Los coches de ocasión tardan una media de tres meses en ser vendidos

Los márgenes aplicados por los comerciales para mantener sus beneficios alargan unos plazos que podrían ser aún más reducidos

La venta de vehículos de segunda mano ha disfrutado de muy buenas cifras en 2017. Los datos arrojan unas estadísticas optimistas que adelantan la ruptura de los dos millones de ventas de coches de ocasión. No así el tiempo que necesitan para ser vendidos, que roza una media de 100 días.

Desde su llegada al concesionario hasta su venta definitiva, un coche usado puede necesitar más de tres meses. Los precios establecidos por los comerciales, que tratan de asegurar unos márgenes de beneficios notables, apuntan a ser los responsables de este periodo. En el Reino Unido, la media de tiempo se ubica en cincuenta y dos días.

Analistas y especialistas del sector consideran más beneficioso el movimiento de stock que el mantenimiento de precios. Mover más ventas paliaría la pérdida de beneficios que supondría reducir los márgenes establecidos por vendedores. Actualmente, las ganancias se ubican en un 10% por vehículo vendido y, según los expertos, disminuirlas hasta colocarlas en un 5% supondría un impacto solucionable a través del consecuente aumento de coches vendidos.

Todo esto mientras el sector registra sus mejores datos de ventas en los últimos años. Se preveía que 2017 cierre con un incremento total del 8% con respecto a 2016, con mayo como mes más exponente del aumento, habiendo registrado un incremento del 15% por encima de las ventas de mayo de 2016.

Mientras tanto, Estados Unidos sigue siendo el referente en cuanto a velocidad de venta. El tiempo de media empleado por los concesionarios estadounidenses para vender un vehículo de ocasión es de un mes (32 días). Un plazo que, para muchos, es perfecto para que la venta del coche se realice sin complicaciones.

Los consumidores españoles tardan más en comprar vehículos de ocasión. Sin embargo, su demanda es cada vez más elevada. Los precios reducidos, además de las promociones de algunos concesionarios y vendedores, empujan un mercado de segunda mano en el que las vehículos de ocasión de marcas como Renault o Seat y Volkswagen son las líderes indiscutibles, acumulando el mayor número de ventas con su modelos. La situación económica de los compradores también influye, favoreciendo la compra de los modelos con precios más bajos y volviendo a señalar a un reajuste de márgenes de beneficios como la mejor herramienta para agilizar el movimiento de stock.

Datos de contacto:

Gran Manzana
640048843

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

Categorías: [Finanzas](#) [Automovilismo](#) [Consumo](#) [Industria](#) [Automotriz](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>