

Cars&Cars señala las tendencias que marcarán el mercado de VO en el 2024: más grande, más digital y verde

Se prevé que el segmento continuará su expansión y en 2024 podría recuperar los niveles prepandemia. También aumenta la digitalización del proceso de compra y la demanda de las opciones más "verdes"

Cars&Cars, concesionario especializado en la venta de vehículos de ocasión, presenta las claves que marcaron el mercado en 2023 y ofrece su visión sobre las tendencias que podrían proyectarse para 2024, según se desprende de datos provistos por Ganvan, MSI Insight y Coches.net.

Crecimiento del mercado y precio medio récord

El dato más positivo es que el sector sigue creciendo, aunque a un ritmo más lento que en los años anteriores. Si se sostiene la tendencia, en 2024 se recuperarían los niveles anteriores a la pandemia. Se espera que para finales de 2023 la venta de turismos y todoterrenos crezca alrededor del 4 %, con una proyección de 1.969.271 unidades vendidas. Cars&Cars en concreto estima cerrar el año con un aumento de las ventas del 20 % en relación a 2022, que alcanzaría un 25 % en 2024.

En cuanto al precio medio, en la primera mitad de 2023 la comparación interanual se mantuvo negativa respecto a 2022 –cuando se registraron máximos históricos-, pero desde julio se revirtió la tendencia. En el segundo semestre, el precio medio comenzó a repuntar y en agosto superó la barrera de los 20.000 euros por primera vez en la historia. Según Coches.net, este incremento se atribuye al considerable aumento de la oferta de los vehículos de mayor precio, como los híbridos, eléctricos y los de menos antigüedad. Aún hay dudas de si seguirá la escalada o ha tocado su techo.

Otro dato respecto al precio es que sigue en primer lugar entre los factores determinantes a la hora de elegir un vehículo de ocasión, seguido por el consumo de combustible y la seguridad. En 2024, las posibles restricciones de circulación en varias ciudades podrían cambiar el orden de prioridades de los compradores.

Digitalización y omnicanalidad

En 2023 se ha observado un cambio paulatino en el comportamiento del comprador: 1 de cada 4 está dispuesto a concretar una compra 100 % online, una tendencia que crecerá en 2024. La necesidad de ver y probar el coche es uno de los principales motivos de la mayoría de los usuarios que todavía prefiere un modelo híbrido online-presencial. Esta tendencia supone poner el acento en la omnicanalidad para satisfacer las expectativas de los potenciales clientes.

"La rápida expansión del mercado online es evidente en la actualidad. En cualquier lugar y desde nuestros dispositivos móviles, buscamos, comparamos y adquirimos productos. En sintonía con esta tendencia, nuestro eCommerce ha sido diseñado para facilitar un proceso de compra totalmente en

línea. Nos comprometemos a proporcionar la máxima transparencia y confianza a nuestros clientes. Esto se traduce en opciones como la posibilidad de probar el vehículo durante 14 días y la conveniencia de realizar una videollamada con un representante de ventas para evaluar el estado del automóvil", explica Ernesto Soto, CEO de Cars&Cars.

Nuevas formas de movilidad

En relación a los modelos alternativos –como el renting, la suscripción o el sharing- que no implican la propiedad del vehículo-, el renting es la opción más elegida en 2023, principalmente por empresas y conductores profesionales, y todo apunta a que seguirá siéndolo el próximo año.

Según la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), el renting será el primer canal del mercado de las matriculaciones que recuperará las cifras prepandemia. Se prevé que el ejercicio cerrará con un crecimiento cercano al 17%, con cerca de 300.000 registros. Además, el parque seguirá creciendo, superará el 6%, por encima de las 900.000 unidades.

Por otro lado, también se ve una marcada tendencia a la digitalización. Y cada vez será más importante el aporte del sector a la descarbonización y la economía circular, poniendo en el mercado de ocasión vehículos de última tecnología, con etiquetado medioambiental y en perfecto mantenimiento: casi el 95% de los vehículos de renting que llegan al VO tienen menos de seis años.

Movilidad más limpia

Aunque diésel y gasolina siguen siendo las tipologías más vendidas, las alternativas menos contaminantes, como los híbridos y eléctricos, tienen cada vez más demanda, con un salto muy marcado en el segundo semestre de 2023. Al mismo tiempo, la oferta en esta categoría también registró un crecimiento interanual sostenido. Si bien los consumidores demuestran un creciente interés por las opciones más "limpias" –tanto para generar ahorros como por conciencia ecológica- aún estamos lejos de que los coches eléctricos sean la principal opción de compra. El alto precio y la poca autonomía son los principales motivos, por lo que la financiación es un elemento clave. "Para acelerar la renovación del parque automovilístico y contribuir a la descarbonización, Cars&Cars ayuda al cliente ofreciéndole vehículos híbridos y eléctricos con precios competitivos, con la posibilidad de tasar su coche para dar el salto y sobre todo con alternativas de financiación para impulsar el cambio", señala E. Soto.

Sobre Cars&Cars

Cars&Cars es un concesionario de vehículos de ocasión certificados que aúna lo mejor del modelo tradicional de compraventa de automóviles y una propuesta totalmente digitalizada, ofreciendo a sus clientes la posibilidad de realizar todo el proceso de compra de forma 100 % online. Su lema es "Busca. Encuentra. Confía".

El objetivo de la compañía es convertirse en un portal de referencia y líder del mercado online de

compraventa de coches en España. Para ello, se detectan las necesidades de los clientes, se conocen sus gustos y estudian sus circunstancias. De esta forma, la compañía puede asesorarles en la búsqueda del vehículo más adecuado a sus necesidades y ofrecerles todos los servicios asociados (garantía, financiación, seguros, posventa, etc.).

Sus instalaciones cuentan con 34.000 m² dedicados a la exposición, puesta a punto, certificación, servicio de venta y posventa de vehículos de segunda mano. Durante sus 26 años de vida, la compañía ha contado con la confianza de más de 14.000 clientes a los que ha proporcionado más de 15.000 vehículos de ocasión.

Datos de contacto:

Pilar Rodríguez
Aleph Comunicación
660561483

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Automovilismo](#) [Sociedad Madrid](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Sostenibilidad](#) [Movilidad y Transporte](#) [Industria](#)
[Automotriz](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>