



Situación comercial 2010 del sector Automoción

>> Evolución de las matriculaciones en 2010

En 2010, las matriculaciones de coches nuevos **aumentaron un 3,1%** frente a 2009, con 949.390 matriculaciones contabilizadas en todo el año.

2010 ha sido un año con 2 comportamientos muy distintos: durante el primer semestre del año se produjo un incremento del 41% en el número de matriculaciones mientras que en el segundo semestre, y coincidiendo con el fin del Plan 2000 E las matriculaciones cayeron un 28%.

>> Promociones en 2010

En 2010, el automovilista español se ha beneficiado de 2.775€ en la compra de un coche nuevo, casi 1.000 € por encima que en el resto de países europeos.



El **descuento directo** es la promoción más habitual en nuestro país (un 84% de las promociones en España fueron de este tipo) y en la mayoría de países europeos, excepto en Alemania, donde son más habituales otras promociones como el leasing, las promociones de producto o la extensión de garantía o seguros gratuitos.

En 2010, el comprador de coche nuevo en España se ha beneficiado de un ahorro que representa el 13% del precio del vehículo comprado.



>> Ranking de marcas 2010 en esfuerzo comercial

A lo largo de 2010 **Chrysler es la marca con mayores ofertas**, mientras que MINI es la marca que menor esfuerzo promocional ha realizado

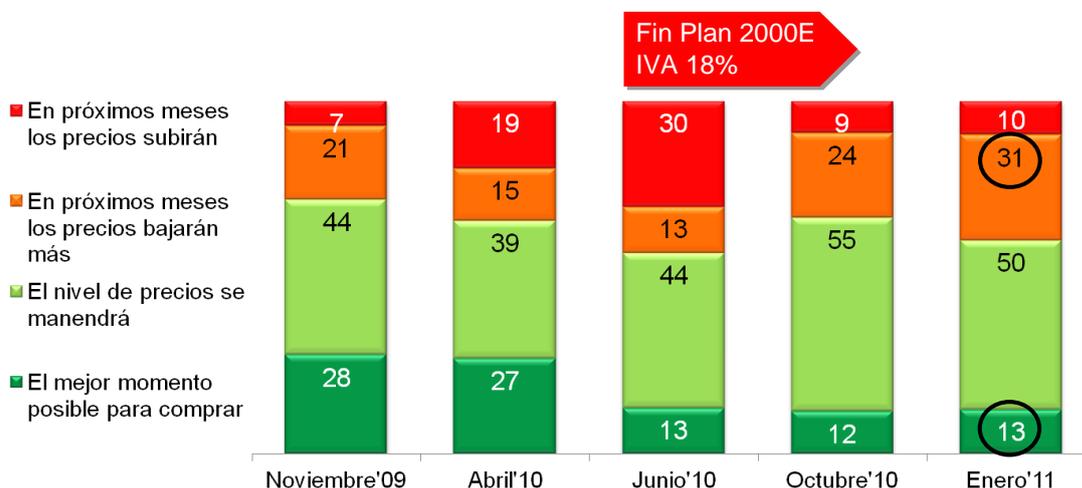
Marcas con mayor esfuerzo comercial	Ahorro medio (€)
Chrysler	5.045
Honda	4.068
Saab	4.057
BMW	3.623
Citroën	3.508

Marcas con menor esfuerzo comercial	Ahorro medio (€)
Mini	637
Suzuki	1.308
Volvo	1.348
Volkswagen	1.759
Toyota	2.069

Fuente: Promocar

>> Percepciones y actitudes del automovilista

A finales de 2010 se incrementa el número de automovilistas que piensan que **los precios van a continuar bajando** y muy pocos, un 13%, creen a fecha Enero 2011, que nos encontremos en el mejor momento para comprar, cuando en Abril de 2010 más de 1 de cada 4 opinaba que era el mejor momento para adquirir un vehículo.



En lo que respecta al planteamiento de compras, continúan aumentando los automovilistas que **no renunciarían a nada y presionarían para obtener un mejor precio**.