cómo sus ventas de usados cayeron un 5,6% en 2022, desplomándose un 9% en noviembre y diciembre, según datos de MSI.

Según Ignacio García Rojí, portavoz de Autoscout24, "la caída del apetito por comprar un coche usado es la consecuencia de los altos precios y de haber una mayor disponibilidad de vehículos nuevos. Pero precisamente ahora es un buen momento para comprar uno de segunda mano, especialmente modelos de kilómetro cero, que se erigen en oportunidades muy atractivas en relación calidad-precio, haciendo que un comprador indeciso, de los muchos que hay ahora, acabe dando el paso para su adquisición".

Sumauto es el especialista en portales verticales de motor que aúna Autocasión, AutoScout24, Unauto, RentingCoches.com y Motocasión. Su entendimiento de los mercados nacional y europeo, su carácter de nativo digital combinado con su experiencia en la transformación del clasificado a marketplace, le posicionan como partner digital de conocimiento para los concesionarios y compraventas, proporcionándoles soluciones que integran todo el ciclo de vida de la compra y venta de un vehículo para hacer que su negocio sea más rentable y su inversión en medios, más eficiente. Sumauto aúna más de 3.700 clientes profesionales y más de 4 millones de usuarios únicos mensuales. Más información en www.sumauto.com

Más información:

Ion, Imagen y Comunicación

Pablo G. Doménech/Samuel Saco

pablo@ioncomunicacion.es

samuel@ioncomunicacion.es

Tlf. 91 576 05 88

www.ioncomunicacion.es

@IonComunicacion