Publicado en Barcelona el 05/04/2018

# [El mercado de ocasión en alza, según Motormain](http://www.notasdeprensa.es)

## Motormain, especialistas en vehículos industriales. Los vehículos seminuevos son los protagonistas del mercado. El pasado 2017 se cerró con cifras récord y de cara a este 2018 todo apunta a que se superarán esos dos millones de vehículos de ocasión vendidos. Una buena parte de ellos son industriales, los cuales requieren unas garantías en la compraventa que solo un profesional puede ofrecer

 Este auge en ventas de coches jóvenes es justificable a partir de varios factores. Antes de centrarse en el sector de vehículos industriales se debe hacer una visión general. Gracias al comportamiento del sector turístico las empresas de alquiler han realizado una importante renovación de flotas favoreciendo así la entrada de vehículos usados de poca edad. Las matriculaciones tácticas también tienen que ver. Operaciones de Km0, automatriculación en concesionarios, vehículos que se exportan una vez matriculados por la marca o por el propio concesionario o flotas de las marcas para el uso interno de sus directivos o personal. Por ello, se justifica ese 25% de ventas de profesionales a particulares centradas en vehículos de menos de un año de antigüedad. El fin del Plan PIVE a finales de julio de 2016 también supuso una clave para el crecimiento de compraventa de ocasión. Los precios de los usados recuperaron sus valores habituales, algo que se vio afectado sobre todo en los vehículos seminuevos, los más afectados por tales incentivos. Con la tendencia alcista habida el precio medio del vehículo usado llegó a alcanzar los 14.000€. Aun así, las operaciones de compraventa entre particulares siguen dominando el mercado, acaparando el 56,3% de las ventas del primer cuadrimestre del año (datos de 2017). Desglosando el porcentaje se obtiene el curioso resultado de que un 25,5% pertenece al crecimiento de las operaciones con vehículos de menos de tres años mientras que en los de entre 5-10 años hay un retroceso de un 7,5%. También se aprecia un dominio de vehículo mileurista. A pesar de que la mayoría tienen más de 10 años de antigüedad su compraventa representa más de la mitad de las ventas de usados (56%). Los motivos son claros: son asequibles y se pueden pagar al contado. El riesgo de este proceso de compraventa es que no se suelen ofrecer unas mínimas garantías y el intercambio se realiza sin firmar un mínimo de “cláusulas abusivas”. Según Juan Antonio Sánchez Torres, presidente de Ganvam, es de vital importancia el realizar esta compra a un profesional, ya que así se asegura la calidad del vehículo con una garantía mínima de un año. “De hecho, las compras a un amigo o familiar apenas representan entre el 5% y 8%”. En cuanto a ventas de profesionales a particulares en concreto, este 2017 se incrementaron en un 38,5% respecto al período de 2016. Según la VIII edición del Libro Blanco del Vehículo de ocasión el 80,9% de los conductores tienen como primera opción de compra un vehículo de ocasión, con un porcentaje de 55,6% de repetidores. En relación a factores para realizar la compra destaca la importancia al confort y la seguridad, dejando en un segundo plano al precio. Por ello, el kilometraje pasa a tener un papel esencial en la decisión de compra por detrás del equipamiento y el precio. Los vehículos industriales en concreto deben tener una garantía de compraventa necesaria. En páginas como Motor Main facilitan la venta de tarjetas de transporte para vehículos ligeros que no superen los 3500KG. Los vehículos industriales ofrecidos están revisados y garantizados e incluso son personalizables, gracias al taller de 600m2 del que disponen, para adaptar el vehículo a las necesidades del comprador. La vía para llegar hasta la oferta de un desconocido es, según los datos del Libro Blanco, recurrir a un desconocido a través de Internet, llegando a cerrar más de un 75% de las operaciones a través de este canal. Las páginas de profesionales también son comúnmente accesibles a través de la vía online. Si se extrapolan los datos del territorio a los de otros países europeos se puede comprobar como España todavía no llega al nivel de otros países como Alemania, Italia o Francia. Destacan especialmente Portugal y Reino Unido en cuanto a cifras de ventas de coches usados. Todavía queda camino para aumentar las ventas de parte de profesionales, situando nuestras cifras a la altura del resto de países europeos. Lo ideal sería concluir este nuevo año con cifras de ventas de 2.500.000 vehículos usados con una relación de ventas de 2 usados por cada uno nuevo. MotormainCarretera C-59 (Km. 14) 08140Caldes de Montbui (Barcelona)Teléfono: 93 865 02 32Email: ventas@motormain.es

**Datos de contacto:**

Laia Andrés

933183766

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/el-mercado-de-ocasion-en-alza-segun-motormain\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Nacional Automovilismo Consumo Industria Automotriz



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)