

Acelerando el cambio



↗ Tendencias
♀ Género

🦠 Covid
🚗 Coches ecológicos

🔧 Microchips
🌍 Marcas



Índice

- 1 Introducción Gerardo Cabañas (Director General Coches.com)
- 2 Datos generales mercado
- 3 Ecología y combustibles alternativos
- 4 Comportamiento de usuario y oferta de mercado
- 5 Diferencias en el tipo de vehículo entre hombres y mujeres
- 6 Financiación
- 7 Renting / Movilidad
- 8 Sobre Coches.com



Gerardo Cabañas Lejárraga

Director General de coches.com

Gerardo Cabañas nos presenta el primer informe anual de Coches.com 'Acelerando el cambio'.

Gerardo es director general de coches.com desde Mayo de 2018. Con anterioridad había dirigido AutoScout24 España desde la creación de la misma en España en 1999. Es también miembro de la Junta Directiva de Ganvam, Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios desde el año 2012 y vicepresidente de la misma desde el año 2018

Entre los resultados del Informe, destaca la contracción que está sufriendo el mercado. 12.000 millones de euros es la cantidad que los particulares han dejado de gastar en vehículos en los dos últimos años en España. Y es que, **desde enero de 2019, el gasto de los particulares se ha reducido en 8.763 millones de euros en el caso de vehículos nuevos y 2.748 millones de euros en vehículos de ocasión.**

“El mercado de vehículos nuevos y de segunda mano aún no se han recuperado después de la pandemia y de la crisis de componentes. En el caso de los vehículos de segunda mano, la pérdida se concentró únicamente en los meses del confinamiento. El mercado de vehículos nuevos sin embargo se ve muy afectado por ambas crisis y acumulan una pérdida de 9.000 millones de euros. Los fabricantes apuntaban que en la segunda mitad de 2022 comenzarían a resolverse los problemas de suministro, pero la guerra en Ucrania retrasa esa recuperación industrial a 2023”, ha afirmado Gerardo Cabañas, director general de Coches.com, durante la presentación del Informe.



2

Datos generales mercado

- 1 Datos generales población
- 2 Matriculaciones España y Europa
- 3 Comparativa vehículo nuevo, segunda mano, renting. Evolución
- 4 Antigüedad del parque de vehículos
- 5 Matriculaciones por comunidades
- 6 Matriculaciones por tipo de vehículo (turismos, ligeros, comerciales...)
- 7 Matriculaciones por marcas
- 8 Marca más vendida por comunidad
- 9 ¿Qué fabricantes venden más y por qué?
- 10 Mejores lanzamientos del año
- 11 Evolución de precios de coches nuevos y usados
- 12 Precios vehículos segunda mano por comunidades autónomas
- 13 ¿Cuánto dejó de venderse por culpa de la crisis?

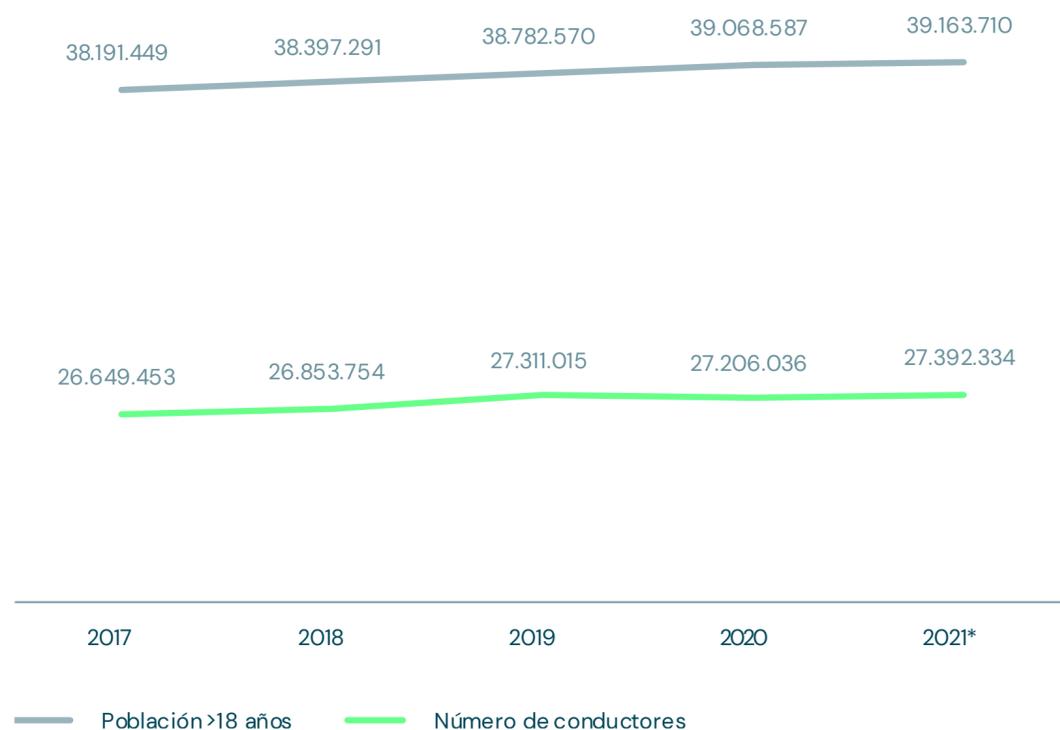
Datos generales población

Más coches y conductores que nunca

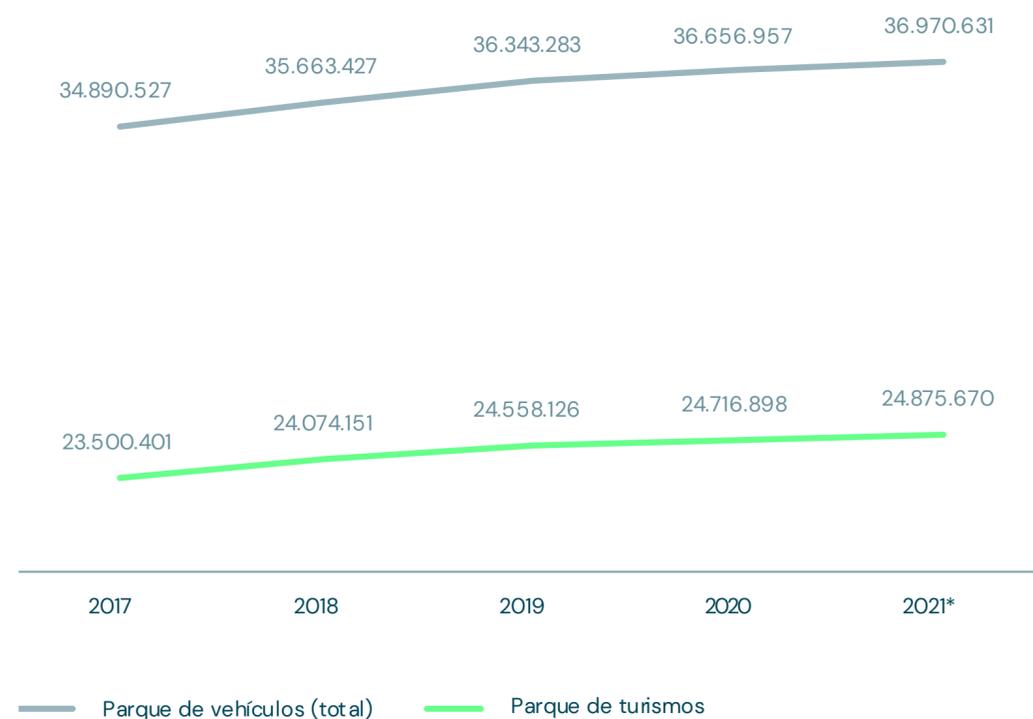
Un 70% de la población con más de 18 años cuenta con permiso de conducir. En los últimos años se mantiene la proporción respecto a la población mayor de edad.

El parque de vehículos sigue aumentando y los turismos ya representan en España un 67% del total.

Población



Parque de vehículos



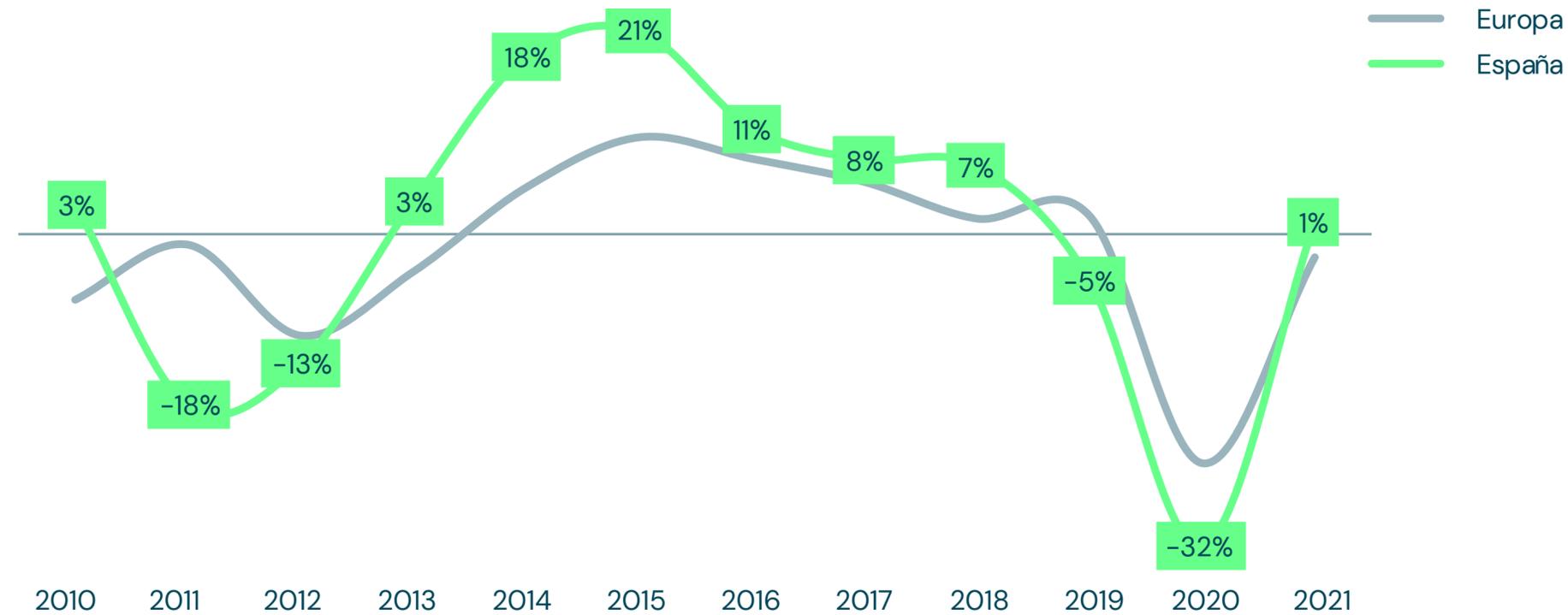
Fuente: INE, DGT *Datos de 2021 estimados para número de conductores, parque de vehículos y parque de turismos

Matriculaciones de coches nuevos. España vs Europa

El confinamiento afectó a las matriculaciones en España más que a Europa, pero la recuperación va por delante

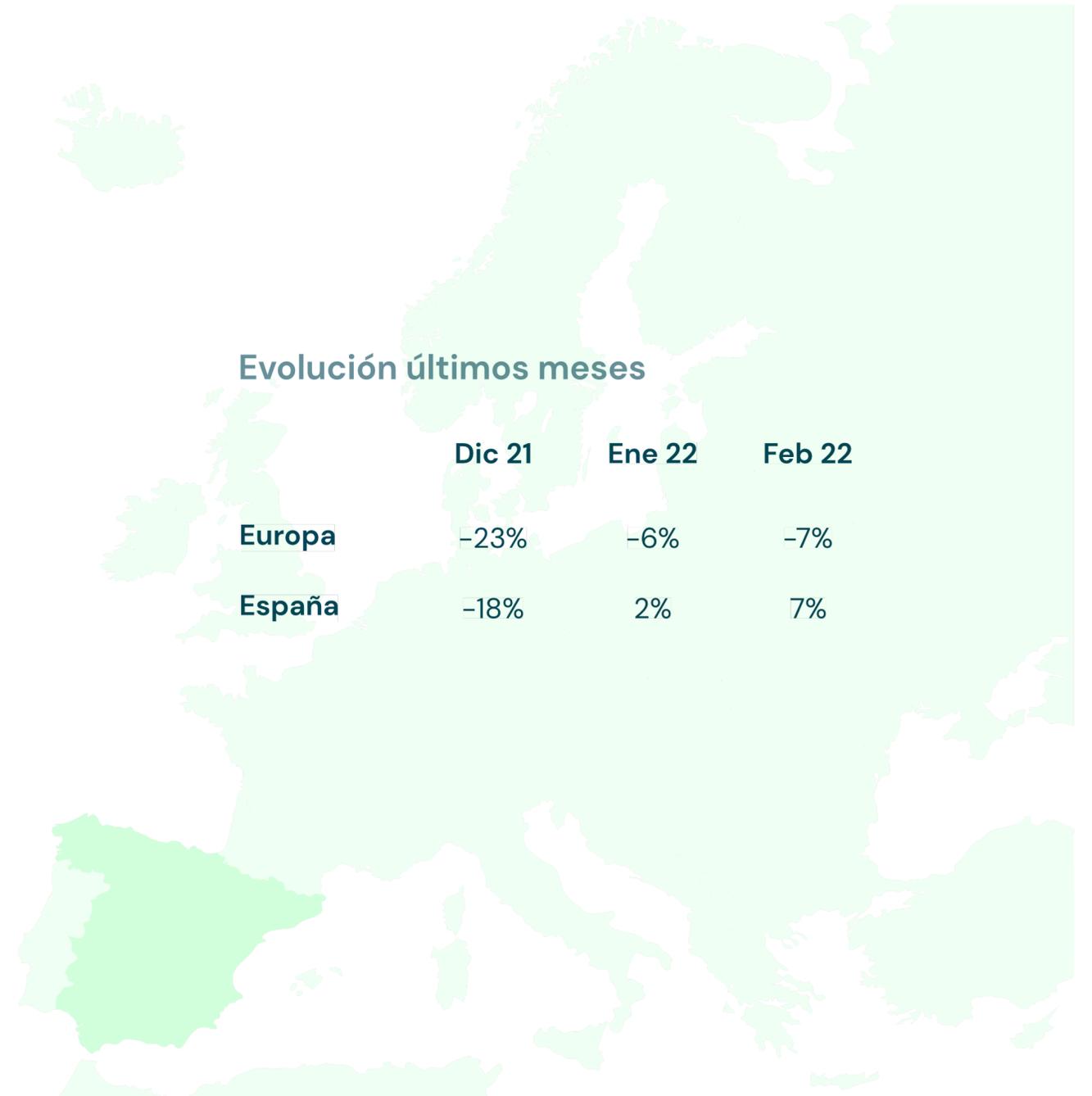
El mercado de vehículos nuevos en España es un -31% menor que antes de la pandemia. La caída de ventas en España fue mayor que la europea en 2020, pero en 2021 empezó a remontar. 2022 ha arrancado mejor que otros grandes mercados europeos, al crecer un 7%. También aumenta Alemania (+3,2 %), con caídas en Italia (-22,6%) y Francia (-13%).

Evolución vs año anterior del mercado coches nuevos. España vs Europa



Fuente: ACEA, DGT Evolución vs año anterior

Evolución últimos meses



Comparativa vehículo nuevo, segunda mano y renting, y evolución

Las matriculaciones de coche de alquiler son las últimas en reaccionar

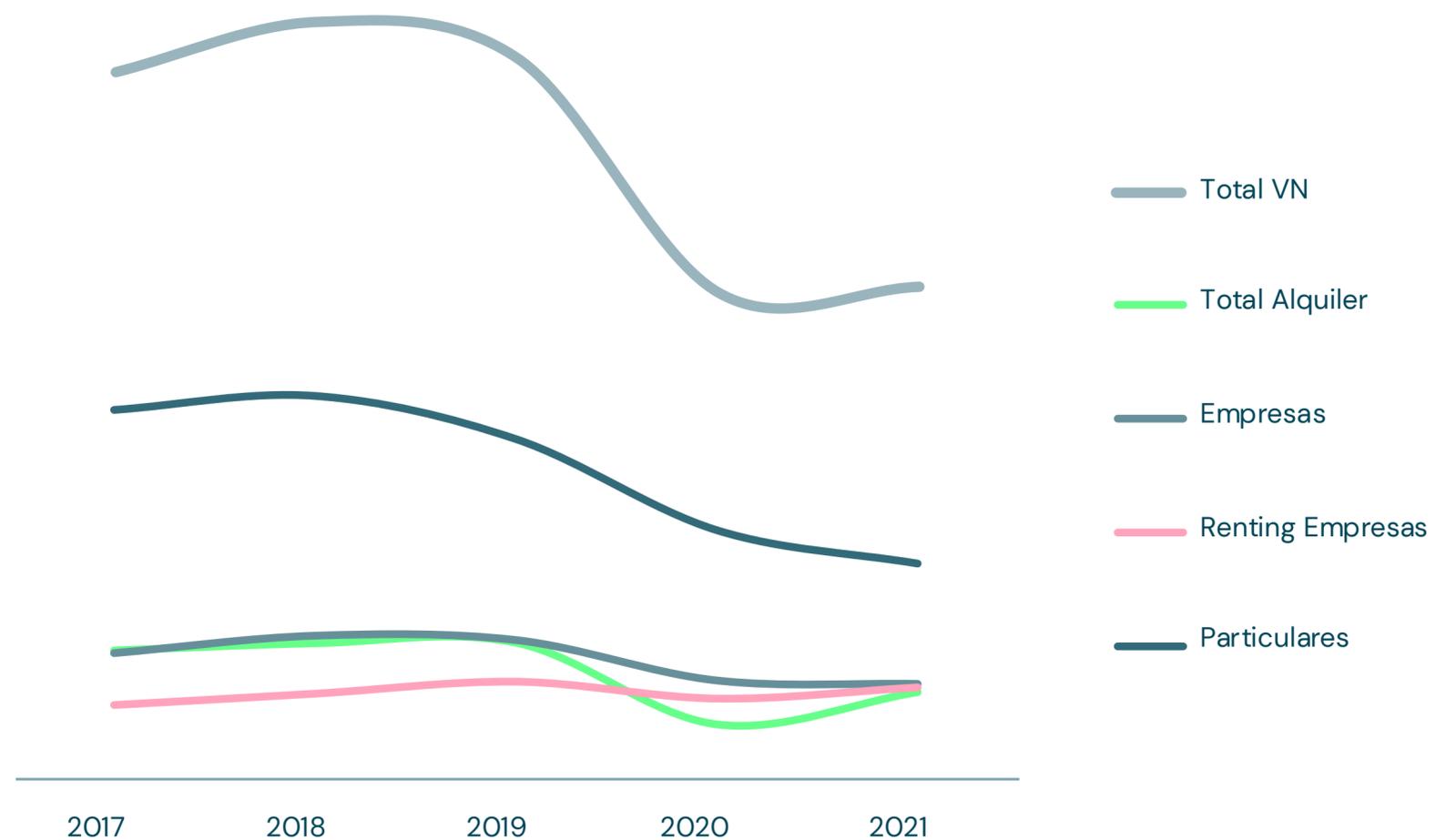
Las ventas de coches nuevos a particulares continúan siendo el principal canal de venta del mercado español y de su salud depende en gran medida la recuperación del sector.



La pandemia afectó sobre todo al coche de alquiler debido a las restricciones al turismo. El renting a empresas es el canal que mejor aguantó las crisis sanitarias y de escasez de oferta.

Vamos a centrar el análisis a partir de ahora en la visión de particulares porque el objetivo de este informe es entender las preferencias y el uso que hacen los conductores particulares.

Ventas anuales por canal



Fuente: DGT

Comparativa vehículo nuevo, segunda mano y renting, y evolución

Ventas por servicio de movilidad a particulares

El coche de ocasión ha sido el refugio del comprador particular

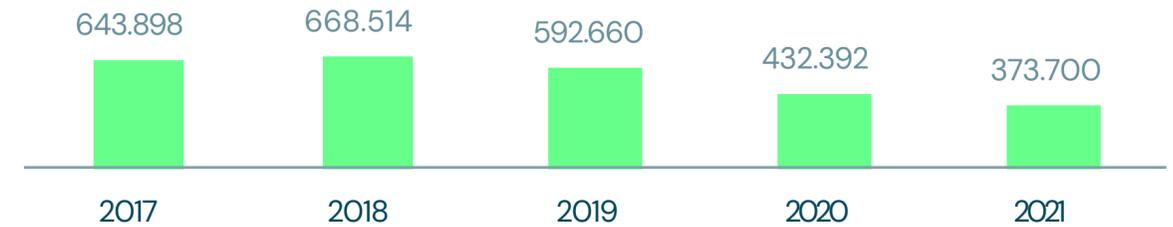
Las ventas de turismos a particulares están aún un 37% alejadas de los valores prepandemia. En 2021 la crisis de microchips y el ala de precios hizo que se vendiesen menos aún que el año anterior.

El refugio del particular ha sido el coche de ocasión. Las transferencias aumentaron en 2021 respecto al año anterior y esta tendencia seguirá mientras dure la escasez de oferta. El ratio entre coches usados y nuevos creció un 50% en dos años, tendencia que no parece que vaya a cambiar a corto plazo.

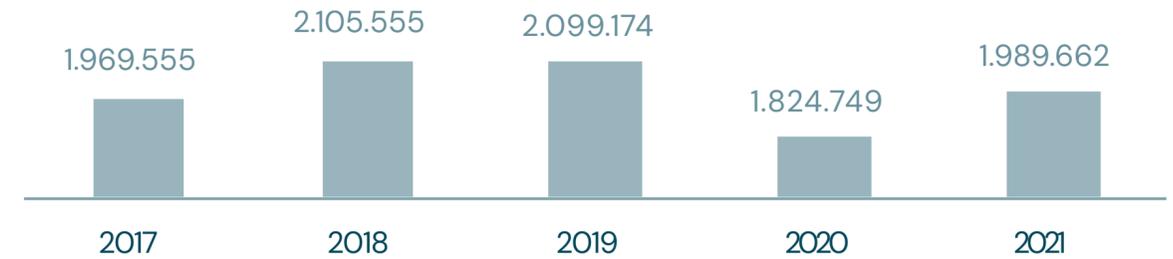


El renting gana volumen respecto a la propiedad también en particulares y autónomos. En 2021 creció un 27,9 % respecto al año anterior y ya supone una de cada tres matriculaciones de coches nuevos. La incertidumbre de comprar un coche con tecnología que pueda quedar obsoleta a medio plazo hará que este canal siga aumentando en próximos años.

Matriculaciones vehículos nuevos a particulares



Venta turismos segunda mano



Matriculaciones Renting particulares + autónomos



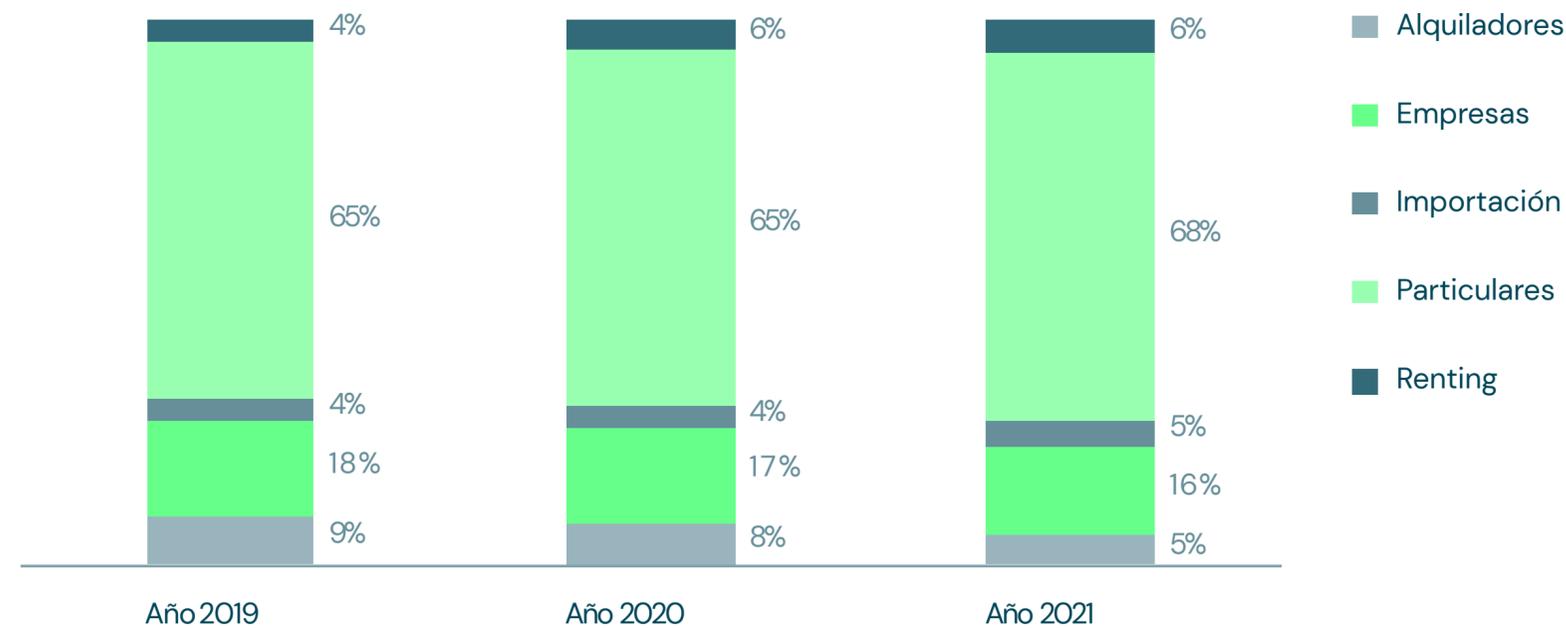
Fuente: DGT, Ganvam, AER

Comparativa vehículo nuevo, segunda mano y renting, y evolución

En las transferencias de coche cada vez manda más el particular

Las ventas de coches de ocasión a particulares ganaron peso en el mercado en 2021. Otro canal que se va haciendo un hueco es el renting de vehículos seminuevos, que permite acceder a coches con la tecnología de propulsión que el cliente necesita en ese momento y elimina el riesgo de su depreciación a medio plazo. Otra vía para acceder a un coche de ocasión "joven" que gana importancia es la importación, debido a la escasez de coche nuevo en los últimos años.

Canales de venta segunda mano y evolución



Evolución interanual

	% Evolución 2021 vs 2020	% Evolución 2021 vs 2019
Importación	28%	11%
Particulares	14%	-1%
Renting	12%	27%
Total	9%	-5%

Fuente: Ganvam

Antigüedad del parque de vehículos

Hay poco vehículo usado joven y es algo de difícil solución a corto plazo

El mercado de coches de ocasión gana peso ante la falta de oferta de coche nuevos. Eso sí, la gran mayoría de transferencias son de coches de más de 15 años, lo que alarga la vida de estos vehículos. Con ello aumenta la edad media del parque móvil español (más contaminantes y con menos tecnología de seguridad). Preocupa la escasez de coches usados de hasta tres años: acumula dos años de descenso de ventas y las pocas ventas de coches nuevos prolongarán la escasez los próximos años.

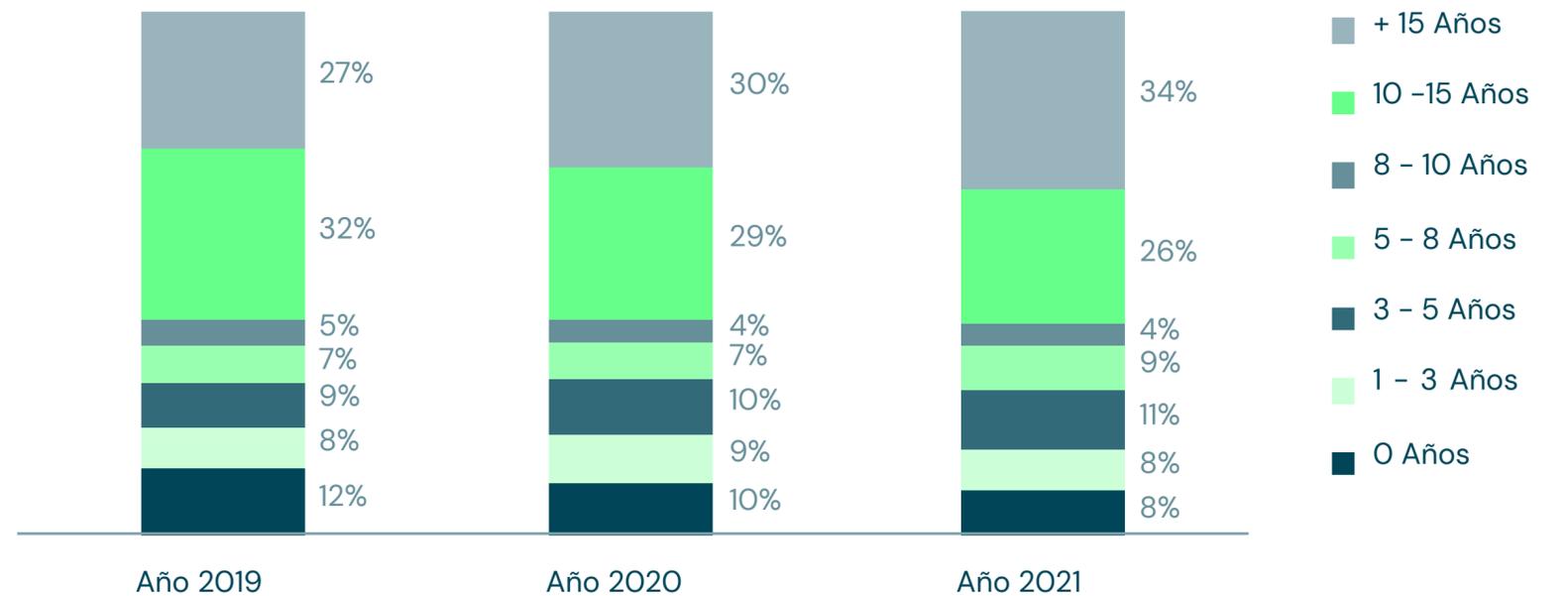
Edad del parque

10,8 años
2020

10,9 años
2021

Vehículos segunda mano por edades

Mercado turismos	Año 2021	Evol. vs 2020	Evol. vs 2019
0 Años	158.220	-11%	-39%
1-3 Años	157.395	-5%	-7%
3-5 Años	227.769	20%	24%
5-8 Años	173.699	34%	24%
8-10Años	82.732	2%	-27%
10-15 Años	509.370	-3%	-25%
+ 15 Años	680.477	23%	21%
Total Edades	1.989.662	9%	-5%



Fuente: Ganvam

Matriculaciones por comunidades

Las zonas urbanas concentran la compra de coches nuevos, menos contaminantes

Cataluña y Madrid destacan en la venta de vehículos nuevos a particulares por su mayor nivel económico. La caída de matriculaciones es además menor que la media nacional

Vehículo de segunda mano

	% Provincias -Ventas Turismos segunda mano 2021	%Evol. ventas2021 vs2020
Andalucía	18,7%	10%
Aragón	2,6%	9%
Asturias	2,2%	10%
Castilla y León	5,1%	9%
Castilla la Mancha	5,0%	7%
C. Valenciana	11,0%	10%
Canarias	4,4%	9%
Cantabria	1,2%	9%
Cataluña	14,3%	3%
Ceuta/Melilla	0,3%	2%
Extremadura	2,5%	6%
Galicia	6,1%	5%
Baleares	2,6%	16%
La Rioja	0,6%	6%
Madrid	14,4%	19%
Murcia	3,6%	6%
Navarra	1,6%	7%
País Vasco	3,7%	5%
TOTAL	100,0%	9%



Fuente: Ganvam

Matriculaciones por comunidades

Andalucía y Castilla la Mancha son las comunidades con más importancia en segunda mano

Vehículo nuevo particulares

	% CCAA – Matriculaciones vehículo nuevo particulares 2021	%Evol. Matriculaciones 2021 vs 2020
Andalucía	16,6%	-9,4%
Aragón	2,5%	-12,7%
Asturias	2,0%	-5,9%
C.León	4,2%	-18,4%
C.Mancha	3,7%	-15,0%
C.Valen.	11,8%	-13,6%
Canarias	4,9%	-10,4%
Cantabria	1,3%	-15,8%
Cataluña	18,2%	-12,2%
Extremadura	1,7%	-18,9%
Galicia	4,7%	-23,3%
I.Baleares	2,5%	-10,4%
La Rioja	0,5%	-25,8%
Madrid	16,5%	-10,8%
Murcia	2,8%	-14,8%
Navarra	1,3%	-19,5%
País Vasco	4,3%	-27,1%
TOTAL	100,0%	-13,6%



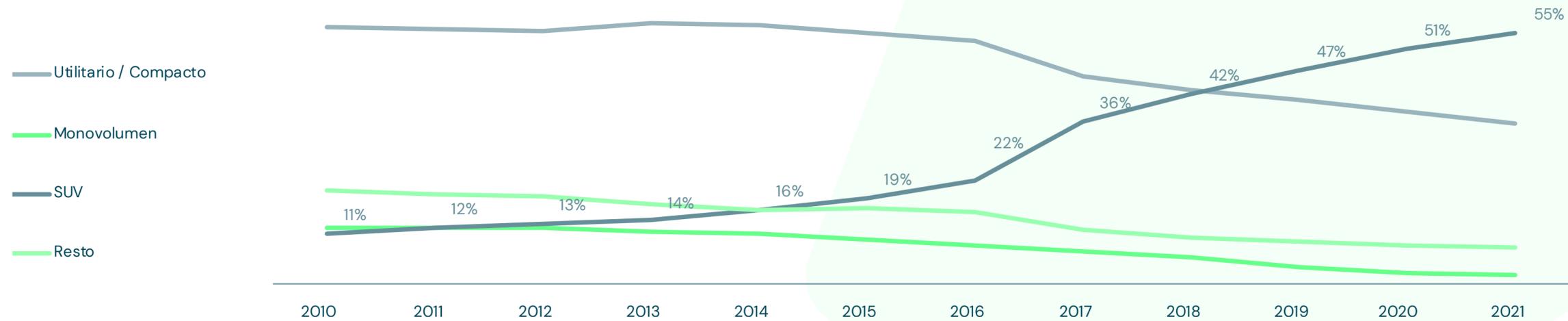
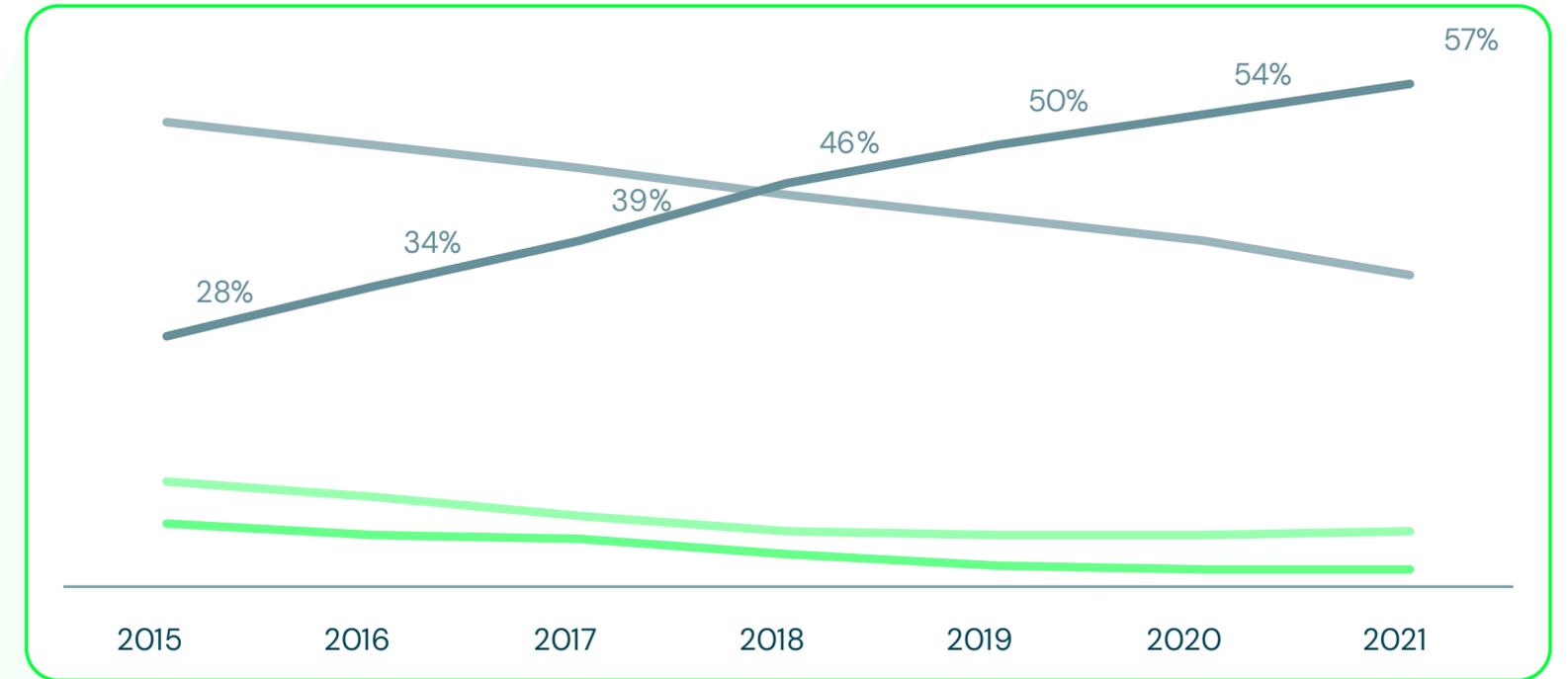
Fuente: DGT

Matriculaciones por tipo de vehículo

Los SUV son cada vez más demandados, sobre todo por particulares

Un 55% de los coches matriculados en 2021 fueron SUV. Sus ventas crecieron primero a costa de los monovolúmenes, hoy anecdóticos, y en el último lustro restan ventas a segmentos tradicionales como compactos y utilitarios: se venden la mitad de compactos a particulares que hace seis años. Por ahora, los utilitarios resisten mejor.

Haciendo zoom en los últimos 7 años para conductores particulares



Fuente: DGT

Matriculaciones por tipo de vehículo

Los coches pequeños son los que mejor resisten el fenómeno SUV

Tipo de vehículo – desglose completo

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Urbano	5%	4%	5%	5%	5%	6%	6%	4%	4%	4%	3%	4%
Utilitario	27%	27%	28%	30%	30%	28%	27%	23%	22%	20%	18%	18%
Compacto	30%	29%	27%	28%	27%	27%	26%	22%	21%	20%	20%	17%
Medio /Familiar	14%	13%	12%	11%	9%	9%	8%	6%	5%	4%	4%	3%
Deportivo	2%	2%	2%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Grande	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%
Premium	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Monovololumen pequeño	11%	11%	11%	10%	10%	9%	8%	6%	5%	3%	2%	1%
Monovololumen grande	1%	2%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	0%
SUV pequeño	3%	4%	4%	5%	7%	9%	11%	12%	15%	17%	19%	22%
SUV medio	7%	7%	8%	8%	9%	9%	10%	19%	22%	24%	26%	27%
SUV grande	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	4%	4%	5%	6%	5%
SUV Premium	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Resto	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	2%	1%	2%	1%	1%

Tipo de vehículo conductores particulares

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Urbano	5%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Utilitario	23%	24%	24%	23%	22%	21%	20%
Compacto	30%	26%	24%	22%	20%	18%	15%
Medio /Familiar	6%	5%	4%	3%	2%	2%	2%
Deportivo	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Grande	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Premium	1%	1%	1%	0%	0%	0%	0%
Monovololumen pequeño	6%	5%	5%	4%	2%	2%	2%
Monovololumen grande	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
SUV pequeño	6%	7%	8%	14%	16%	20%	21%
SUV medio	19%	23%	27%	28%	30%	29%	32%
SUV grande	3%	4%	4%	4%	4%	4%	3%
SUV Premium	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Resto	2%	1%	1%	1%	0%	1%	1%

Fuente: DGT

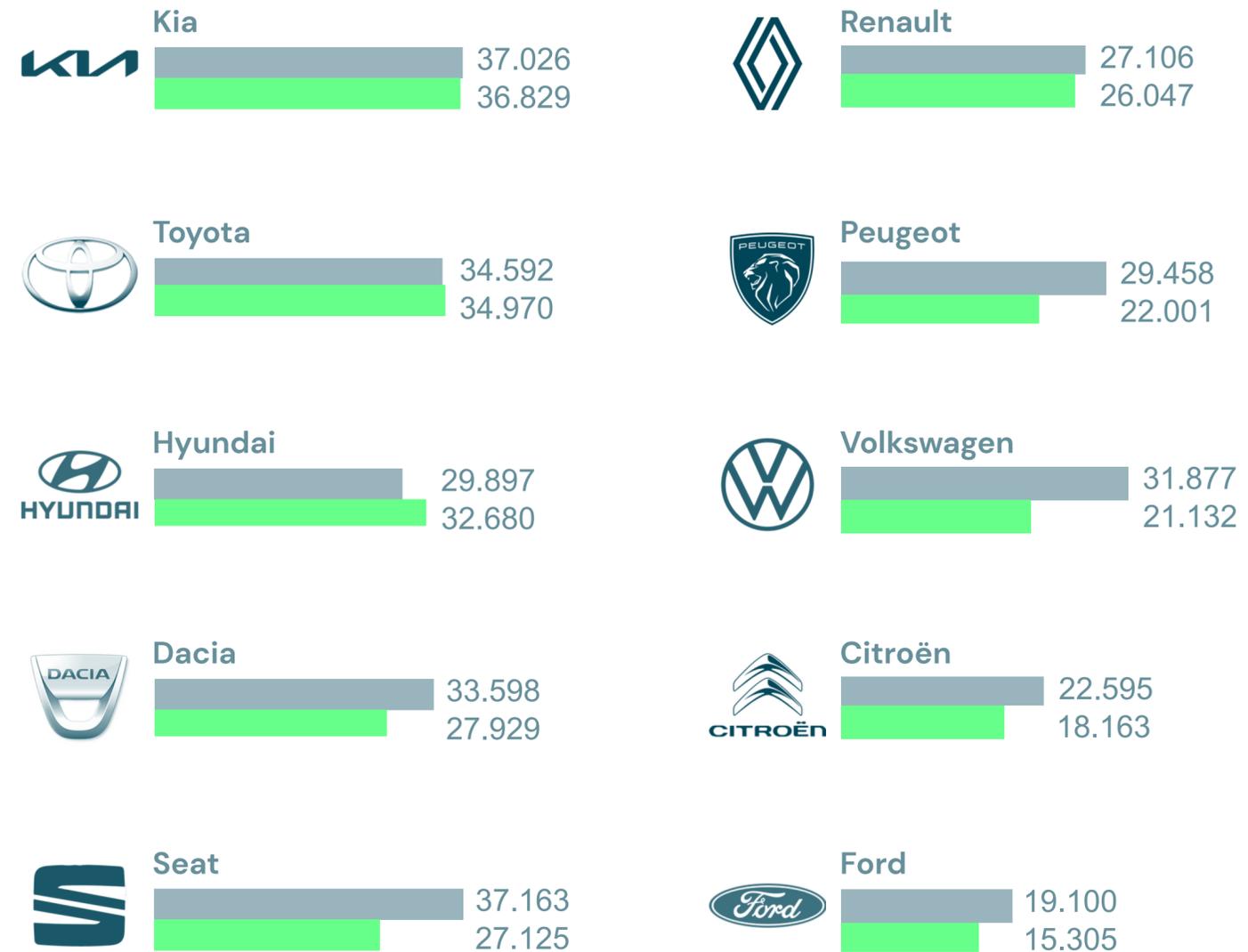
Matriculaciones por marcas

En 2021 vendieron más quienes tenían más coches en stock disponibles

En 2021 los fabricantes tuvieron que lidiar con falta de suministros, sobre todo electrónicos. Las firmas asiáticas han gestionado mejor esta situación, de ahí que lideren el ranking de marcas preferidas por los particulares. Las tres más vendidas coparon un 28 % de las matriculaciones de coches nuevos a particulares (104.479 de 373.700 unidades).

■ 2020 ■ 2021

Top 10 marcas vehículos nuevos – unidades matriculadas por particulares



Fuente: DGT

Matriculaciones por marcas

Las políticas de empresas asiáticas con sus proveedores les ayudaron a superar la crisis mejor

Fortaleza asiática

La gestión de las cadenas de suministro para mantener el stock fue clave en 2021 para vender coches nuevos .

Tres firmas asiáticas coparon el podio de marcas más vendidas a particulares. Kia, Toyota y Hyundai desplazaron a marcas europeas. Otras como Mazda también subieron y Nissan pudo mantener su cuota de mercado.

El lujo, imperturbable

Ante la crisis de suministro, buena parte de fabricantes generalistas optó por recortar equipamiento en sus vehículos (o limitar el número de opcionales) para no detener la producción.

Las marcas premium y de lujo, con vehículos con más valor añadido y beneficio por unidad vendida tuvieron, en general, una mayor disponibilidad de componentes disponibles dentro de sus grupos industriales. Eso explica que, por ejemplo, Bentley (dentro del Grupo Volkswagen) batiese su récord mundial de ventas, con aumento de matriculaciones también en España.

Fuente: DGT

Marcas más vendidas a los particulares en vehículos nuevos

	Ranking 2020	Ranking 2021		Ranking 2020	Ranking 2021	
 KIA	2º	1ª	↑ 1 puesto	 NISSAN	11º	11ª
 TOYOTA	3º	2ª	↑ 1 puesto	 MAZDA	17º	12ª ↑ 5 puestos
 HYUNDAI	6º	3ª	↑ 3 puestos	 SKODA	12º	13ª ↓ 1 puesto
 DACIA	4º	4ª		 AUDI	14º	14ª
 SEAT	1º	5ª	↓ 4 puestos	 BMW	16º	15ª ↑ 1 puesto
 RENAULT	8º	6ª	↑ 2 puestos	 MERCEDES	15º	16ª
 PEUGEOT	7º	7ª		 OPEL	13º	17ª ↓ 4 puestos
 VOLKSWAGEN	5º	8ª	↓ 3 puestos	 VOLVO	18º	18ª
 CITROËN	9º	9ª		 FIAT	19º	19ª
 FORD	10º	10ª		 MINI	20º	20ª

Matriculaciones por marcas

Marcas europeas

Fabricantes europeos de profundo arraigo en el mercado español, como Seat y Peugeot conservaron el liderato den el total del mercado. Dominan canales de distribución como el de empresa o el alquiler, en los que se valoran otro tipo de factores como el precio de venta o el valor residual.

Marcas más compradas en vehículos nuevos Comparativa Particulares vs Total

	RANKING 2021 TOTAL NUEVOS	RAKING 2021 PARTICULARES
1º	SEAT	KIA
2º	PEUGEOT	TOYOTA
3º	TOYOTA	HYUNDAI
4º	VOLKSWAGEN	DACIA
5º	HYUNDAI	SEAT
6º	KIA	RENAULT
7º	RENAULT	PEUGEOT
8º	CITROEN	VOLKSWAGEN
9º	DACIA	CITROEN
10º	BMW	FORD

	RANKING 2021 TOTAL NUEVOS	RAKING 2021 PARTICULARES
11º	AUDI	NISSAN
12º	MERCEDES	MAZDA
13º	OPEL	SKODA
14º	FORD	AUDI
15º	FIAT	BMW
16º	SKODA	MERCEDES
17º	NISSAN	OPEL
18º	VOLVO	VOLVO
19º	MAZDA	FIAT
20º	JEEP	MINI

Fuente: DGT

Marca más vendida por comunidad

Marcas más elegidas por los particulares en vehículo nuevo – por CCAA



	1ª	2ª	3ª
Madrid	Toyota	Kia	Hyundai
Cataluña	Toyota	Hyundai	Seat
Andalucía	Kia	Dacia	Toyota
Comunidad Valenciana	Kia	Hyundai	Toyota
Canarias	Volkswagen	Hyundai	Seat
Galicia	Kia	Toyota	Renault
País Vasco	Hyundai	Kia	Toyota
Castilla y León	Renault	Kia	Dacia
Castilla La Mancha	Kia	Hyundai	Dacia
Murcia	Kia	Hyundai	Dacia
Aragón	Kia	Hyundai	Seat
Baleares	Kia	Toyota	Hyundai
Asturias	Kia	Renault	Dacia
Extremadura	Kia	Toyota	Hyundai
Cantabria	Kia	Renault	Seat
Navarra	Kia	Dacia	Hyundai
La Rioja	Kia	Toyota	Dacia

Kia domina en casi todas las CCAA, pero Toyota las zonas más urbanas

Kia lideró el mercado particular en España al ser la más vendida en 12 comunidades autónomas. Eso sí, Toyota fue la marca preferida en las dos comunidades más importantes en la venta de vehículos nuevos: Madrid y Cataluña. Destacar la importancia de contar con una fábrica en la comunidad autónoma, que explica el liderato de Renault en Castilla y León.

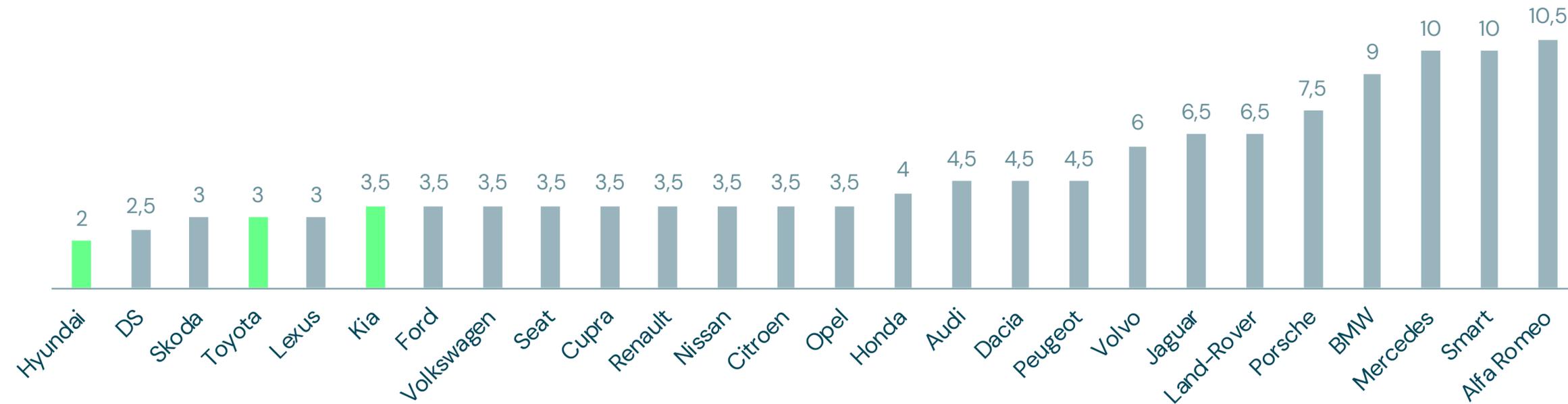
Fuente: DGT

¿Qué fabricantes venden más y por qué?

Hay menos paciencia que antaño para esperar por un coche nuevo

La disponibilidad de componentes ha creado una enorme brecha en los tiempos de espera de un coche pedido a fábrica. Las marcas más vendidas a particulares están entre las que entregan antes un coche nuevo al comprador, pero otras marcas consiguen similares tiempos de entrega de sus vehículos, sin alcanzar tan buenos resultados

Tiempos medios de entrega de vehículos nuevos (meses) en 2021



Fuente: coches.com

¿Qué fabricantes venden más y por qué?

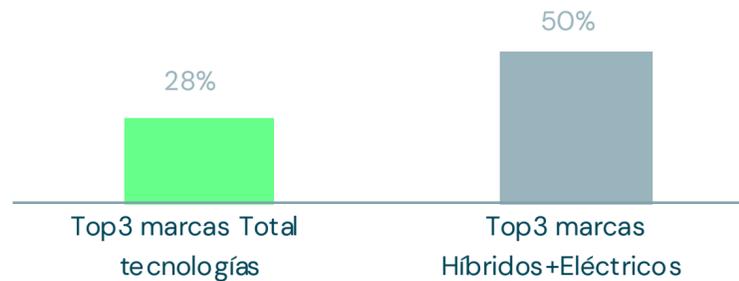
2021 fue el año de los híbridos. Falta infraestructura para que opciones enchufables destaquen

Un factor diferencial para vender coches en 2021 fue la tecnología de propulsión. La práctica totalidad de los fabricantes cuenta con coches enchufables en sus gamas, pero las tres marcas más vendidas a particulares destacan por incidir en la tecnología híbrida no enchufable. Gracias a ello un 50 % de las ventas a particulares de híbridos, híbridos enchufables y eléctricos durante el 2021 correspondieron a estas marcas. No se trata ya de un segmento residual, pues estos coches representaron un 28 % del total de matriculaciones en 2021.

Entre los diez modelos más vendidos, cinco cuentan con tecnología híbrida.

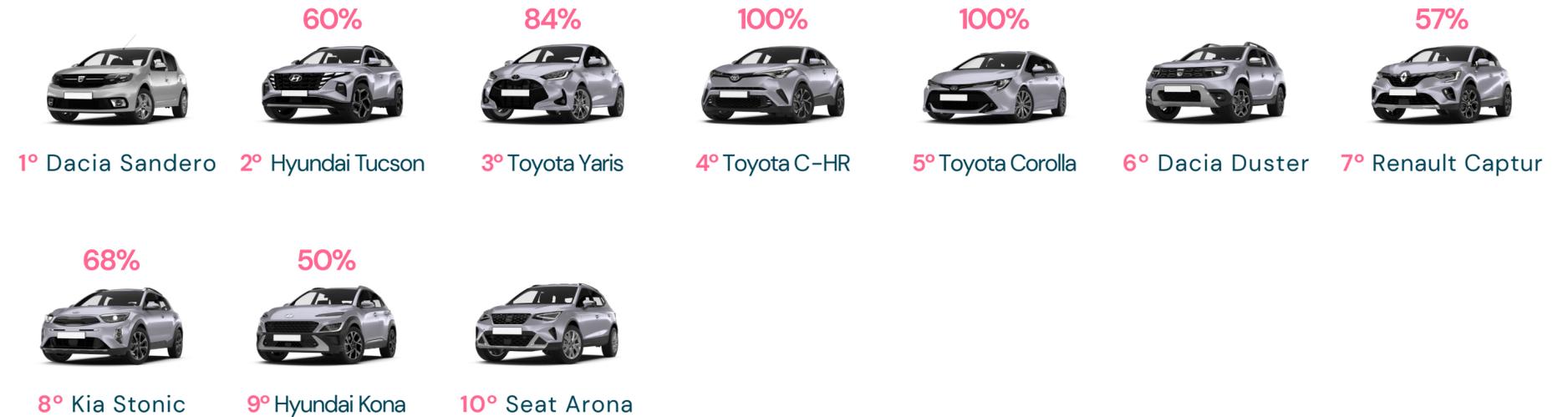
% Ventas particulares del Top3

Marcas (Toyota, Kia y Hyundai)



Fuente: DGT elaborado por coches.com

Modelos más vendidos a particulares en 2021 (% ventas del modelo en tecnología H+E)



Modelos más vendidos en 2021



Mejores lanzamientos del año

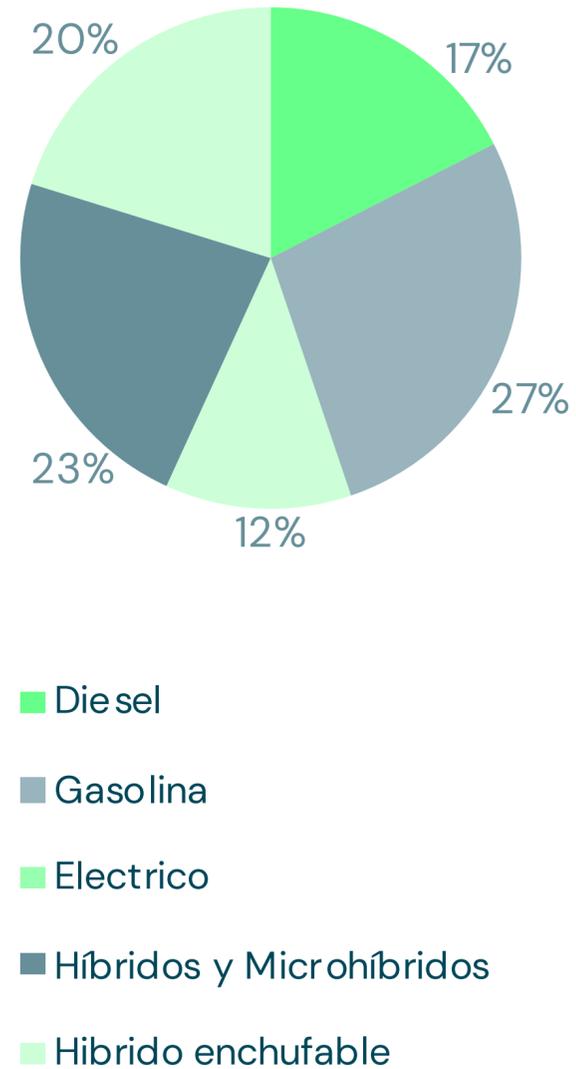
Más de la mitad de modelos nuevos que llegaron en 2021 fueron híbridos o eléctricos

En 2021 llegaron 112 modelos nuevos al mercado, con gran protagonismo de los sistemas de propulsión electrificados: los coches con motorizaciones híbridas o eléctricas representaron el 55 % de los lanzamientos. Entre los cinco modelos nuevos con más éxito hay dos híbridos, pero también alternativas que destacan por sus precios bajos.

Ranking marcas con más lanzamientos en 2021

AUDI	8%	LAND ROVER	3%
MERCEDES	8%	LEXUS	3%
VOLKSWAGEN	8%	MASERATI	3%
BMW	7%	SEAT	3%
HYUNDAI	6%	CUPRA	2%
RENAULT	6%	DS	2%
KIA	5%	MINI	2%
TOYOTA	4%	SUBARU	2%
DACIA	4%	CITROEN	1%
FIAT	4%	MG	1%
FORD	4%	NISSAN	1%
OPEL	4%	SSANGYONG	1%
SKODA	4%	SUZUKI	1%
JAGUAR	3%	VOLVO	1%
JEEP	3%		

% fuente de energía entre los lanzamientos



Los lanzamientos más exitosos entre particulares



1º Dacia Sandero



2º Hyundai Tucson



3º Dacia Duster



4º Kia Stonic



5º Renault Captur Híbrido

Fuente: Coches.com – análisis de lanzamientos vehículo nuevo

DGT – matriculaciones a particulares

Evolución de precios de coches nuevos y segunda mano

Los coches son más caros que nunca. Los nuevos y los más antiguos, más

Vehículos nuevos

El aumento de precio de los coches nuevos es mayor que en los coches usados. En buena parte al aumento de versiones híbridas y eléctricas, tecnologías de propulsión todavía no amortizadas. En 2021 el precio medio de los vehículos nuevos se aceleró debido a la falta de componentes y consiguiente reducción de la oferta.

Vehículos segunda mano

En 2021 el precio de los vehículos de ocasión subió de media un 7%. Eso sí, cuanto más antiguo, más se encarecen. Estos vehículos suponen una alternativa de movilidad que requiere poca inversión, por lo que el cliente no percibe de manera tan notable como en otros ese incremento de precio

La paradoja es que, porcentualmente, los coches de 15 años suben de precio más del doble que los seminuevos que aún no han cumplido un año desde su primera matriculación. El problema subyacente es que la relación calidad / precio de los coches que hay en el mercado se está viendo muy afectada.

Fuente: Coches.com

Precios medios por edad

*Calculados por las medianas de los precios de los coches anunciados

Evolución de precios – Oferta de nuevos vs segunda mano

	2019	2020	2021	Evolución 21 vs 20	Evolución 21 vs 19
Coches nuevos	30.402 €	33.454 €	36.517 €	+9%	+20%
Coches segunda mano	14.900€	14.900€	15.990€	+7%	+7%
0 años	€21.490	€21.500	€23.200	+8%	+8%
1-3 años	€17.500	€17.190	€18.490	+8%	+6%
4-5 años	€13.999	€13.970	€14.900	+7%	+6%
6-8 años	€10.900	€11.000	€11.900	+8%	+9%
9-10 años	€7.995	€8.300	€8.990	+8%	+12%
11 - 15 años	€4.995	€5.400	€5.999	+11%	+20%
> 15 años	2.500 €	2.690€	2.995 €	+11%	+20%

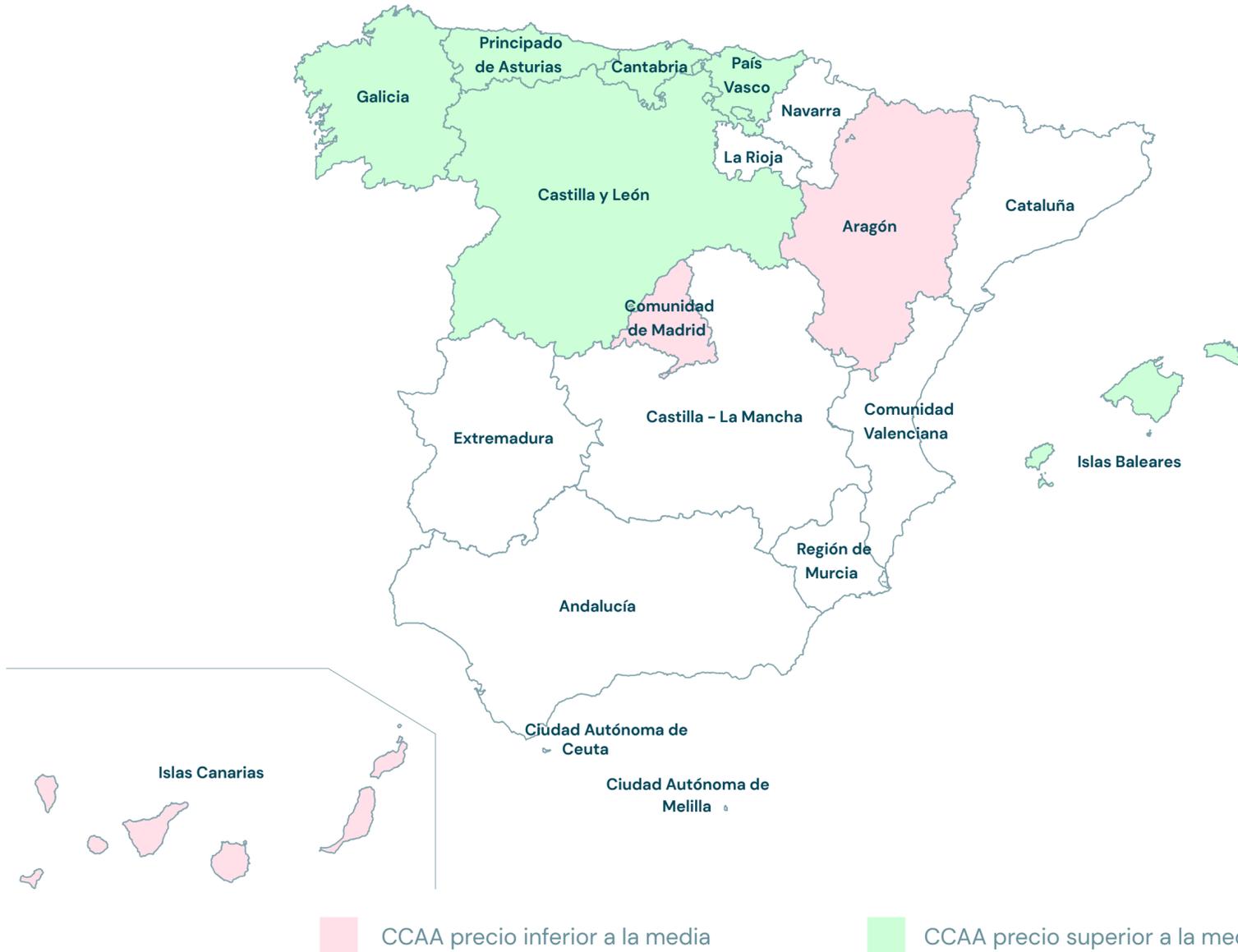
Precios vehículos segunda mano por comunidades autónomas

En el norte de España los precios de coches usados son mayores

El precio medio de los vehículos de ocasión ofrecidos en el mercado de segunda mano fue de 15.990 € en 2021. Supone una subida del 7% en total España.

Por zonas geográficas se observan diferencias notables: En las Comunidades del norte de España se observan los precios promedio más altos, mientras que en Canarias y Madrid están los más bajos.

Oferta de precios segunda mano por CCAA



Fuente: Coches.com

Precios por Comunidad Autónoma – año 2021

*Calculados por las medianas de los precios de los coches anunciados, segmentados por comunidad

¿Cuánto dejó de venderse por culpa de la crisis?

Las grandes pérdidas del sector se concentran por ahora en coches nuevos

Los conductores particulares han dejado de gastar casi 12.000 millones de euros en vehículos desde que la pandemia comenzase en 2020.

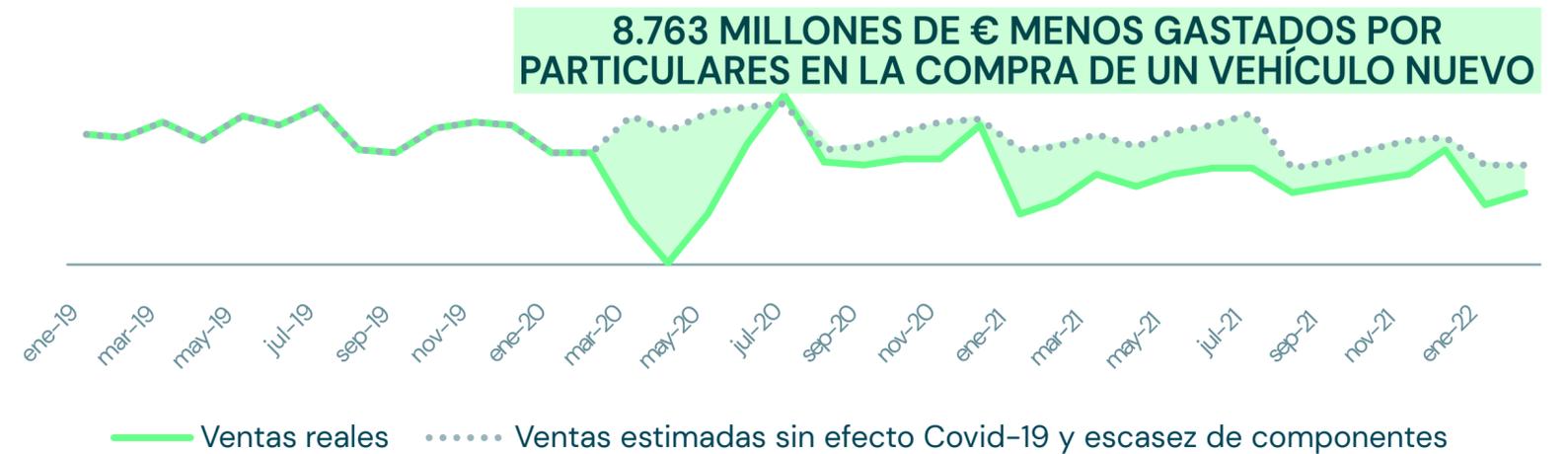
El sector de la automoción facturaba en torno a 65.000 millones de euros anuales (desde 2015 hasta 2019). Simplemente en compra de vehículos realizadas por particulares se han dejado de ganar unos 12.000 millones de euros.

- El mercado de vehículos nuevos perdió unos 9.000 millones de euros, que es lo que no gastaron los conductores particulares comprando coche nuevo.

- En el mercado de segunda mano, se gastaron 7.800 millones de euros menos de lo esperado. Habida cuenta de que el 35% de los coches de segunda mano los venden profesionales, estos han perdido 2.748 millones de euros en coches de segunda mano.

Las causas son conocidas y afectaron al sector a nivel mundial. En primer lugar, la crisis sanitaria provocada por el COVID-19. En el caso de coches usados, la pérdida se concentró en los meses del confinamiento (de marzo a junio el mercado perdió 2.289 millones de euros). En segundo lugar, la crisis de componentes, que aún no ha penalizado al mercado de ocasión, pero sí a las matriculaciones. Los fabricantes apuntaban que en la segunda mitad de 2022 comenzarían a resolverse los problemas de suministro pero la guerra en Ucrania retrasa esa recuperación industrial a 2023.

Ventas vehículos nuevos para particulares



Ventas vehículos segunda mano



Diferencia entre resultados del mercado y los estimados de haber continuado la tendencia de los meses anteriores a marzo 2020. Cálculos obtenidos utilizando el precio promedio pagado por los españoles por cada tipo de vehículo.

Fuente: Coches.com

Basado en ventas oficiales DGT y Ganvam y estimación de precios de Coches.com



03

Sección ecología y combustibles alternativos

- 1 Ventas por fuente de energía
- 2 Comunidades más ecológicas vehículo nuevo
- 3 Oferta de vehículos por fuente de energía
- 4 Evolución de las emisiones CO2

Ventas por fuente de energía

Los coches diésel suponen más de la mitad de la oferta en el mercado de ocasión

Mercado de coches nuevos

Las ventas de coches nuevos con sistemas de propulsión electrificados crecieron un 173% en 2021 respecto a 2018. Supusieron un 28% de las matriculaciones en 2021 (apenas un 9% en 2018).

Los modelos híbridos más comprados en 2021 fueron el Toyota C-HR, el Toyota Corolla y el Toyota Yaris. Entre los híbridos enchufables sobresalieron el Peugeot 3008, el Hyundai Tucson y el Renault Captur. Dentro de los eléctricos puros destacaron el Tesla Model 3, Kia Niro y Volkswagen ID3.

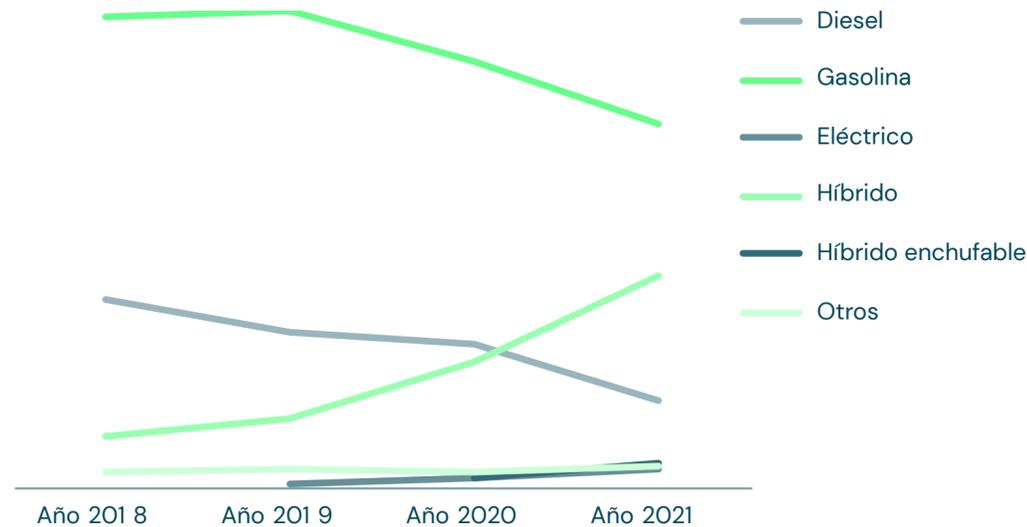
Mercado de coches de ocasión

El ritmo de crecimiento en el mercado de ocasión es aún limitado, apenas eran un 5% del total mercado en 2021. Aunque pierde fuerza, el diésel supone todavía un 59% de los vehículos comercializados, algo normal ya que el comprador apuesta por vehículos más antiguos.

Top3 modelos año 2021

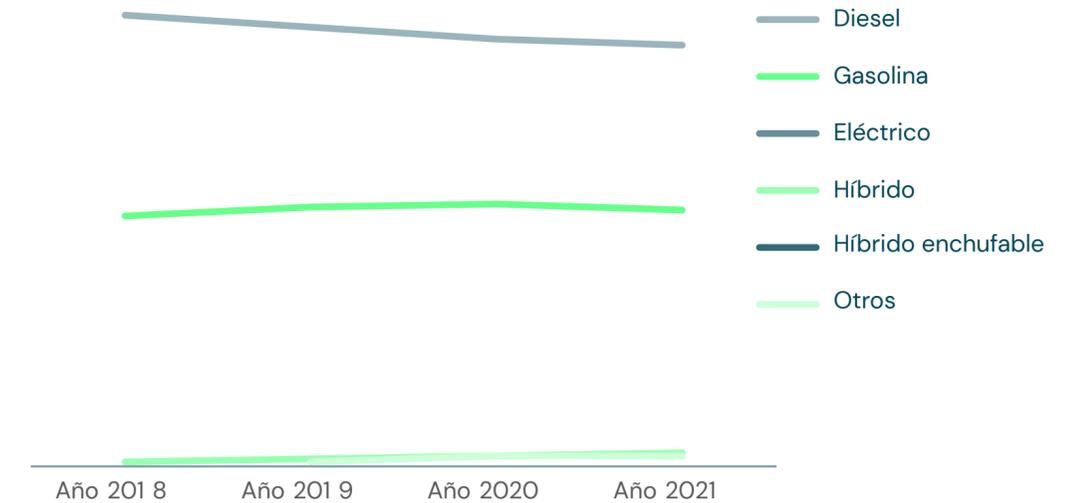
DIESEL	GASOLINA	ELÉCTRICOS	HÍBRIDO	H. ENCHUFABLE
DACIA DUSTER BMW X1 PEUGEOT 2008	DACIA SANDERO SEAT ARONA SEAT IBIZA	TESLA MODEL 3 KIA NIRO VOLKSWAGEN ID.3	TOYOTA C-HR TOYOTA COROLLA TOYOTA YARIS	PEUGEOT 3008 HYUNDAI TUCSON RENAULT CAPTUR

% vehículo nuevo – Particulares por fuente de energía



Fuente: DGT

% vehículo segunda mano – Turismos por fuente de energía



Fuente: Ganvam

Ventas por fuente de energía

Puede que 2021 fuese el último año en que los motores diésel y gasolina superen la mitad del mercado

Más de una cuarta parte de los vehículos nuevos vendidos en 2021 fueron híbridos. Una cifra que aumenta en el mercado particular. A estos compradores le cuesta todavía dar el paso a los enchufable, ya que en este canal de ventas apenas supone el 3,2 %, cifra que aumenta en el mercado tomado en su conjunto: son claramente las empresas las que más apuestan por este sistema de propulsión. Los eléctricos puros tienen por ahora una menor penetración en España, debido a la falta de infraestructura de recarga.

% Vehículo nuevo – Total – por fuente de energía

	2018	2019	2020	2021
Diesel	35,7%	27,7%	27,7%	20,1%
Gasolina	56,1%	60,2%	49,8%	45,1%
Híbrido	5,7%	8,6%	16,1%	25,4%
Híbrido enchufable	0,1%	0,5%	2,7%	5,0%
Eléctrico	0,5%	0,8%	2,1%	2,7%
Otros	1,9%	2,2%	1,6%	1,7%

% Vehículo nuevo – Particulares – por fuente de energía

	2018	2019	2020	2021
Diesel	25,8%	21,6%	19,8%	12,1%
Gasolina	65,2%	65,9%	58,8%	50,2%
Híbrido	6,9%	9,5%	17,1%	29,3%
Híbrido enchufable	0,1%	0,2%	1,1%	3,2%
Eléctrico	0,2%	0,6%	1,2%	2,5%
Otros	1,8%	2,2%	2,0%	2,7%

Fuente: DGT

Comunidades más ecológicas

CCAA con más importancia de híbridos y eléctricos



% Ventas energías alternativas

(Híbrido+H.Enchufable+Eléctricos) por comunidad

	Fuentes de Energía alternativas
Andalucía	30,5%
Aragón	31,4%
Asturias	36,3%
C.León	36,5%
C.Mancha	32,5%
C.Valen.	35,3%
Canarias	23,7%
Cantabria	33,8%
Cataluña	38,7%
Ceuta/Melilla	29,2%
Extremadura	33,0%
Galicia	35,9%
I.Baleares	30,9%
La Rioja	38,1%
Madrid	36,3%
Murcia	34,8%
Navarra	39,6%
Pais Vasco	36,3%

Las zonas de bajas emisiones con restricciones son las que impulsan las ventas de coches que se enchufan

Las comunidades que más apuestan por sistemas de propulsión electrificados son las del norte de la península, sobre todo Navarra, seguido por Cataluña. En

Madrid sobresale la apuesta por híbridos enchufables.

Análisis de coches.com fuente de datos: DGT

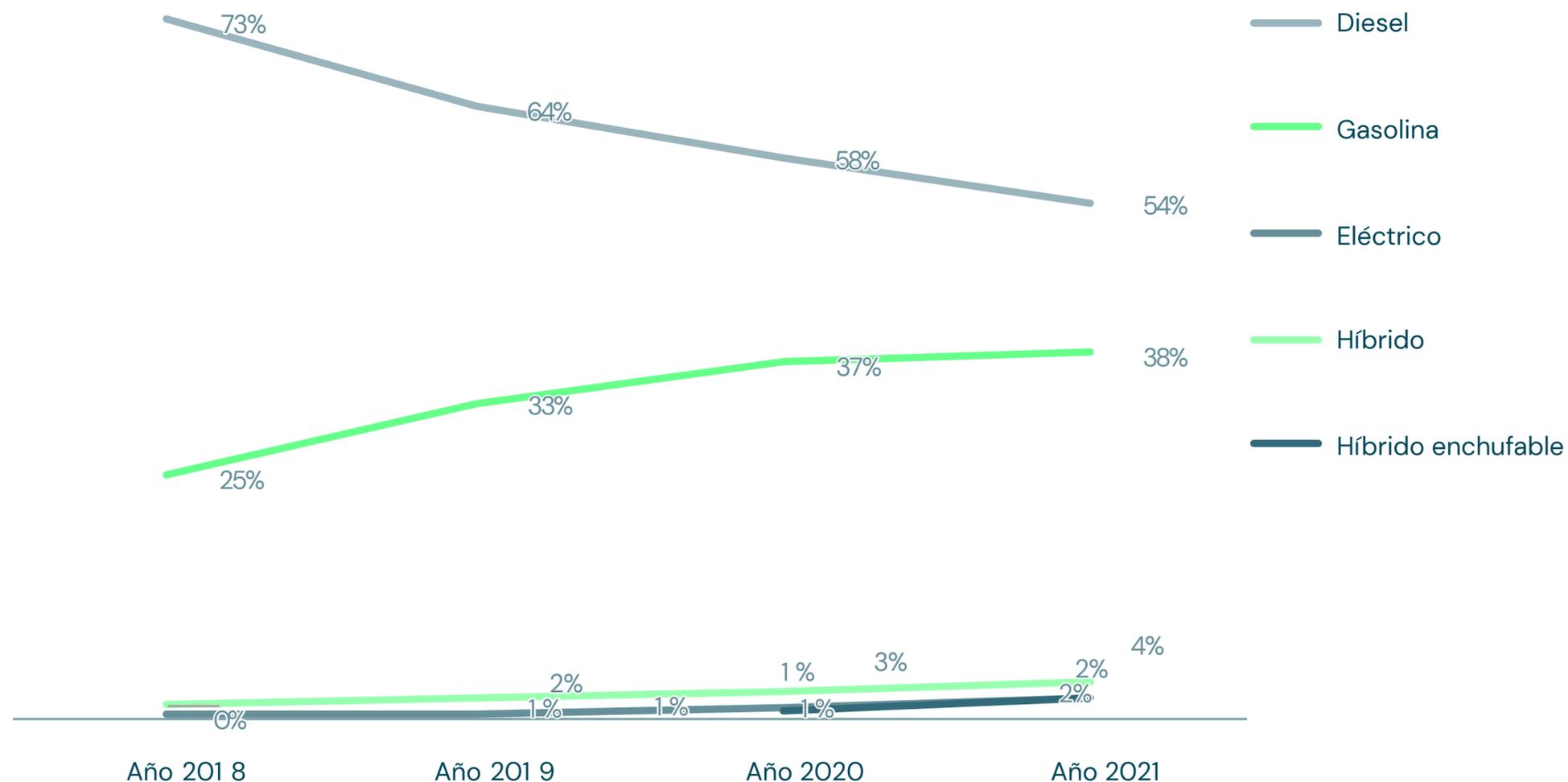
Oferta de vehículos por fuente de energía

La oferta de coches con algún tipo de electrificación en el mercado de segunda mano es aún escasa

El 54% de vehículos de segunda mano a la venta se mueven con diésel. Eso sí, su presencia se reduce a pasos agigantados, pues en apenas cuatro años los coches de gasoil ha perdido casi 20 puntos en el total de vehículos ofertados. Por su parte, los gasolina sin embargo han ganado importancia y ya representan un 38% en la oferta de segunda mano disponible.

A pesar de su crecimiento en los últimos años, continúa siendo difícil encontrar coches usados con algún grado de electrificación. Representan únicamente el 8% de la oferta de vehículos de segunda mano.

% Vehículos segunda mano por fuente de energía – Oferta



Fuente: Coches.com

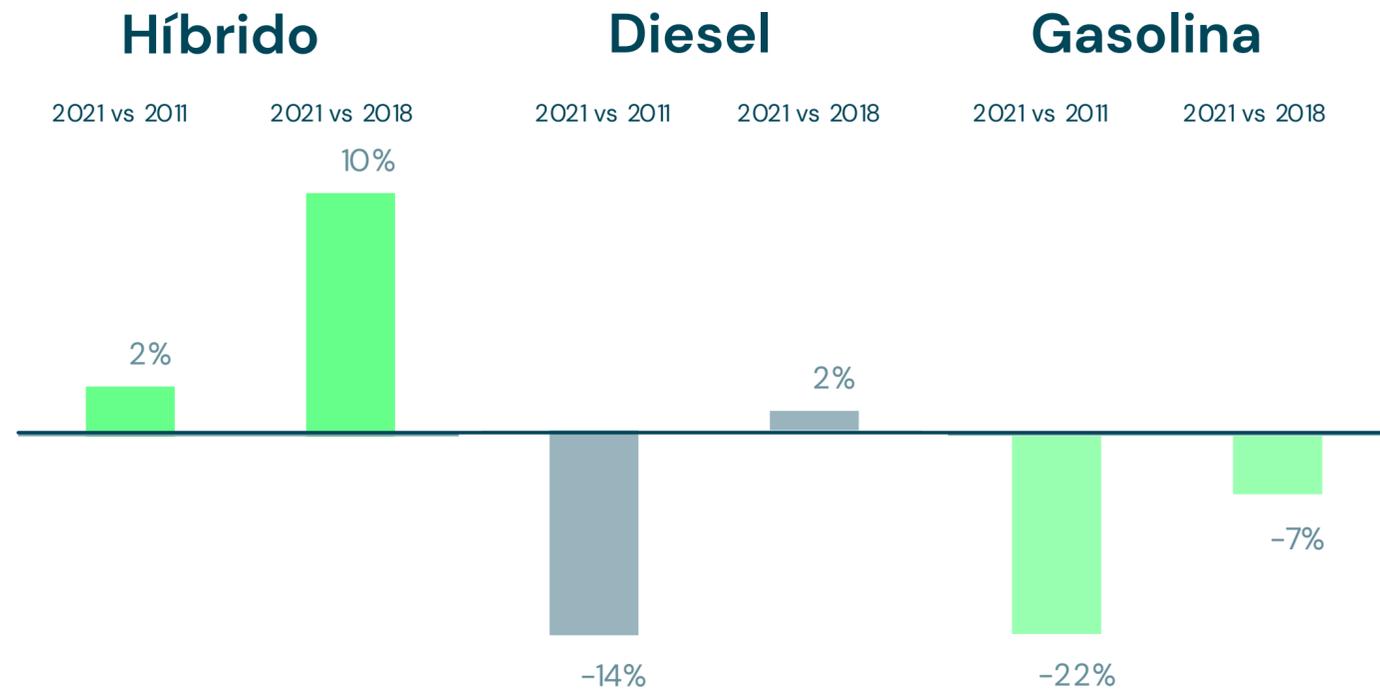
Evolución de las emisiones CO2

Los coches diésel usados en venta revelan que realizan más km al año y sus emisiones de CO2 al final de año, mayores

Los vehículos diésel y gasolina contaminan entre un 14% y un 22% menos que en 2011. La evolución en los sistemas de control de emisiones implementados en los últimos años ha dado sus frutos. Eso sí, llama la atención el aumento de emisiones en los coches híbridos, que crecieron un 10% en los últimos años. Se debe al aumento de los modelos ofertados con este tipo de propulsión, más potentes, así como el auge de las carrocerías SUV, más pesadas.

Teniendo en cuenta las emisiones por km homologadas y los km promedio que realiza cada tipo de coche, el diésel es el combustible que más CO2 emite al año, con 2.789 kg de media. El diésel emite menos CO2 que un gasolina, pero se realizan más kilómetros al año estos vehículos. El dato de los híbridos enchufables hay que tomarlo con cautela, ya que sus emisiones son muy variables: de cero si se impulsan con energía eléctrica a muy superiores al dato de homologación utilizado en este análisis cuando viajan sin carga en sus baterías.

Evolución emisiones CO2 por fuente de energía



Emisiones CO2 y km recorridos al año

Fuente: Coches.com

Emisión anual de CO2 por fuente de energía

	Kilómetros al año*	Emisiones CO2 por Km*	Kgs de CO2 al año*
Diésel	21.000	133	2.789
Microhib. Diésel	21.000	126	2.649
Microhib. Gasolina	15.000	128	1.926
Gasolina	13.000	139	1.808
Híbrido	14.000	101	1.419
Híb. Enchufable	18.000	47	843
Eléctrico	11.000		

*Media Kilómetros anual por tipo combustible
 *Media de emisiones de la última década por tipo combustible (Anuncios de Coches.com)
 *Cuántos kilos de CO2 emite al año uncoche por tipo de combustible



04 Comportamiento de usuario y oferta de mercado

- 1 Digitalización
- 2 Marcas con más fidelidad en vehículos nuevos
- 3 Marcas más buscadas online y con más oferta de segunda mano
- 4 ¿Cómo se buscan los vehículos de segunda mano?
- 5 ¿Cómo ha afectado la diferencia de oferta y demanda?
- 6 Rapidez en la venta de vehículos de segunda mano

Digitalización

Las búsquedas en Internet relacionadas con coche se han mantenido en nuevos a pesar de la crisis, con un fuerte incremento en segunda mano

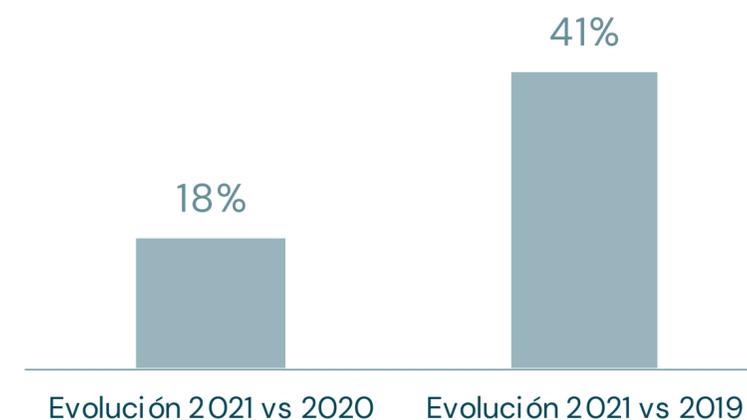
Las búsquedas en Internet relacionadas con marcas de coche nuevo se han mantenido respecto a 2019, lo que nos muestra que el interés de los compradores permanece, a pesar de la situación económica y social.

De hecho en segunda mano se incrementan un 41% respecto al 2019

Búsquedas de marcas VN



Búsquedas de marcas VO



Fuente: Coches.com a través de Keyword planner.

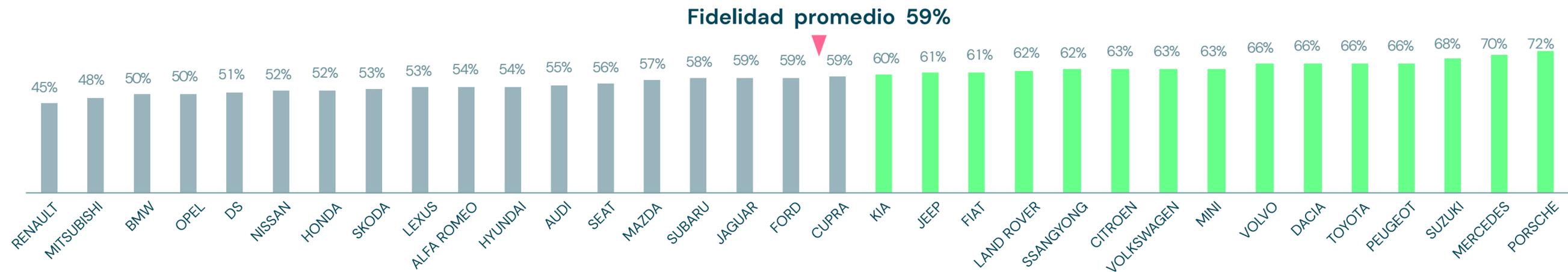
Marcas con más fidelidad en vehículo nuevo

La exclusividad o una oferta de derribo es lo que hace que el comprador no mire otra alternativa

Cuando un comprador de coche se interesa por un vehículo en coches.com (líder del mercado en España en solicitudes de coches nuevos), tiene claro lo que busca. Prácticamente un 60 % de los usuarios de la web que dejan sus datos de contacto solicitan información de ofertas de una sola marca.

La fuerza de marca a la hora de elegir un vehículo nuevo es mucho más evidente que en el mercado de ocasión, donde entran en juego muchos otros factores. Entre las firmas con mayor fidelidad encontramos algunas marcas Premium (consideradas de calidad superior a la mayoría), o con aspectos diferenciadores en función del tipo de vehículo (capacidades todoterreno, sistemas de propulsión poco comunes o bien que ofrecen precios sin apenas competencia en el segmento).

% de compradores interesados en una sola marca de vehículo nuevo



Fuente: Coches.com

% de usuarios de VN que solicitaron sólo esa marca durante 2021

Marcas más buscadas online y con más oferta de segunda mano

El mercado de ocasión permite optar a modelos de marcas a priori más caras

Al analizar las marcas más buscadas en función del tipo de vehículo hay una dicotomía clara. En el mercado de coches usados, la parte alta del listado la dominan marcas premium o de precios superiores a la media, una tendencia que no es tan acusada cuando se analizan las búsquedas en vehículo nuevo. El mercado de ocasión es más variado y permite al buscador de coches indagar más en modelos de marcas que, a priori, considera inalcanzables para su presupuesto en el mercado de nuevos.

La oferta de vehículos de ocasión de marcas con precios más altos de lo general es también mayor. Se debe en parte a que estos automóviles tienen un mayor valor residual y pierden valor más lentamente, con lo cual suelen pasar más años en circulación, al merecer la pena realizar un mantenimiento adecuado y reparaciones de mayor coste.

Marcas más buscadas online VN en 2021

- 1ª Peugeot
- 2ª Mercedes
- 3ª Volkswagen
- 4ª Citroen
- 5ª Kia
- 6ª Audi
- 7ª Ford
- 8ª Hyundai
- 9ª Toyota
- 10ª Seat
- 11ª Renault
- 12ª Opel
- 13ª BMW
- 14ª Volvo
- 15ª Skoda

Marcas más buscadas online VO en 2021

- 1ª Mercedes
- 2ª Volkswagen
- 3ª Audi
- 4ª BMW
- 5ª Toyota
- 6ª Peugeot
- 7ª Citroen
- 8ª Ford
- 9ª Renault
- 10ª Seat
- 11ª Nissan
- 12ª Opel
- 13ª Land-rover
- 14ª Kia
- 15ª Volvo

Marcas con más oferta online VO en 2021

- 1ª Peugeot
- 2ª Volkswagen
- 3ª Mercedes
- 4ª Citroen
- 5ª Bmw
- 6ª Ford
- 7ª Audi
- 8ª Renault
- 9ª Opel
- 10ª Seat
- 11ª Kia
- 12ª Toyota
- 13ª Nissan
- 14ª Hyundai
- 15ª Fiat

Fuente: Coches.com

% de usuarios de VN que solicitaron sólo esa marca durante 2021

¿Cómo se buscan los vehículos de segunda mano?

El criterio de cercanía geográfica sigue siendo prioritario al buscar coche de ocasión

El criterio de búsqueda más utilizado por los compradores de coches de segunda mano es el geográfico, presente en el 14% de las búsquedas. El tipo de combustible es el segundo filtrado de resultados más notable.

El tipo de carrocería es también un criterio muy empleado, sobre todo a la hora de hacer pesquisas de siluetas muy específicas, como 4x4 o vehículos comerciales. Limitar los resultados de búsqueda al cambio (preferiblemente automático) o el año de matriculación (sobre todo 2021, coches seminuevos) es también muy común.

Criterios de búsqueda más utilizados en VO 2021

PROVINCIA 14%

Madrid
Barcelona
Valencia

El 14% de las búsquedas incluyen filtros de provincia

COMBUSTIBLE 8,7%

Diesel
Gasolina

El 8,7% de las búsquedas incluyen filtros de combustible

TIPO 5,9%

4x4/SUV
Comercial

El 5,9% de las búsquedas incluyen filtros de carrocería)

CAMBIO 4,3%

Automático
Manual

El 4,3% de las búsquedas incluyen filtros de cambio

AÑO DE MATRICULACIÓN 2,9%

2021

El 2,9% de las búsquedas incluyen filtros de año de matriculación

¿Cómo ha afectado la diferencia entre oferta y demanda?

La falta de coches nuevos ya afecta al mercado de ocasión, con menos vehículos en venta

La falta de stock ha tenido consecuencias en la oferta de vehículos, tanto nuevos como de segunda mano. En el caso de nuevos, los plazos de entrega aumenten en los últimos meses hasta alcanzar tiempos máximos de espera de hasta 9 meses, aunque con diferencias por marcas en función del stock disponible y la situación de sus fábricas.

También ha afectado al mercado de segunda mano, ya que el stock disponible online se ha reducido desde abril un 12% en promedio por vendedor profesional



El stock de vehículos de segunda mano se reduce un -22% en 10 meses



Tiempos máximos de entrega de coches nuevos se multiplican x3



3 meses

Dic 2020

9 meses

Feb 2022

Fuente Coches.com

Solicitudes Vehículos Nuevos y tiempos de entrega (Dic 2020 – Feb 2022)

Stock de vehículos VO (Febrero 22 vs Mayo 21)

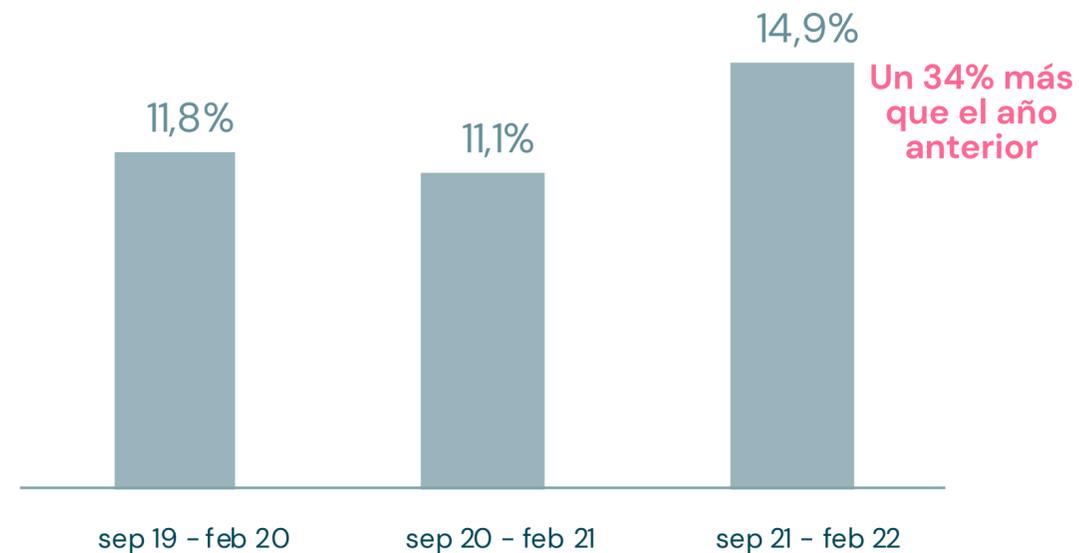
Rapidez en la venta de vehículos de segunda mano

Los coches de ocasión se venden más rápido. Y cada vez más

La falta de stock hace que los coches usados se vendan más rápido. Esta tendencia se ha acelerado en los últimos meses como consecuencia de la falta de oferta y el 15% de los vehículos los que se venden en menos de 7 días tras la publicación del anuncio. Un 34% más que hace un año.

Es en Madrid y la Comunidad Valenciana donde se venden los coches de ocasión más rápido. Coincide con las comunidades donde hay mayor aumento respecto al mismo periodo del año anterior.

% Coches que se venden en menos de 7 días



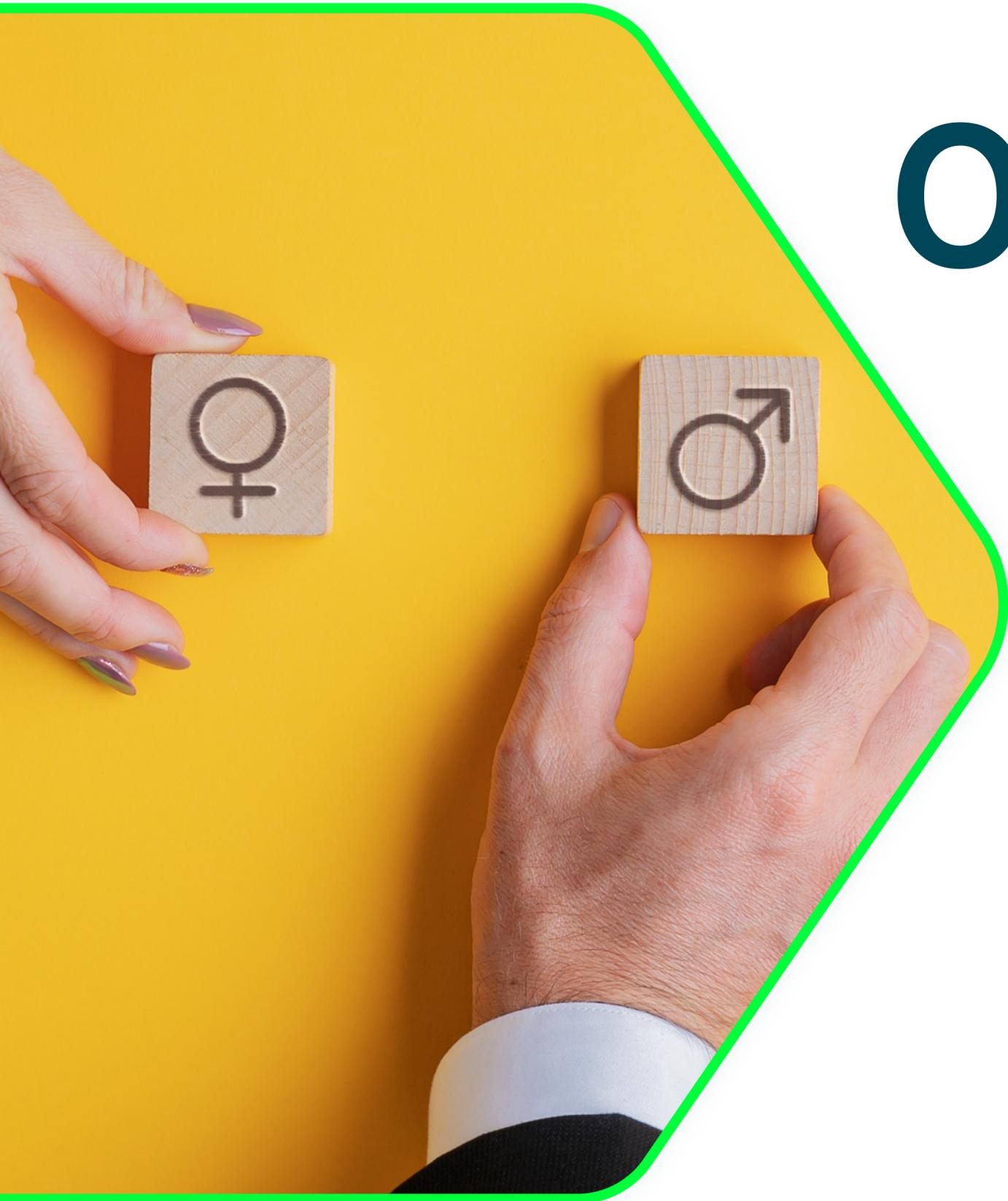
Comparativa por comunidades

	% Coches vendidos en <7 días	Evolución vs año anterior
Andalucía	15%	35%
Madrid	19%	40%
Cataluña	15%	30%
Comunidad Valenciana	16%	60%
Castilla y León	10%	-8%
Aragón	8%	-22%

* Información detallada para las 6 comunidades con más oferta de vehículos

Fuente Coches.com

Anuncios VO



05

Diferencias en el tipo de vehículo entre hombres y mujeres

Diferencias en el tipo de vehículo entre hombres y mujeres

♂ Hombre
Mayor afinidad por VN

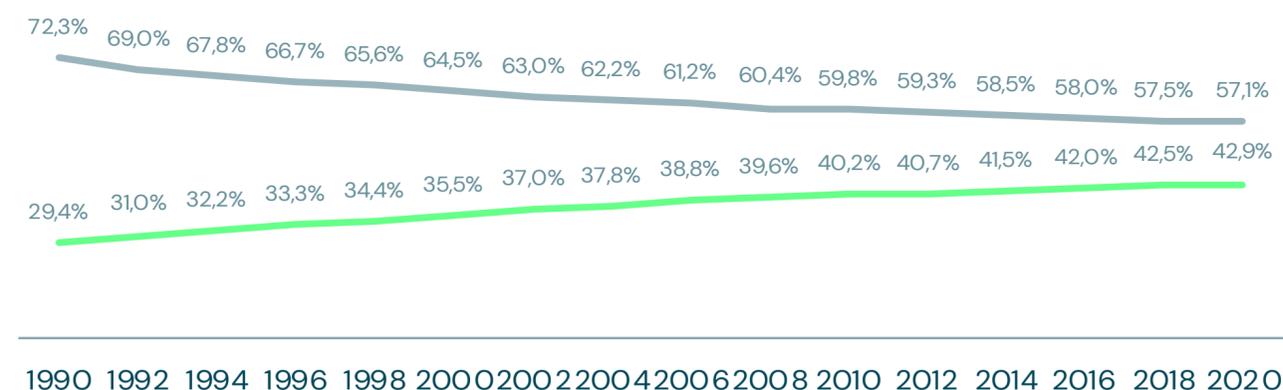
♀ Mujer
Mayor afinidad por VO y Renting

Un 57,1% de los conductores españoles son hombres. A pesar de ser aún mayoritarios los varones con permiso de conducir, la diferencia por sexos se ha reducido mucho en las últimas tres décadas.

Número de conductores (millones)



% conductores por género



Fuente: INE

Diferencias en el tipo de vehículo entre hombres y mujeres

Las mujeres apuestan por un coche pequeño y práctico, sin renunciar a la imagen

Donde hay más diferencia es en el tipo de vehículo solicitado por un hombre o una mujer. Son los hombres, curiosamente, los que más solicitan vehículos diésel o con algún grado de electrificación en su sistema de propulsión. Llamativo también que sean quienes soliciten que se les envíen ofertas de marcas premium y de vehículos grandes (como SUV medianos y grandes). Muestran también más afinidad por los cambios automáticos.

Las mujeres en general muestran un enfoque más práctico. A la hora de elegir un vehículo no destacan por elegir opciones mecánicas que puedan dar problemas en su uso cotidiano, como los eléctricos, y prefieren un cambio manual. El segmento B es donde más solicitudes de información se realizan por ellas. Tanto de utilitarios como de SUV pequeños.

Radiografía del coche tipo de Mujeres y Hombres

♀ **Mujer**

Urbanos Y SUV B GASOLINA
MANUAL

PEUGEOT
CITROEN
KIA
HYUNDAI
OPEL
DACIA
SUZUKI
MITSUBISHI
FIAT
MINI



Volkswagen T-Cross



Kia Picanto



Hyundai Kona



Citroën C3 Aircross



Mazda CX-3

♂ **Hombre**

SUV C y SUV D ELÉCTRICOS
HÍBRIDOS
HÍBRIDOS ENCHUFABLES
DIESEL
AUTOMÁTICO

TOYOTA
VOLVO
MERCEDES
FORD
SKODA
AUDI
MAZDA
BMW
LEXUS
CUPRA



Toyota Rav-4



Volvo XC60



Peugeot 3008



Hyundai Tucson



Cupra Formentor



06 Financiación

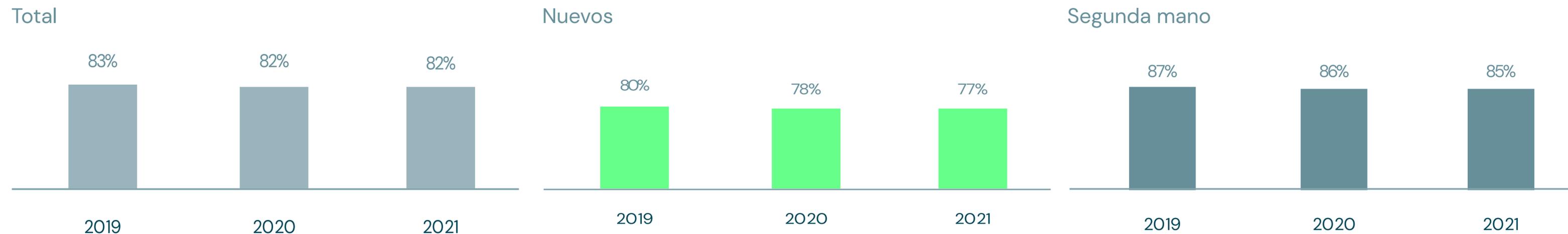
Financiación

Importe medio financiado es superior en 2021 por el incremento de precios

El importe medio financiado es el 82% del valor del coche. La proporción del precio a financiar es mayor entre los coches de ocasión (alcanza el 85%), mientras que en el coche nuevo desciende al 77%.

El incremento en el importe promedio financiado desde 2019 es de un 5%. Pero si analizamos el importe medio financiado en vehículo nuevo, este incremento es aún superior, llegando a un 12% de incremento, de 2019 a 2021, aunque la proporción financiada se reduce. Esto nos indica que se están comprando vehículos más caros.

% del valor del vehículo financiado



Fuente: SCE

Datos de coches financiados con SCE

Financiación

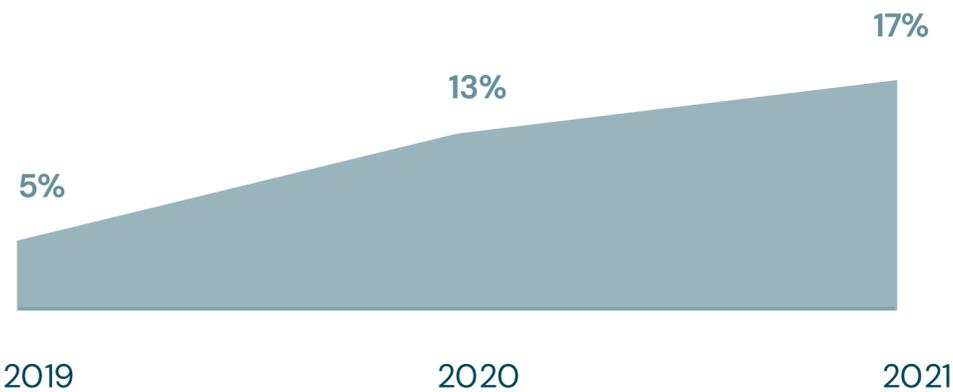
Las ventas de coches híbridos y eléctricos se financian más por el mayor coste de adquisición

Cada vez se financian coches con etiqueta ECO y Cero, hasta el punto de ser el 17% del total vehículos financiados en 2021 (en 2019 apenas un 5%). Es algo lógico y acorde a las tendencias del mercado.

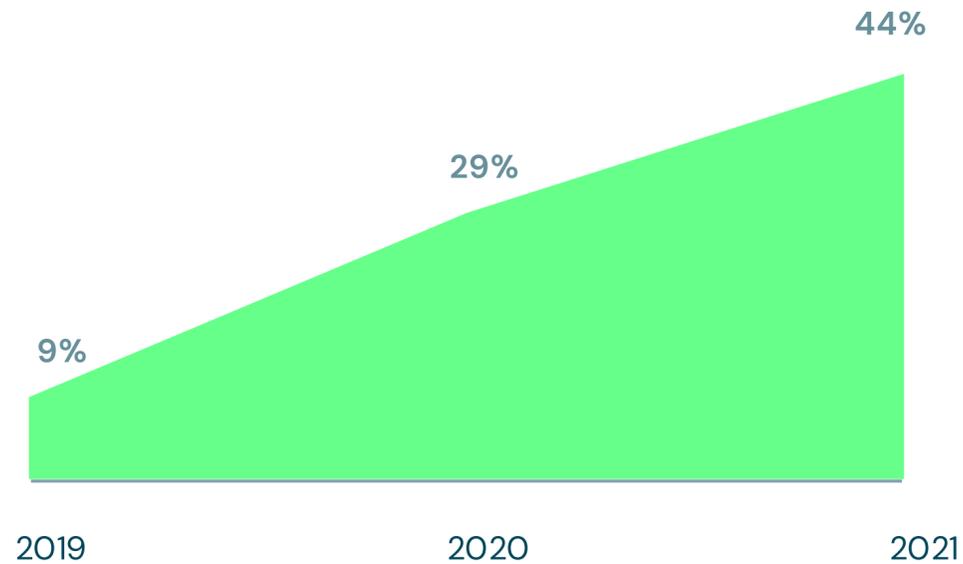
En vehículos nuevos el porcentaje de coches de este tipo financiado es del 44%, cifra superior al porcentaje total de matriculaciones. El mayor precio de coches con sistemas de propulsión electrificados es lo que empuja al comprador a aplazar el pago. En segunda mano, el 5% de coches financiados tiene etiqueta ECO y Cero, dato que coincide con el peso que tienen este tipo de vehículos en total ventas.

% de los vehículos financiados que son Ecológicos*

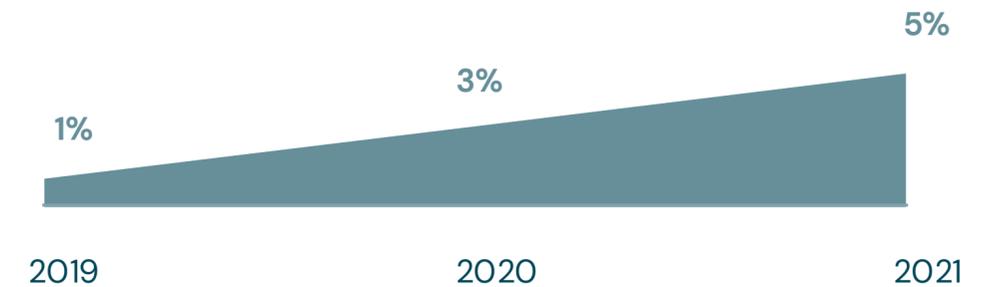
Total



Nuevos



Segunda mano



* Vehículos con fuente de energía alternativa al Diesel y Gasolina

Fuente: SCF

Datos de coches financiados con SCF

Financiación

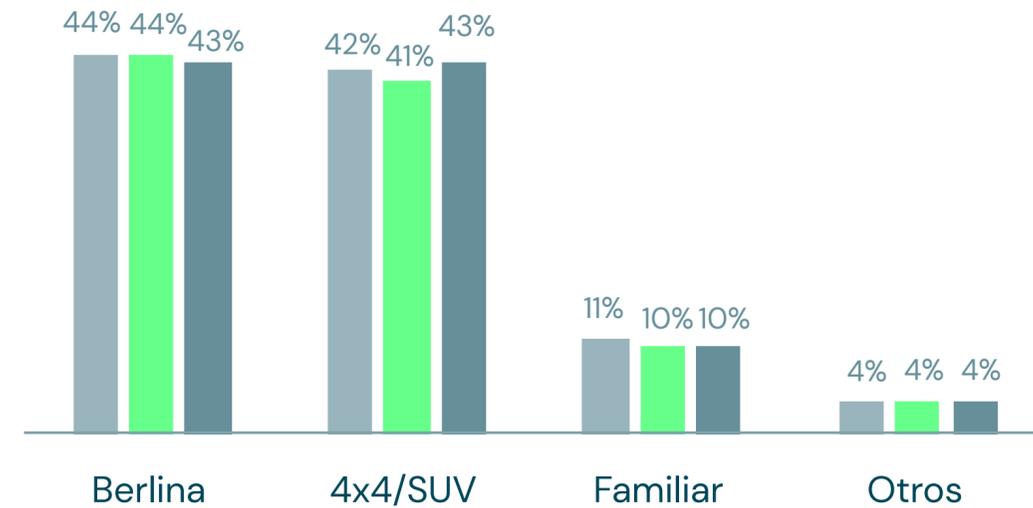
Los SUV ganan terreno entre los coches de ocasión financiados

Los tipos de coche más financiados son las berlinas y los SUV. En 2021 supusieron un 86% de las financiaciones.

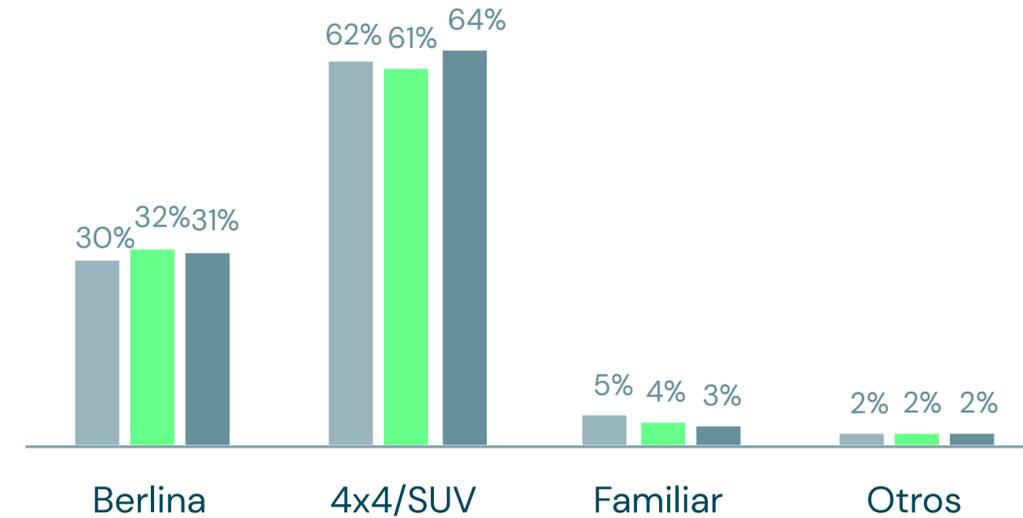
En el caso de nuevos, son los SUV los que destacan en mayor medida, con un 64% respecto a otros tipos de coche. En segunda mano destacan las berlinas, con un 49% de los coches comprados, si bien los SUV fueron los que más aumentaron la financiación respecto a otras carrocerías

% coches financiados

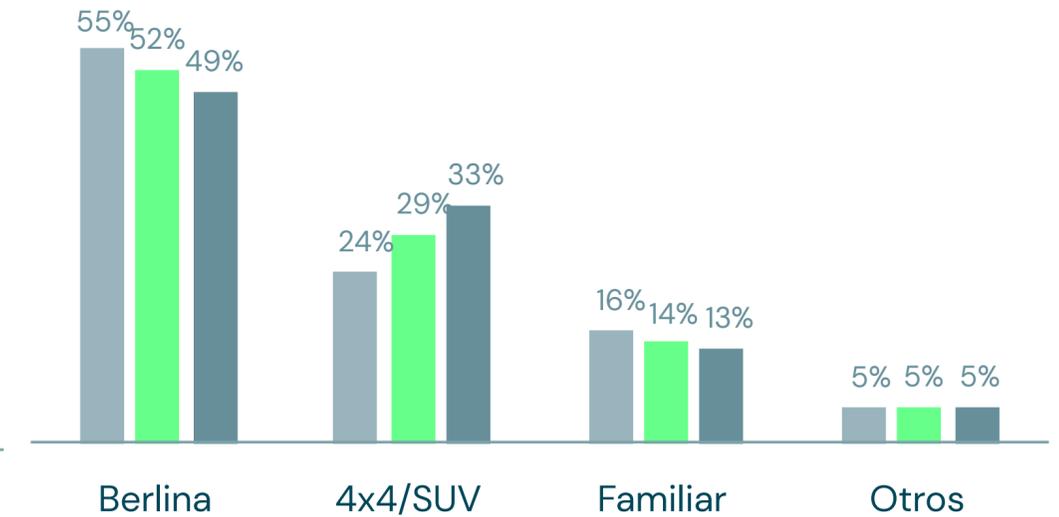
Total



Nuevos



Segunda mano



Fuente: SCF

Datos de coches financiados con SCF



07

Renting / Movilidad

- 1 Evolución Renting
- 2 Comunidades más afines al renting
- 3 Fuente de energía elegida en Renting
- 4 Tipo de servicio más demandado en renting por los particulares

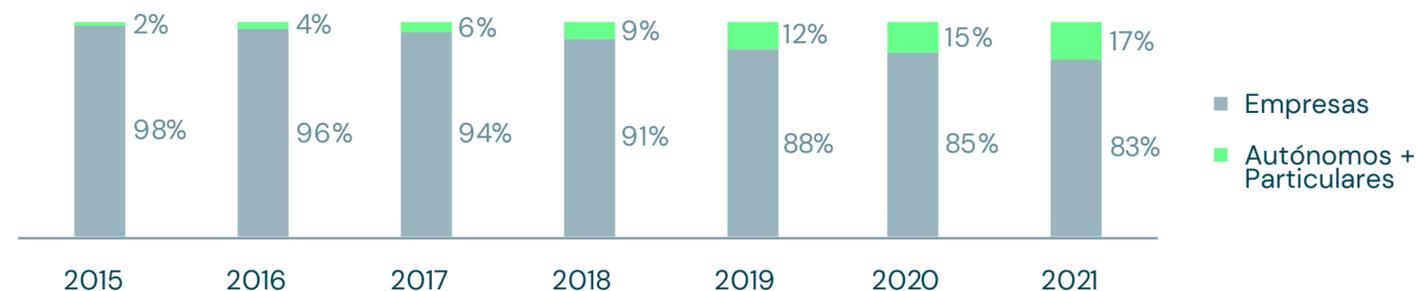
Evolución Renting

El renting sostiene las matriculaciones del canal de empresa

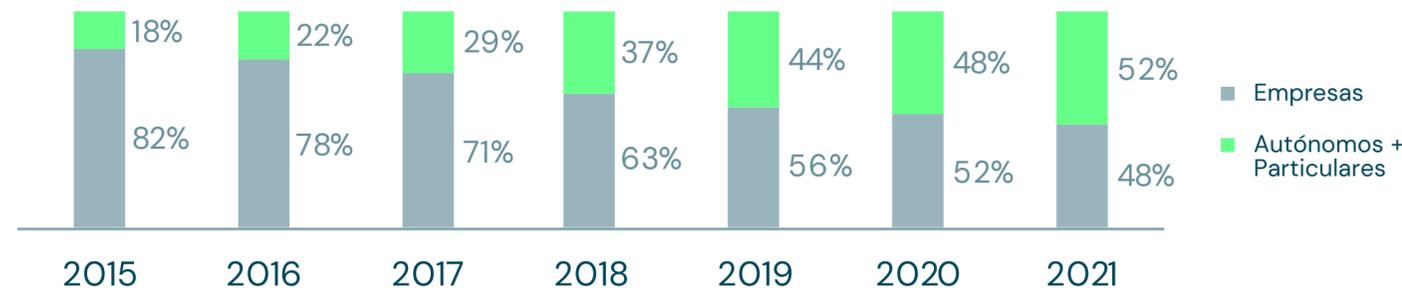
Los autónomos y particulares son cada vez más importantes para el servicio de renting. Ya representan un 17% en matriculaciones y un 52% en número de clientes.

Son el tipo de clientes con más crecimiento aportan al mercado. En 2021 aumentaron un 20% respecto al año anterior y un 53% en comparación con 2019. Este canal de adquisición de vehículos sostuvo en buena parte a las matriculaciones del canal de empresas durante la pandemia.

% Matriculaciones de Renting – por tipo de comprador



% Clientes de Renting – por tipo de comprador



Número de coches por comprador

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Empresas	9,6	7,9	7,2	6,5	5,8	5,5	5,5
Autónomos + Particulares	1	1	1	1	1	1	1
Total Renting	8,1	6,4	5,4	4,5	3,7	3,3	3,2

Fuente: AER

Comunidades más afines al Renting

Donde la cultura empresarial es más potente es donde el renting tiene mayor penetración

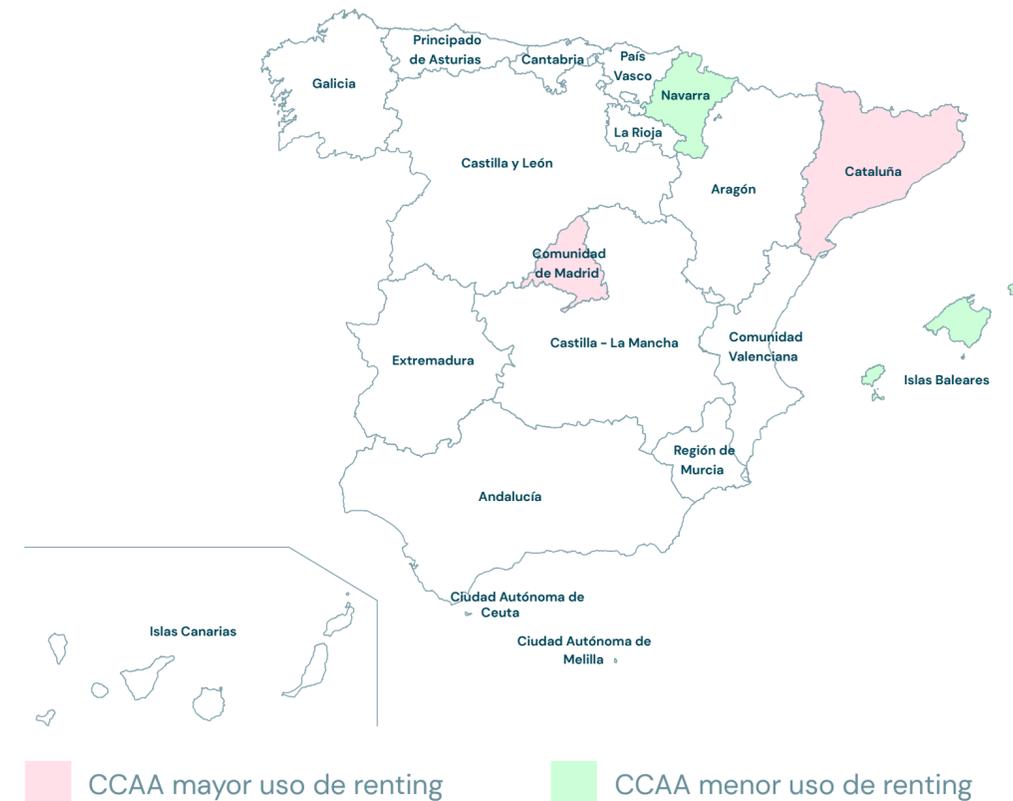
Cataluña y Madrid concentran el 53% del mercado del renting, una cifra muy superior a su peso poblacional debido a la gran concentración de empresas en sus territorios. Baleares y Navarra apuestan también muy fuerte por esa solución de movilidad.

Andalucía, la comunidad más poblada, ocupa la cuarta posición en número de contratos de renting. Sus habitantes son más afines a la compra de coche de ocasión.

% CCAA – Clientes Renting 2021

	%Población 2021
Andalucía	18%
Aragón	3%
Asturias	2%
Castilla y León	5%
Castilla La Mancha	4%
Comunidad Valenciana	11%
Islas Canarias	5%
Cantabria	1%
Cataluña	16%
Extremadura	2%
Galicia	6%
Islas Baleares	2%
La Rioja	1%
Madrid	14%
Murcia	3%
Navarra	1%
País Vasco	5%

	Total clientes
Andalucía	10,6%
Aragón	3,0%
Asturias	1,2%
Baleares	2,5%
Canarias	1,2%
Cantabria	0,9%
C.Mancha	2,3%
C.León	2,6%
Cataluña	29,5%
C.Valenciana	10,9%
Extremadura	0,8%
Galicia	3,4%
La Rioja	0,4%
Madrid	23,5%
Murcia	2,3%
Navarra	1,4%
P.Vasco	3,6%



Fuente: AER

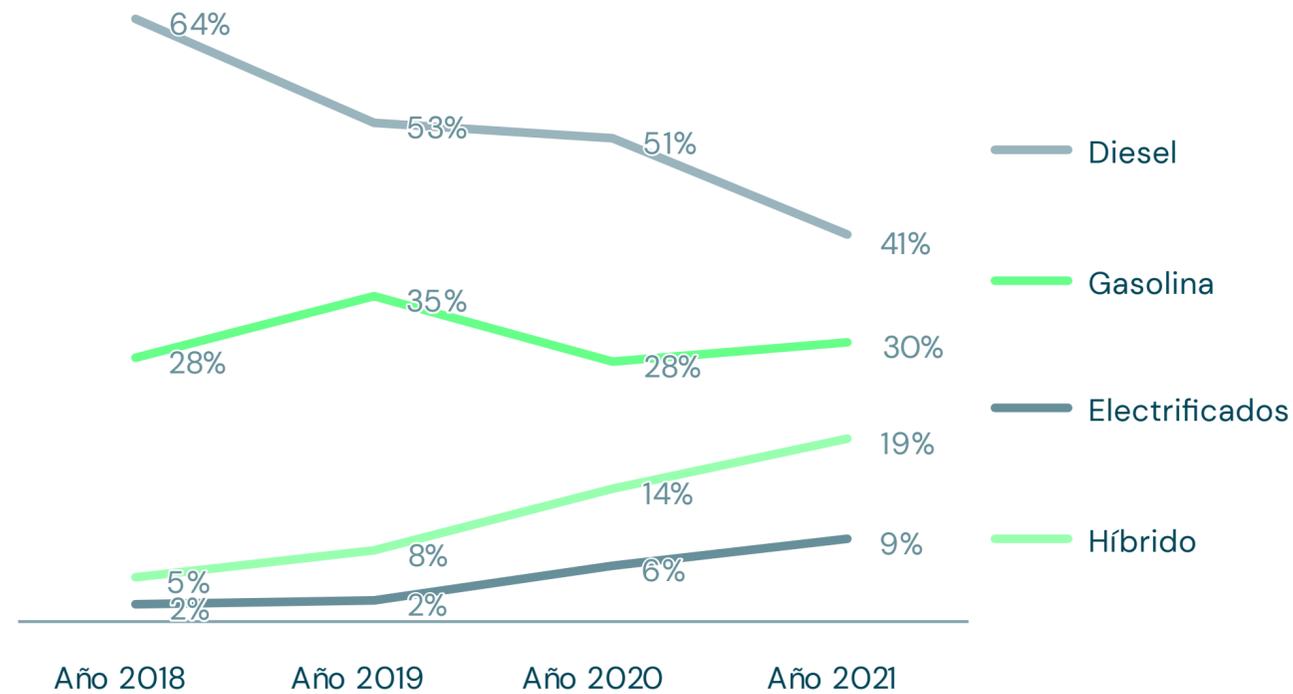
Fuente de energía elegida en renting

Con el renting el miedo a apostar por un coche enchufable se diluye

El renting se está mostrando como la opción más idónea a la hora de impulsar la electrificación del parque móvil español. Al tratarse de un servicio de movilidad más flexible, no exige una inversión económica a amortizar en un largo plazo. Y es que un 9% de los vehículos matriculados para renting ya son electrificados (híbridos enchufables y eléctricos), frente al 8% que representan en el total.

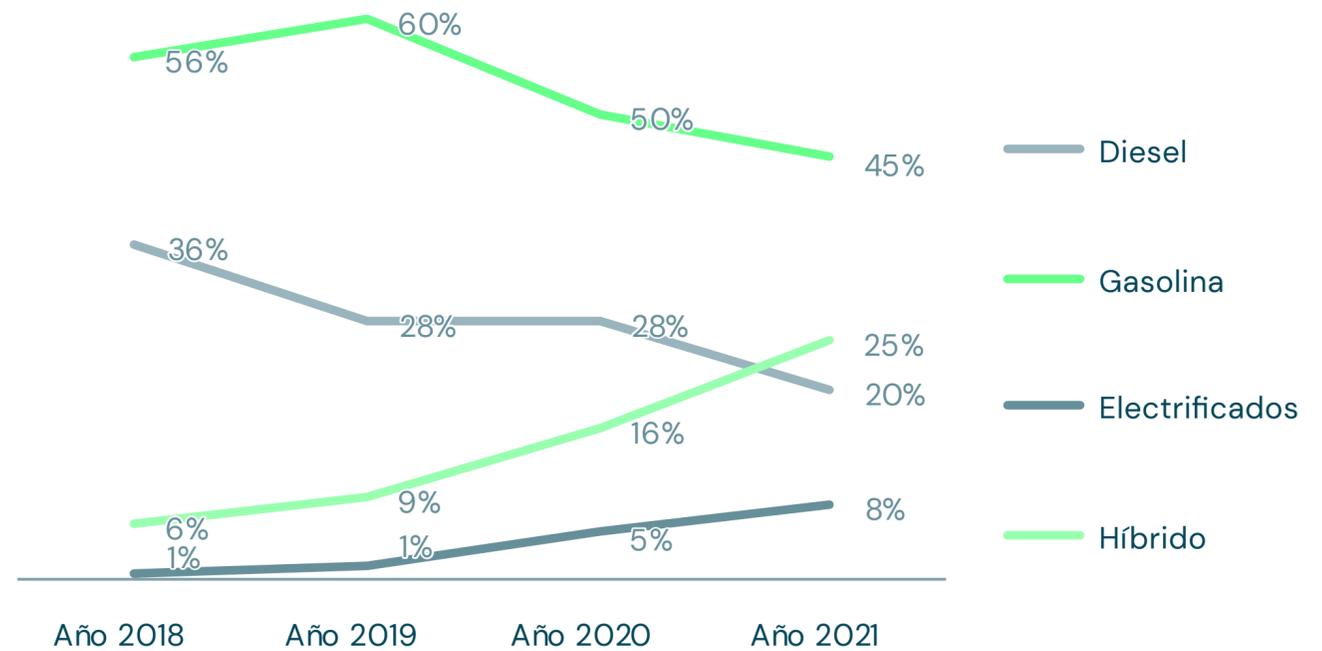
Los híbridos experimentaron un importante crecimiento en este canal de ventas, del 5% en 2018 al 19% en 2021 (14 puntos). Eso sí, es mejor que en el total matriculaciones, donde este tipo de vehículos sube 19 puntos desde 2018. Por su parte, los vehículos de gasolina mantienen su 30% en los últimos años, los diésel son los que más caída sufren. Eso sí, suponen todavía 41% en 2021, mucho más que el mercado en su conjunto.

% Matriculaciones de Renting – por fuente de energía



Fuente: AER

% Matriculaciones vehículo nuevo TOTAL – por fuente de energía



Fuente: DGT

Tipo de servicio más demandado en renting por los particulares

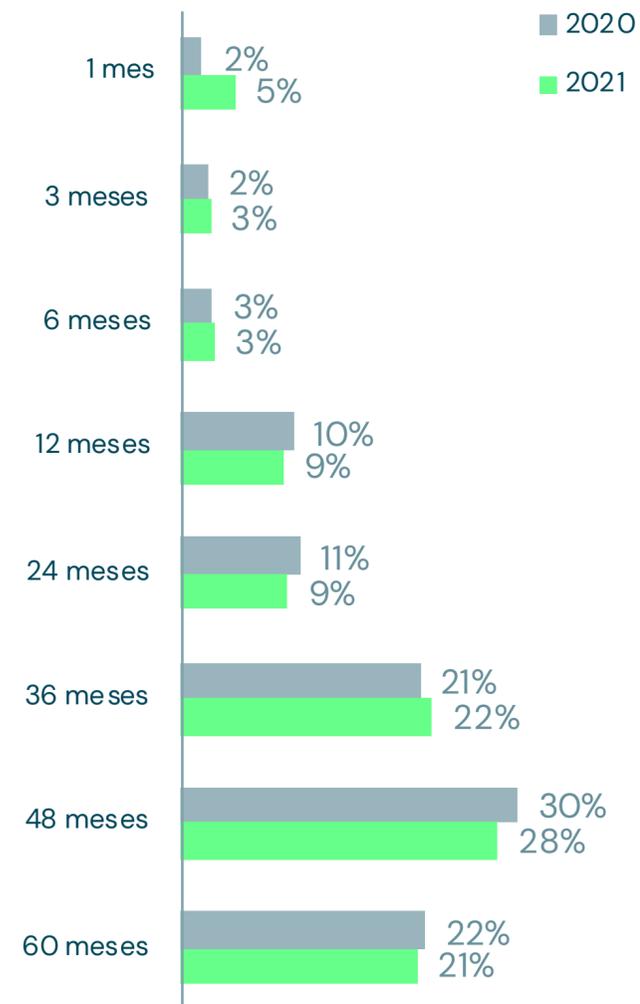
Tres marcas concentran la gran mayoría de solicitudes de renting a particular

Las 10 marcas más solicitadas de renting de particulares concentraron el 67% de las solicitudes. Hablamos de Volkswagen, Peugeot y Seat.

El tipo de coche más solicitado en 2021 fue, cómo no, el SUV que concentró el 46% de las solicitudes. Fueron los SUV pequeños los que más destacan comparado con el peso que tienen en matriculaciones de particulares. Compactos y los utilitarios también son muy demandados.

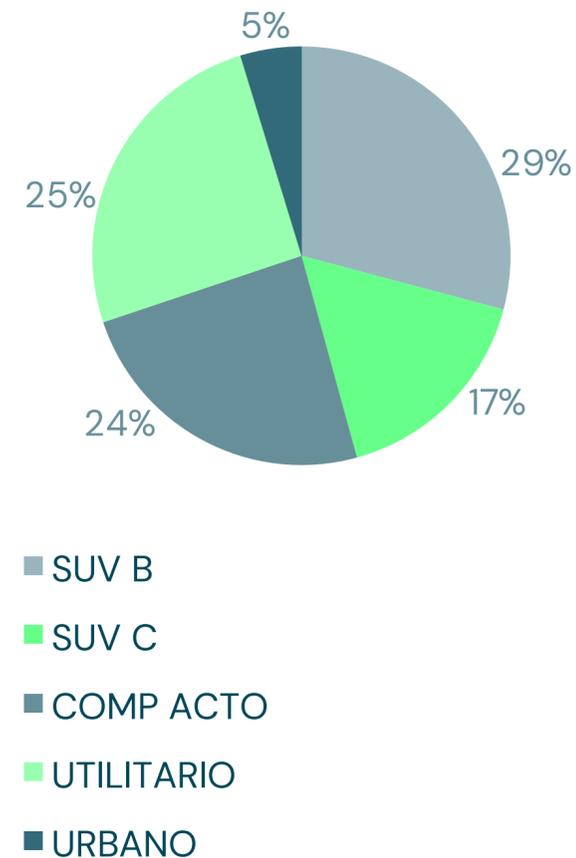
Eso sí, la duración del contrato cambió mucho en los últimos años y la demanda de contratos cortos gana terreno.

% de solicitudes realizadas según compromiso en meses



Tipos de coche más solicitados por los particulares en 2021

(calculado con el top30 modelos más demandados)
% por tipo de coche para Vehículo Nuevo Particulares



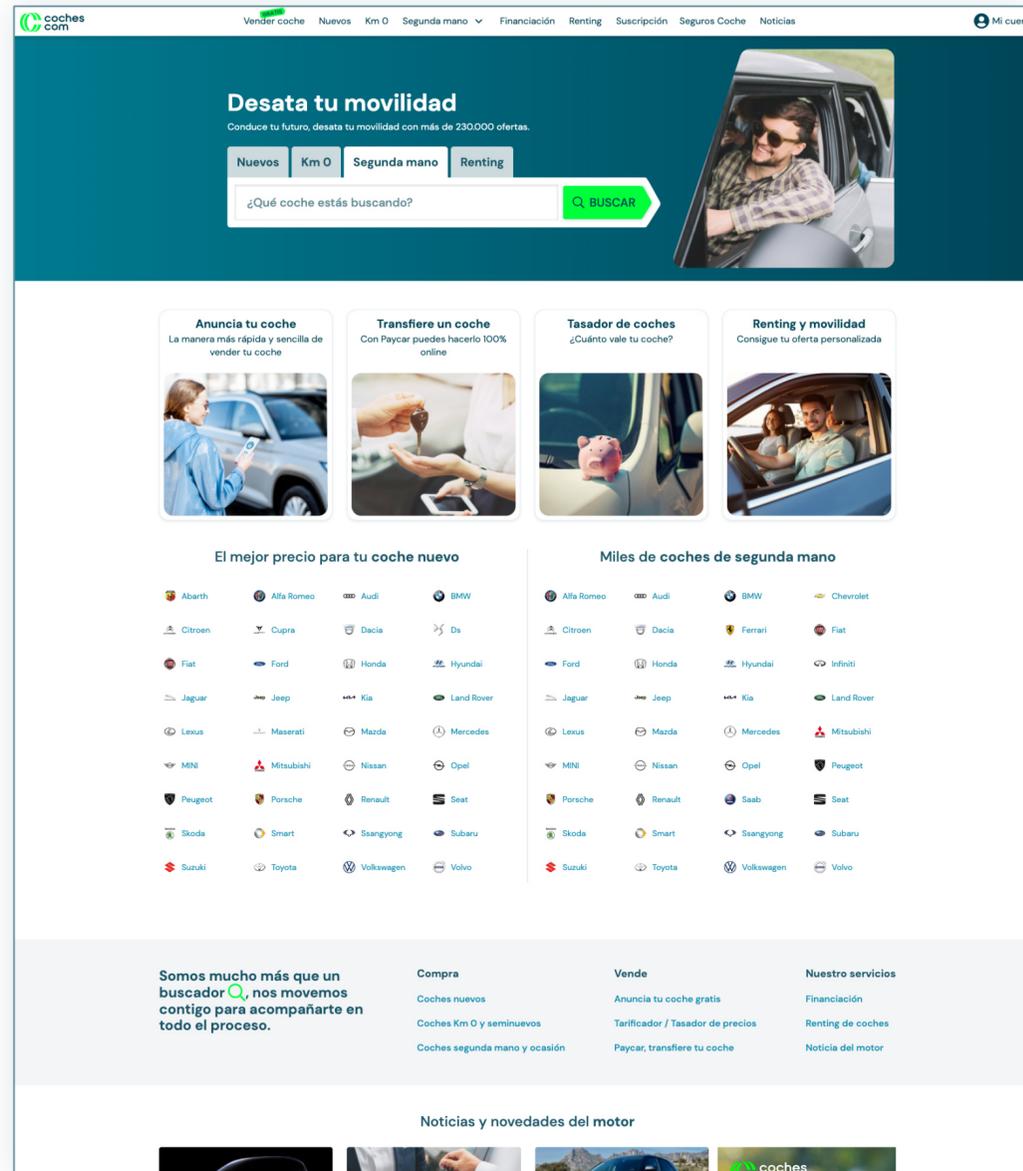
Marcas más solicitadas por los particulares en 2021

Las 10 primeras concentran el 67% de las solicitudes

- 1ª VOLKSWAGEN
- 2ª PEUGEOT
- 3ª SEAT
- 4ª AUDI
- 5ª RENAULT
- 6ª CITROEN
- 7ª BMW
- 8ª KIA
- 9ª FORD
- 10ª TOYOTA

Fuente: Coches.com
Solicitudes Renting particulares

Sobre Coches.com y el informe anual



Coches.com, portal líder en movilidad, se ha convertido en la web de automoción de referencia en España con más de tres millones de usuarios mensuales a los que ofrece todas las posibilidades de compra y uso de vehículos. Desde su puesta en marcha, en 2009, 1 de cada 3 compradores de vehículo nuevo comienza su compra en Coches.com, lo que le posiciona como líder de este mercado, siendo, también, uno de los principales actores dentro del de vehículos de segunda mano. Coches.com ha mantenido su liderazgo transformando el sector del motor y sus servicios con innovación y tecnología, para ofrecer una experiencia de movilidad propia y más inteligente conectando a particulares y profesionales.

El sector del automóvil es uno de los más dinámicos y que más cambios ha experimentado en los últimos años. Por ello, creemos que este estudio es una valiosa herramienta porque ofrece un profundo análisis y radiografía del mercado para particulares. Lo focalizamos en mostrar tendencias, impacto COVID, crisis de los microchips, un enfoque de género, electrificación y marcas.

Hemos trabajado con diferentes fuentes de información:
INE, DGT, Ganvam, ACEA, SCE y Coches.com

Puedes consultar más información directamente con Gerardo Cabañas o con el equipo de prensa de Coches.com

gcabanas@coches.com
prensa@coches.com