



Relatório do Observatório INDICATA - COVID-19

**Edição 6 - Escassez stock domina o retalho automóvel
– Retalhistas perdem oportunidades de subir preços**
Julho 2020

Enquadramento

A 24 de Março o INDICATA publicou o estudo ***“COVID-19 Até que ponto o mercado de usados será afetado (e como sobreviver)?”***

Este documento explorou:

- **Tendências iniciais do mercado** - O impacto inicial do vírus e das medidas de distanciamento social implementadas.
- **Cenários** - Uma variedade de impactos com base no desenvolvimento da taxa de infecção e no histórico de dados de mercado.
- **Mitigação** - Avaliação de riscos por sector, associada a possíveis acções correctivas.

Comprometemo-nos a manter o mercado atualizado com dados em tempo real, volumes de vendas e preços, para que seja possível acompanhar o evoluir da situação.

Como tal, temos o prazer de anunciar o **“Observatório INDICATA”**.

O que é o Observatório INDICATA?

O Observatório INDICATA assume duas formas:

1. **Documentação periódica** - Análises regulares do mercado disponíveis para todos no website INDICATA (este documento).
2. **Relatórios online interactivos exclusivos** - Disponíveis para os gestores sénior nas principais Gestoras de Frotas, Rent-a-Car, Fabricantes e Grupos de Retalho.

Se você deseja acesso GRATUITO à ferramenta INDICATA Market Watch baseada na Web (e é gerente sénior da indústria automobilística), entre em contato com o escritório local da INDICATA.

Como produzimos nossos dados?

O INDICATA analisa todos os dias 9 milhões de anúncios de veículos usados em toda a Europa. Para garantir a integridade dos dados o nosso sistema passa por extensos processos de limpeza de dados.

As vendas (anúncios retirados) deste relatório tem como base os anúncios de veículos usados de profissionais reconhecidos. Como tal, não inclui dados relacionados a anúncios de particulares (P2P).

Quando um anúncio é removido da Internet, e não retorna nos dias imediatamente a seguir, é classificado como "Venda".

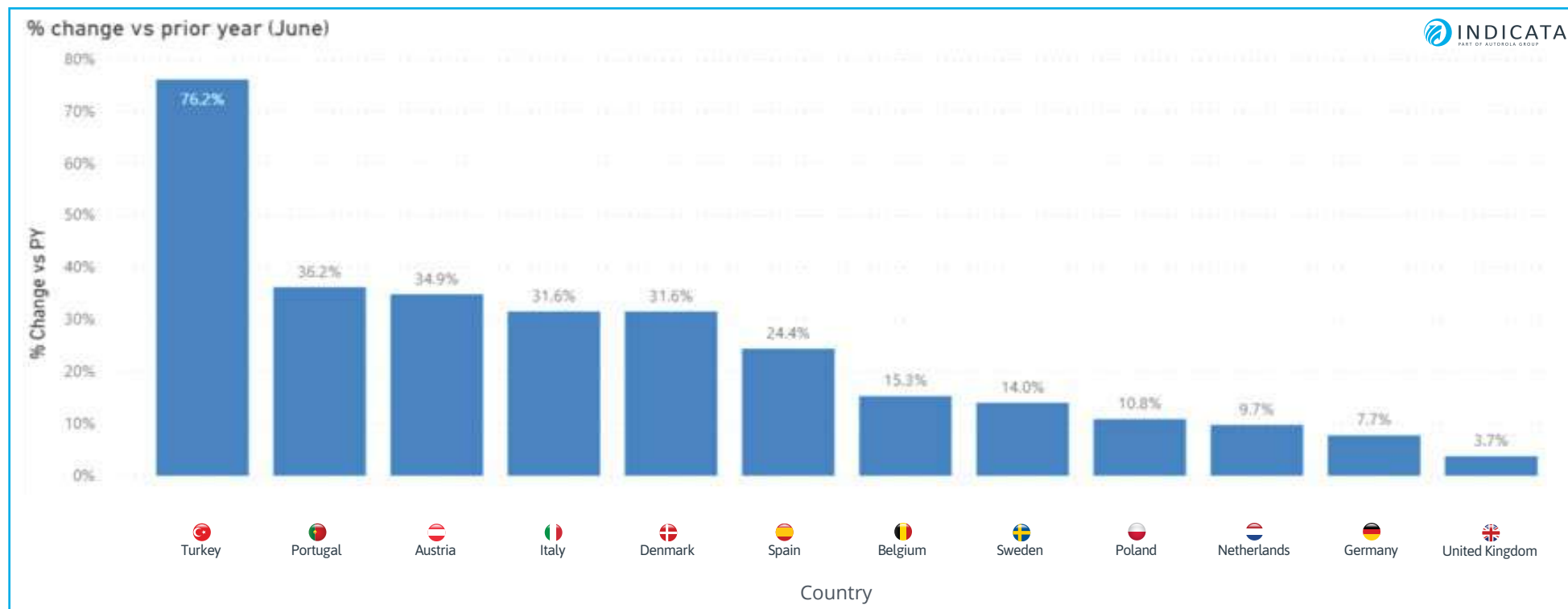
Sumário Executivo

- À exceção de França, todos os mercados europeus não só regressaram aos níveis pré-bloqueio como estão agora a operar significativamente acima do ano passado, com o mercado total a subir 13,2%.
- A transição ambiental continua com (na maioria dos mercados) consumidores a afastarem-se dos carros mais antigos em favor de motorizações mais recentes e mais limpas.
- A procura tende para os SUV's, os automóveis desportivos e os automóveis de luxo, o que sugere que a crescente confiança dos consumidores está a impulsionar o mercado.
- A procura está a superar a oferta, com os stocks dos retalhistas a baixarem agora em 500.000 carros usados em comparação com o início de Abril.
- Esta procura reflete-se nos volumes e nos preços na nossa unidade de negócio irmã (Autorola Marketplace). Os preços de venda e as taxas de conversão continuam a aumentar.
- Ao longo do bloqueio, a maioria dos mercados apresentaram descidas nos preços, embora os mais fechados, onde os retalhistas não podiam operar, tenham mantido os preços quase inalterados.
- Existe agora alguma estabilização dos preços de retalho, contudo, dadas as alterações dos preços de comércio, a escassez de oferta de stock fresco e a escassez de stock nos parques, os retalhistas estão a perder oportunidades de revalorização e de aproveitarem para aumentar o retorno do seu investimento.
- Os retalhistas estão a ser cautelosos, mas existem oportunidades para quem leva em consideração e tem visibilidade sobre os veículos com maior rotação. Veículos em que a relação entre a oferta e a procura é favorável podem ser reposicionados em alta.
- Frotistas e retalhistas têm razão em ser cautelosos. Novos surtos do vírus podem travar o mercado e embora muitos segmentos e categorias etárias de veículos mostrem forte procura, outros enfraquecem significativamente.
- Todos devem fazer uso dos dados para identificar o stock lento (cuja relação entre a oferta e a procura é desfavorável) e utilizar a atual energia do mercado para garantir o seu escoamento.
- Igualmente, agora é a hora de comprar bem. Certifique-se de que as suas equipas dispõem de dados para identificar o stock de movimento rápido (cuja relação entre a oferta e a procura é favorável). Aqui será necessário pagar um pouco mais (mas também pode pedir mais). Mas se as atuais condições do mercado forem de curta duração, comprar um excesso de stock de movimento lento a preços excessivos irá prejudicar os resultados financeiros quando a desaceleração chegar.
- Os frotistas também deverão rever os seus stocks de remarketing e portfolios com base nas novas taxas de venda relativas aos níveis de stock total no mercado de cada modelo em particular. Com muitos segmentos a enfraquecer à medida que as preferências dos consumidores mudam, o foco em mover este stock mais fraco agora vai pagar dividendos no futuro.

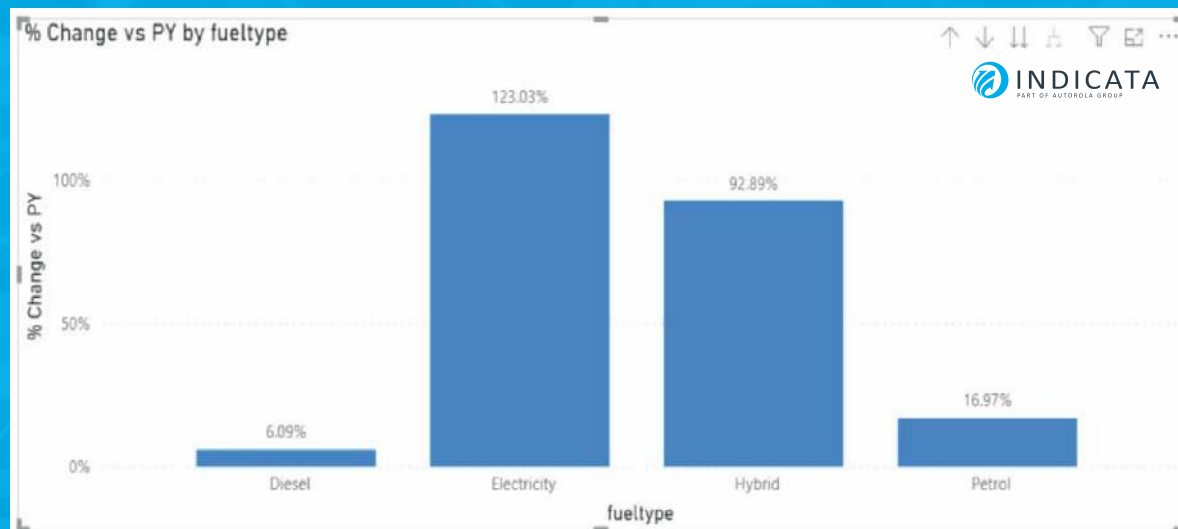


Mercados Europeus

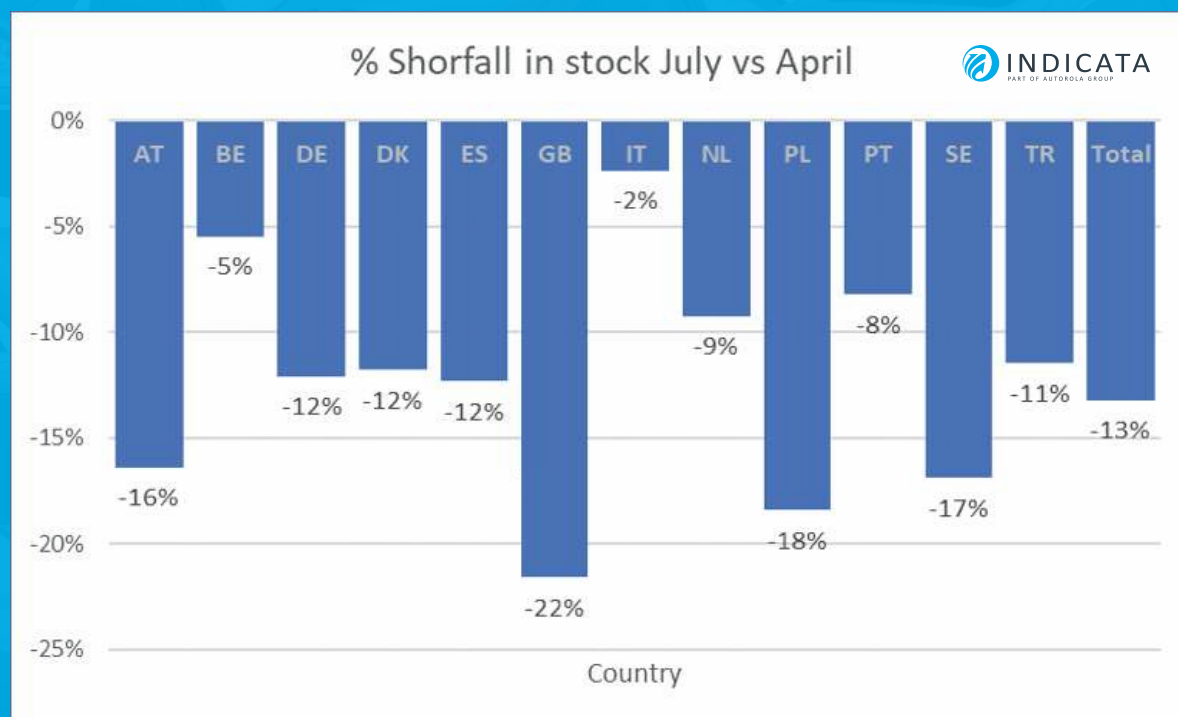
A recuperação ganha ritmo – os retalhistas perdem oportunidades de subir preços.



No nosso último relatório (Maio) mostrámos que, embora recuperando, o mercado europeu continuava a descer 17,7% em termos homólogos. No entanto todos os países estavam numa trajetória positiva. Isto reflete-se agora nos números de Junho que mostram que o mercado europeu de automóveis usados está agora a aumentar 13,2% em relação ao período homólogo.



Além disso, a transição do Diesel para as motorizações mais limpas continua com os veículos Elétricos e Híbridos a subirem 123% e 92%, respectivamente. Ainda que o Gasóleo esteja agora a subir 6% comparativamente com o ano anterior, este crescimento fica atrás do mercado com a passagem do volume para o Gasolina, cifrando-se este último num crescimento de 17% em termos homólogos.



No entanto, o factor-chave do mercado é o enorme desequilíbrio entre a oferta e a procura. Em todos os mercados vemos taxas de venda superiores ao número de carros usados frescos que entram no mercado. Como resultado, em comparação com os níveis no início de Abril, existe agora um défice do stock dos retalhistas europeus em mais de 500.000 unidades que continua a crescer de forma alarmante (no início de Junho o défice era "apenas" de 330.000).

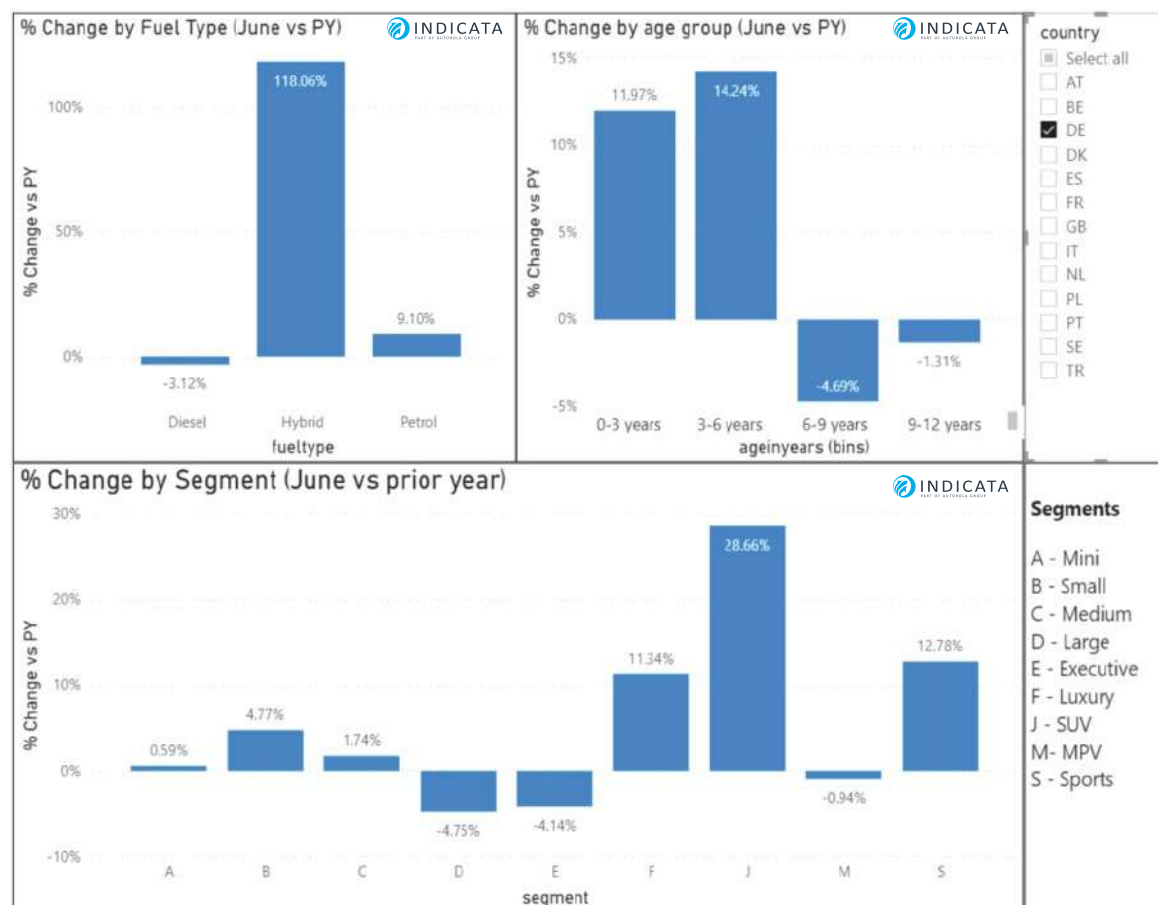
Como os nossos relatórios mostram, o que é mais interessante é que, embora os preços estejam a estabilizar, os retalhistas não estão a reagir a esta oportunidade com rapidez suficiente e a aumentar os preços em conformidade.



Alemanha **Retalhistas perdem oportunidades de negócio.**

4% abaixo em Maio, a Alemanha está agora a 8% acima em termos homólogos, mostrando que os retalhistas e consumidores alemães estão a crescer em confiança, mas mantendo a posição ambiental que tinham em Maio. Continua a haver uma troca contínua do Gasóleo para a Gasolina e para as motorizações ambientalmente mais amigáveis.

Uma tendência esperada no mundo pós-bloqueio era que os novos consumidores não proprietários de automóveis procurassem carros mais antigos para primeira compra, a fim de evitar o risco de infeção na utilização de transportes públicos. Embora haja provas disso em Itália e no Reino Unido, o consumidor ambiental alemão está a evitar os automóveis mais antigos e a concentrar-se em veículos com menos de 6 anos. Além disso, em vez de comprar carros pequenos, SUV, luxo e carros desportivos são os mais populares.





Alemanha

Enquanto os retalhistas estavam fechados, houve uma descida geral dos preços dos carros usados. No entanto, uma vez que o principal bloqueio foi levantado, estamos a ver que os preços estabilizaram. Dito isto, as estratégias de preços dos retalhistas não estão a reagir às oportunidades que o novo mercado apresenta.

As vendas de 16.000 unidades por dia estão muito acima da oferta de stock fresco de 13.500 unidades por dia e o stock dos retalhistas está com menos 160.000 carros usados em comparação com o início de Abril.

No mercado grossista, vemos os principais fornecedores da nossa unidade de negócio de leilões - Autorola Marketplace a aumentar o preço de venda entre 5 a 10% nos últimos meses. As taxas de conversão estão a aumentar.

Num mercado em que há escassez de stock, a procura excede a oferta e os preços dos grossistas aumentam, a estabilização dos preços de retalho sugere que muitos deles estão a perder oportunidades de lucro significativas.

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



Incoming cars per country (7 days moving avg.)





Áustria

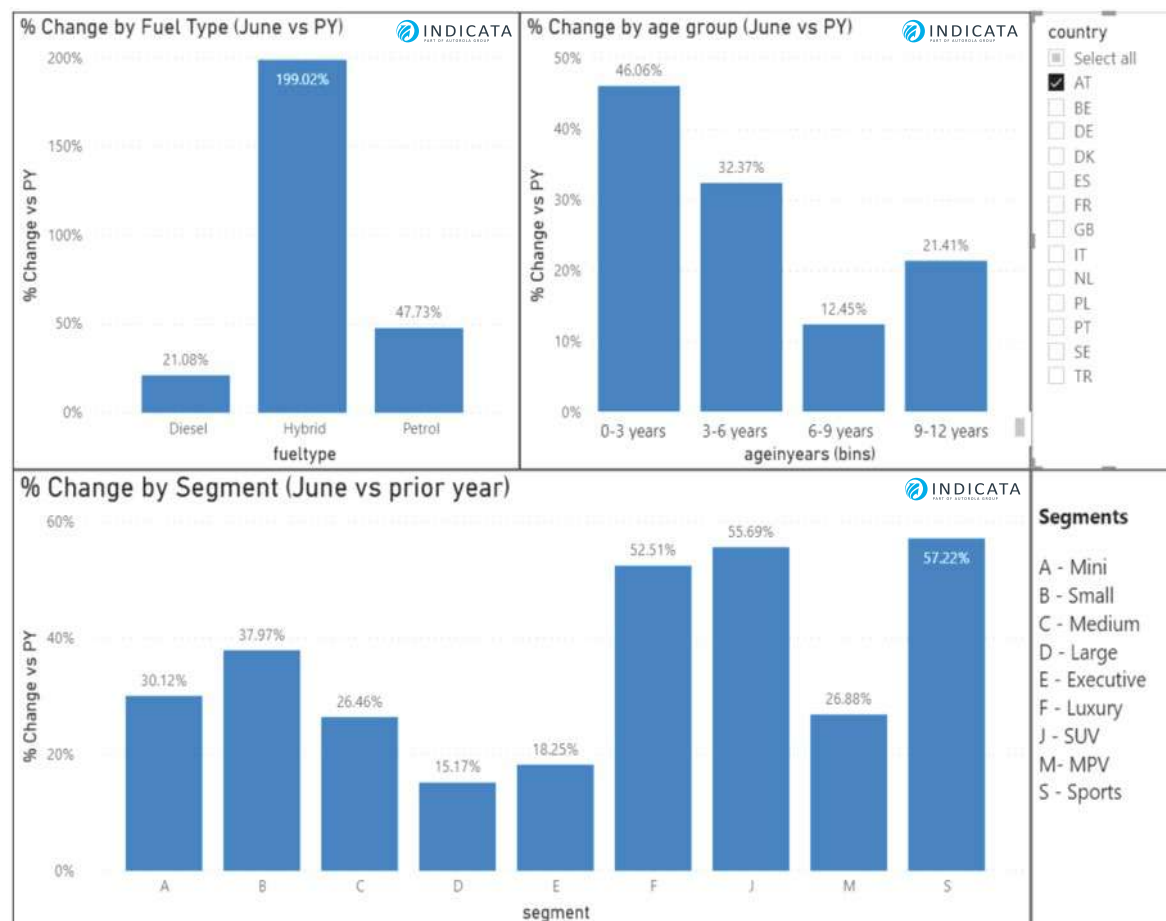
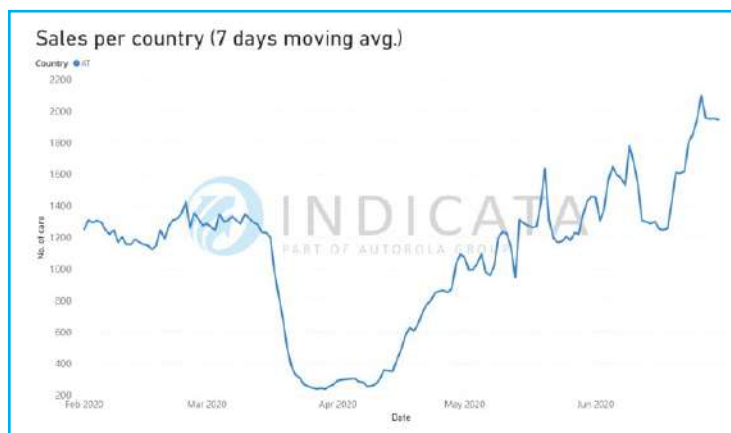
Os retalhistas reagem demasiado lentamente às oportunidades para rever preços.

As vendas na Áustria continuam a crescer fortemente desde que o bloqueio foi levantado. Atingindo o máximo de 2.000 vendas por dia, o mercado está agora a subir 35% em relação ao período homólogo. Não há sinais de que este ritmo esteja a abrandar à medida que a procura pendente está satisfeita. Muito pelo contrário, o consumidor austríaco parece estar a ganhar confiança.

Igualmente essa confiança é ambientalmente tendenciosa, com as vendas híbridas a aumentarem mais que em qualquer país da Europa Ocidental. 200% de crescimento ano após ano.

Tal como a Alemanha, há também uma tendência para os automóveis mais recentes, embora isso não seja tão pronunciado.

Enquanto todos os segmentos estão em cima, o Luxo, o SUV e os carros desportivos continuam a ser os mais fortes.



Áustria

Enquanto os retalhistas estavam fechados, houve uma descida geral dos preços dos carros usados. No entanto, uma vez que o bloqueio foi levantado, estamos a ver que os preços estabilizaram devido à procura. Dito isto, as estratégias de preços dos retalhistas não estão a reagir às oportunidades que o novo mercado apresenta.

As vendas de 2.000 unidades por dia estão a exceder em muito a oferta de stock fresco de 1.350 unidades por dia e os stocks dos retalhistas austríacos caíram 16% desde o início de Abril. Isto significa que a Áustria é um dos países com maior necessidade de stock na Europa.

No mercado grossista, vemos os principais fornecedores da nossa unidade de negócio irmã - Autorola Marketplace aumentar o preço de venda entre 5-15% nos últimos meses.

Num mercado em que há escassez de stock, a procura excede a oferta e os preços dos grossistas aumentam, a estabilização dos preços de retalho sugere que muitos deles estão a perder oportunidades de lucro significativas.

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



Incoming cars per country (7 days moving avg.)

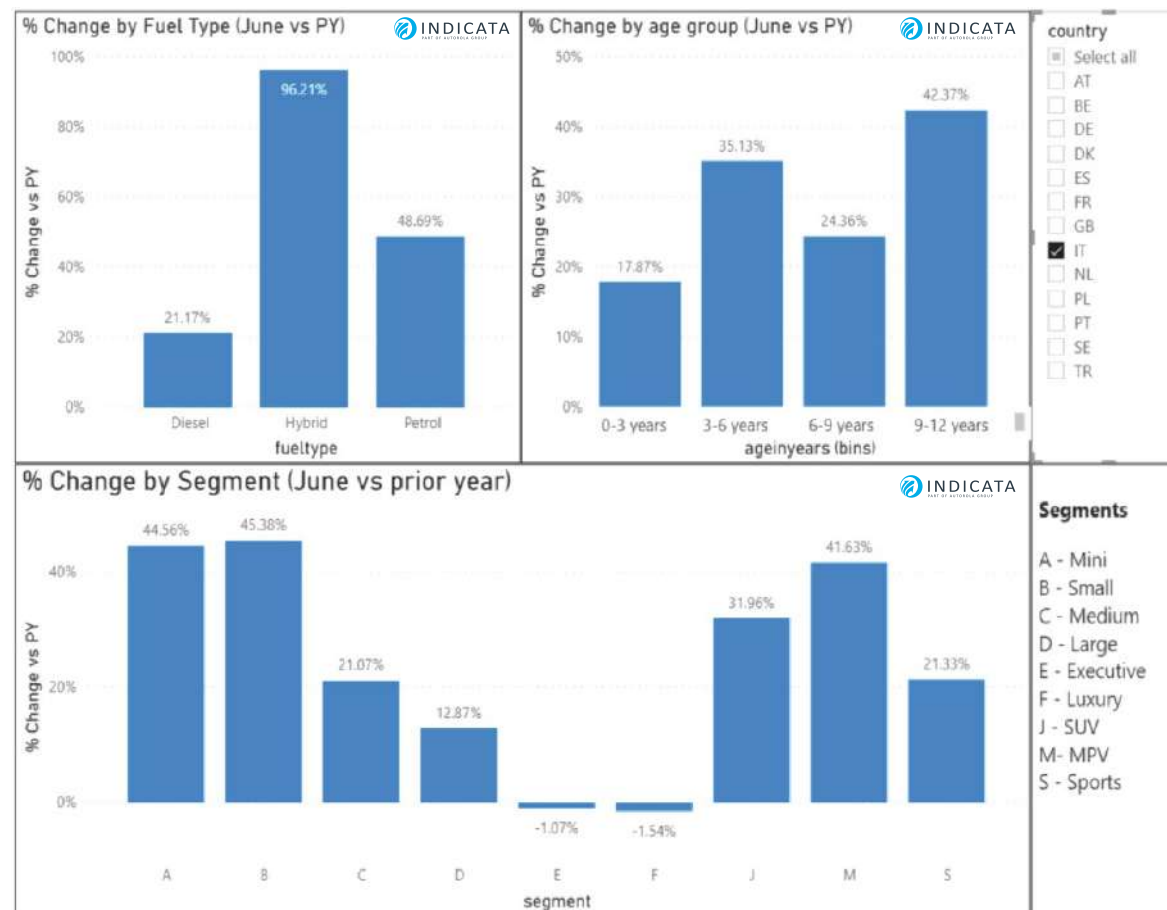


A Itália teve um sobressalto inicial nos volumes de vendas, mas não para níveis pré-bloqueio. Desde então, o consumidor cresceu em confiança com uma forte trajetória ascendente ao longo dos últimos dois meses.

O mercado automóvel usado da Itália era forte antes do bloqueio, mas agora registra um crescimento de 32% em termos homólogos.

Uma tendência esperada no mundo pós-bloqueio era que os novos consumidores não proprietários de automóveis buscassem carros mais antigos para primeira compra, a fim de evitar o risco de infecção na utilização de transportes públicos. Embora o consumidor ambiental alemão esteja a evitar os automóveis mais antigos e a concentrar-se em veículos com menos de 6 anos, o consumidor italiano está a privilegiar automóveis pequenos mais antigos.

Dito isto, no entanto ainda há procura em carros de 3 anos e nos segmentos MPV, desportivos e SUV.





Enquanto os retalhistas estavam fechados, houve uma queda geral dos preços dos carros usados. No entanto, desde que o bloqueio foi levantado, estamos a ver que os preços estabilizaram, mas não estão completamente parados. Pode parecer surpreendente que os preços não reajam às oportunidades que o novo mercado apresenta.

A questão é o equilíbrio entre a oferta e a procura. As vendas de 4.500 unidades por dia estão relativamente equilibradas face à oferta de stock fresco por dia e os stocks dos retalhistas italianos desceram apenas 2% desde o início de Abril face a uma queda de 13% no mercado europeu.

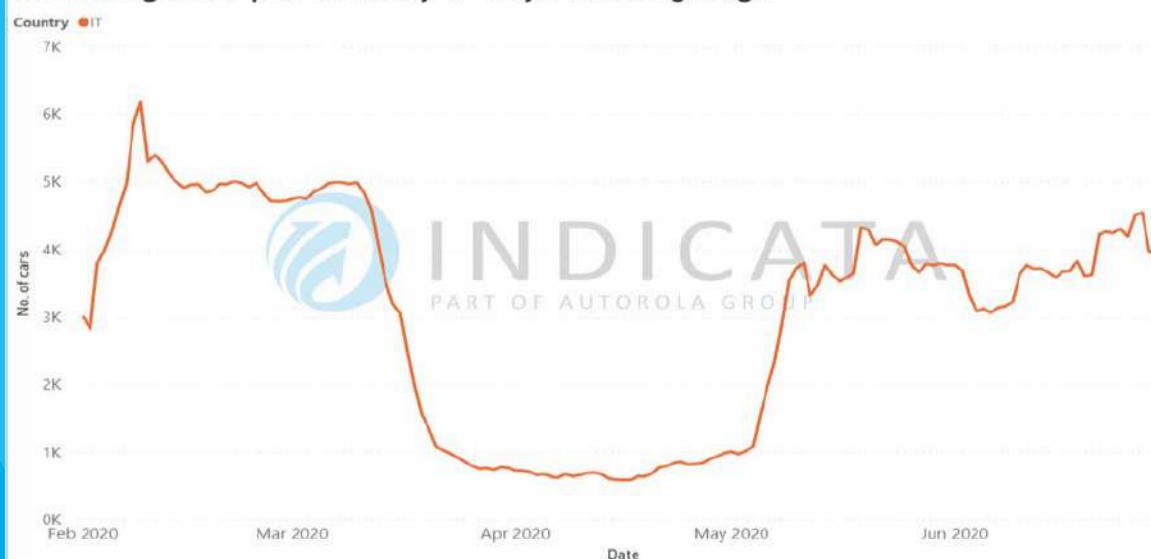
Dito isto, no mercado grossista vemos os nossos principais fornecedores da Autorola leiloeira aumentar o preço de venda entre 5-15% nos últimos meses.

Com a forte procura e o aumento dos preços grossistas, apenas para ver um abrandamento da descida dos preços a retalho sugere que muitos revendedores estão a perder oportunidades significativas para aumentar os preços nos carros do mercado rápido (relação entre a oferta e a procura favorável).

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



Incoming cars per country (7 days moving avg.)





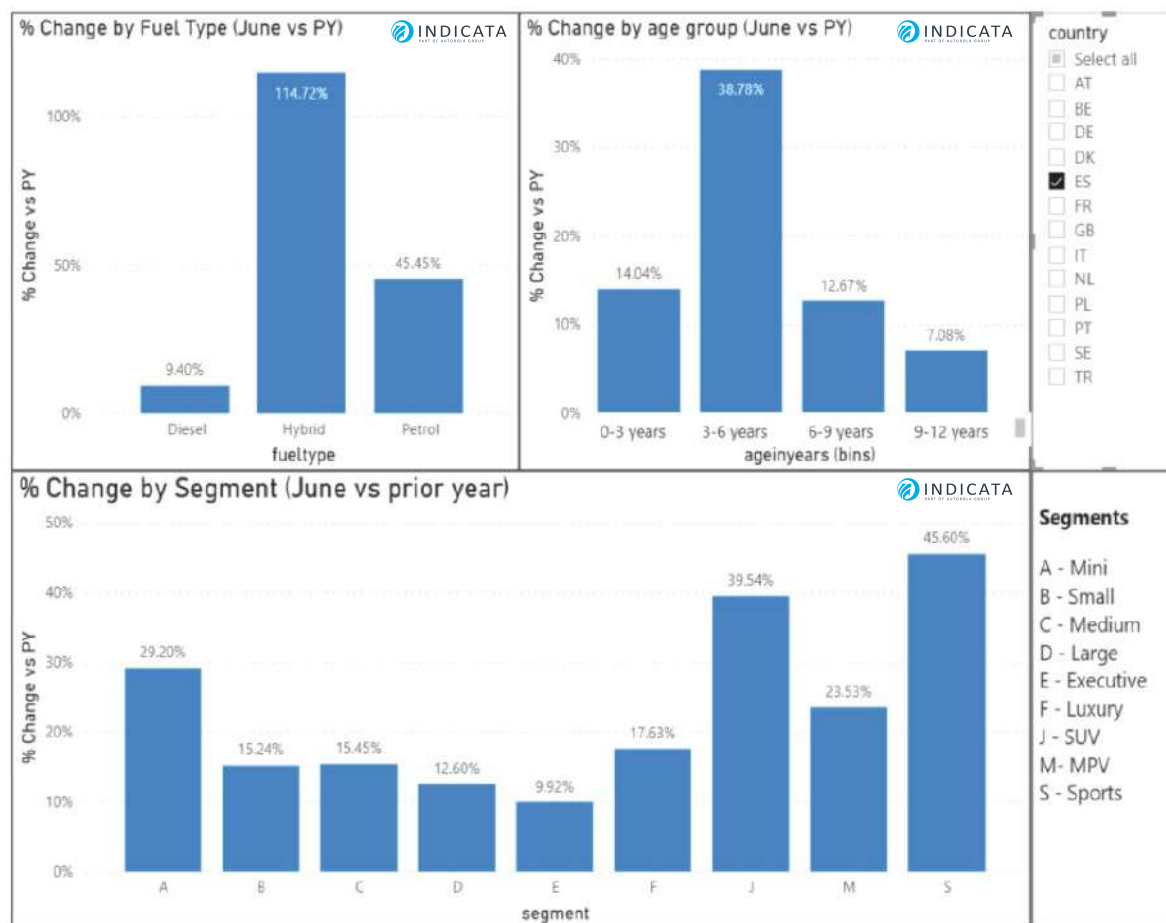
Espanha

A lenta recuperação inicial ganha ímpeto, mas os retalhistas perdem oportunidades de aumentar preços.

A correr até ao bloqueio, Espanha estava a desfrutar de um mercado de carros usados ressurgente. Dada a gravidade do impacto do vírus em Espanha, juntamente com a profundidade das medidas de bloqueio, não é de estranhar que a recuperação da Espanha contra os níveis pré-bloqueio tenha sido lenta.

No entanto, isso está a compará-lo a uma base forte, e embora ainda mais fraco do que os níveis pré-bloqueio, o mercado automóvel usado espanhol está agora 24% acima do ano anterior.

O mercado está a registar uma mudança significativa face ao produto Diesel, com os Híbridos a subir 115% e a Gasolina a subir 45%. O segmento de 3-6 anos é notavelmente forte, com um crescimento de 39%, e automóveis mais antigos com um crescimento modesto por comparação. A força reside no segmento A-Mini, bem como nos segmentos SUV, MPV e desportivos.



Espanha

Enquanto os retalhistas estavam fechados, houve uma descida geral dos preços dos carros usados. No entanto, no início de Junho, parecia que os preços estavam a estabilizar devido à procura. Preocupantemente, há sinais de que não é esse o caso e que os preços estão a começar a descer novamente.

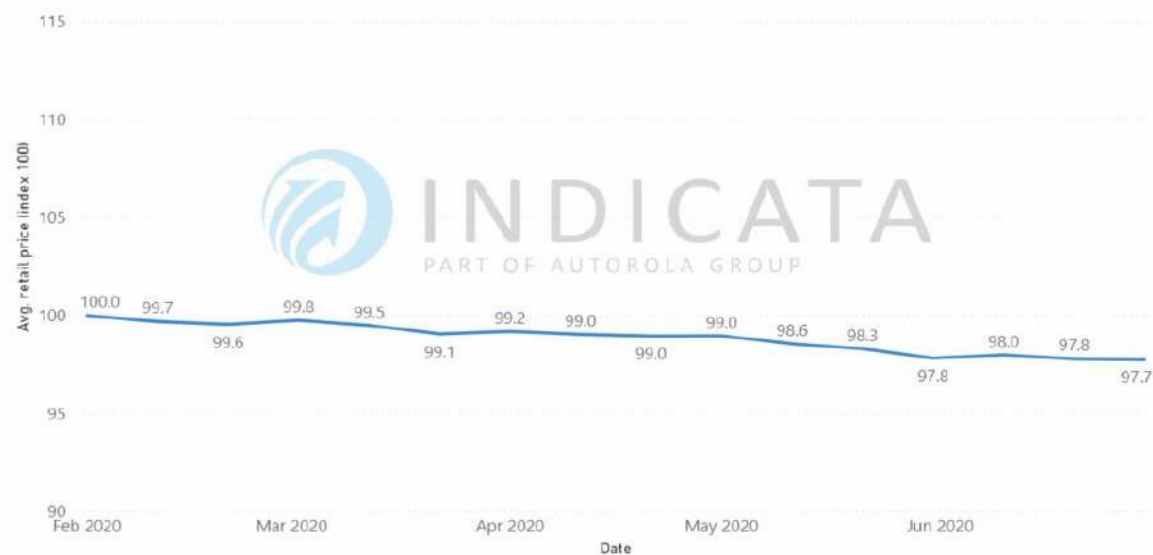
As estratégias de preços dos retalhistas parecem não estar a reagir às oportunidades que o novo mercado apresenta.

As vendas de 2.000 unidades por dia estão a exceder em muito a oferta de stock fresco de 1.600 unidades por dia e os stocks totais dos retalhistas espanhóis caíram 12% desde o início de Abril. Os parques estão agora com falta de 20.000 carros usados.

No mercado grossista, vemos os principais fornecedores da nossa unidade de negócio irmã - Autorola Marketplace aumentar o preço de venda entre 5-15% nos últimos meses.

Num mercado em que há escassez de stock, a procura excede significativamente a oferta e os preços grossistas aumentam, ver apenas um abrandamento ou, na verdade, o reinício dos preços de venda a retalho em queda, sugere que muitos revendedores estão a perder oportunidades de lucro significativas.

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



Incoming cars per country (7 days moving avg.)





Reino Unido

Porque é que o preço não responde mais depressa?

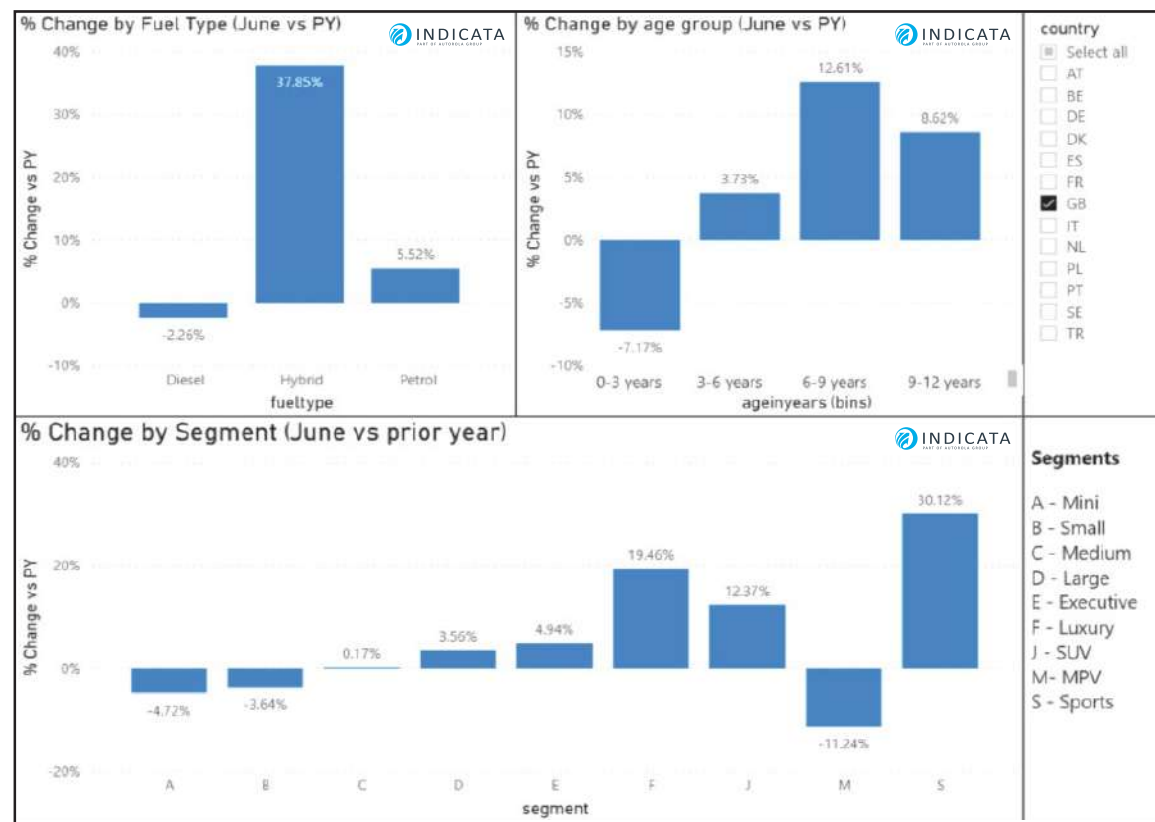
Os governos do Reino Unido escalonaram a abertura das suas redes de retalhistas, a Inglaterra, a 1 de Junho, a Irlanda do Norte 8 de Junho, o País de Gales a 22 de Junho e a Escócia à espera até ao dia 28 de Junho. Assim, a recuperação imediata do mercado do Reino Unido, de volta aos níveis de pré-bloqueio e um crescimento de 3,7% em Junho versus o ano anterior, é notável.

Uma tendência esperada no mundo pós-bloqueio era que os novos consumidores não proprietários de automóveis procurassem carros mais antigos para primeira compra, a fim de evitar o risco de infeção por utilização dos transportes públicos. Enquanto o consumidor ambiental alemão está a evitar os automóveis mais antigos e a concentrar-se em veículos com menos de 6 anos, o consumidor do Reino Unido está parcialmente a seguir esta tendência e a procurar comprar automóveis mais antigos. Dito isto, não são os segmentos mais baixos que são fortes, são os carros de luxo, SUV e Desportivos que lideram o caminho. Carros Mini e Pequenos caíram 4,7% e 3,6%, respectivamente.



A redução de 7% no sector dos 0 aos 3 anos é essencialmente impulsionada pelo mercado de sub-1 ano (menos 22%). Acreditamos que esta redução é impulsionada pela oferta (não pela procura) pela falta de carros pré-registados dos Fabricantes, o abrandamento dos ciclos de demonstração e os desafios logísticos para os Fabricantes e empresas de Rent-a-Car em trazerem para o mercado carros provenientes de buyback e risco.

Sugere uma oportunidade para os retalhistas e frotistas manterem a coragem e o preço para cima, mesmo que os volumes estejam baixos.





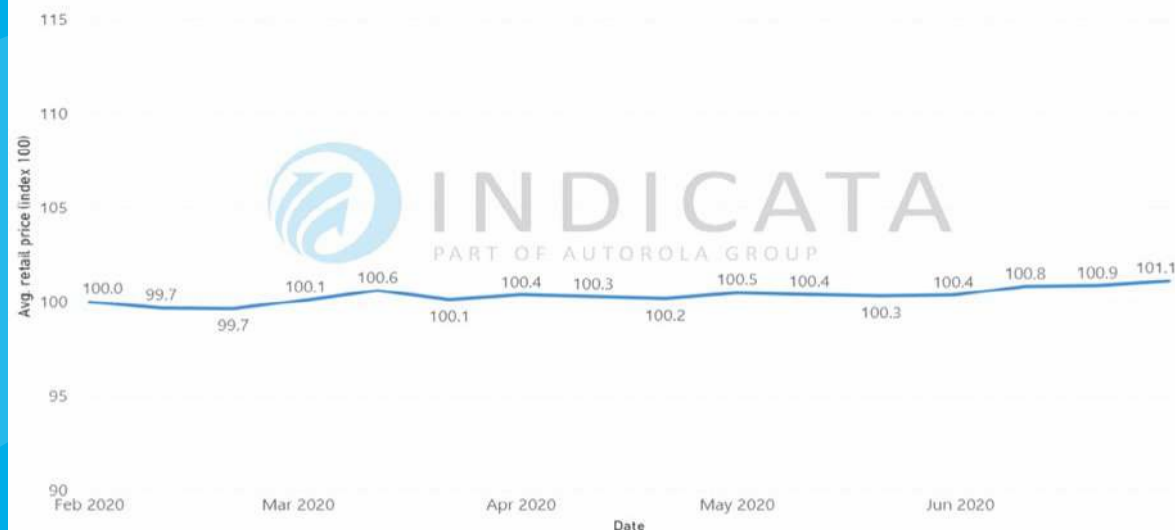
Reino Unido

Os preços no Reino Unido, que se mantiveram estáveis em relação ao bloqueio, estão a dar alguns sinais de recuperação. No entanto, dado o estado do mercado, estes aumentos são surpreendentemente lentos. Sim, a forte procura de automóveis de luxo levou a um aumento de preços de 2,2% em Junho (o setor que mais cresce), mas agora está apenas em 99,7% dos níveis de Fevereiro. A gasolina também aumentou para 102% dos níveis de Fevereiro, mas em apenas 1% desde 1 de Junho não havendo uma alteração substancial, apesar da procura.

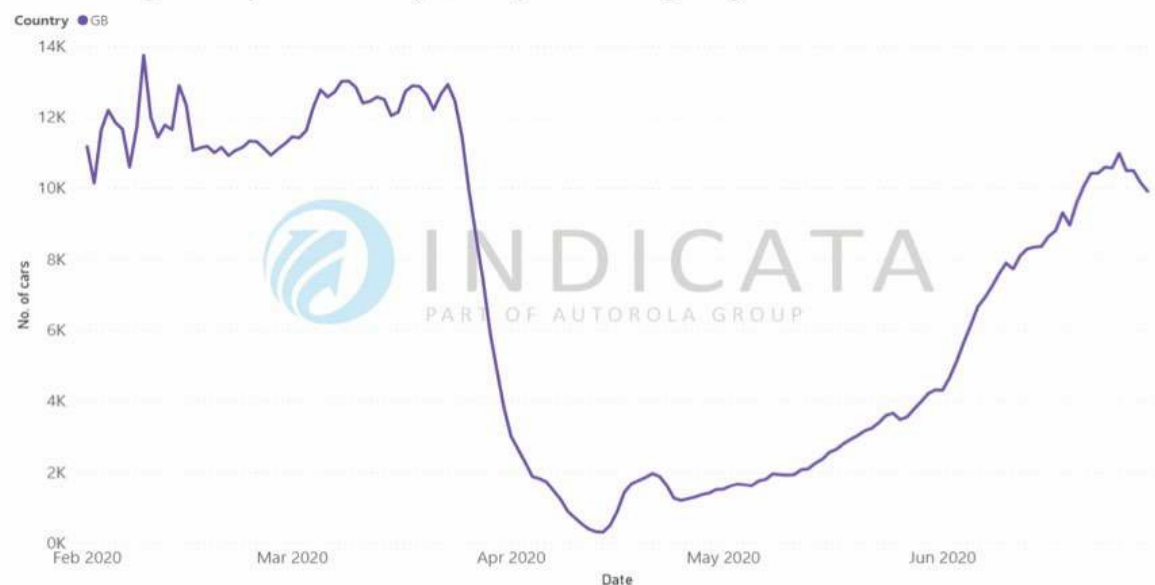
O desequilíbrio da procura e da oferta deverá conduzir a uma subida dos preços muito mais rapidamente do que observamos hoje.

Desde que os retalhistas abriram, as vendas a pouco menos de 12.000 unidades por dia são materialmente superiores à taxa de reposição de stock de 10.000 unidades por dia. E este desequilíbrio tem sido predominante durante todo o bloqueio, onde os retalhistas vendiam online sem oportunidades de repor o seu stock. O mercado de retalhistas do Reino Unido desceu cerca de 125.000 unidades anunciadas contra os níveis de Abril. O mercado está a 70.000 contra os níveis de 1 de Março, quando os retalhistas tinham limpo os seus parques prontos para a chegada das unidades retomadas.

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



Incoming cars per country (7 days moving avg.)





Reino Unido



No mercado grossista, a oferta é fraca à medida que as empresas de leilões físicos tradicionais sofrem. Com os leilões físicos fechados e os seus parqueamentos apenas capazes de armazenar alguns dias de stock, muitos dos automóveis residem agora em grandes parques e aeródromos. Embora estes atores tradicionais tentem transitar para uma estratégia 100% on-line, os parques a transbordar não estão logisticamente preparados para permitir que um forte fluxo de stock fresco chegue ao mercado.

Num mercado em que há escassez de stock, a procura excede significativamente a oferta e há um aumento dos preços grossistas para apenas ver os preços de venda a retalho em queda, sugere que muitos retalhistas estão a perder oportunidades de lucro significativas e não se têm mostrado corajosos nas suas ações de reposicionamento.

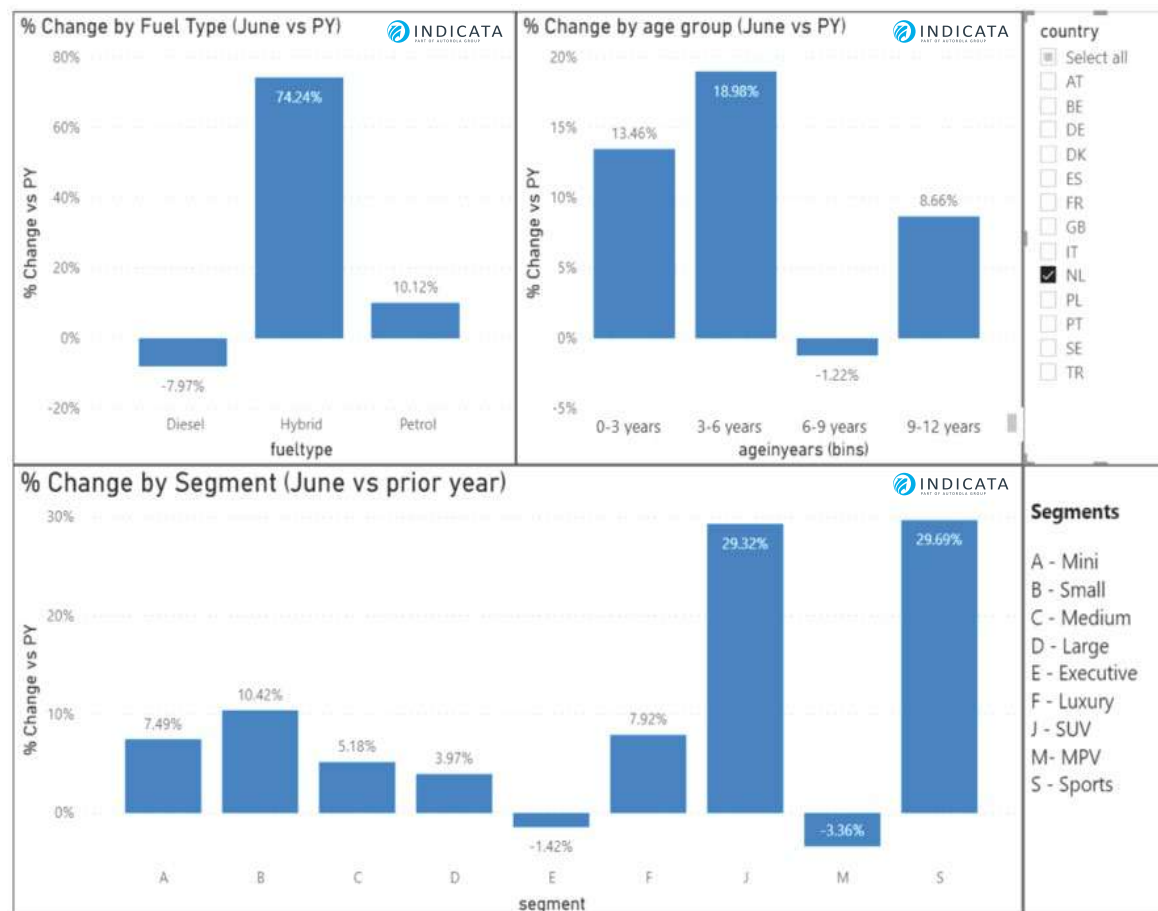
Uma vez que a procura na Escócia e no País de Gales provém totalmente do on-line, o rácio da procura e da oferta agravar-se-á com o agravamento da escassez de stock. As evidências da Europa, onde os retalhistas abriram até 40 dias antes da Inglaterra (e 70 dias antes da Escócia), é que a procura pós-bloqueio continua a fortalecer-se, a oferta apertada e o preço grossista continua a aumentar.



O mercado Holandês foi um dos menos afetados pela Covid-19, baixando apenas para 60% dos níveis pré-bloqueio. Desde então, não só recuperou, como está agora 9,6% acima dos níveis do ano anterior.

A fraqueza do Gasóleo continua com uma mudança significativa para Híbridos e Gasolina. A força geral reside em carros mais jovens (sub-6 anos).

Embora haja força nos automóveis mais pequenos, são os segmentos dos SUV e dos automóveis desportivos que mais crescimentos mostram.





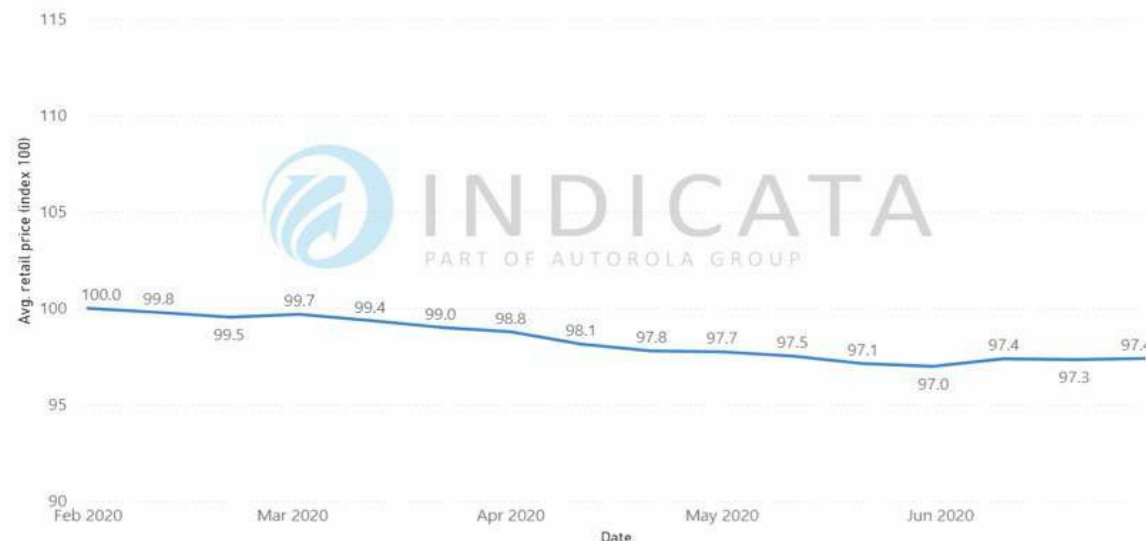
Holanda

Os preços no mercado registaram uma tendência constante de decréscimo desde que a COVID-19 afetou o mercado, mas agora que vemos o mercado ultrapassar os níveis de pré-bloqueio e subir de ano para ano, há um sinal de que a estabilidade está a voltar aos preços.

Dito isto, é surpreendente que não haja aumentos significativos dos preços no mercado, apesar do desequilíbrio entre a oferta e a procura. As vendas atingiram os 4.500 por dia, mas o stock fresco só chegou a 3.600 - 3.800 por dia. Os stocks do mercado estão agora 9% abaixo dos níveis de Abril e a encurtar cerca de 33.000 unidades.

Num mercado em que há escassez de stock, a procura excede significativamente a oferta e há um aumento dos preços grossistas para apenas ver um abrandamento dos preços, sugere que muitos retalhistas estão a perder oportunidades de lucro significativas e não têm sido corajosos nas suas ações de reposicionamento.

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



Incoming cars per country (7 days moving avg.)





Suécia

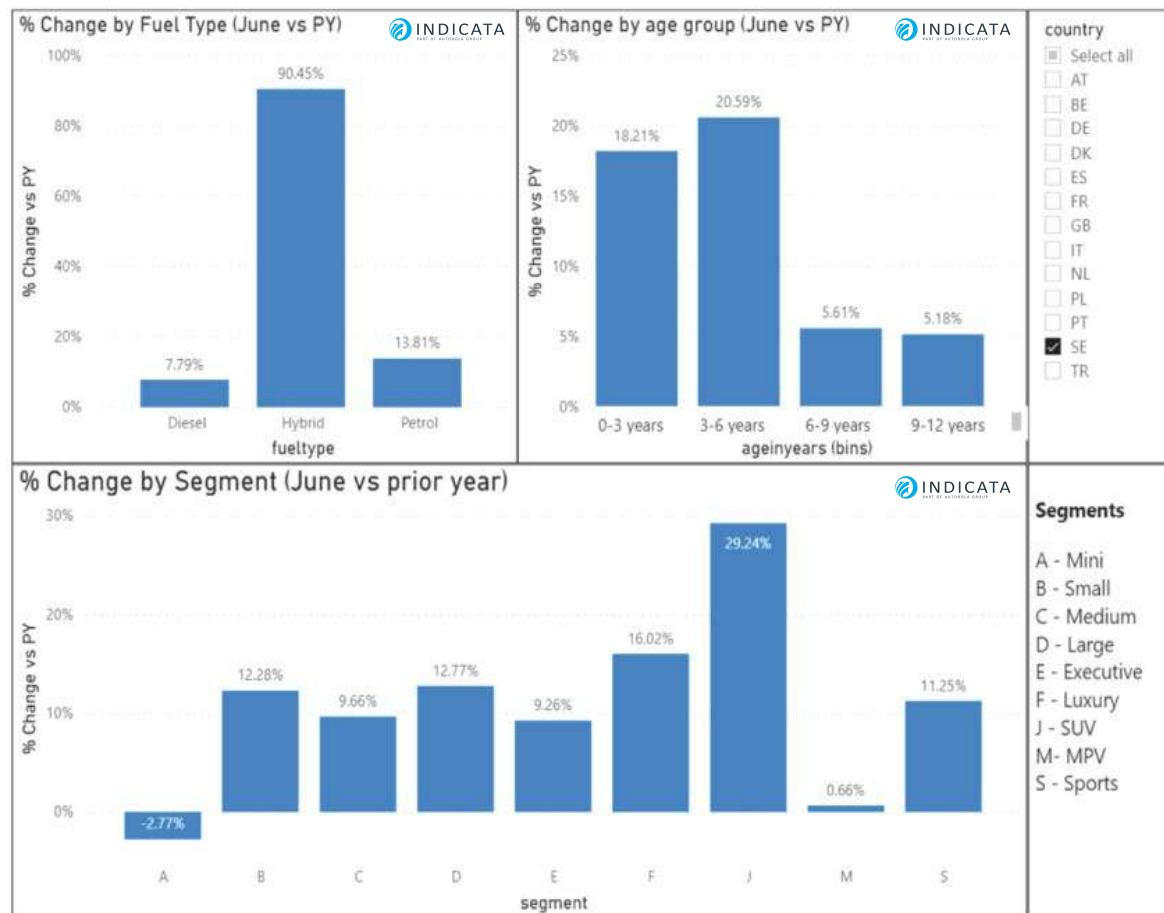
Forte procura significa que os retalhistas com preços baixos estão a perder oportunidades de lucro.

O mercado sueco foi um dos mercados menos afetados nos períodos de Março e Abril, passando apenas para 80% dos níveis pré-COVID-19.

Desde então, e apesar do crescimento contínuo dos casos de vírus, o mercado não só recuperou, como está agora a 16% acima em relação ao período homólogo.

Com uma forte mudança para as motorizações a Gasolina e Híbrida, o consumidor sueco está a exigir carros usados mais recentes.

Os segmentos dos automóveis pequenos e dos MPV são surpreendentemente fracos, no entanto, há procura em quase todos os outros segmentos de automóveis, particularmente SUV.



Suécia

Relativamente a outros mercados, os preços na Suécia registaram uma queda significativa, tendo caído 4,3% desde Fevereiro. Isto foi surpreendente, dado que, embora houvesse incerteza dos consumidores, o mercado tinha a procura mais forte de todos os mercados da Europa.

Desde Junho que vemos estabilização e, de facto, pequenos aumentos, mas o mercado tem desequilíbrios significativos que significam que os preços não devem, de modo algum, ser tão baixos.

Os níveis atuais de procura em 1.900 vendas por dia excedem a taxa que o stock está a ser reabastecido (média de 1.500 por dia).

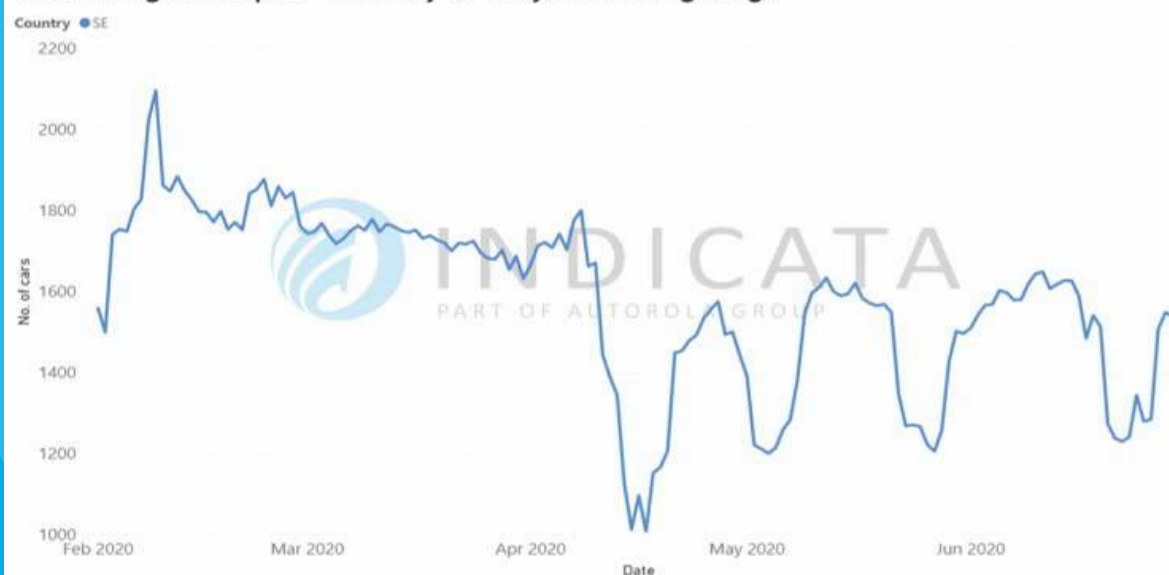
O resultado líquido é que o mercado tem agora menos 17% de carros a serem anunciados do que no início de Abril.

Num mercado em que há escassez de stock, a procura excede significativamente a oferta e há um aumento dos preços grossistas, ver preços materialmente inferiores aos níveis de Fevereiro significa que muitos retalhistas estão a perder oportunidades de lucro significativas e a não serem corajosos nas suas ações de reposicionamento.

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



Incoming cars per country (7 days moving avg.)



A notável viagem do mercado de usados da Turquia continua. Baixando para 60% dos níveis pré-bloqueio em Abril e Maio, os volumes da Turquia recuperaram não só para níveis pré-bloqueio, mas estão 76% acima do ano anterior, uma vez que a crescente procura suga os automóveis para fora do mercado.

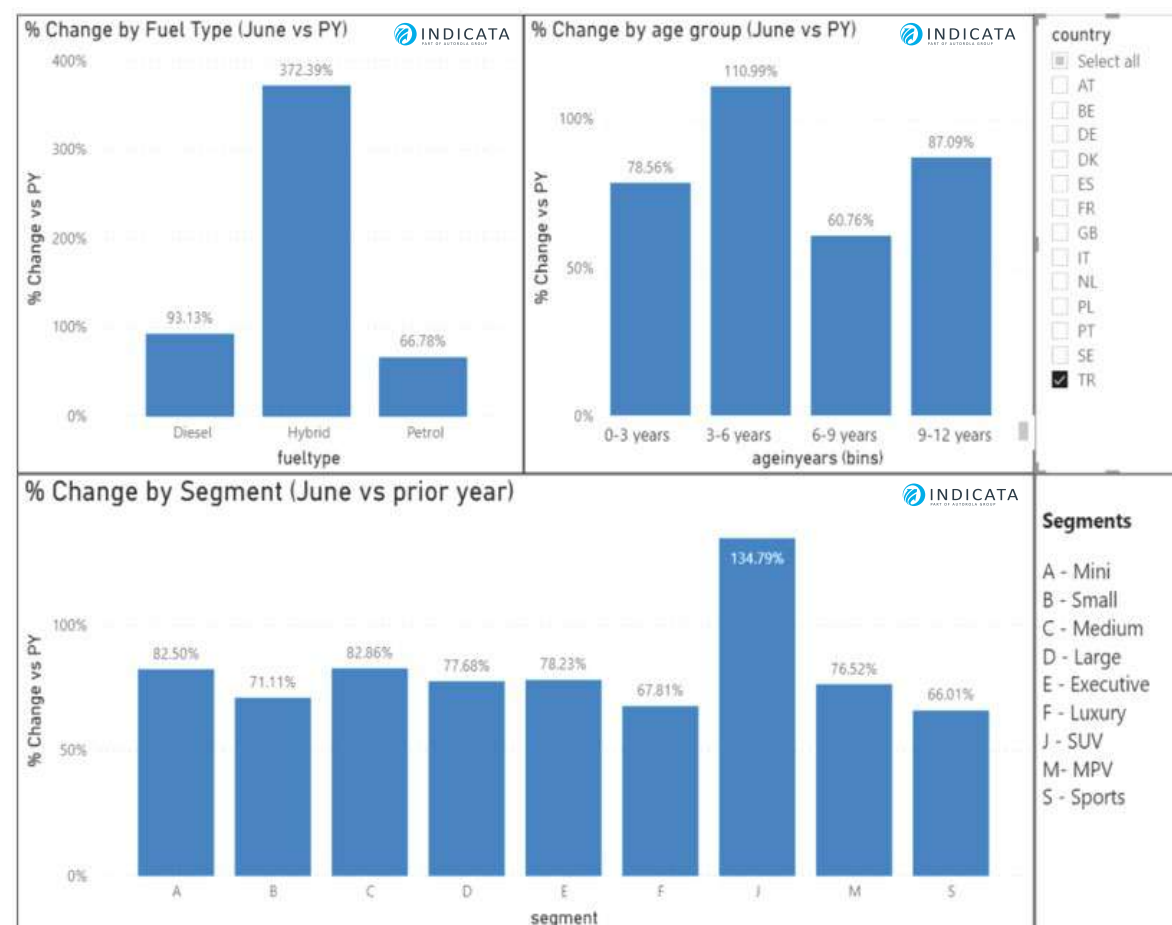
Embora o mercado Híbrido esteja 372% acima, esta parte de uma base muito baixa de 200 unidades. É no sector diesel que a Turquia não segue a atual tendência europeia. De longe o maior tipo de combustível da Turquia (mais do dobro do tamanho da Gasolina), o mercado Diesel está cerca de 93% acima comparando com o mercado automóvel a Gasolina apenas 66% acima.

O consumidor turco não está a acompanhar totalmente a mudança ambiental europeia. Trata-se, no entanto, de uma questão potencialmente de abastecimento, não de procura.

Do mesmo modo, parece que o consumidor também não é exigente em relação ao modelo ou categoria etária para comprar, com todos os sectores e idades fortes.



Fundamentalmente, trata-se de um mercado que volta a ser 100% impulsionado pela falta de oferta de automóveis novos (que entrou em colapso com as questões cambiais). Famintos de carros novos, os compradores veem os carros usados como um ativo seguro, com os preços agora de volta a uma pista de crescimento após um planalto curto na profundidade dos bloqueios.



Turquia

Fundamentalmente, trata-se de um mercado que volta a ser 100% impulsionado pela falta de oferta de automóveis novos (que entrou em colapso com as questões cambiais). Os compradores veem os carros usados como um ativo seguro, com os preços a subirem agora de volta a uma pista de crescimento, seguindo um planalto curto na profundidade dos bloqueios.

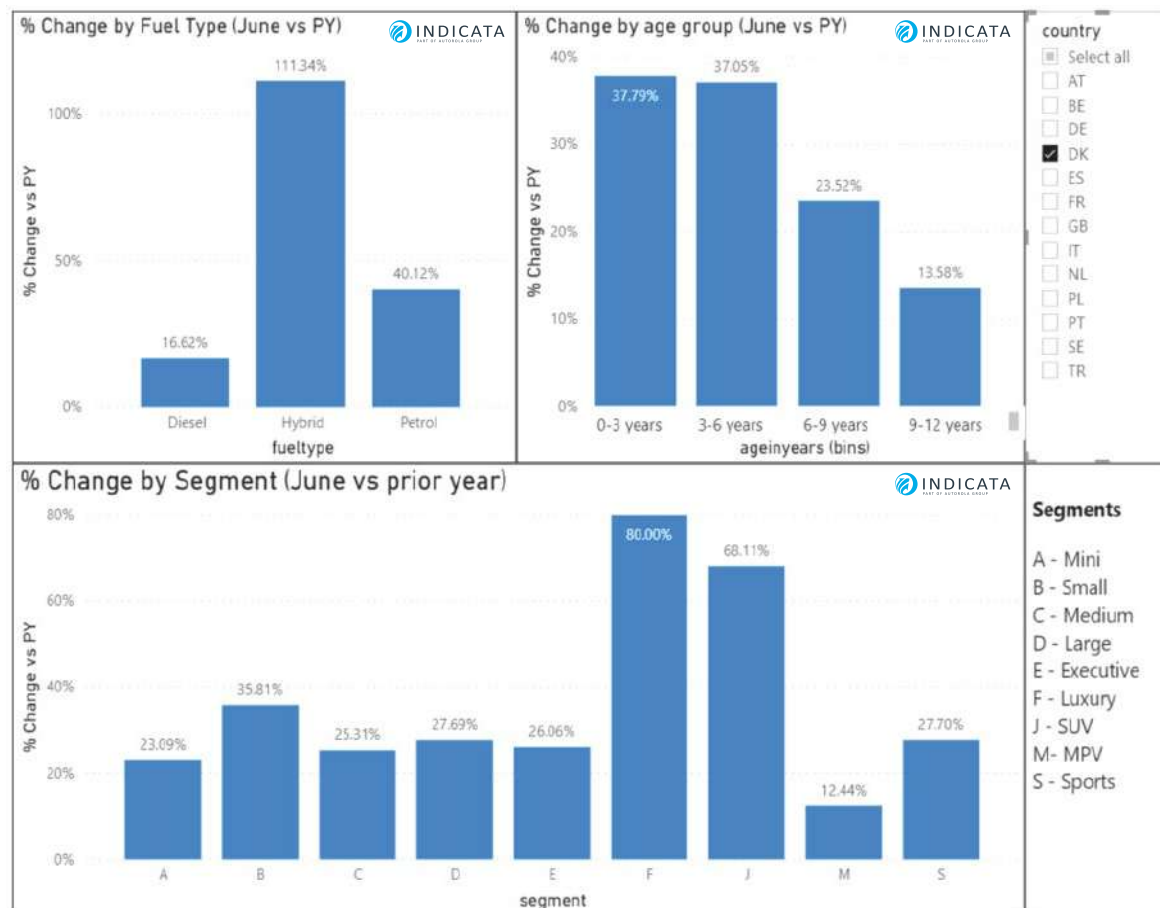




O mercado dinamarquês, tal como os mercados sueco e holandês, também se manteve forte durante o período de bloqueio. Quando o bloqueio foi levantado, também fez uma rápida recuperação. Esta recuperação continua agora com Junho em 31,6% acima face ao ano anterior.

Tal como acontece com muitos países, há uma mudança significativa para os automóveis ambientalmente mais amigáveis à custa do Diesel, e o consumidor opta por um produto mais recente e não mais antigo.

Todos os segmentos estão em subida, mas os mercados de Luxo e SUV são os mais fortes.



Dinamarca

Apesar da força do mercado durante o bloqueio, os preços desceram. O mais surpreendente é que, uma vez que o bloqueio foi levantado e a procura excedeu a do ano passado, os preços apenas estabilizaram.

Com efeito, a procura superou a oferta, com os stocks dos retalhistas a caírem cerca de 12% desde Abril.

Da mesma forma desde as profundezas do bloqueio, na nossa unidade de negócio de leilões irmã viu os preços dos leilões aumentar em 10% e as taxas de conversão reforçarem-se, no entanto, houve uma resposta mínima nos preços de retalho.

Globalmente, os retalhistas estão a perder muitas oportunidades de lucro incrementais ao não reagirem ao preço num mercado que se está a tornar rapidamente um mercado de vendedores.

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



Incoming cars per country (7 days moving avg.)





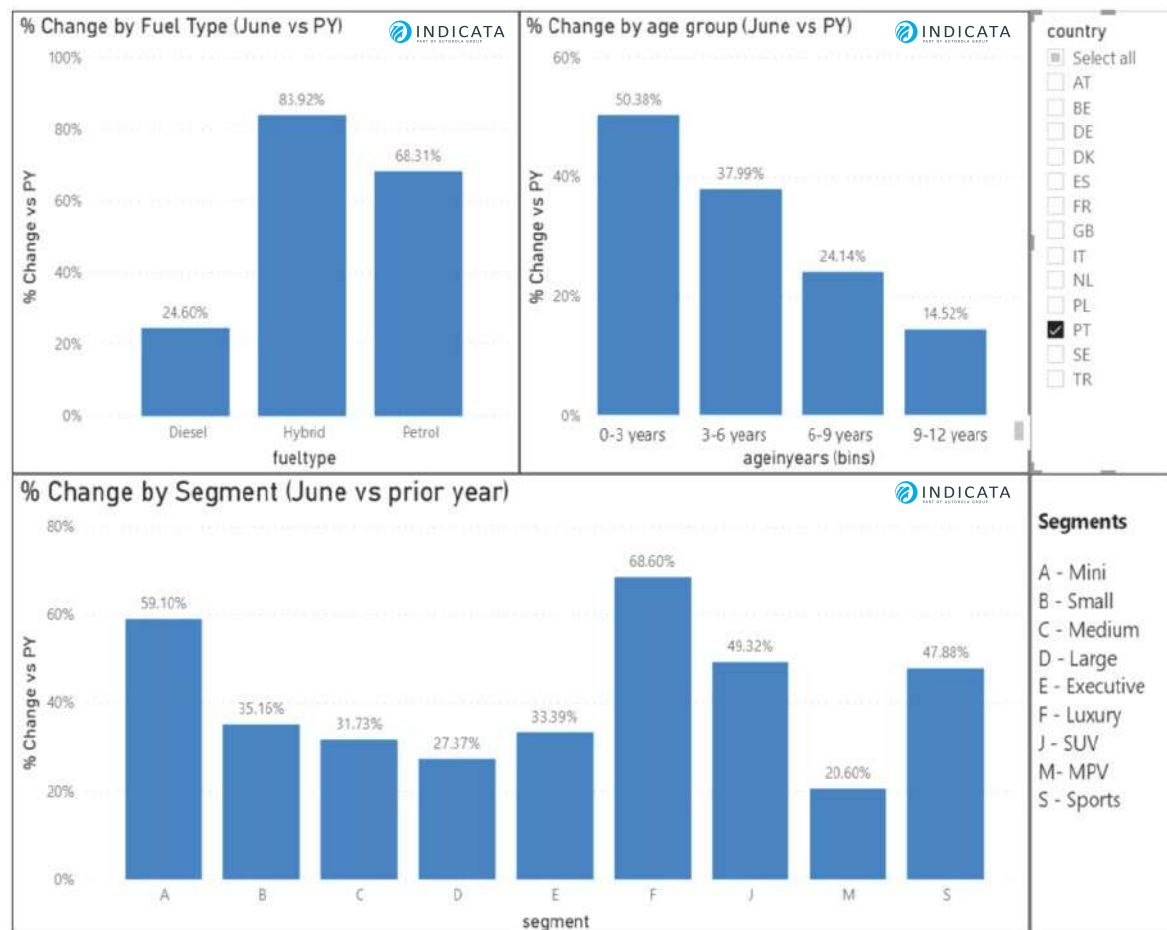
Portugal tornou-se o mercado de automóveis usados mais forte da Europa, com um crescimento de 36,2% face ao período homólogo. Recorde-se que já em Maio o mercado tinha apresentado um crescimento de 20,8% em relação a Maio de 2019.

E até ao presente não há sinais de abrandamento, apesar da recente reimposição de medidas de confinamento na zona de Lisboa e Vale do Tejo, no dia 23 de Junho.

A transferência que se verifica, um pouco por toda Europa, do Gasóleo para motorizações ambientalmente mais amigáveis também pode ser observada em Portugal, com esta última a crescer 68,3% em relação ao período homólogo.

Ao contrário do mês de Maio, Junho trouxe um crescimento das vendas nos automóveis mais recentes (0-3 anos) representando agora a tipologia de idade que mais cresce, com 50,4% acima dos valores do ano passado. O grupo das de 3-6 anos apresenta também crescimento digno de nota, na ordem dos 38%.

Todos os segmentos permanecem fortes, no entanto, a maior vitalidade reside nos segmentos A-Mini, F-Luxo, SUV e desportivo.



Portugal

O preço de retalho, que estava a descer durante o período de bloqueio, já estabilizou.

Embora positivo, tal ainda significa que o preço está agora 2,4% abaixo dos níveis de Fevereiro e não foi corrigido em alta. Esta tendência não deixa de ser surpreendente, dado o assinalável desequilíbrio entre a oferta e a procura observada no mercado.

As vendas estão agora a atingir o nível de 800 unidades por dia, mas as entradas de stock novo no mercado apenas uma média de 400 unidades por dia. Com efeito, a procura superou tanto a oferta que os stocks dos retalhistas caíram cerca de 8% desde Abril.

Desde as profundezas do bloqueio, assistimos na nossa unidade de negócio de leilões (Autorola Marketplace) um aumento dos preços de venda até 10% para alguns fornecedores e um aumento do rácio de sucesso. Demonstrando por um lado o relativo desequilíbrio no lado da oferta e por outro que este aumento de preço de comércio não teve ainda consequência mensurável nos preços de venda a particular.

Num mercado em que há alguma escassez de stock, a procura excede a oferta e os preços de comércio aumentam, a estabilização dos preços de retalho sugere que os retalhistas estão a perder oportunidades de reposicionar selectivamente em alta o seu stock, especialmente nas unidades de rotação rápida (onde a relação entre a oferta e a procura é particularmente favorável) potenciando assim o retorno do seu investimento.

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



Incoming cars per country (7 days moving avg.)





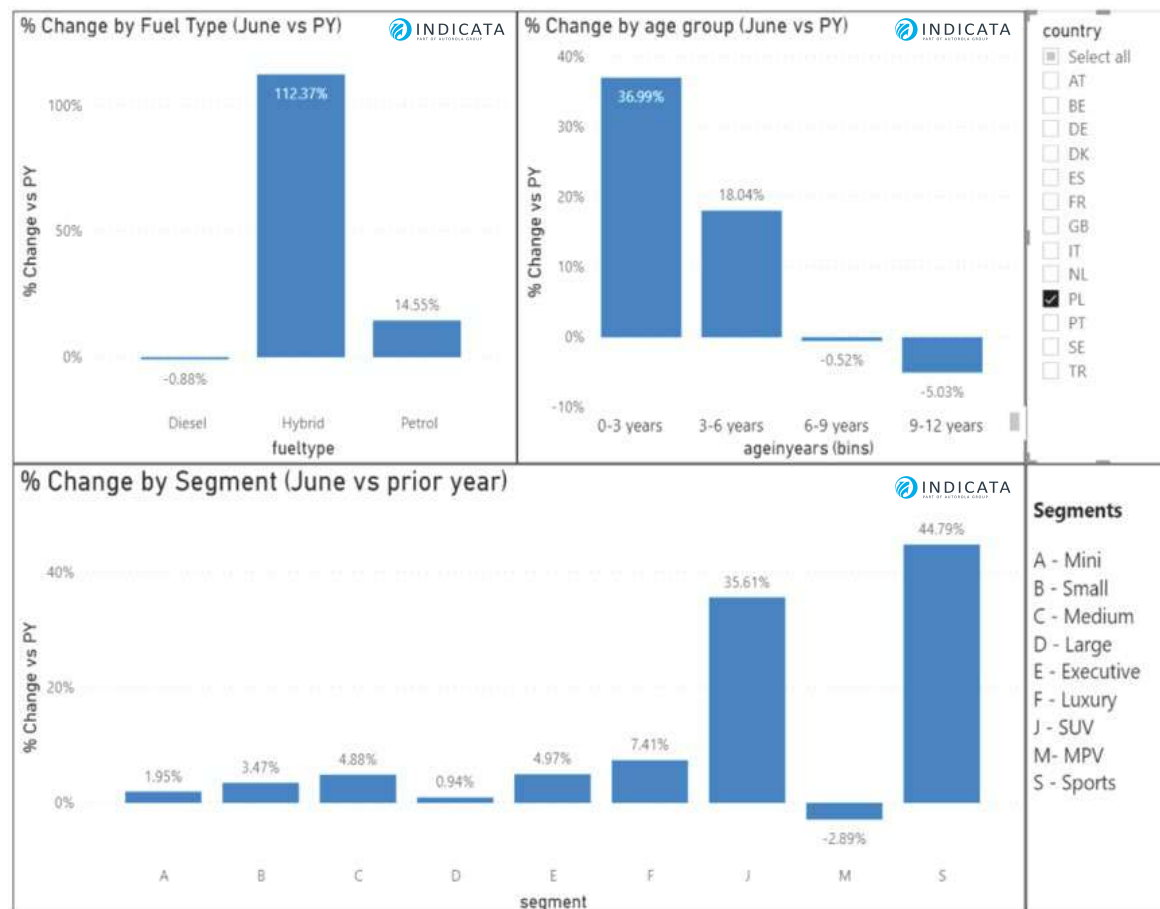
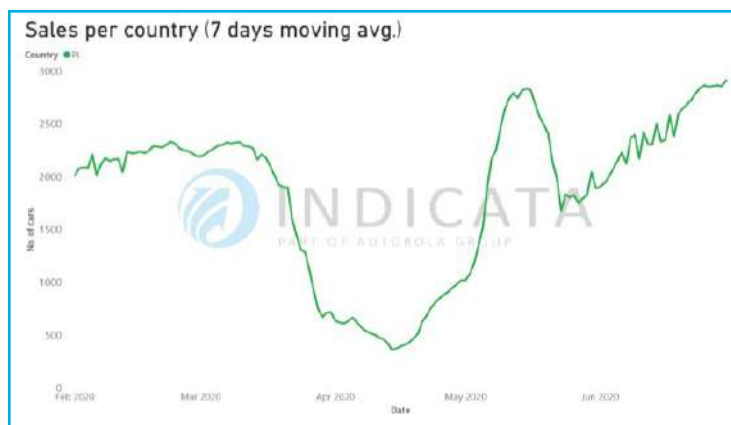
Polónia Forte procura, escassez de stock – aumentos de preços vão mais longe.

O mercado polaco recuperou rapidamente e, depois de um sobressalto, continua a crescer.

À semelhança de muitos mercados, tem acompanhado a mudança ambiental do Gasóleo (Junho menos 1% em termos homólogos) para modos de energia mais ambientais (Gasolina subiu 14,5% e o Híbrido 112%).

Igualmente há uma força nos carros mais recentes (sector 0-3 anos acima de 37%) enquanto os carros mais velhos estão em queda (sector 9-12 baixou 5,3%).

A procura é muito forte nos segmentos de SUV e Desportivo.



Polónia

Os preços da Polónia sofreram durante o período de bloqueio, mas estamos agora a ver sinais de recuperação.

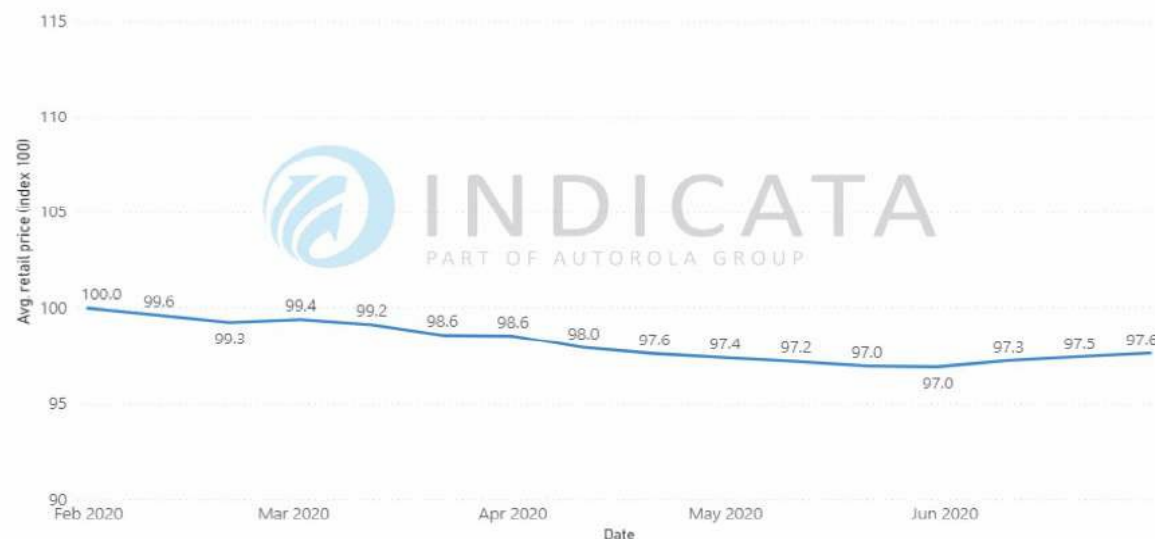
Dito isto, a dimensão da recuperação é muito menor do que seria de esperar, dado o desequilíbrio entre a oferta e a procura.

As vendas estão a atingir os 3.000 por dia, mas a taxa de entrada dos carros frescos no mercado está a descer para 1.400 por dia, com pouco sinal de crescimento. Analisando a nossa atividade de leilão, os licitadores estão constantemente a ver as suas ofertas ultrapassadas e as taxas de conversão são elevadas à medida que os retalhistas lutam por stock novo.

O mercado está agora a descer 18% em termos de stock face a Abril, o que significa que há 35.000 automóveis a precisar de ser substituídos apenas para trazer o retalho de volta aos níveis normais de stock.

Globalmente, os retalhistas estão a perder muitas oportunidades de lucro incrementais ao não reagirem ao preço num mercado que se está a tornar rapidamente um mercado de vendedores.

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



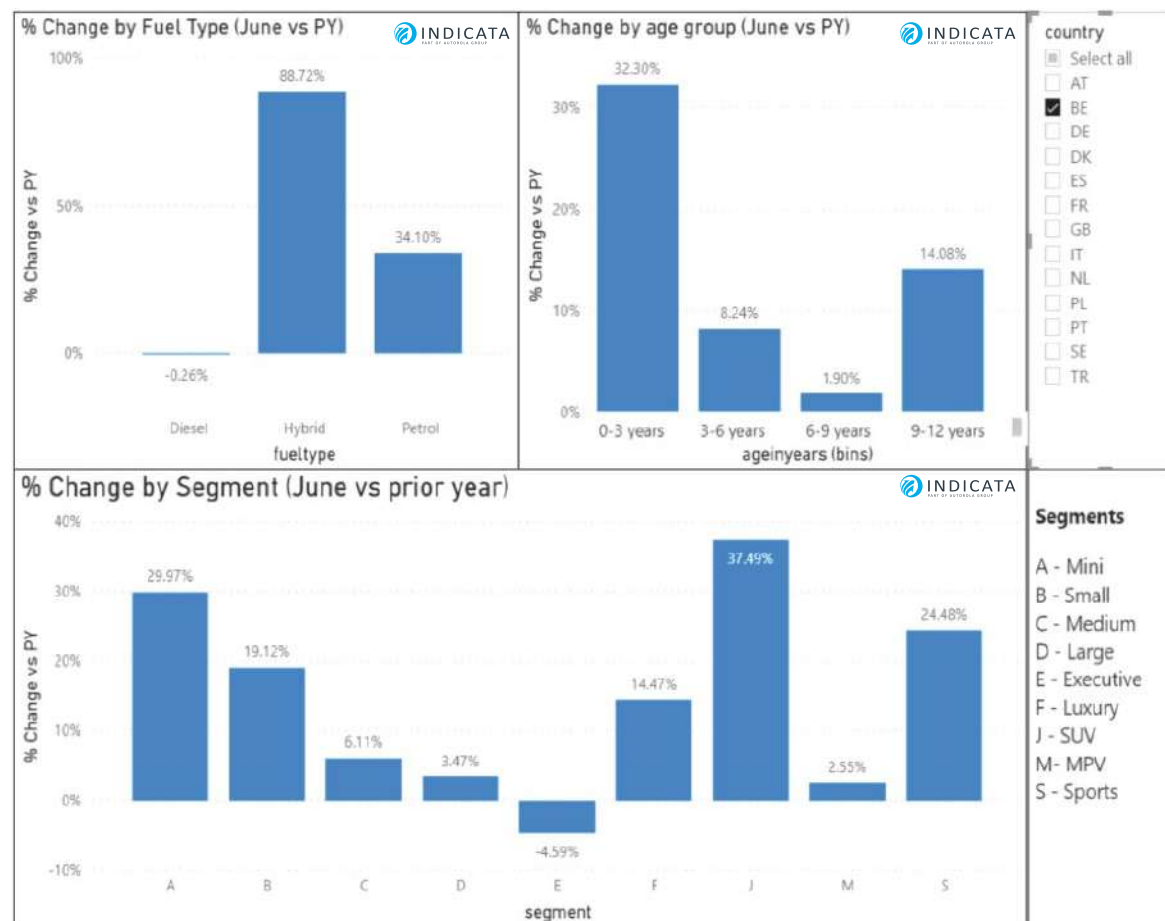
Incoming cars per country (7 days moving avg.)



O mercado belga foi fortemente atingido pela COVID-19. Dito isto, os volumes voltaram a ultrapassar os níveis pré-bloqueio e aumentaram 15% em termos homólogos.

Com uma forte mudança ambiental dos Diesel para a Gasolina e para o Híbrido, o consumidor belga está a avançar para os automóveis mais recentes à medida que o mercado melhora.

Neste contexto, há uma falta de procura nos automóveis Medio, Grande e Executivo, que é mais do que compensado pelas vendas de carros pequenos, SUV e desportivos.



Bélgica

Os preços continuam a diminuir, o que é surpreendente, dado o desequilíbrio entre a oferta e a procura.

As vendas estão a atingir os 1.550 por dia, mas a taxa de entrada dos carros frescos no mercado está a descer para 1.300 por dia, com pouco sinal de crescimento. Com a atividade de leilões forte, tanto no mercado interno como nas exportações, os preços grossistas estão a aumentar.

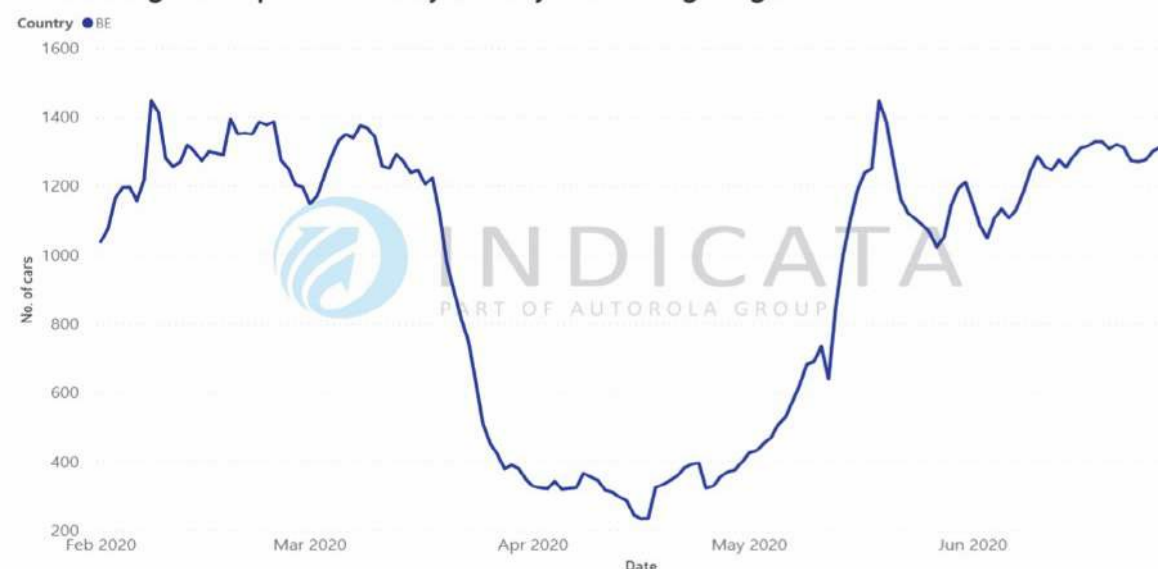
O mercado está agora a descer 5% em termos de stock face a Abril e, embora este seja inferior a muitos países, o desequilíbrio entre as vendas e a oferta significa que esta situação se agravará.

Globalmente, os retalhistas estão a perder muitas oportunidades de lucro incrementais ao não reagirem ao preço num mercado que se está a tornar rapidamente um mercado de vendedores.

Retail price (weighted avg.) (index 100 = 2020-02-01)



Incoming cars per country (7 days moving avg.)



INDICATA country contacts

If you are interested in contacting INDICATA, please see below a list of country contacts or register through [Indicata.com](https://indicata.com)

Jon Mitchell – UK

UK Sales Director
Mobile: +44 7714 398799
Email: jm@autorola.co.uk

Pierre-Emmanuel BEAU – France

Country manager
Téléphone: +33 (0)1 30 02 89 01
Mobile: +33 (0)6 62 43 09 66
Email: peb@autorola.fr

Leyre Delgado – Spain

INDICATA Product Management
Phone: +34 91 781 64 54
Mobile: +34 630 246 158
Email: ldel@autorola.es

Sandra Sequerra – Portugal

Solutions & INDICATA Business
Unit Manager
Phone: +351 271 528 135
Mobile: +351 925 299 243
Email: sas@autorola.pt

Alberto Ongari – Italy

Head of INDICATA Italy
[Autorola.it](https://autorola.it)
Mobile: +39335208233
Email: ao@autorola.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

Jurgen Claus – Belgium

International Business
Development Manager
Phone: 0032 (0)3/887 19 00
Mobile: 0032 (0)473 96 41 09
Email: jcl@autorola.be

Bobby Rietveld – The Netherlands

Sales Director Autorola & INDICATA
indicata.nl
Mobile: +31 (0)6 113 091 58
Email: bri@autorola.nl

Yngvar Paulsen – Sweden

Country Manager
[Autorola.se](https://autorola.se)
Mobile: +46 736871920
Email: ypn@autorola.se

Thomas Groth Andersen – Denmark

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

Michał Wojciechowski – Poland

Dyrektor Zarządzający
Telefon: +48 22 300 81 88
Telefon komórkowy:
Mobile: +48 602 188 902
Email: mw@autorola.pl

Aslı GÖKER - Turkey

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



INDICATA

PART OF AUTOROLA GROUP

www.indicata.com