



En 2021, las promociones rondaban los 4.500 euros de media frente a los actuales 3.800 euros

La situación del stock actual reduce en un 17% el descuento en los vehículos nuevos

Madrid, 29 de noviembre de 2022.- La escasa disponibilidad de unidades como consecuencia de la crisis de componentes y que ha lastrado el stock actual, ha derivado en que el esfuerzo comercial realizado por fabricantes y concesionarios se haya reducido un 17%, según datos de promoCAR de Kantar facilitados a Unoauto, el portal de vehículo nuevo de Sumauto, relativos al acumulado del año (hasta octubre).

En concreto, si hace un año las promociones tenían un descuento medio de 4.576 euros, ahora se han reducido hasta los poco más de 3.800 euros, aunque fue en agosto cuando tocaron suelo, 3.500 euros. Una realidad de mercado en la que impera la rentabilidad de las operaciones frente al volumen, es decir, vender menos pero con más margen. La rentabilidad de las redes de distribución se situó en el 3,8% en el tercer trimestre del año (último dato disponible) frente al 3% del mismo periodo del año anterior en el caso del vehículo nuevo, según Snap On.

Y es que el precio medio de un vehículo nuevo listo para rodar, con IVA, impuesto de matriculación y gastos incluidos ha aumentado desde los 30.618 euros hasta los 32.200 euros (+5,2%), aunque con el descuento, si antes se quedaba en 26.042 euros, ahora se sitúa en unos 28.400 euros (+9%), según promoCAR. En definitiva, comprar hoy un vehículo nuevo es 2.400 euros más caro que hace un año.

Todo ello coincide con un momento de recuperación gradual del stock y caída de la demanda debido a la alta inflación y a la subida de los tipos de interés (en España se financian 8 de cada 10 compras de VN), lo que impactará de lleno en las matriculaciones de este año que caerán previsiblemente un 3,4% hasta las 830.000 unidades, según MSI.

Sumauto recuerda que los concesionarios aún tienen margen de maniobra para bajar un 15% los precios, vender más y seguir siendo rentables. Es decir, bastaría con recuperar el descuento promedio de 2021 para que la compra de un vehículo nuevo sea más accesible para el bolsillo de los españoles sin dejar de ser una buena operación para los concesionarios.

Según Ignacio García Rojí, portavoz de Sumauto, "la actual situación de precios alcistas y reducción de acciones comerciales por parte de marcas y concesionarios ha contribuido a congelar aún más la demanda y está llevando al mercado ante la tesitura de, o bien revisar la política de descuentos, o mantenerlos, y dar salida al stock vía matriculaciones tácticas, rent a car o renting. Una política promocional más acorde con el momentum actual, con una recuperación gradual del stock, contribuiría a reactivar la demanda particular, que está a la espera de que bajen los precios, sin renunciar marcas y distribuidores a una rentabilidad que seguiría manteniéndose por encima de niveles prepandémicos".

Sumauto es el especialista en portales verticales de motor que aúna Autocasión, AutoScout24, Unoauto, 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

Carolina Morales/Samuel Saco

carolina@ioncomunicacion.es

samuel@ioncomunicacion.es

Tlf. 91 576 05 88

www.ioncomunicacion.es

@IonComunicacion