

Análisis del proceso de compra de coche

2023



Adevinta
Spain

fotocasa **habitaclia** Infojobs
cochesnet motosnet milanuncios

Contenido

- 01 Objetivos y metodología
- 02 Perfil sociodemográfico
- 03 Actitudinal e intereses
- 04 Desencadenantes y factores
- 05 Tipología de coche y compra
- 06 Vehículos ecológicos

- 07 Experiencia digital
- 08 Compra online
- 09 Nuevas formas de adquisición
- 10 Movilidad
- 11 Actualidad

01 Objetivos y Metodología

Objetivos

-
- 1 ¿Cómo son?
 - 2 ¿Qué les gusta e interesa?
 - 3 ¿Por qué compran?
 - 4 ¿En qué se fijan?
 - 5 Tipología de coche y compra
 - 6 Mundo de eléctricos e híbridos
 - 7 ¿Cómo es su experiencia digital?
 - 8 La compra digital
 - 9 Conocer las nuevas formas de adquisición
 - 10 Movilidad y alternativas
 - 11 Actualidad



Análisis clúster

Metodología

1

Universo

Individuos de 18 años y más **que hayan comprado un coche en el último año* o que estén en proceso de compra.**

* cuota mínima (300)compradores de coche híbrido, eléctrico, PHEV, para tener base muestral suficiente

2

Muestra

Un total de **2000 entrevistas** (1.000 compradores de coche y 1.000 futuros compradores).

3

Técnica

Entrevista autoadministrada online (CAWI).

4

Cuestionario

Semiestructurado, de una duración aproximada de 20 minutos.



Fecha recogida de datos

Abril de 2023

Control de calidad: De acuerdo a la norma ISO 20252 y el Código de conducta CCI/ESOMAR.

Error muestral: Para un nivel de confianza del 95,5 % y en las condiciones habituales de muestreo $p=q=50\%$, el margen de error es del $\pm 2,19\%$ para 2.000 entrevistas.

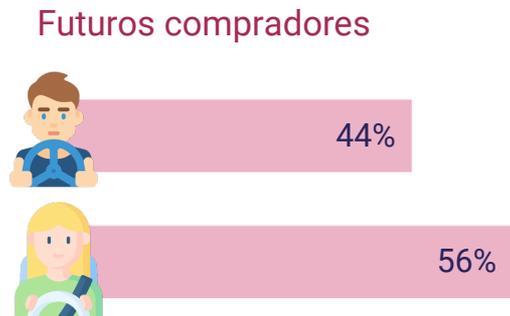
02 Perfil sociodemográfico

La edad media del comprador y futuro comprador ha aumentado 2,5 puntos...



Edad Media: 37,4 años

↑
2022:
35,8 años



Edad Media: 41,6 años

↑
2022:
38,1 años



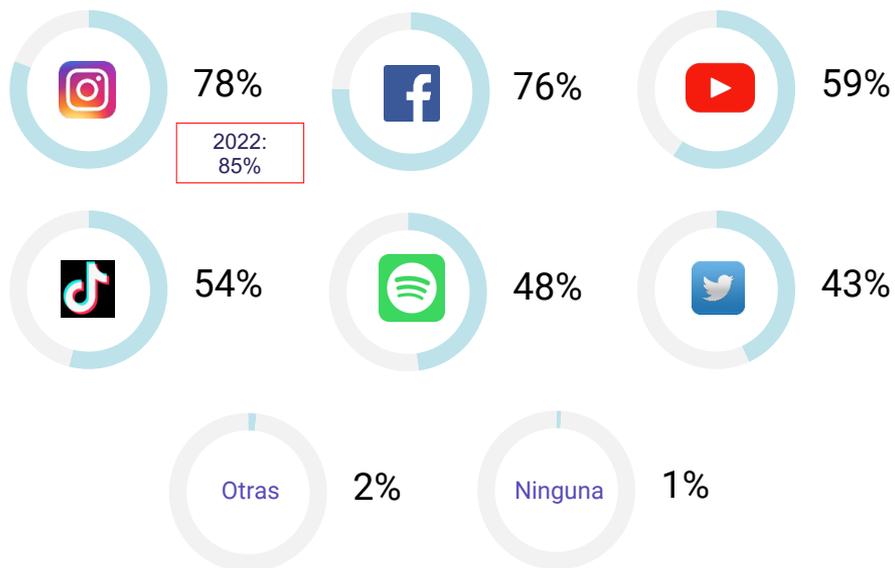
Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)

03 Actitudinal e intereses

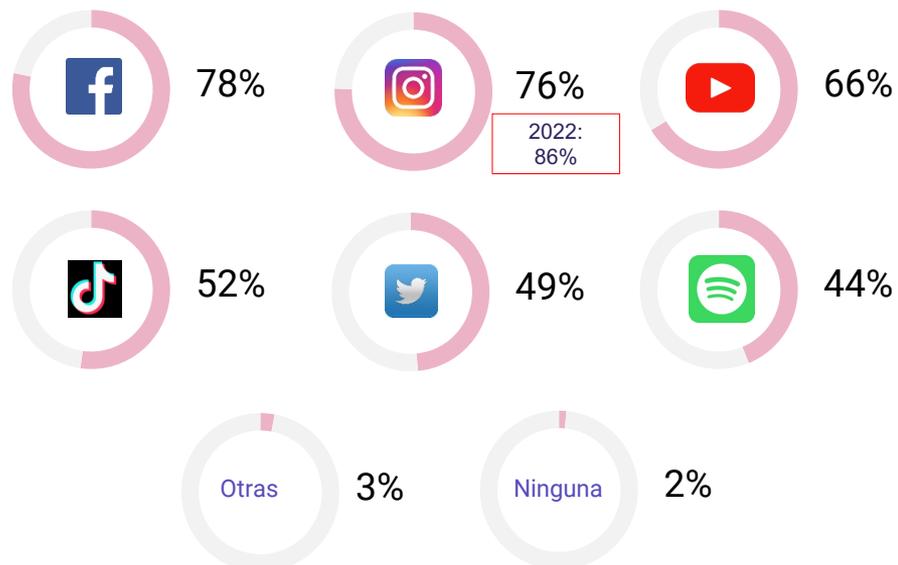
Instagram y Facebook se posicionan como las redes sociales más seguidas...



Compradores



Futuros compradores



Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿En cuál/cuales de las siguientes redes sociales tienes cuenta o perfil activo?

Playa, cine y gastronomía son las actividades favoritas por los conductores de coche...



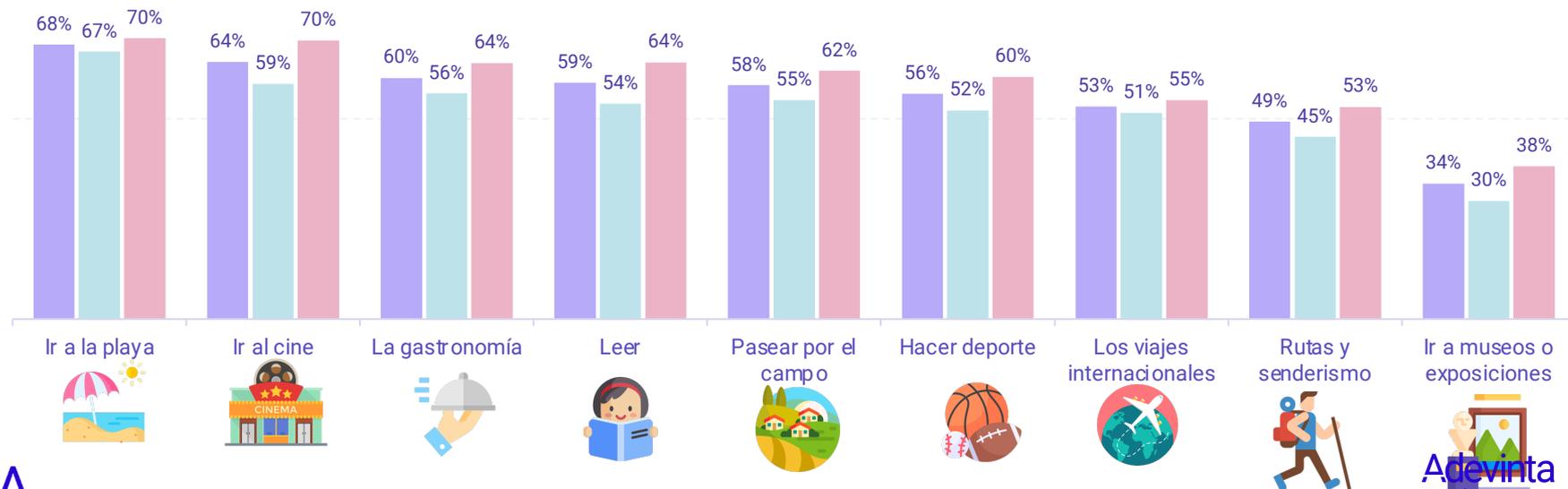
Total



Compradores

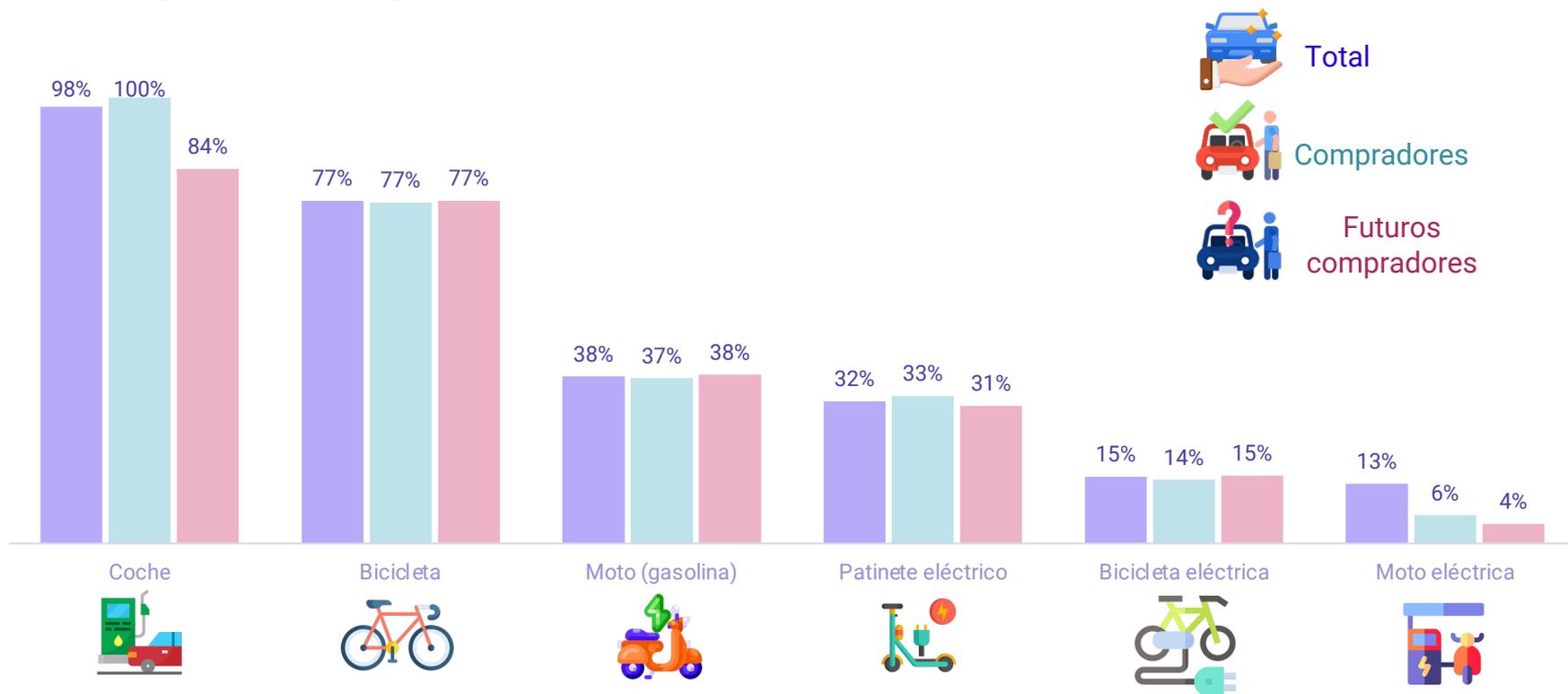


Futuros compradores



Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
Podrías indicar cuales son tus aficiones.

El coche es el vehículo que está más presente en la mayoría de los hogares, seguido por las bicicletas...



A Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
Por favor, señala si dispones de los siguientes vehículos en el hogar y la cantidad de los mismos

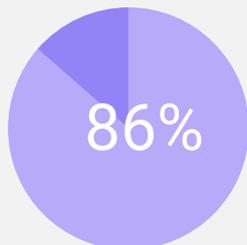
Atributos que nunca cambian...se busca fiabilidad, independencia y bajo consumo...

Actitudes hacia el mundo del coche: top 4



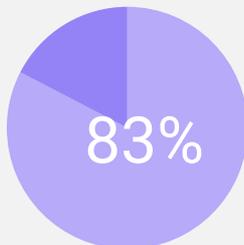
Fiabilidad

Lo más buscado por los compradores de coche es que éste sea fiable y no le genere problemas.



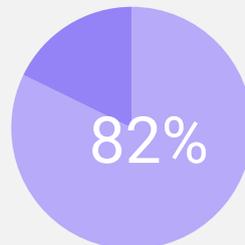
Independencia

El coche da independencia, sobre todo entre las mujeres.



Funcionalidad

El coche debe ser seguro para realizar sus viajes habituales.

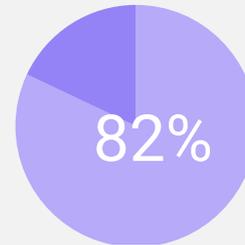


2022:
80%



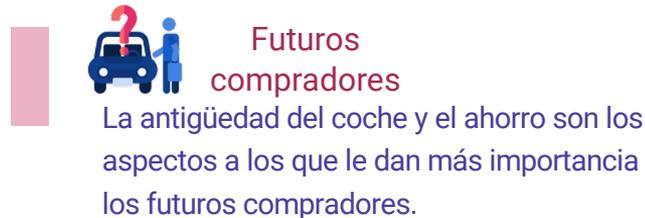
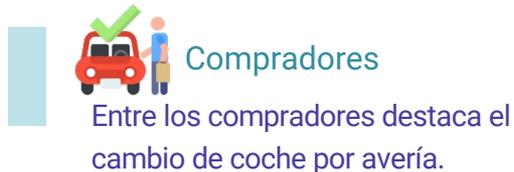
Poco consumo

Consumir poco combustible sigue siendo un elemento valorado



04 Desencadenantes y factores

La antigüedad del coche actual es el principal desencadenante para la compra del vehículo...



Elementos principales en la elección del coche



Total

El precio del coche es el factor principal a la hora de elegir un coche.



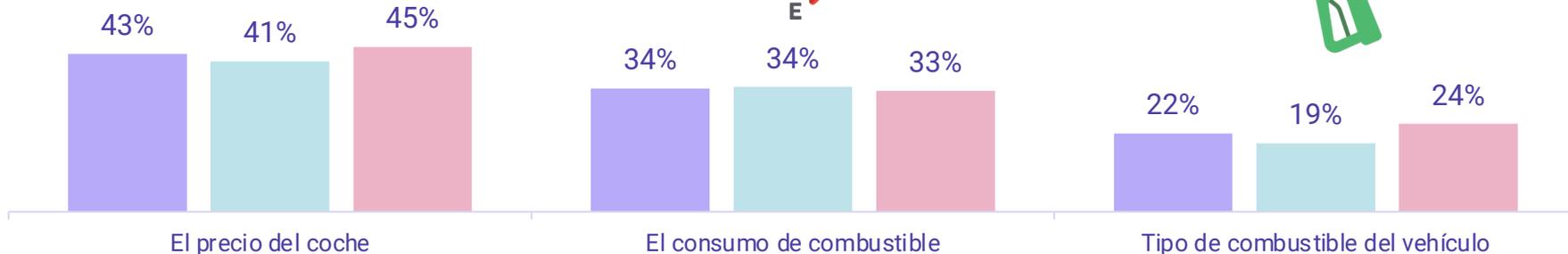
Compradores

Además del precio, el consumo de combustible es otro de los aspectos que más se tienen en cuenta.



Futuros compradores

El precio es en definitiva el aspecto que tiene más importancia entre los futuros compradores. Sin embargo, el tipo de combustible es importante también para este grupo.

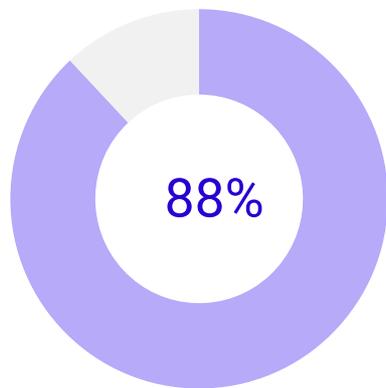


Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿Cuáles son los 3 elementos principales en los que te fijas antes de comprar un coche (precio, diseño, tamaño, potencia, accesorios...)?

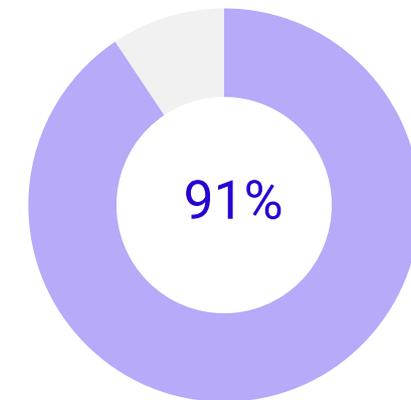
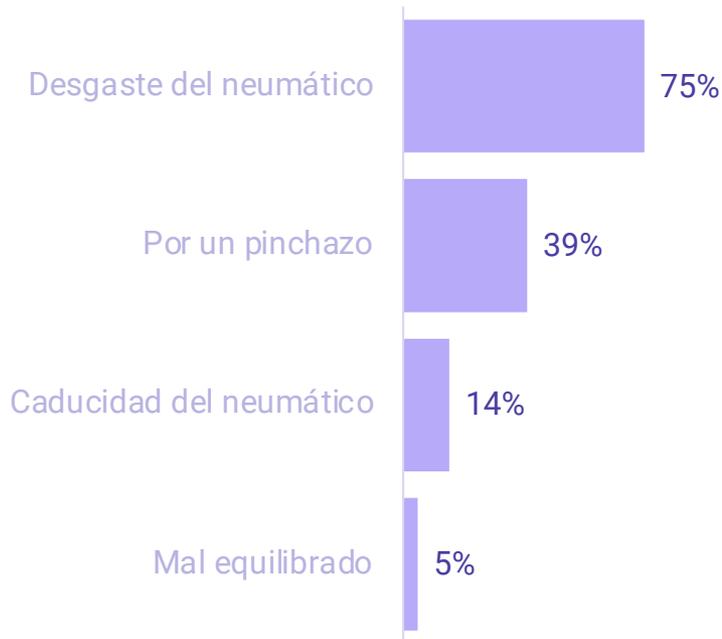
9 de cada 10 personas sabe detectar si el neumático está en buen estado...



Total



Han cambiado alguna vez un neumático



Saben detectar si los neumáticos están en buen estado



Base: 2.000 entrevistas

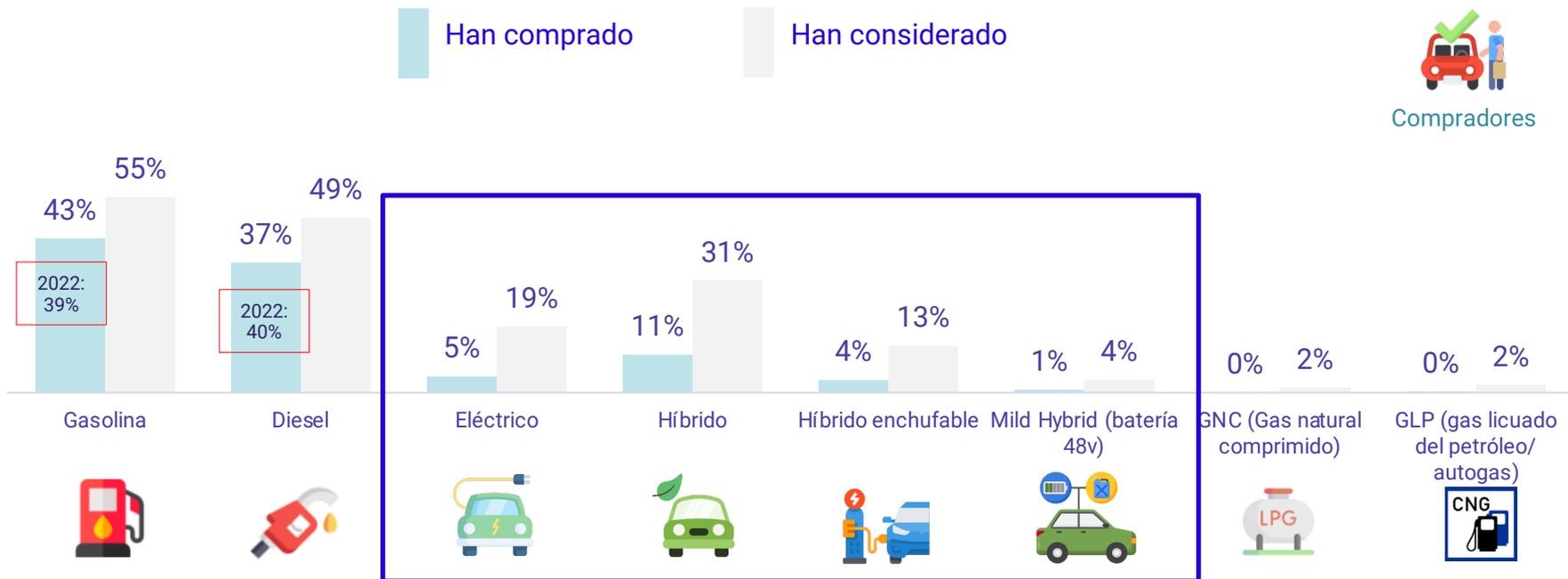
¿Alguna vez has tenido que cambiar los neumáticos a tu coche?

¿Por qué motivo/s?

¿Sabrías detectar si los neumáticos están en buen estado?

05 Tipología de coche y compra

Dentro de las alternativas ecológicas, los híbridos son los que presentan mejores resultados...

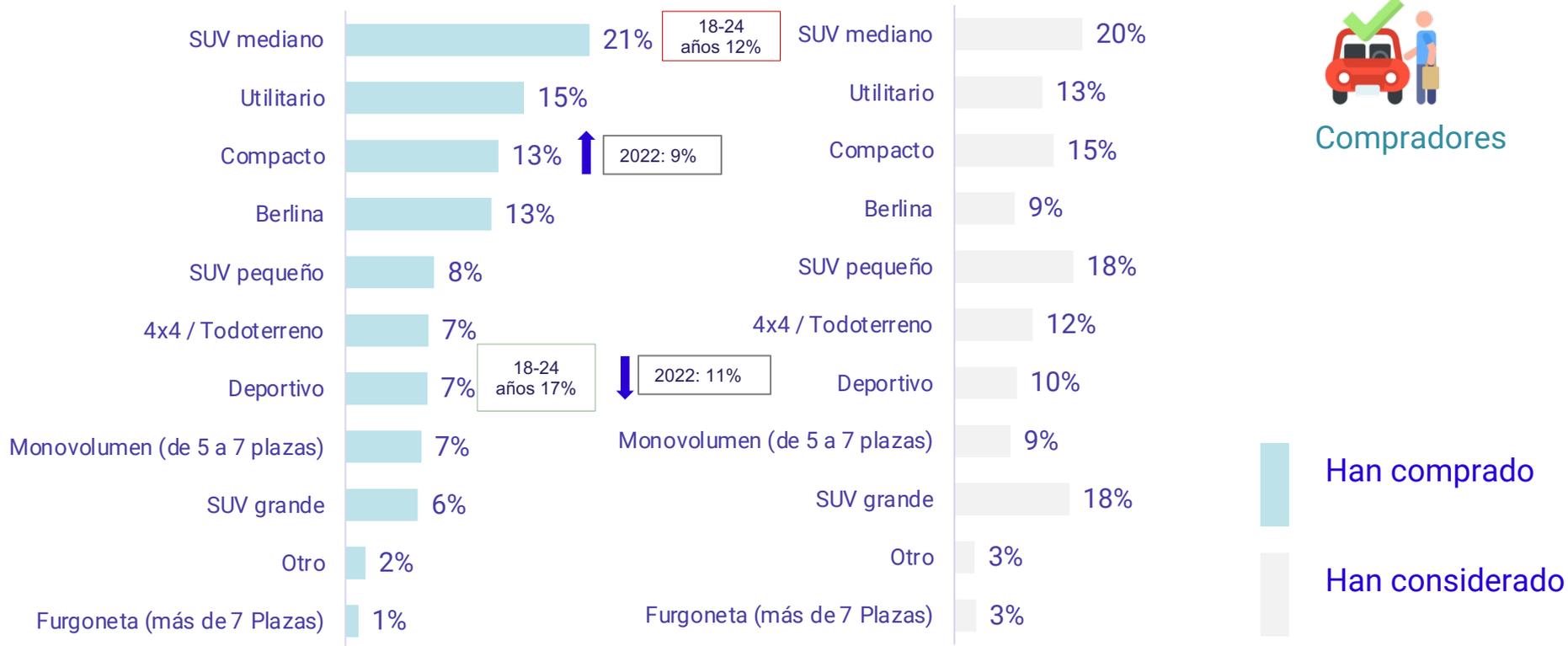


* cuota mínima (300) para tener base muestral suficiente



Base: 1.000 entrevistas (compradores)
De los siguientes tipos de combustible indica ¿Cuál/es has considerado? ¿Cuál compraste finalmente?

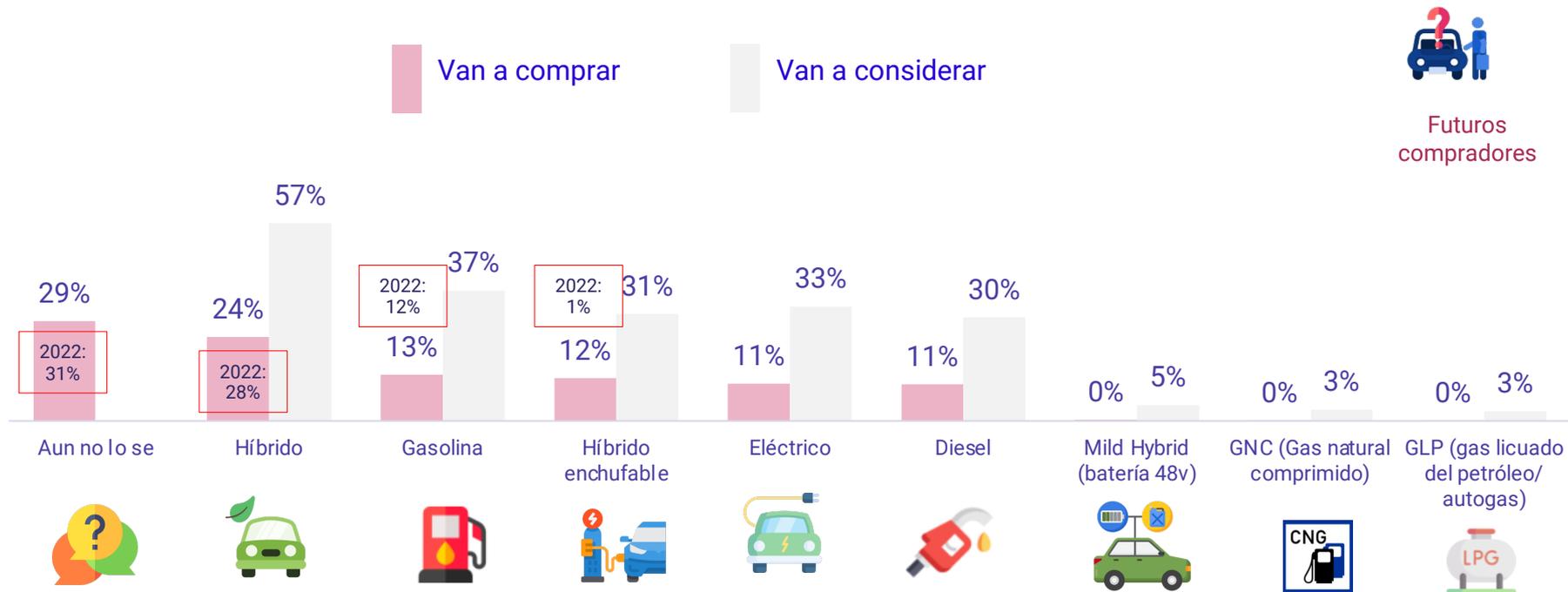
Los SUV en cualquiera de sus tamaños es el tipo de coche más considerado...



A Base compradores: 1.000 entrevistas
 ¿Qué tipo de coche es el que has comprado en el último año?
 Finalmente, aunque compraste un... ¿cuál/ cuáles fueron los tipos de coche que consideraste antes de realizar la compra?

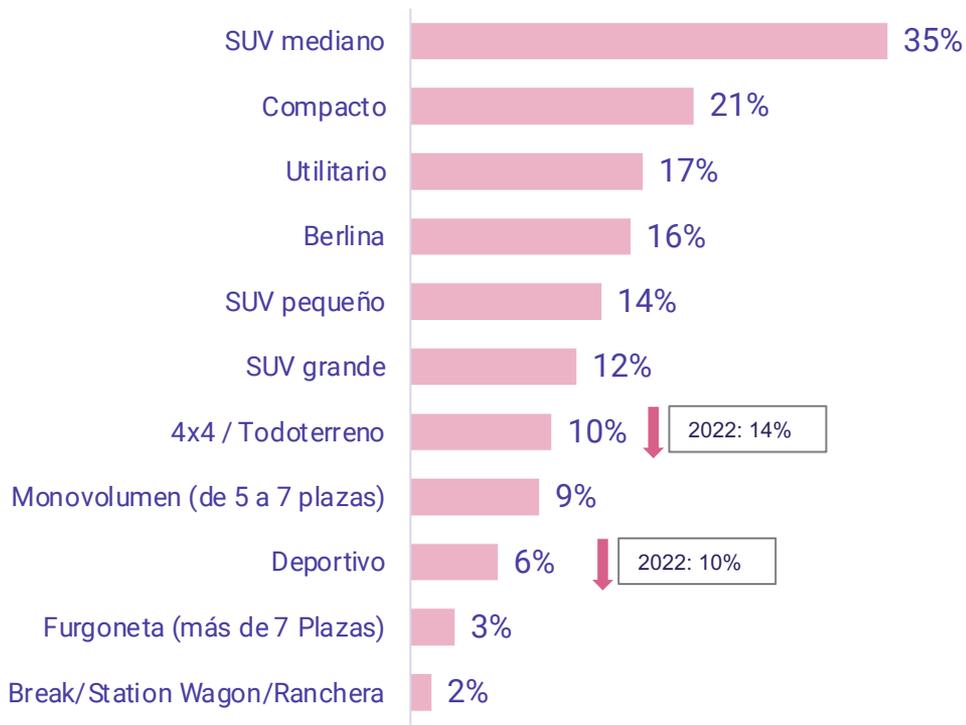
Adevinta
 Spain
 Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al...
 Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al...

El 29% de los futuros compradores aún no sabe qué combustible elegirá...



A Base: 1.000 entrevistas
De los siguientes tipos de combustible indica ¿Cuál/es has considerado? ¿Cuál vas a comprar?

El SUV mediano es la tipología de coche que más se plantean comprar los futuros compradores...



Futuros
compradores



Base futuros compradores: 1.000 entrevistas
¿Qué tipología de coche planeas comprar?

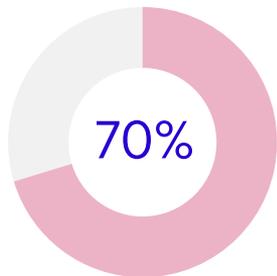
Adevinta
Spain

fotosasa babitadla infogobis
cochesnet motasnet infocarrisa

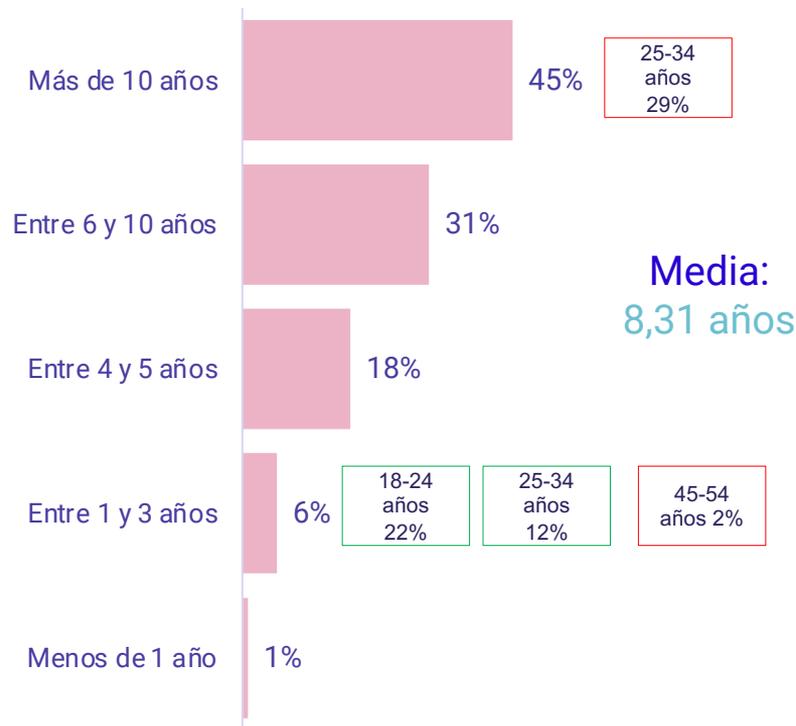
En casi la mitad de los futuros compradores la antigüedad del coche que poseen supera los 10 años...



Futuros compradores



El 70% de los futuros compradores tiene un coche del que se quiere desprender



Base: 1000 entrevistas

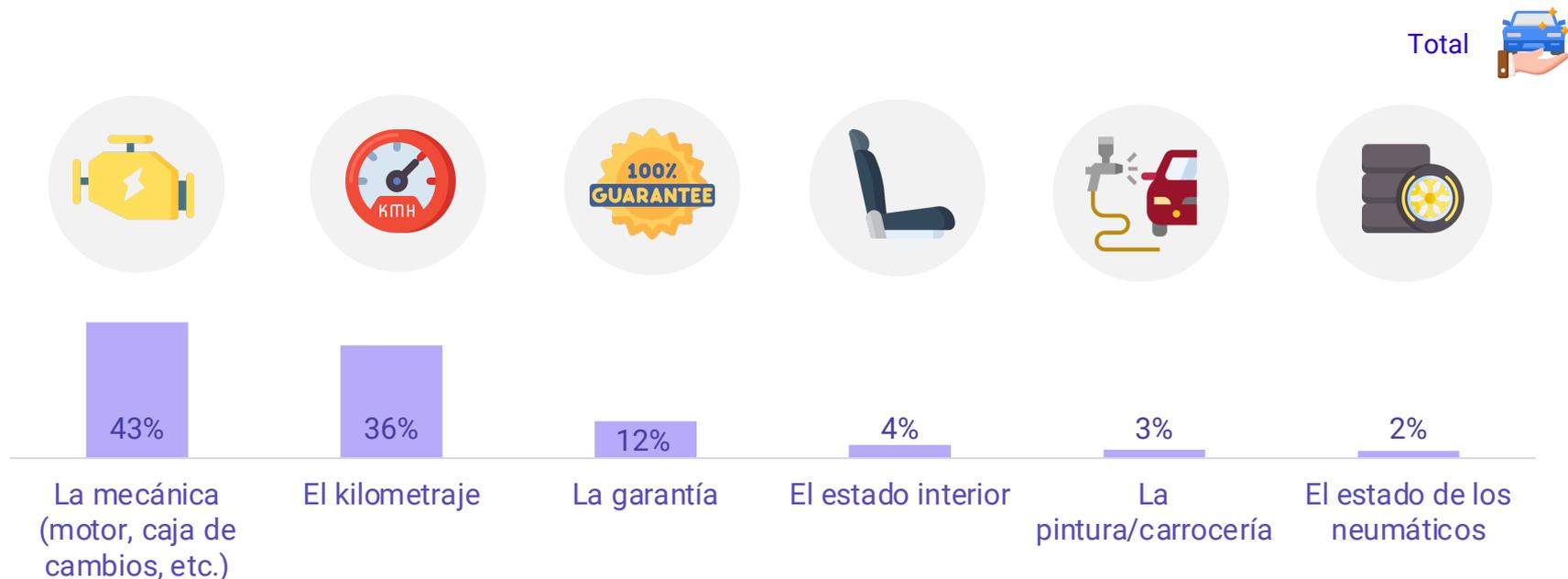
¿Tienes en la actualidad un coche del que te quieras desprender cuando adquieras tu nuevo vehículo?

Base: 703 entrevistas?. ¿Podrías indicar cuál es la antigüedad del vehículo del que te quieres desprender?

Adeventa
Spain

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

La mecánica y km es lo que más se valora en la compra de vehículos de VO...

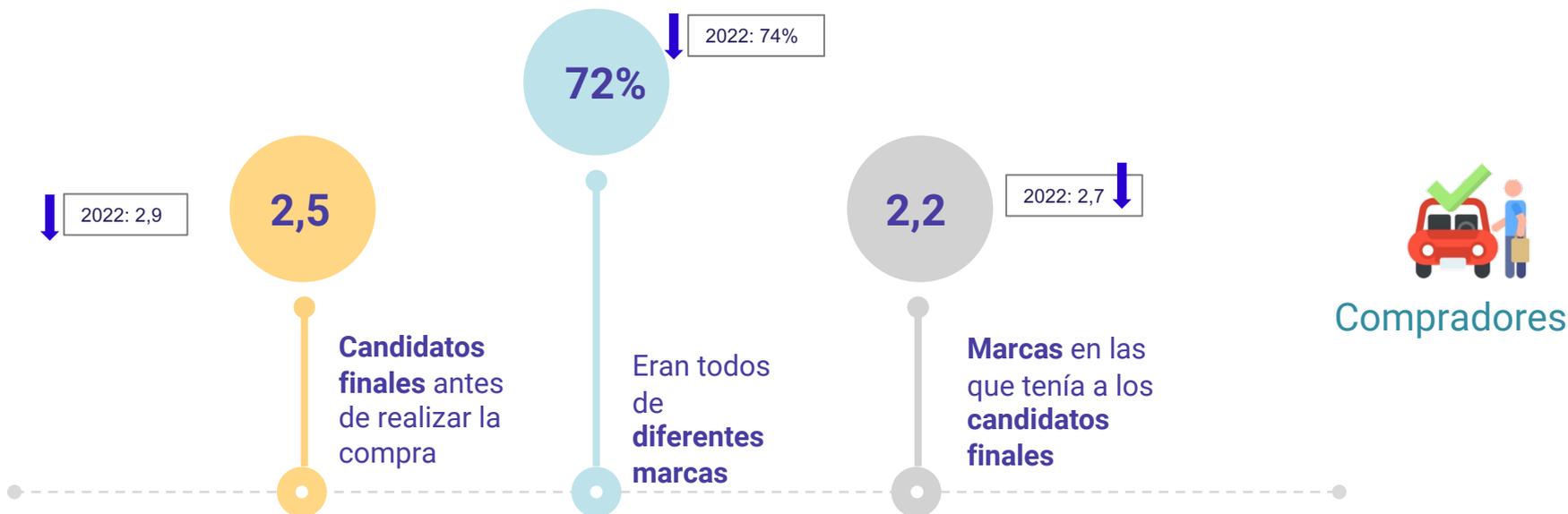


A Base: 1.156 entrevistas (646 compradores y 510 futuros compradores)
En la compra de un coche de segunda mano ¿qué es lo primero que valoras de su estado?

Adevinta
Spain

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto a **El estado de los neumáticos**
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto a **El estado de los neumáticos**

Los compradores de coche han barajado 2,5 modelos de coche, siendo en su gran mayoría de diferentes marcas...



Base: 1.000 entrevistas (compradores)

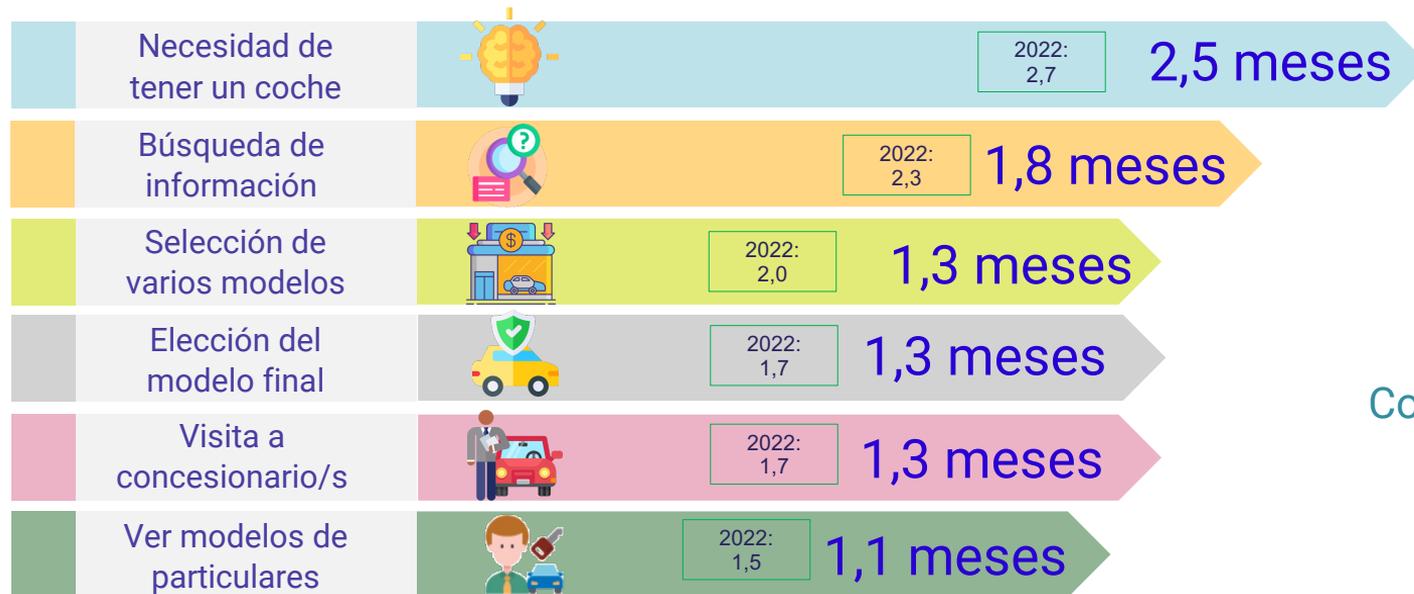
Finalmente ¿cuántos modelos fueron tus "candidatos finales" justo antes de realizar la compra?

En ese momento donde tenías esos modelos "candidatos finales" ¿Eran todos esos modelos de diferentes marcas?

¿En cuántas marcas estabas interesado en el momento donde tenías a los "candidatos finales"?



La necesidad de tener un coche es la etapa más duradera, mientras que ver modelos de particulares, la que menos...



Compradores

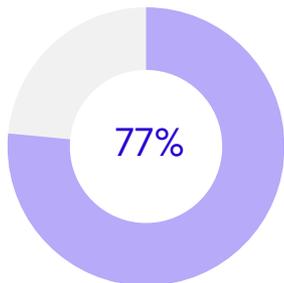


Base: 1.000 entrevistas (compradores)
¿Podrías indicar cuánto tiempo tardaste en cada una de las siguientes fases?

¿Cómo afectan los problemas actuales a la compra?



Total

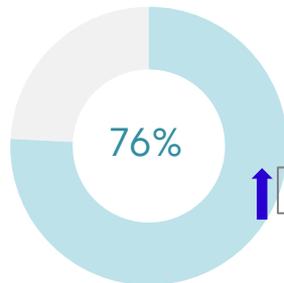


2022: 54%

El 77% de las personas que han comprado o están en proceso de compra no se han visto afectados por los problemas actuales.



Compradores

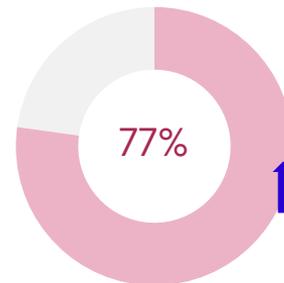


2022: 59%

Siete de cada diez compradores de coche no se ha visto afectado en relación a la compra de coche



Futuros compradores



2022: 49%

Los futuros compradores tampoco han sufrido los problemas actuales que puedan impedir la compra de coche.



Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿Te has visto afectado por los problemas actuales en relación a la compra de tu coche?

La gran mayoría ha sufrido retrasos en la entrega del vehículo...



Compradores

El proceso de compra y entrega se ha demorado

72%



2022: 86%

He tenido que cambiar de modelo

28%

18-24 años: 39%



2022: 14%

Entre los que se han visto afectados, la gran mayoría ha sufrido retrasos en la entrega del vehículo.



Futuros compradores

El proceso de compra y entrega se ha demorado

52%



2022: 36%

Por elevado precio de la gasolina estoy dudando si comprar un coche

29%

2022: 53%

He tenido que cambiar de modelo

19%



2022: 11%

Algo más de la mitad de los futuros compradores que se han visto afectados, al igual que los compradores, por el retraso en el proceso de compra y entrega del coche.



Base: 242 entrevistas (compradores) y 228 entrevistas (futuros compradores)
¿Cómo te ha afectado?

Casi 1 de cada 4 compradores decidieron cambiar el modelo o la marca por los tiempos de entrega...



Casi 1 de cada 4 compradores decidieron cambiar el modelo o la marca por los tiempos de entrega.

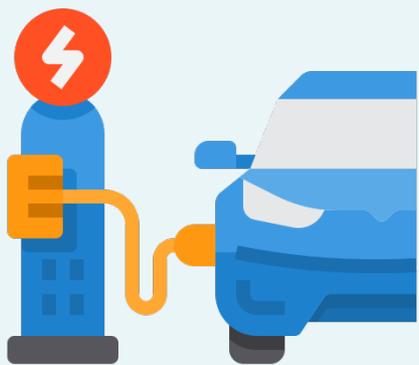


El 27% de los futuros compradores piensa cambiar el modelo o la marca de coche que desea adquirir por la dificultad en los tiempos de entrega.



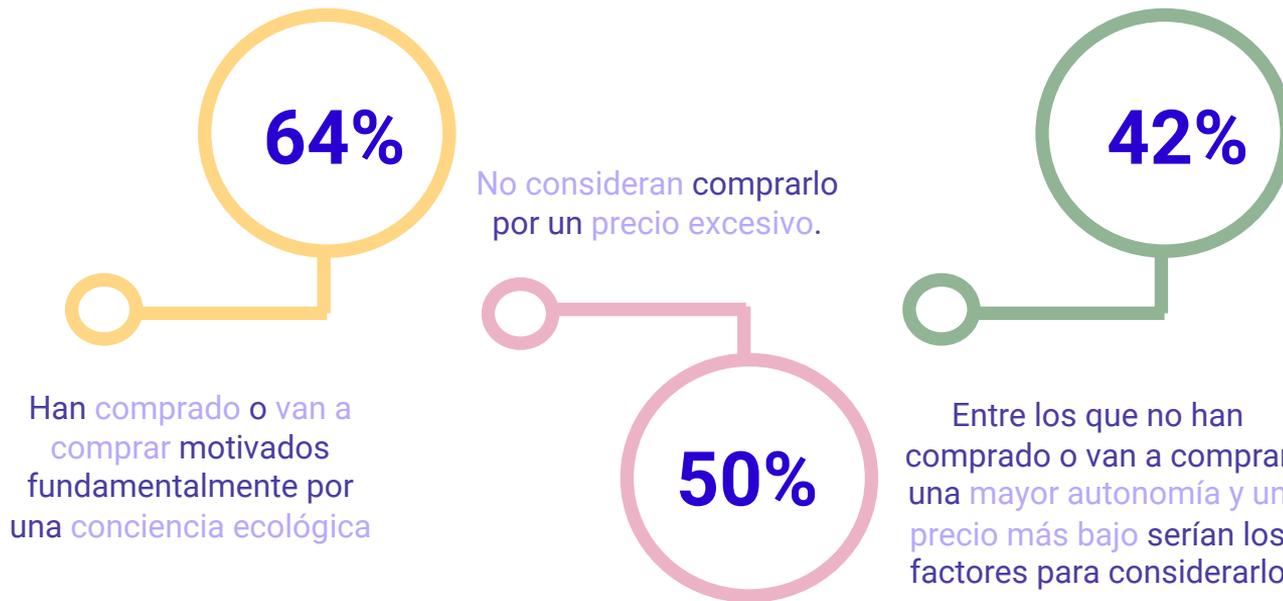
Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿Cambiaste/ vas a cambiar de modelo o de marca por los tiempos de entrega?

06 Vehículos ecológicos



Coches
eléctricos

Coche eléctrico



Solamente 1 de cada 10 sabe cuanto cuesta recargar un coche tanto en casa como en carretera...



Total

25-34 años: 11%

8%

2022: 9%

Solo el 8% de los compradores o futuros compradores sabe lo que cuesta recargar un coche eléctrico en carretera tipo utilitario.

Base: 1.776 entrevistas (905 compradores y 871 futuros compradores)

7%

2022: 8%

Únicamente el 7% de los compradores o futuros compradores sabe cuánto cuesta recargar un coche eléctrico en casa.

Base: 1.776 entrevistas (905 compradores y 871 futuros compradores)

A ¿Sabes lo que cuesta en euros recargar un coche eléctrico en carretera tipo utilitario? Cuánto?
¿Sabes lo que cuesta recargar un coche eléctrico en casa tipo utilitario?

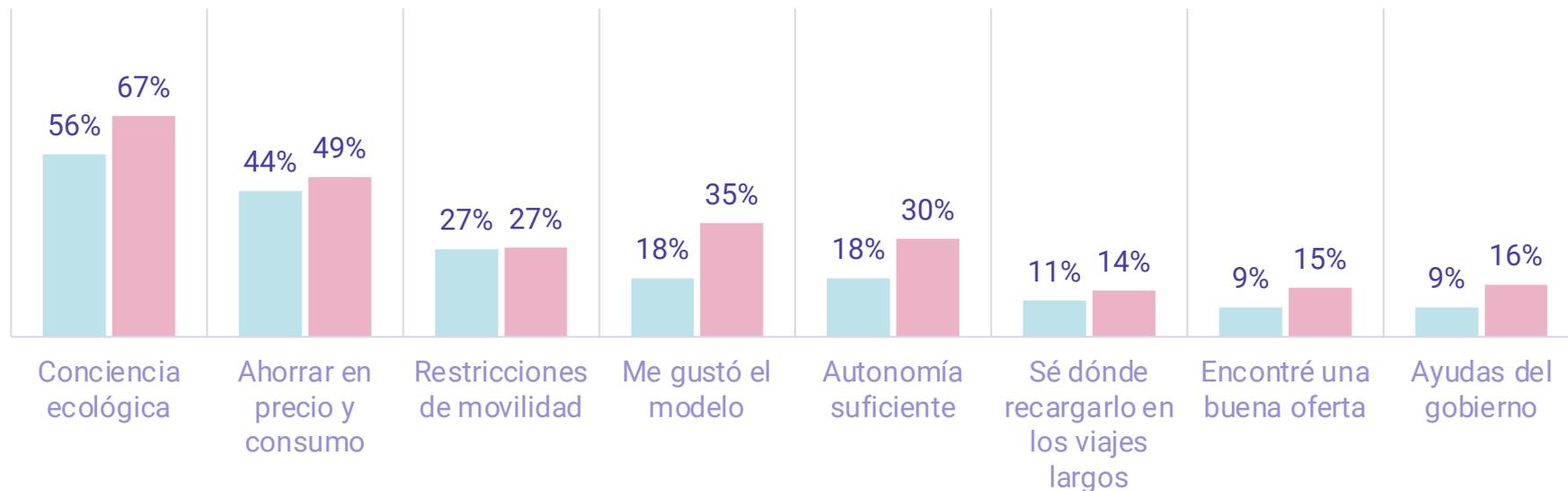
La conciencia ecológica es el principal motivo de compra de un vehículo eléctrico...



Compradores



Futuros compradores



Base: 152 entrevistas (45 compradores/107 futuros compradores)
¿Qué te motivó a comprar un coche eléctrico?

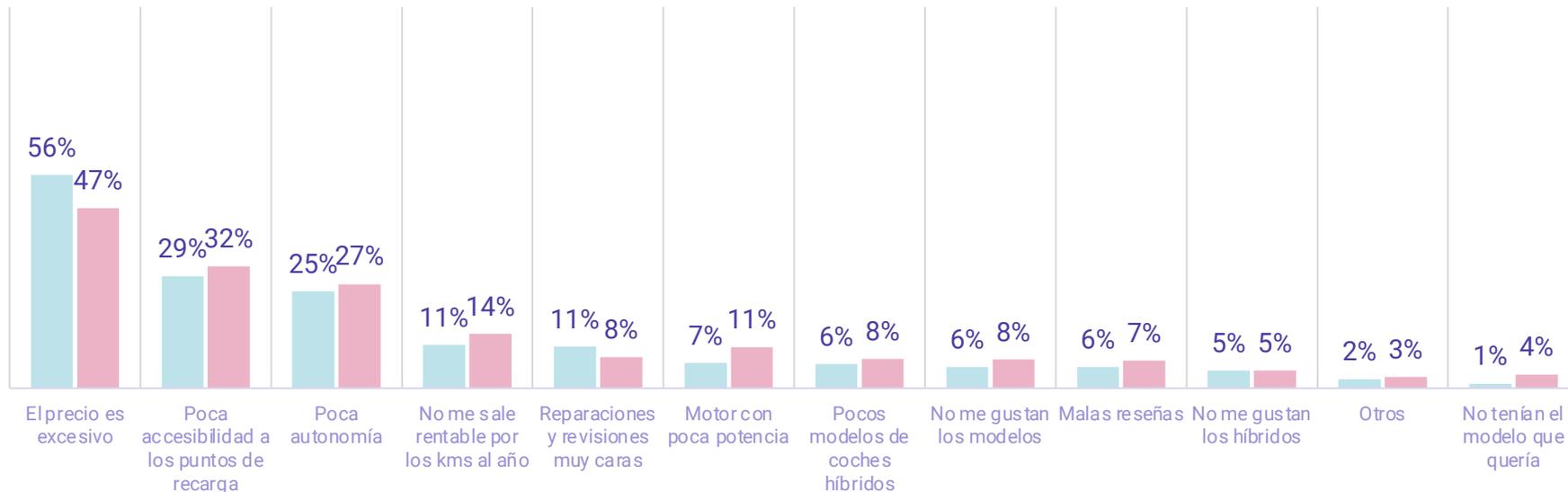
A parte del precio la poca accesibilidad a los puntos de recarga y poca autonomía son dos aspectos más que juegan en contra...



Compradores



Futuros compradores



Base: 684 entrevistas (256 compradores/428 futuros compradores)
¿Qué te motivó a no considerar?

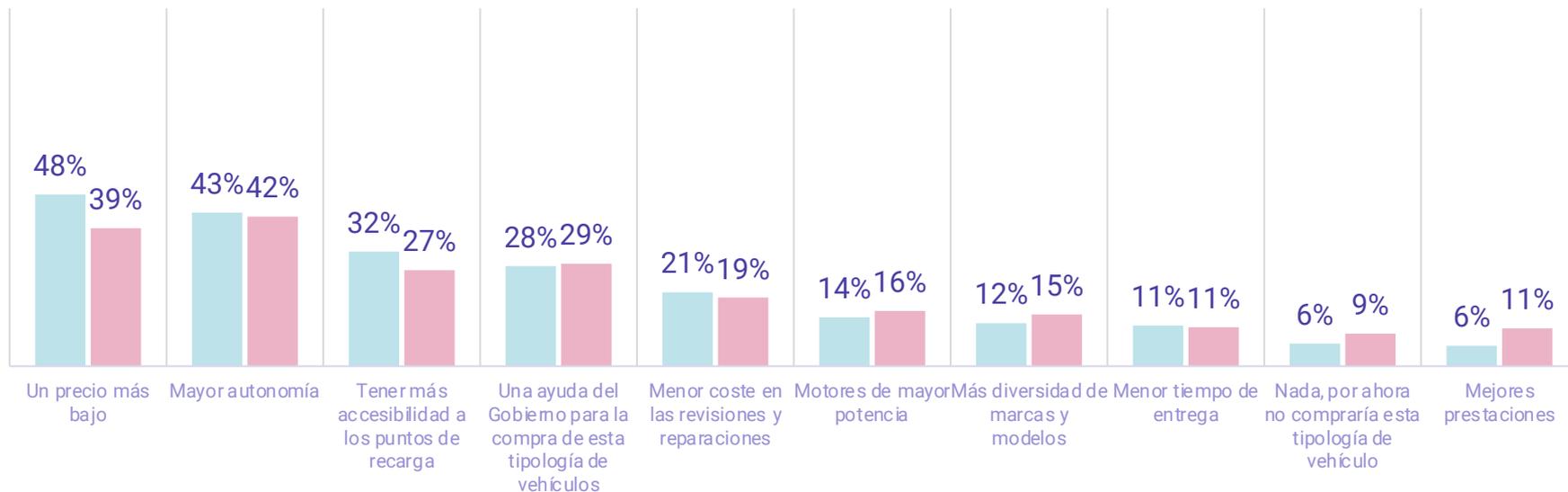
Un precio más bajo y mayor autonomía son los dos aspectos que más motivarían la compra...



Compradores

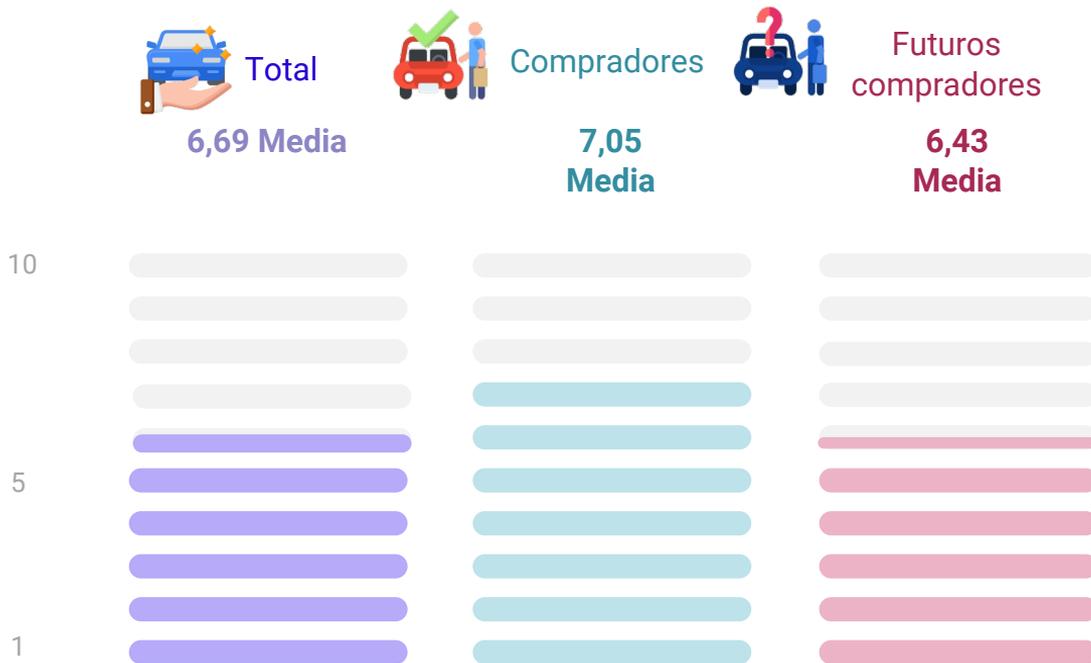


Futuros compradores



Base: 360 entrevistas (140 compradores/220 futuros compradores)
¿Qué te motivaría para finalmente decantarte por un vehículo?

Nivel de satisfacción con los puntos de recarga fuera de la vivienda

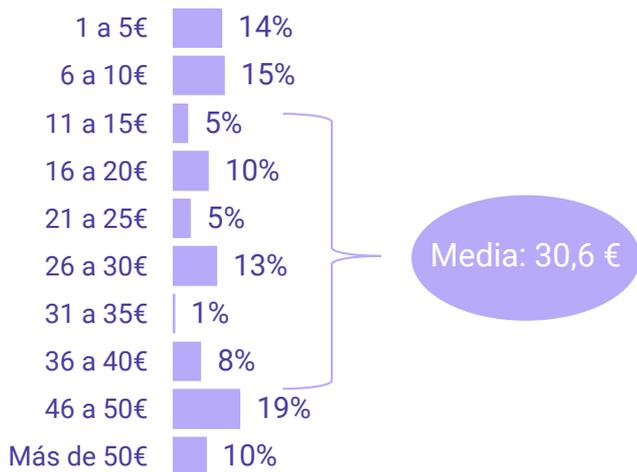


Base: 224 entrevistas (95 compradores/129 futuros compradores)
Indica tu grado de satisfacción en cuanto a los puntos de recarga ubicados fuera de su vivienda.

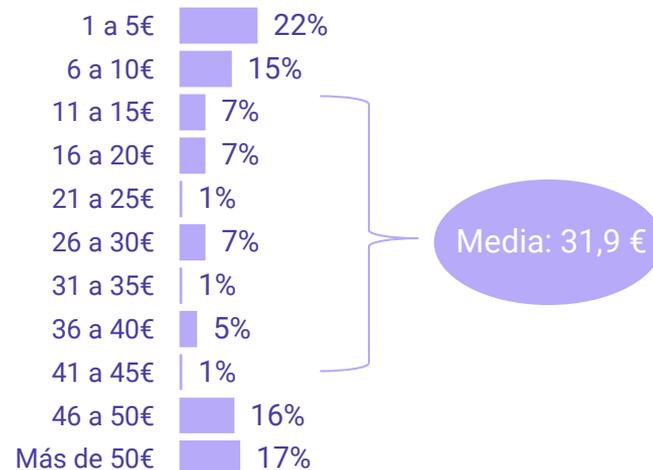
Conocimiento sobre los coches eléctricos



¿Cuánto cuesta recargarlo en carretera?



¿Cuánto cuesta recargarlo en casa?

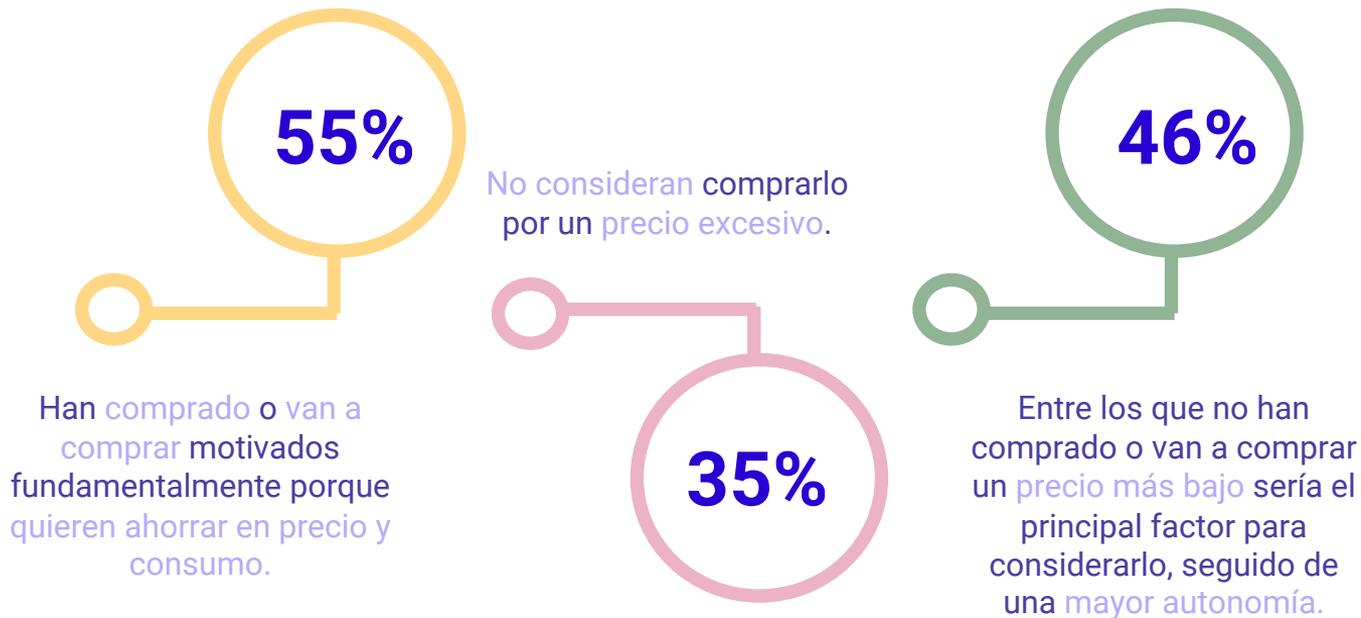


Base: 134 entrevistas (saben lo que cuesta recargarlo en carretera) y 121 (saben lo que cuesta recargarlo en casa)
¿Cuánto?



Coches
híbridos

Coche híbrido



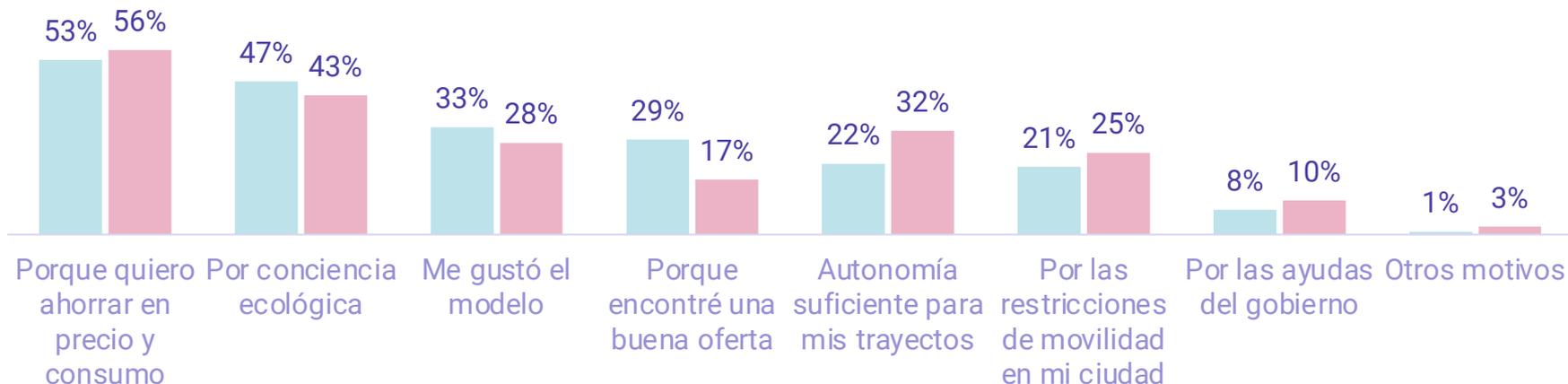
El ahorro en precio y consumo es el principal motivo por el que se adquiere o se tiene intención de adquirir un coche híbrido...



Compradores



Futuros compradores



Base: 347 entrevistas (107 compradores/240 futuros compradores)
¿Qué te motivó a comprar un coche híbrido?

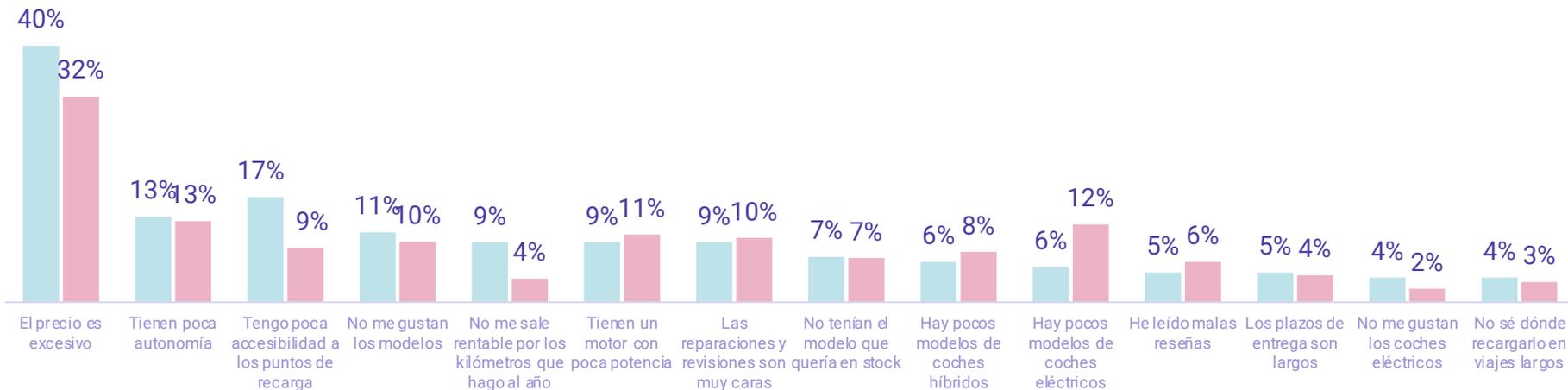
La poca accesibilidad a los puntos de recarga y poca autonomía...



Compradores



Futuros compradores



Base: 316 entrevistas (127 compradores/189 futuros compradores)
¿Qué te motivó a no considerar?

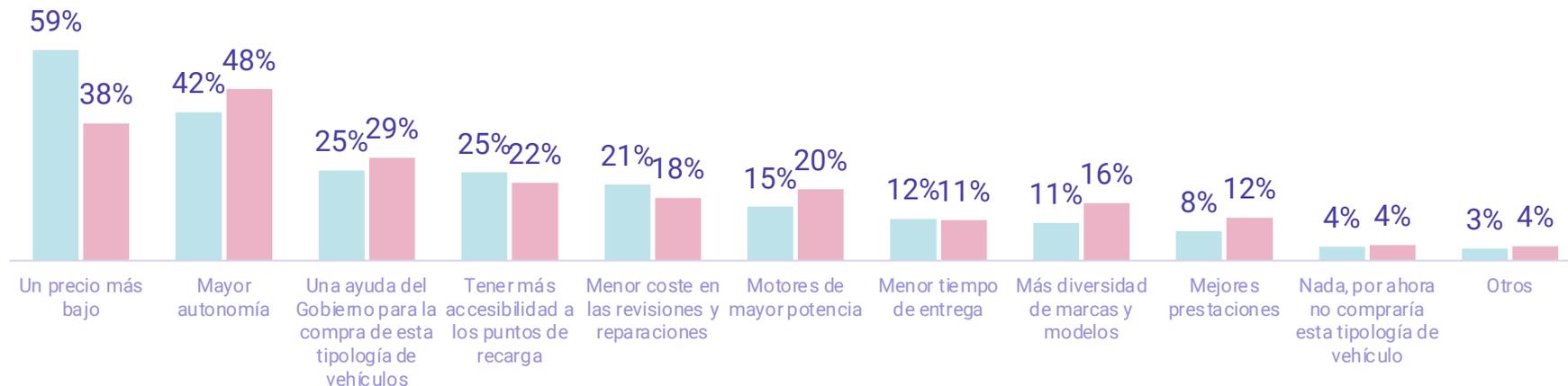
Entre los futuros compradores es más importante la autonomía que el precio...



Compradores



Futuros compradores

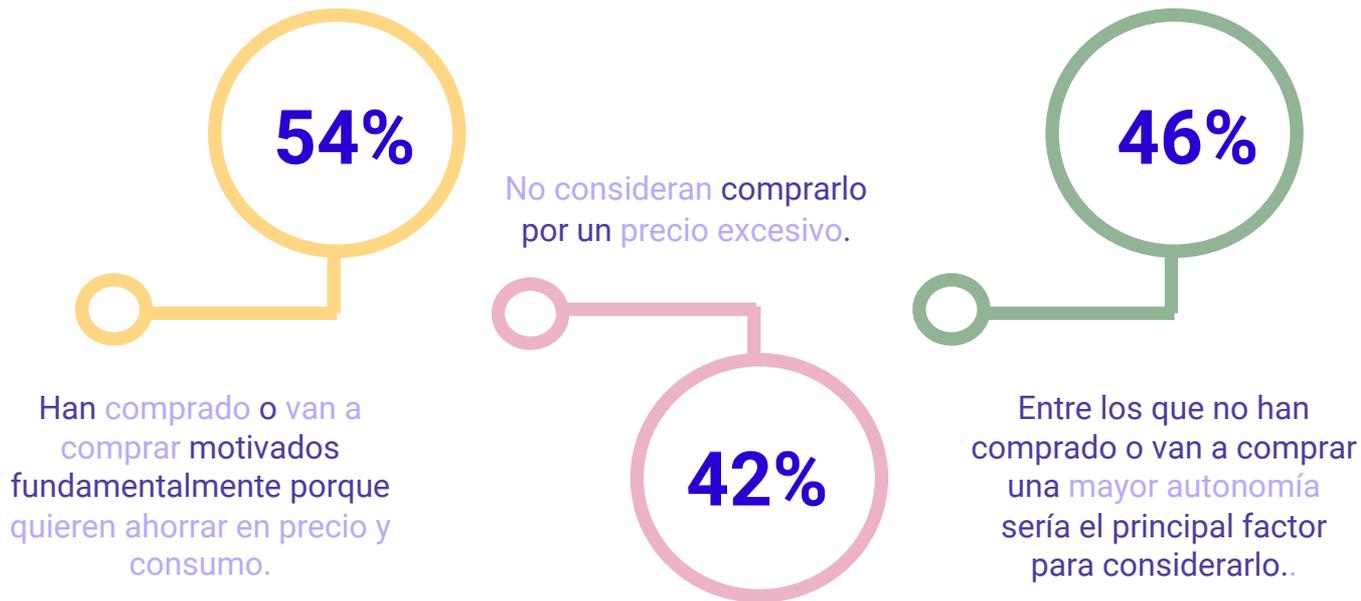
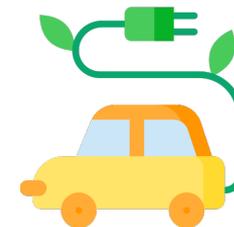


Base: 533 entrevistas (207 compradores/326 futuros compradores)
¿Qué te motivaría para finalmente decantarte por un vehículo?



Coches
híbridos
enchufables

Coche híbrido enchufable



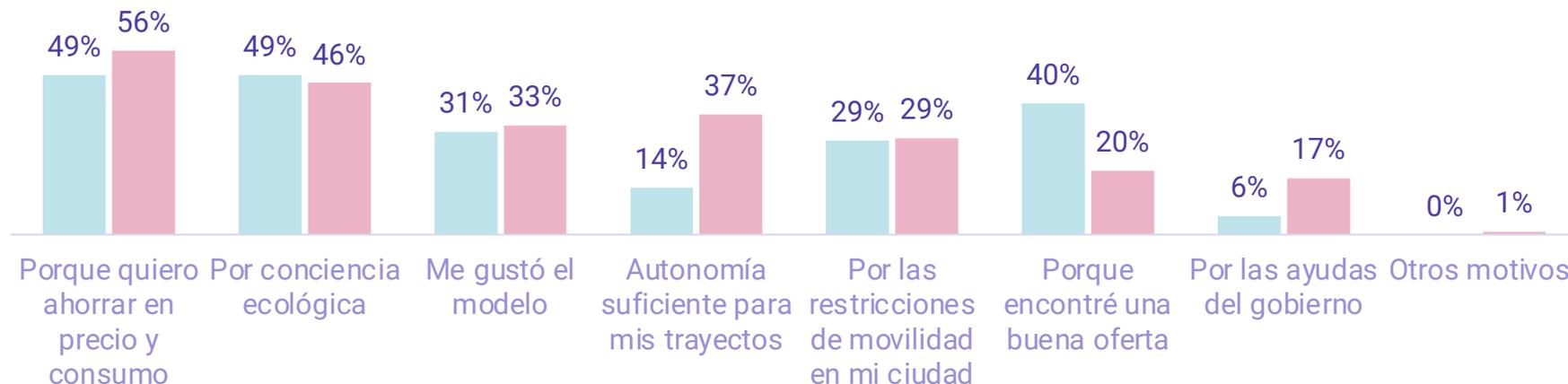
En los compradores contar con una buena oferta también ha jugado un papel importante en la compra...



Compradores



Futuros compradores



Base: 158 entrevistas (35 compradores/123 futuros compradores)
¿Qué te motivó a comprar un coche eléctrico?

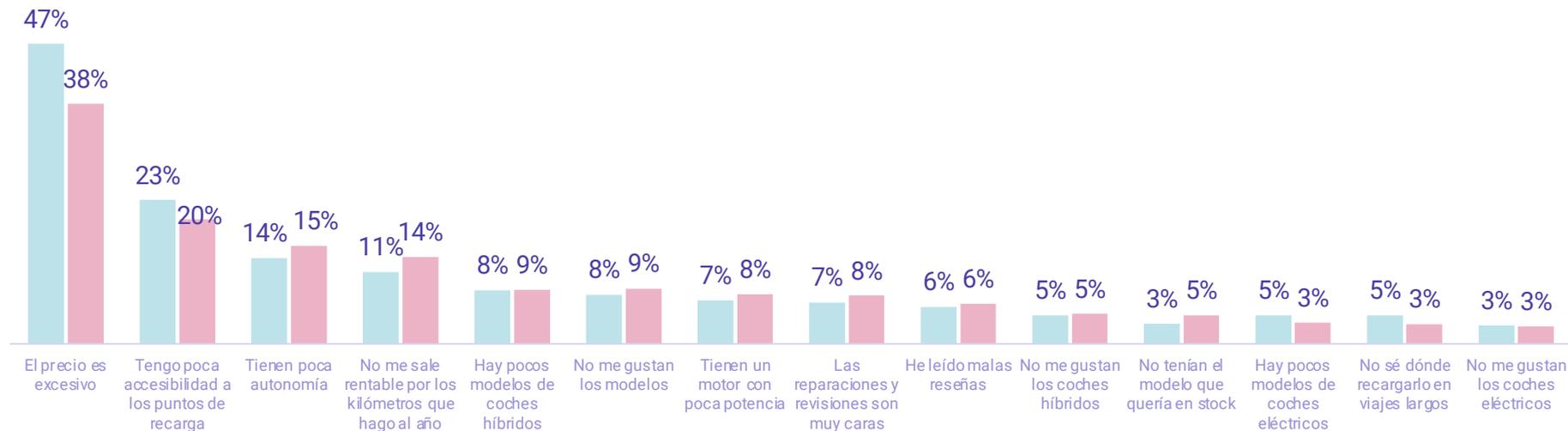
El precio es el principal freno a la hora de considerar los coches híbridos enchufables...



Compradores



Futuros compradores



Base: 758 entrevistas (310 compradores/448 futuros compradores)
¿Qué te motivó a no considerar?

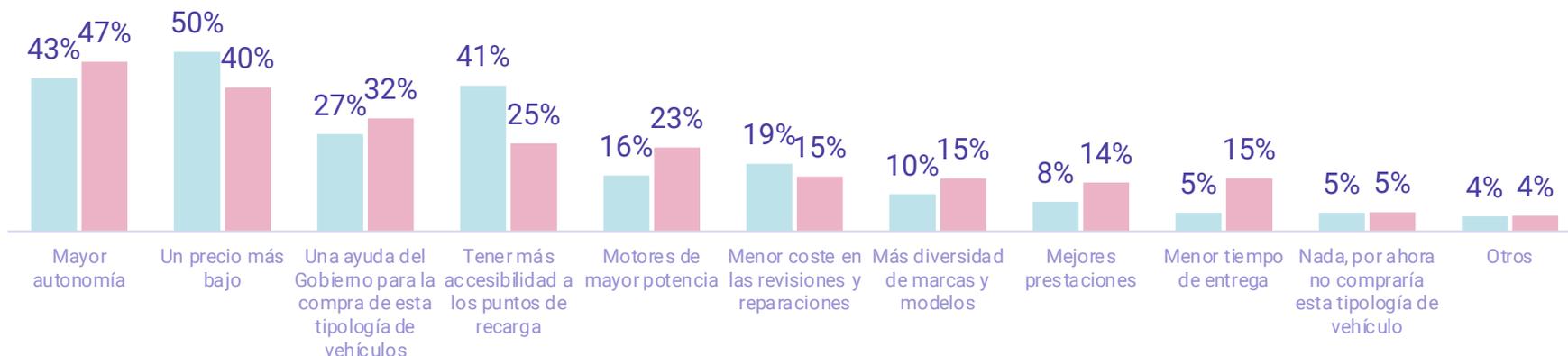
Mayor autonomía es el principal motivo para decantarse por un híbrido enchufable y para los futuros compradores contar con las ayudas...



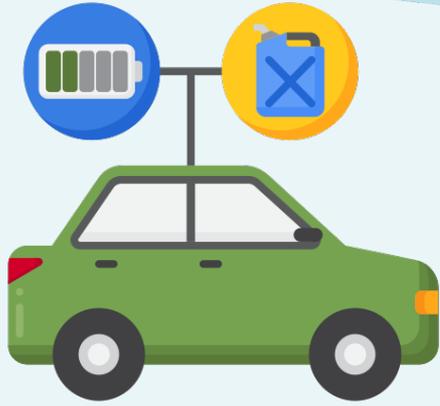
Compradores



Futuros compradores

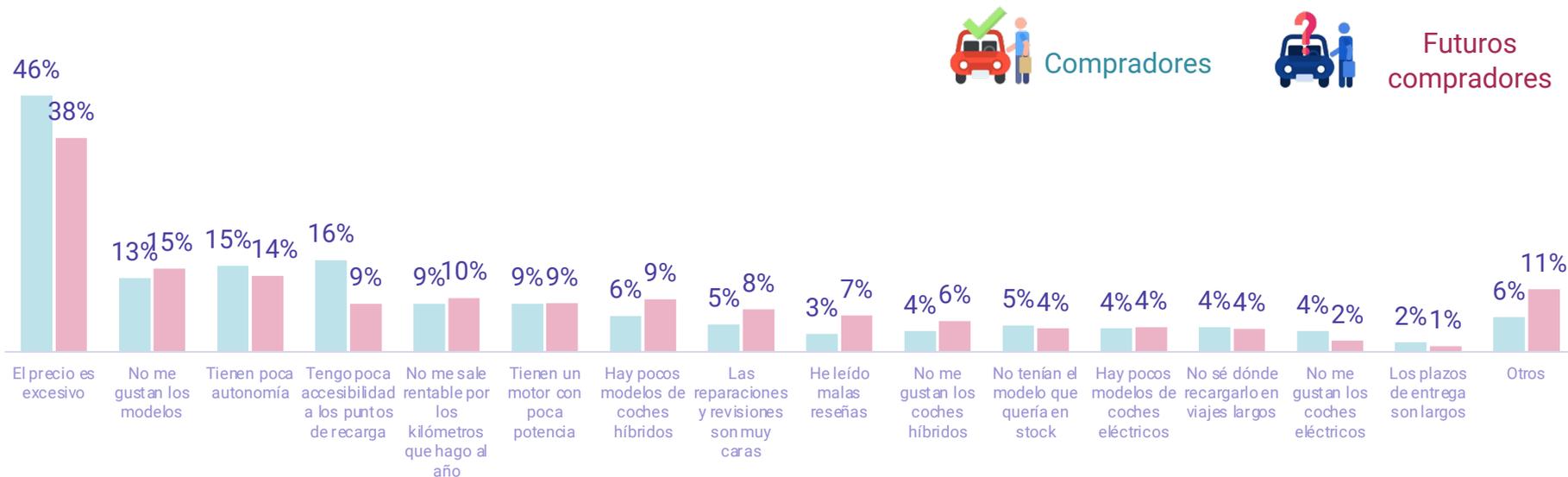


Base: 280 entrevistas (96 compradores/184 futuros compradores)
¿Qué te motivaría para finalmente decantarte por un vehículo?



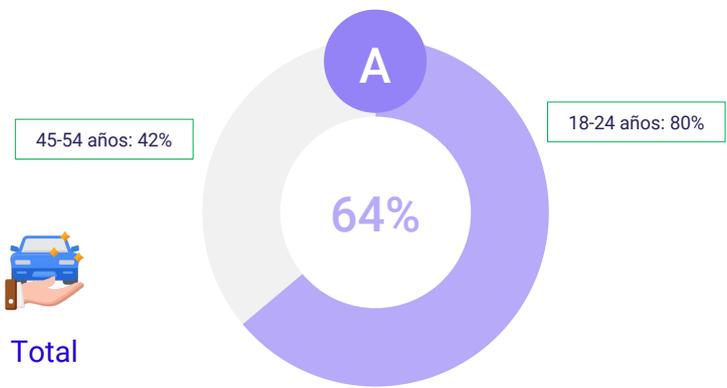
Coches mild
hybrid

El precio excesivo es la razón fundamental por lo que no se considera este tipo de vehículo...



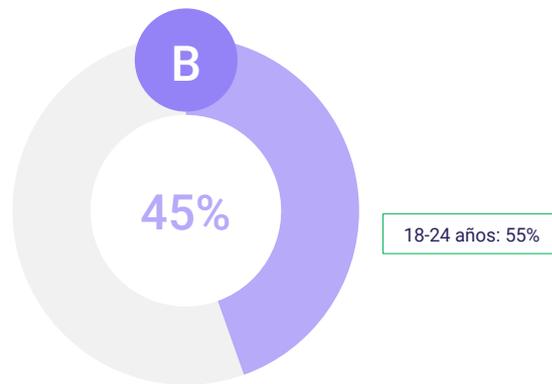
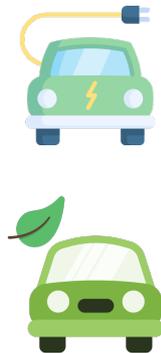
Base: 1116 entrevistas (406 compradores/710 futuros compradores)
¿Qué te motivó a no considerar?

Tanto los compradores como los futuros consideran que las marcas incentivan más la compra de vehículos híbridos y eléctricos que el gobierno...



LAS MARCAS

El 64% de las personas consideran que las marcas están actuando para incentivar la compra de vehículos eléctricos e híbridos enchufables.



EL GOBIERNO

Menos de la mitad piensa que el Gobierno está ayudando a incentivar la compra de vehículos híbridos o eléctricos.



Base: 2000 entrevistas

¿Crees que las marcas están actuando para incentivar la compra de los vehículos híbridos y/o eléctricos, enchufables?

¿Crees que el gobierno está ayudando a incentivar la compra de vehículos eléctricos o enchufables?

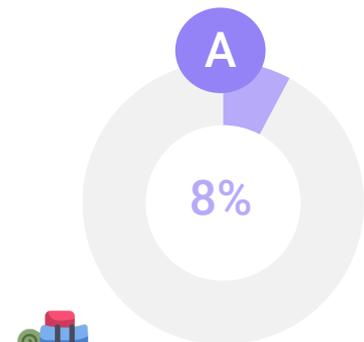
3 de cada 4 compraría un coche eléctrico o modalidad híbrida tanto para viajar como para ciudad...



Total

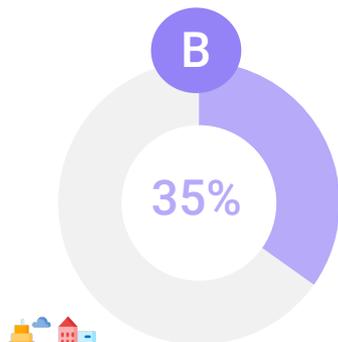
18-24 años: 15%
25-34 años: 12%

55 y + años: 45%



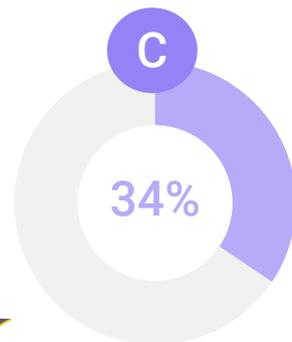
Para viajar

El 8% tendría un coche eléctrico o híbrido solo para viajar, aumentando el porcentaje entre los grupos de edad más jóvenes.



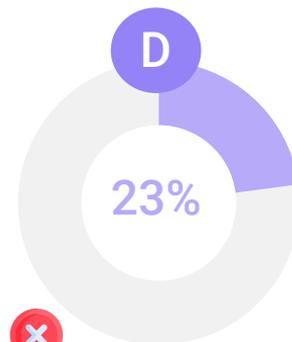
Para ciudad

Un poco más de la tercera parte del público lo tendría para usarlo por la ciudad.



Viajar y ciudad

Un 34% del total compraría un coche eléctrico/ híbrido tanto para viajar como para ciudad y significativamente más los mayores de 55 años.



No

Una cuarta parte no tendrían vehículos eléctricos y enchufables para viajar o para ciudad.

A

Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿Tendrás coche eléctrico o enchufable para ciudad o para viajar?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

Adevinta

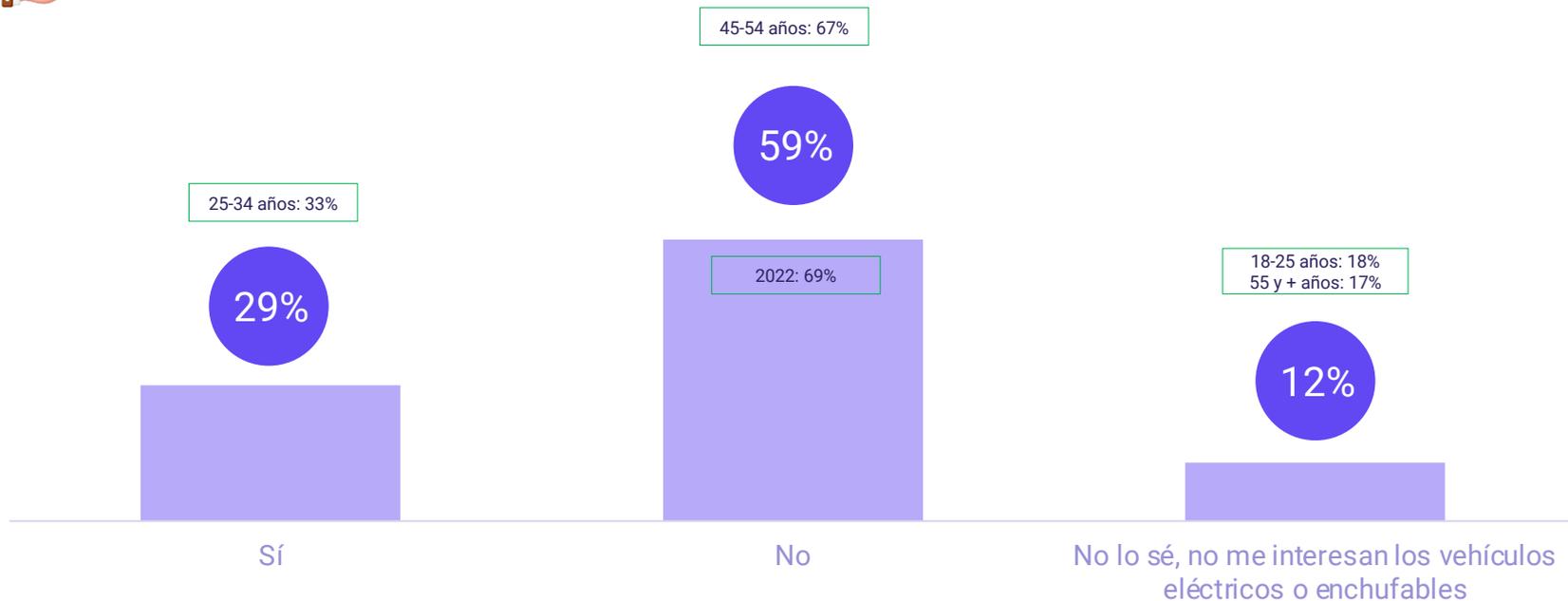
Spain

Estadística
Inteligencia
Marketing
Innovación

6 de cada 10 consultados no saben dónde encontrar los puntos de recarga cuando hacen un viaje largo...



Total



Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
Si tienes que hacer un viaje largo, ¿sabes dónde encontrar los puntos de recarga?

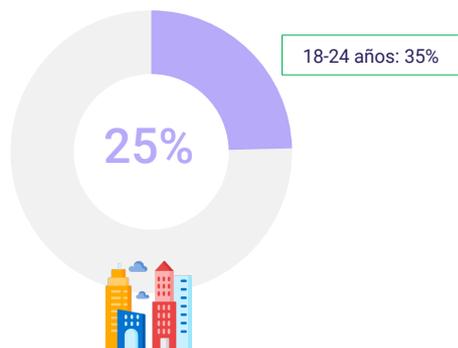
Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al

Adevinta

Spain

Estadística
Ciberseguridad
Marketing
Inteligencia
Recursos
Humanos
Innovación

3 de cada 4 consultados no cuenta con la infraestructura necesaria en casa...



El 25% cuenta con una vivienda dotada de infraestructuras para recargar el vehículo.



Base: 833 entrevistas (333 compradores y 500 futuros compradores)

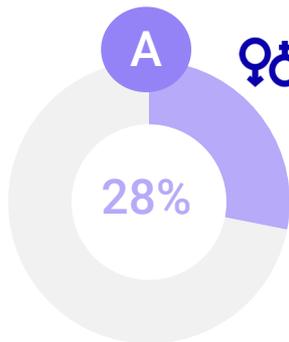
A Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿Cuentas con una vivienda dotada de infraestructura para recarga de tu vehículo?
¿Que problemas estás teniendo en relación a tu vehículo eléctrico o híbrido enchufable?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

El conocimiento del coche de hidrógeno es bajo, para 7 de cada 10 será el coche del futuro...



Total

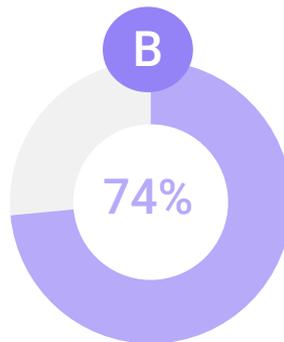


A
Conoce

El 28% del público conoce el coche de hidrógeno.

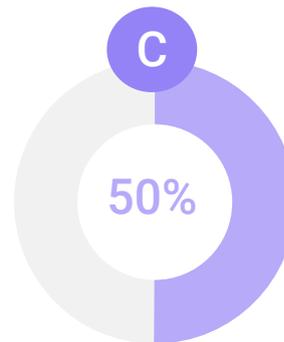


Hombres: 39%
Mujeres: 21%



B
Cree

El 74% de quienes lo conocen, creen que es el futuro en los coches.



C
Desea

El 50% de quienes lo conocen, esperan tener un coche de hidrógeno antes de comprarse uno eléctrico.



Compradores: 64%
Futuros compradores: 35%

Base: 563 entrevistas (294 compradores y 269 futuros compradores)

A

Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)

a. ¿Conoces el coche de hidrógeno?

b. ¿Crees que es el futuro?

c. ¿Esperas tener un coche de hidrógeno antes de comprarte uno eléctrico?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

Adevinta
Spain fotosasa habilitado infogob
cochesnet motasnet infococinas

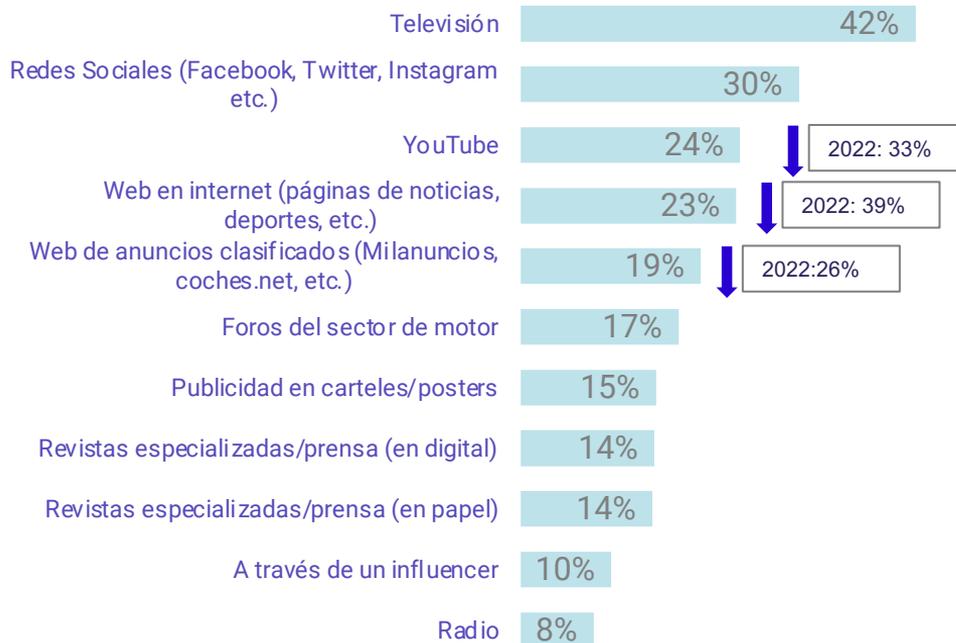
07 Experiencia digital

La mitad de los compradores de coche recuerda haber visto publicidad del modelo que compró...



Compradores

¿Dónde?



Base: 497 entrevistas (compradores)

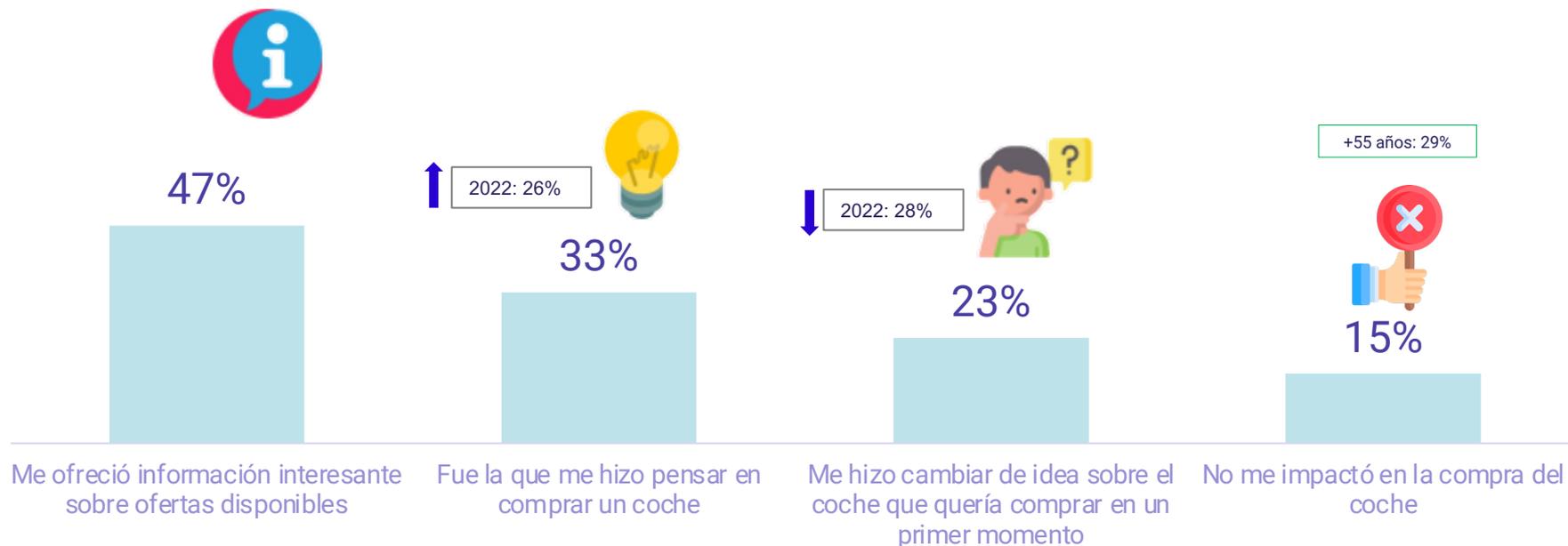
¿Viste publicidad de la marca o modelo de coche que compraste en algún medio antes de realizar la compra?

¿Dónde viste publicidad del modelo?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total

Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

Uno de cada 3 compradores afirma que la publicidad les hizo pensar en comprarse un coche...



Base: 497 entrevistas (compradores que recuerdan publicidad)
Has indicado que viste alguna publicidad marca/modelo que compraste. Contesta tantas opciones como consideres oportuno. Esta publicidad...

Las recomendaciones de amigos y familiares también tienen gran importancia a la hora de recabar información...



Compradores



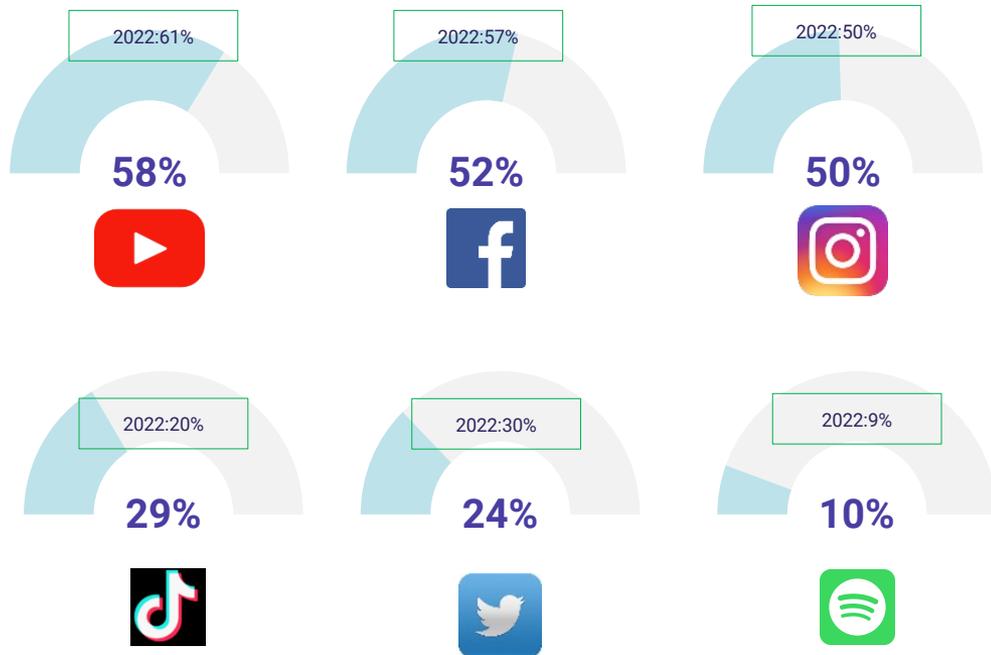
Base: 1.000 entrevistas (compradores)
De las siguientes opciones por favor marca todas las fuentes de información que consultaste antes de comprar el coche para informarte

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al resto de fuentes de información.
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al resto de fuentes de información.

Adeventa
Spain

Madrid | Barcelona | Valencia | Sevilla | Málaga | Murcia | Alicante | Zaragoza | Córdoba | Granada | Huelva | Cádiz | Jerez | Almería | Cádiz

YouTube es la red social más consultada, seguida por Facebook e Instagram...



Compradores



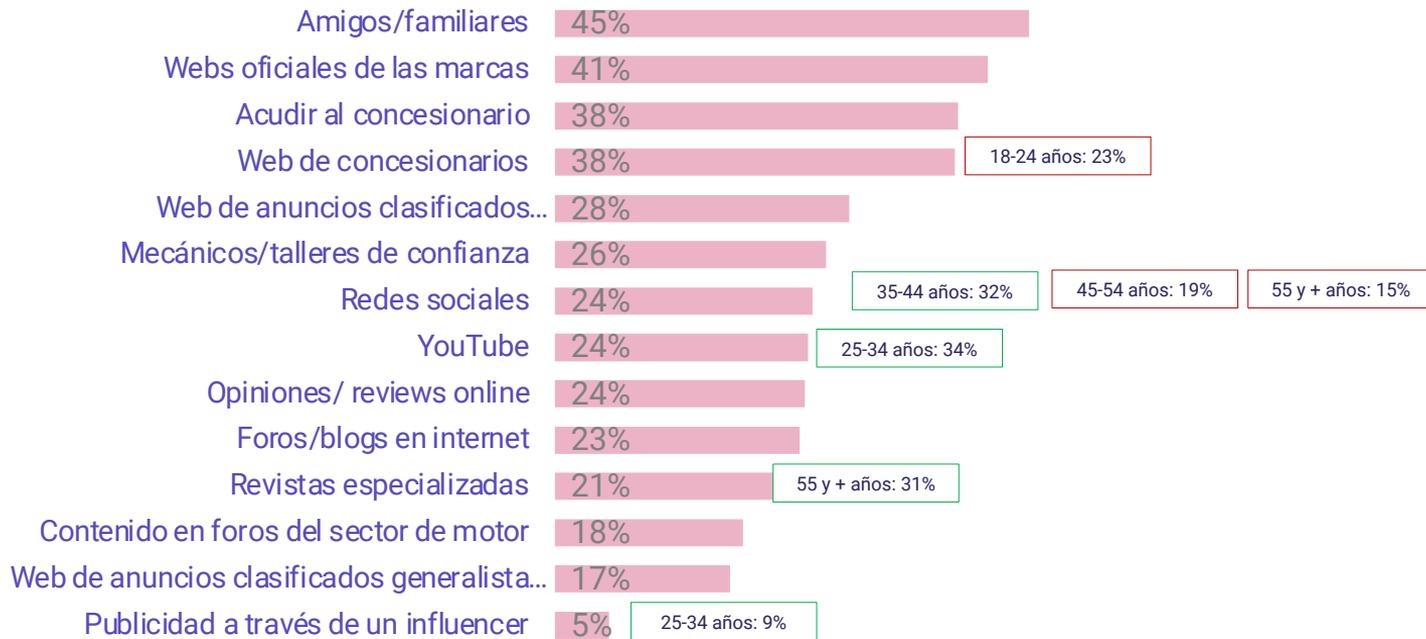
Base: 181 entrevistas (compradores que han consultado redes sociales)
¿Qué redes sociales consultaste?

La web ideal tendría que tener comparador por modelos, información técnica y un servicio de ayuda no tanto técnica sino más bien legal...



Base: 763 entrevistas
¿Qué contenido tendría que tener tu web ideal especializada en vehículos?

La mayor parte de las búsquedas se realiza por medios online entre los que están en proceso de compra...



Futuros compradores



Base: 1.000 entrevistas (futuros compradores)
De las siguientes opciones por favor marca todas las fuentes que estás usando para buscar información de tu futuro coche

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al resto de fuentes de búsqueda
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al resto de fuentes de búsqueda

Adeventa

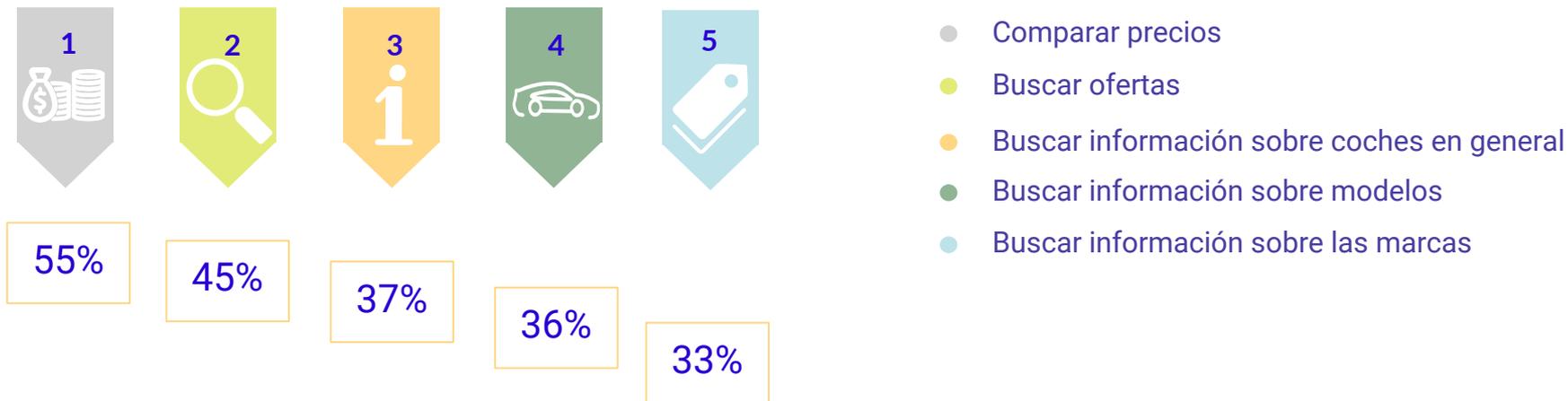
Spain

Comparar precios es la actividad principal que los futuros compradores realizan en las webs especializadas....



Futuros compradores

Actividades que realiza: top 5



08

Compra online

El 24% de las personas compraría un coche de manera 100% online, 6 puntos menos que el año anterior...



Total



El 80% conoce que se puede comprar un coche online.



2022: 30%



El 24% de las personas compraría un coche de manera 100% online, 6 puntos menos que el año anterior



El 64% del público estaría dispuesto a pagar la totalidad de su coche online.

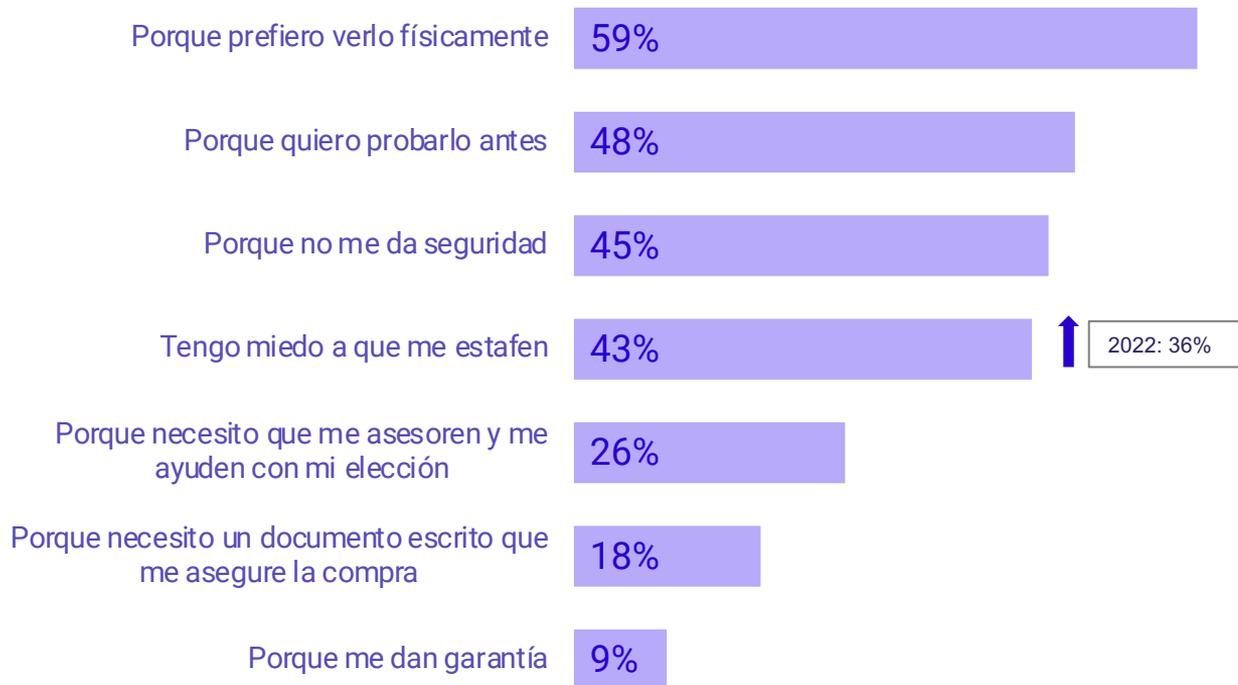


Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿Sabes que existe la posibilidad de comprar coches de manera totalmente online?
¿Comprarías un coche de manera 100% online?
¿Pagarías la totalidad del coche de manera online?

La imposibilidad de ver físicamente el modelo es el principal motivo para no querer comprar un vehículo 100% online.



Total



↑ 2022: 36%



Base: 1029 entrevistas (NO comprarían online)
¿Por qué no?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

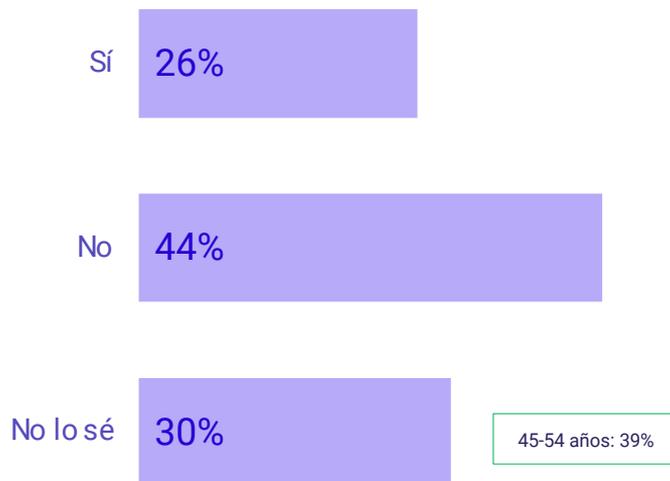
Adevinta
Spain

foliassia habilitada infogob
cochesnet motasnet infocarro

A pesar de que se ofrecieran mayores facilidades de pago de forma online, solo el 26% cambiaría su opinión de adquirir el coche online y no de forma tradicional.



Total



Base: 1029 entrevistas (NO comprarían online)
¿Comprarías un vehículo de forma online si le ofrecieran mayores facilidades de pago que adquiriéndolo en un concesionario de forma tradicional?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

Adevinta
Spain fotosasa habilitado infogob
cochesnet motasnet cotizaciones

7 de cada 10 estaría dispuesto a comprar su coche en la web de la marca...



Total

69%

El 69% de las personas estaría dispuesta a comprar su coche en la web de la marca.

53%

Algo más de la mitad hubiera estado dispuesto a comprar su coche en una web especializada en motor

50%

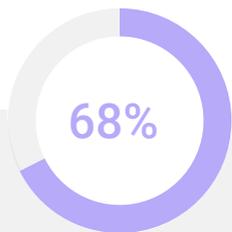
El 50% del público hubiera estado dispuesto a comprar un vehículo de ocasión a través de una web especializada de motor.

09 Nuevas formas de adquisición

Formas de adquisición



45-54 años: 76%



El 68% de las personas conoce el **renting** como una forma de adquirir vehículo, significativamente más por los grupos de personas más adultas.

56%

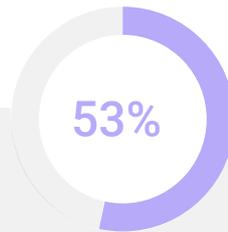
El 56% del público conoce el sistema de **pago a cuotas fijas** donde la propiedad del vehículo siempre es de la marca.



Hombres: 60%

Mujeres: 48%

45-54 años: 65%
55 y + años: 69%

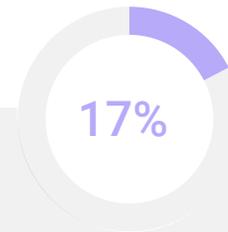


El 53% de los compradores y futuros compradores conoce sobre el **leasing** para la compra de coche. En esta categoría destacan los hombres y los mayores de 45 años.



Hombres: 21%

Mujeres: 15%



El 17% del público conoce sobre el **pago por suscripción**, especialmente los hombres.

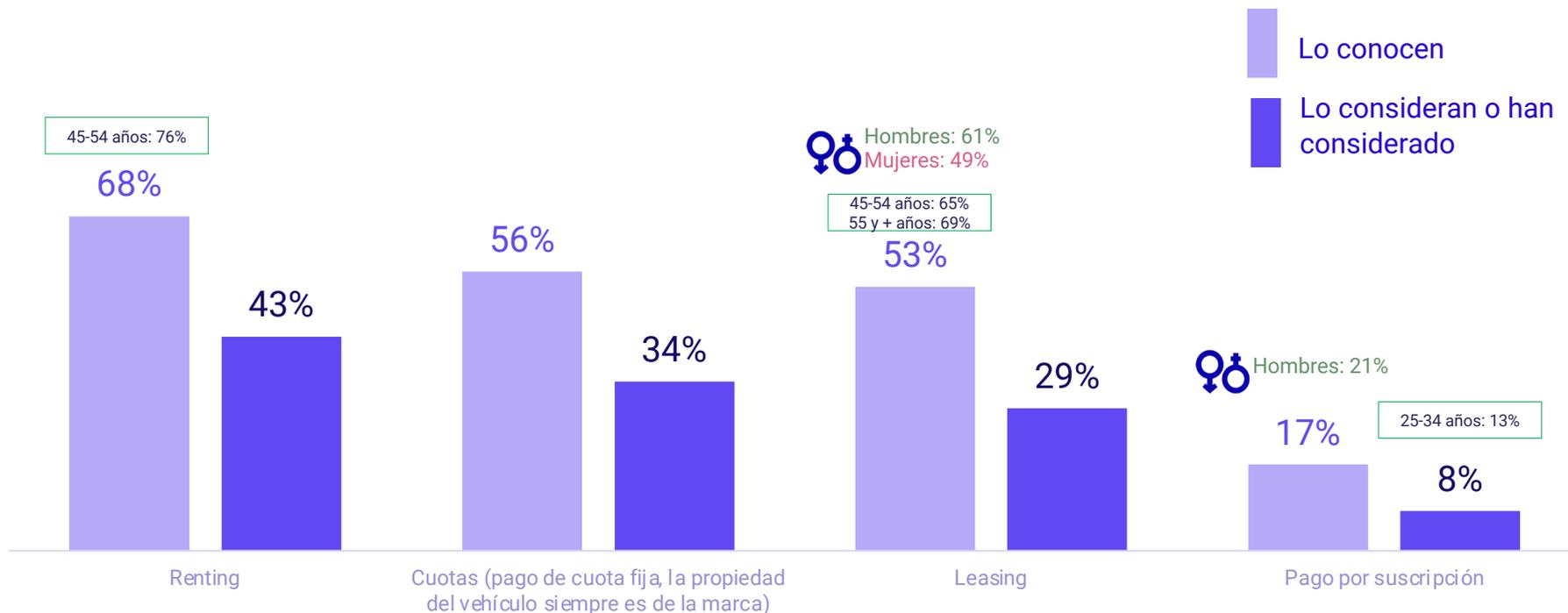


Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿Cuál de las siguientes formas de adquisición de un vehículo conoces?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total



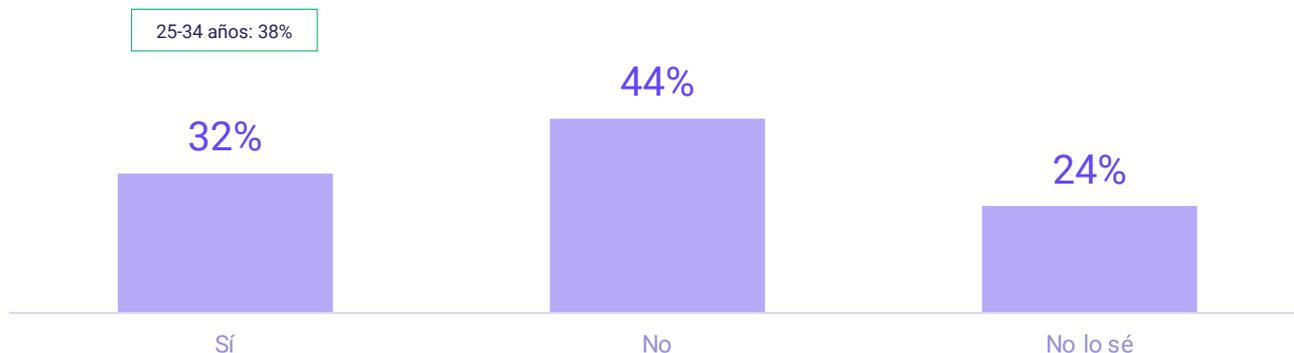
El renting continua siendo la forma más conocida y valorada. Los futuros compradores consideran más otras opciones como el pago a cuotas y el leasing...



A Base: 2.000 entrevistas (1000 compradores y 1000 futuros compradores)
 ¿Cuál de las siguientes formas de adquisición de un vehículo conoces?
 ¿Cuáles de las siguientes formas de adquisición de un vehículo considerarías o has considerado?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
 Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

1 de cada 3 compradores de coches considera que las marcas comunican bien los servicios de renting...

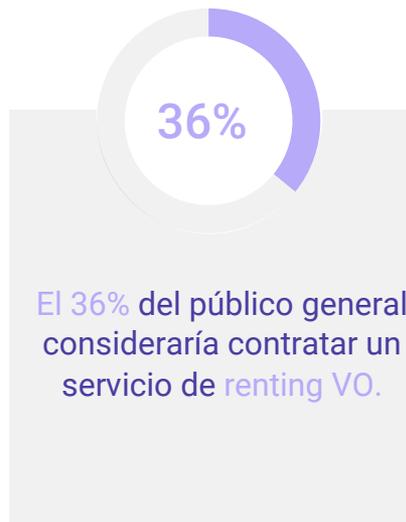
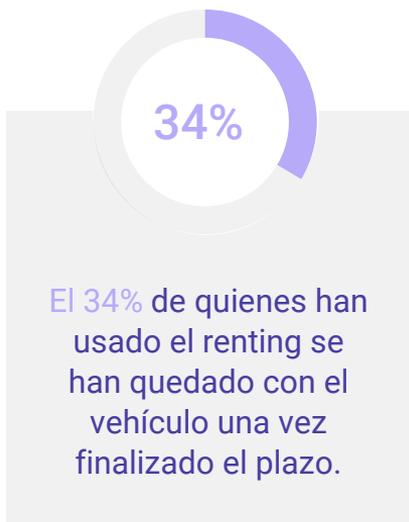


Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿Consideras que las marcas comunican bien los servicios de renting?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

Adevinta
Spain fotosasa babitacle infoglobe
cochesnet motasnet [advertising](#)

De los que han usado el renting, un tercio se quedó con el coche una vez se había acabado el plazo...



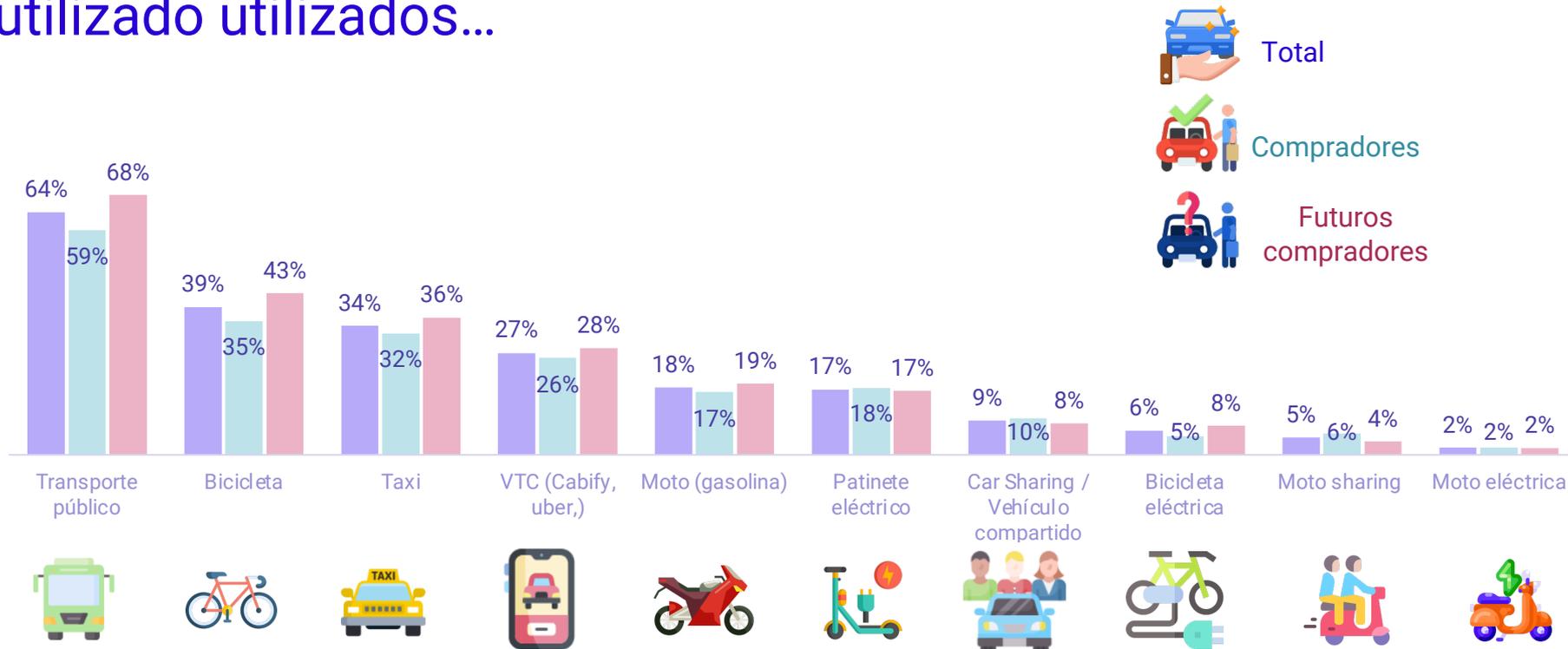
Base: 254 entrevistas (Han usado el servicio de renting) 19% de la muestra
Cuando acabó el plazo ¿Te quedaste con el vehículo?

Base: 2.000 entrevistas (1000 compradores y 1000 futuros compradores)
¿Considerarías la opción de contratar un servicio de renting VO?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

10 Movilidad y alternativas

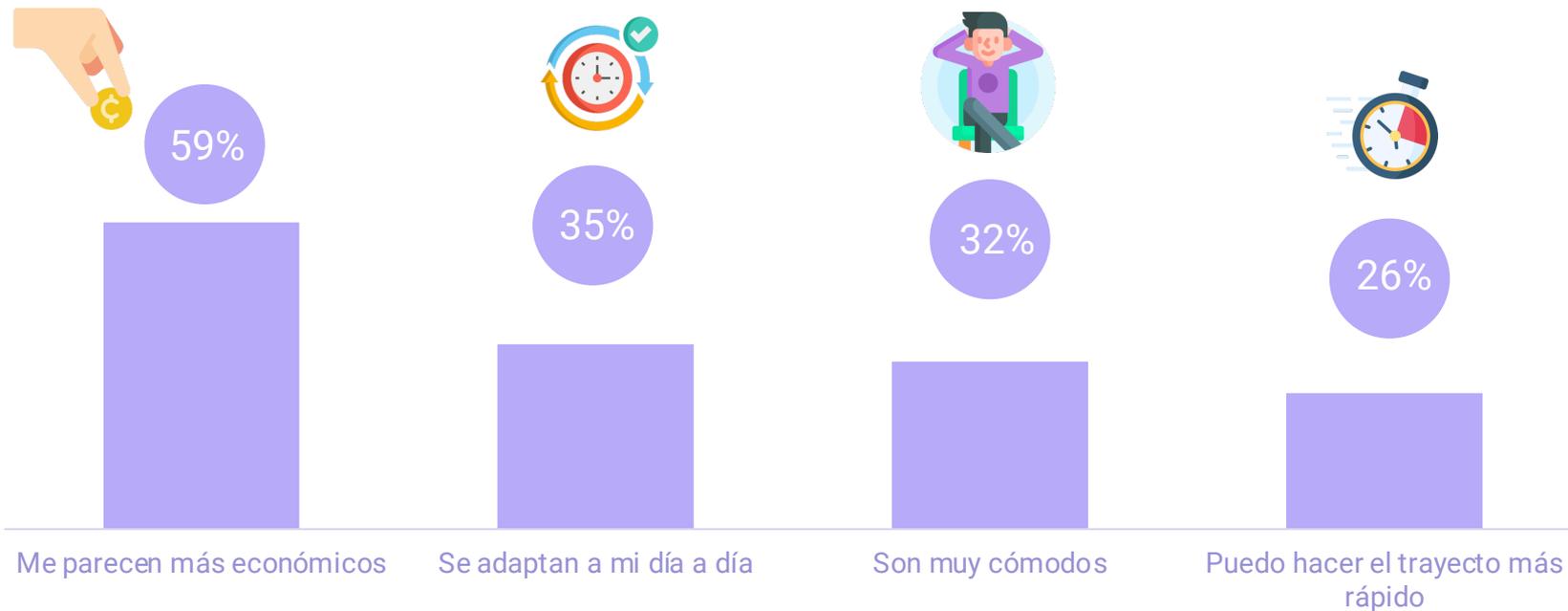
El transporte público es el medio de transporte más usado. En términos globales, la bici es el 2º medio más utilizado...



Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
De los siguientes medios de transporte de cuáles usas

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

La economía es el motivo principal del uso del transporte colectivo...



Base: 1.376 entrevistas (Usan transporte público, car o moto sharing)
¿Por qué motivo usas transportes colectivos?

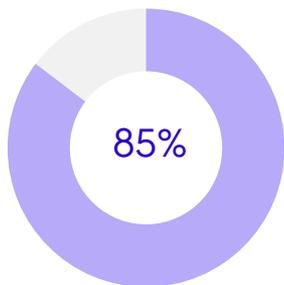
Valor significativamente mayor al 95% de confianza con respecto al total
Valor significativamente menor al 95% de confianza con respecto al total

11 Actualidad

De media el 85% de las personas que han notado la subida de costes de los vehículos desde hace unos años...



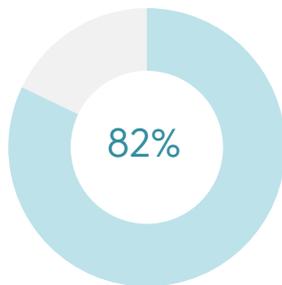
Total



El 85% de las personas que han notado la subida de costes de los vehículos desde hace unos años.



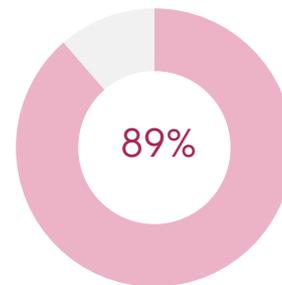
Compradores



Ocho de cada diez compradores de coche ha notado el incremento.



Futuros compradores

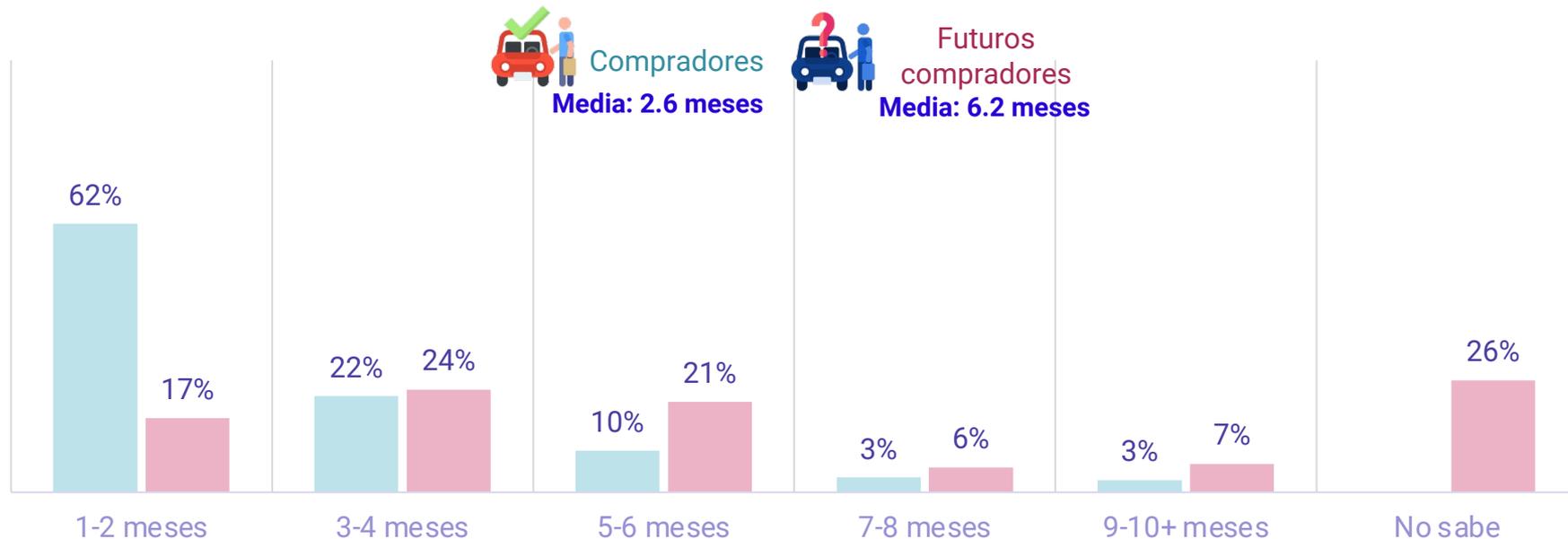


Casi 9 de cada 10 futuros compradores también ha notado la subida de costes.



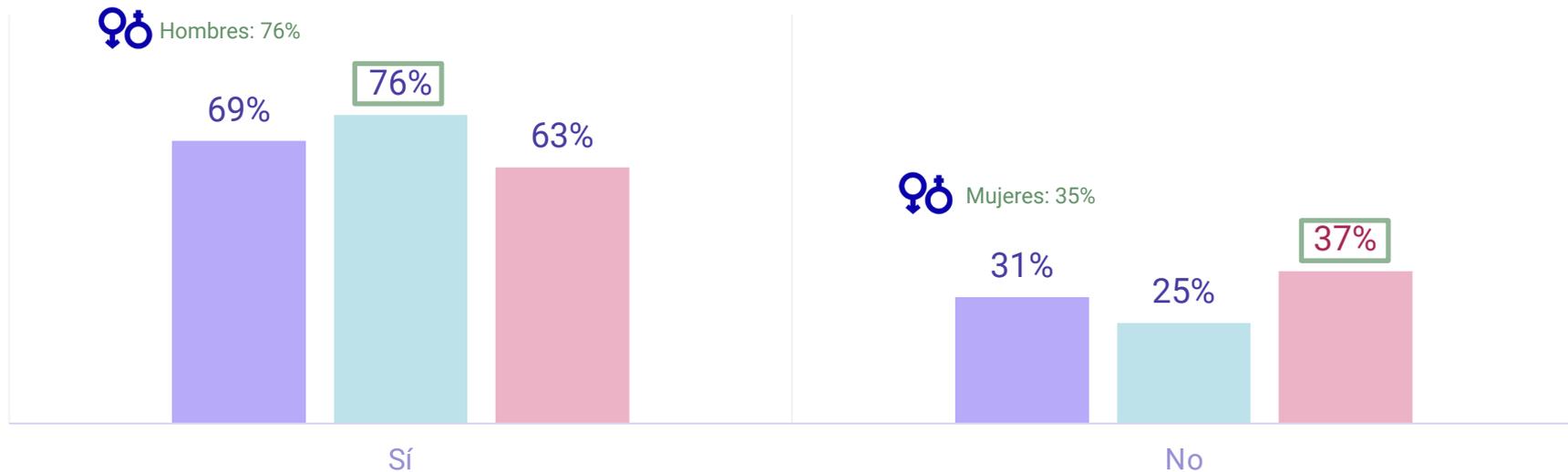
Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿Has notado subida de costes de los coches desde hace unos años?

Los futuros compradores, tendrán que esperar de media 6,2 meses para tener su nuevo coche...



Base: 1.193 entrevistas (509 compradores y 684 futuros compradores)
Cuantos meses has tenido/vas a tener que esperar para tener tu vehículo nuevo?

Casi siete de cada diez personas se considera informado de la actualidad...



Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
Pensando en el momento actual que estamos viviendo, ¿consideras que estás lo suficientemente informado en relación con el proceso de compra de tu vehículo?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con la media
Valor significativamente menor al 95% de confianza con la media

Se duplica el porcentaje sobre el año anterior de personas que han comprado un vehículo más económico...



Compradores



65%

Han comprado un vehículo más económico



2022:34%

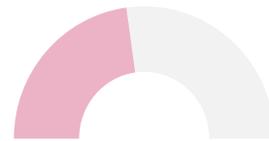


35%

No les ha afectado



Futuros compradores

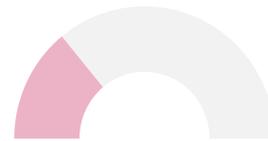


47%

Van a comprar un vehículo más económico



2022:35%



35%

Van a retrasar la compra por la incertidumbre económica y política



2022: 50%



18%

No les afecta



Base: 2.000 entrevistas (compradores y 1.000 futuros compradores)
¿Dirías que la inflación te ha afectado/ te va a afectar en proceso de compra en la elección del vehículo?

Seis de cada diez personas considera que el precio de la gasolina sí va a afectarle en el uso del vehículo, reduciendo su uso...



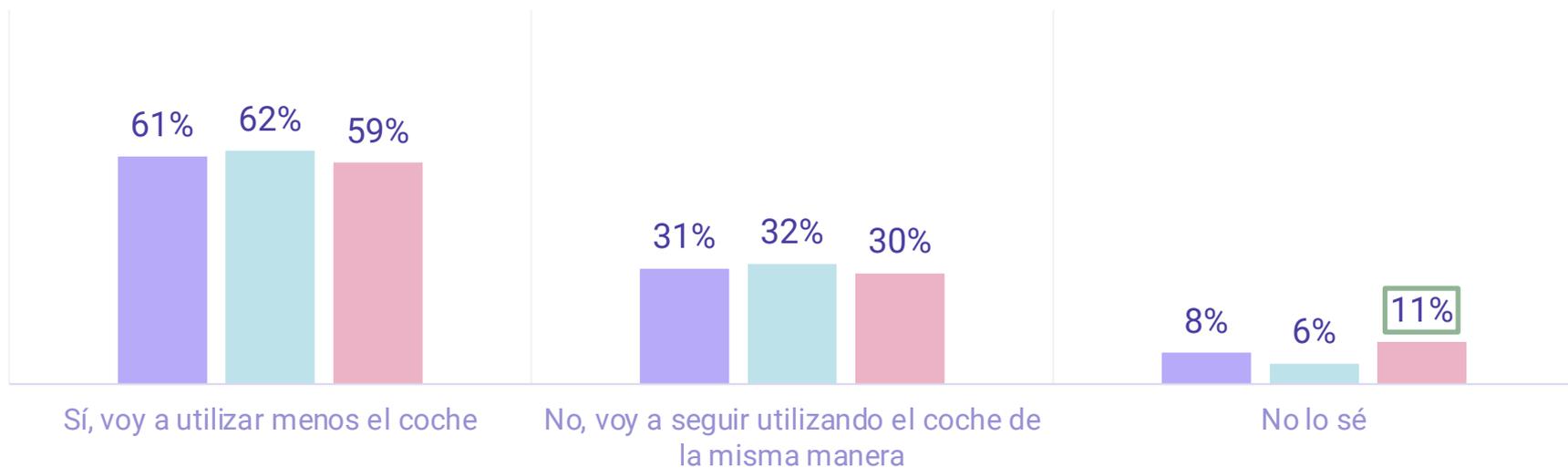
Total



Compradores



Futuros
compradores



Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿El incremento del precio de la gasolina te va a afectar en el uso del vehículo?

Valor significativamente mayor al 95% de confianza con la media
Valor significativamente menor al 95% de confianza con la media

El incremento de la gasolina también provocará el aumento en el uso del transporte público. En los futuros compradores destaca el plantearse comprar un coche eléctrico...

% T2B
(muy + bastante de acuerdo)



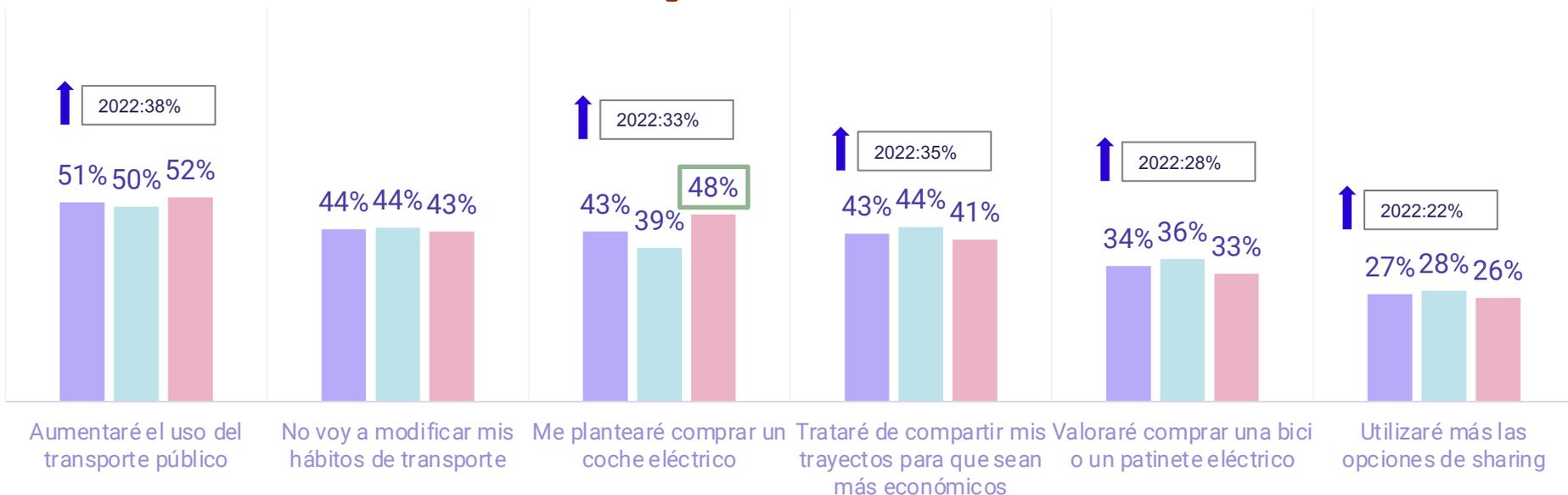
Total



Compradores



Futuros
compradores



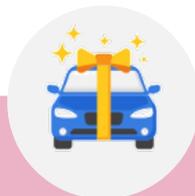
Base: 2.000 entrevistas (1.000 compradores y 1.000 futuros compradores)
¿En qué medida crees que el aumento continuado del precio del petróleo va a afectar a los siguientes supuestos? Responde en una escala de 0 a 5, donde 0 es "nada de acuerdo" y 5 "muy de acuerdo"

El 68% de las personas ha notado que los vehículos de segunda mano son entre un 15% a un 20% más caros...



Vehículo de ocasión

El 46% de los futuros compradores de coche alegan que, debido al retraso en la entrega de modelos nuevos, se plantearían comprar un vehículo de ocasión.



Adquisición de vehículo

El 60% de los futuros compradores comprarán un vehículo finalmente en el 2023. El 40% restante lo aplazará a 2024-2025.



¿Con el retraso en la entrega de vehículos nuevos, optarías directamente por un vehículo de ocasión?
¿ Comprarás finalmente un vehículo en el año 2023 o esperarás hasta el 2024-25?
¿Has notado que los vehículos de segunda mano son entre un 15% y un 20% más caros?

Análisis Clúster



Análisis clúster



Perfil pragmático

Interesados en vehículos utilitarios de segunda mano comprados en concesionarios compraventa.

34%



Prototipo medio

En un coche buscan independencia, seguridad y poco consumo

46%



Perfil hedonista

Buscan en mayor medida eléctricos o híbridos y aunque son sensibles al precio valoran mucho la sostenibilidad.

20%

Pragmáticos



Perfil pragmático

Interesados en vehículos utilitarios de segunda mano comprados en concesionarios compraventa.

34%

Edad Media:
39,3 años

Mayor interés por los combustibles tradicionales, con **menor actividad en redes sociales y actividades en general.**

No les interesa la tecnología asociada, tampoco la seguridad ni la fiabilidad. De hecho **no buscan nada especial en un coche.**

Son los **más sensibles al precio** (lo valoran en mayor medida como elemento principal en la búsqueda) y dan más importancia **al coste de las revisiones y el tiempo gratuito de mantenimiento.**

Han comprado en mayor medida **un utilitario y de segunda mano.**

Son los que menos escogen la marca de un coche por diseño, fiabilidad y los packs incluidos.

Son los que menos han notado la subida de costes de los coches.

Son los que **menos saben diferenciar un modelo eléctrico de uno híbrido** y los que se decantan por esta tipología le dan muy poca importancia a la ecología y al modelo. Además, son los menos satisfechos con su compra.

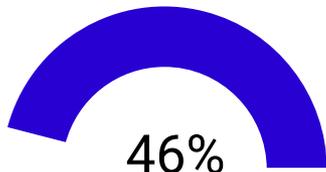
No piensan que las marcas estén incentivando la compra de los vehículos eléctricos e híbridos enchufables, ni saben qué marca es la que mejor modelo híbrido o eléctrico tienen.

Comprador medio



Prototipo medio

En un coche buscan independencia, seguridad y poco consumo



Edad Media:
39,6 años

Son los **más similares a la media**, por lo que destacan en pocas cosas.

Es el perfil **que más tiene coches y bicis.**

Para ellos el coche no es simplemente un transporte, sino **un elemento de independencia.**

Presentan mayor porcentaje de personas que **cambian el coche porque el actual tiene demasiados años.**

También son los que han **elegido en mayor medida el coche porque la entrega era rápida.**

Son a su vez las personas **que más han notado la subida de costes en los coches.**

El **diseño es importante** para ellos.

En cuanto a fuentes de información el **concesionario** sobresale frente al resto, sin embargo, **son los que más consultan las webs.**

Hedonistas



Perfil hedonista

Buscan en mayor medida eléctricos o híbridos y aunque son sensibles al precio valoran mucho la sostenibilidad.

20%

Edad Media:
39,7 años

Buscan en menor medida combustibles tradicionales y **más híbridos enchufables**

Activos tanto en redes sociales como en actividades.

Apasionados de los coches, se consideran **informados de las nuevas tecnologías en el mundo del motor y disfrutan conduciendo.**

La **marca del coche es importante**, así como **cuidar el medioambiente.**

Quieren un **coche nuevo**. Se consideran **fieles** y buscan modelos SUV y deportivos.

Valoran en mayor medida que el **resto la garantía y que la marca sea comprometida con el medioambiente.**

Se han visto **más afectados por los problemas actuales en la compra del coche y han cambiado o van a cambiar de marca por los tiempos de entrega.**

Son sensibles a las ofertas, pero también valoran que la marca sea respetuosa con el medioambiente, **la rapidez en la entrega y los extras del vehículo.**

Conclusiones *e insights*



Conclusiones e *insights*:



La inflación y el incremento del precio de la gasolina siguen afectando 3 de cada 4 personas se ha visto afectada por los problemas actuales y el 85% ha notado la subida de costes de los vehículos en los últimos años.



La inflación este año aparentemente ha afectado más a los compradores, por lo que el **65% de ellos admite haber tenido que cambiar su compra por un vehículo más económico**. En los futuros compradores alrededor de la mitad de ellos se plantea la misma posibilidad.



6 de cada 10 conductores reconoce que usará menos su coche por el incremento en el precio de la gasolina (hacer uso en mayor medida del transporte público)

Conclusiones e *insights*:



Atributos que nunca cambian...Buscan un vehículo que sea **fiable**, que les dé **independencia**, que sea **seguro** y que tenga un **bajo consumo**.



El **SUV mediano** es la **tipología de coche más buscada** y considerada. El 40% aún no sabe por cuál marca se decantará.



Las alternativas ecológicas siguen dominando la consideración, pero las tradicionales, **la compra** (conciencia ecológica para los que buscan un eléctrico y ahorro en los desplazamientos para los que buscan un híbrido)



El **precio** y **mayor autonomía** son las **principales palancas** para que finalmente se decantaran por las opciones más ecológicas.

Conclusiones e *insights*:



El **50%** reconoce haber visto **publicidad del modelo comprado** y ésta es la que le ha ofrecido **información interesante** sobre ofertas y modelos.



El concesionario sigue siendo un lugar clave para buscar información en el proceso de compra, **el conjunto de los medios digitales acapara el 82% del total.**



El **renting sigue siendo la alternativa de adquisición más conocida** (7 de cada 10). Tener todo incluido es lo más valorado.



Las **opciones de *sharing* no son convincentes aún.** Después del coche, el transporte público es, sin duda, el principal medio al que recurren (precio económico principal razón de uso)

Muchas
gracias



Adevinta

Spain

fotocasa **habitaclia** InfoJobs
coches.net motos.net milanuncios