

# Annual Market Report 2024



---

01.

**Editorial**

— página 03

---

02.

**Métricas para o Gestor: Turn Rating**

— página 06

---

03.

**O Ano em Revista**

— página 15

---

04.

**Automóveis Novos**

— página 23

---

04.1

**Vendas de Automóveis Novos**

— página 24

---

04.2

**Vendas por Energia**

— página 25

---

04.3

**Top 10 Marcas mais Vistas**

— página 26

---

04.4.

**Top Modelos mais Vistos**

— página 27

---

04.5

**Top Segmentos mais Vistos**

— página 28

---

04.6

**Top Energias mais Vistas**

— página 29

---

04.7

**Top 5 Marcas mais Vendidas**

— página 30

---

04.8

**Top 5 Modelos mais vendidos**

— página 30

---

05.

**Automóveis Usados Importados**

— página 31

---

05.1

**Vendas Automóveis Importados**

— página 32

---

06.

**Automóveis Usados Domésticos**

— página 34

---

06.1

**Venda de Automóveis Usados Domésticos**

— página 35

---

06.2

**Dinâmica de Mercado**

— página 36

---

06.3

**Market Day Supply**

— página 37

---

06.4

**Evolução de Vendas**

— página 39

---

06.5

**Evolução de Preços no Mercado de Usados**

— página 43

---

06.6

**Os mais Procurados**

— página 45

---

07

**Automóveis Elétricos**

— página 50

---

07.1

**Introdução**

— página 51

---

07.2

**Vendas de Bev Novos**

— página 52

---

07.3

**Vendas de Bev Usados**

— página 53

---

07.4

**Dinâmica de Mercado**

— página 54

---

07.5

**Tempo Médio de Venda de veículos BEV no Standvirtual**

— página 55

---

07.6

**Evolução de Preços de BEV**

— página 56

---

07.7

**Preços BEV vs ICE**

— página 57

---

07.8

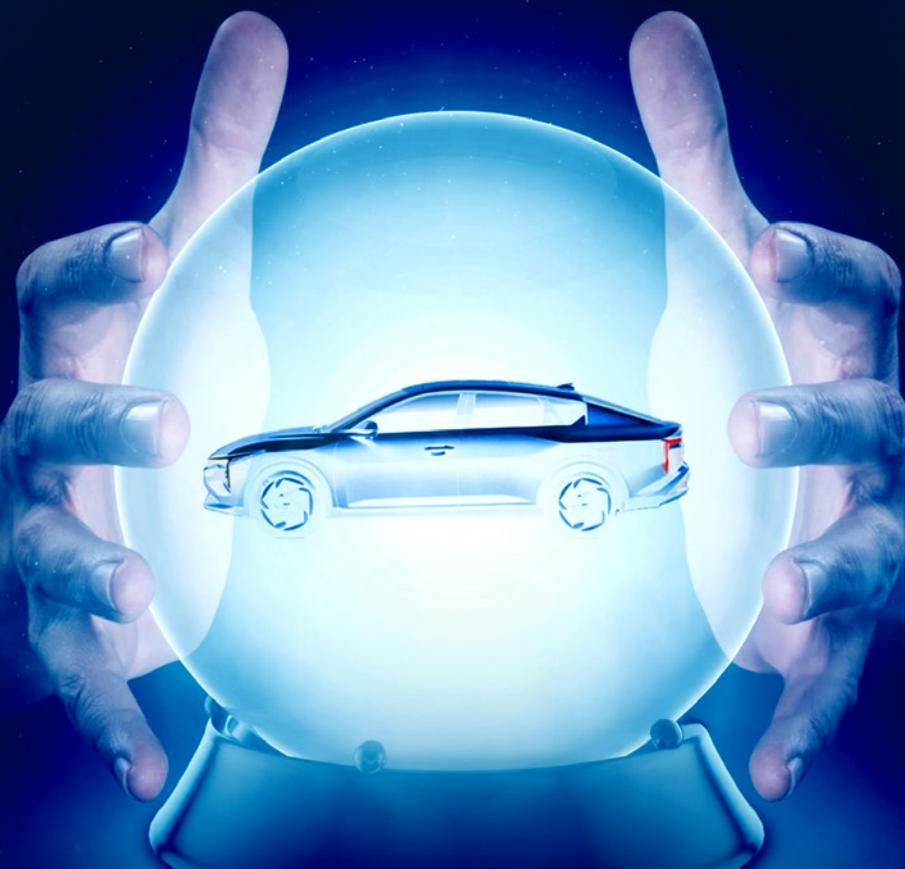
**Valores residuais por Energia**

— página 59

---

# A BOLA DE CRISTAL

por Nuno Castel-Branco



Se abordarmos o futuro como se tivéssemos uma bola de cristal poderíamos traçar algumas linhas que, na minha opinião, vão definir o futuro a curto prazo do retalho automóvel.

Começemos pelas margens. A breve prazo irá acontecer uma contínua compressão das margens.

Ou seja, haverá uma maior pressão no negócio pelo facto de existir cada vez mais oferta e, ao mesmo tempo, os preços dos veículos vão diminuir, carros elétricos inclusive. Acredito que no futuro próximo os profissionais do setor terão que, obrigatoriamente, ser cada vez mais eficientes para responder à compressão das margens.

Por outro lado, a forma como a sociedade está a evoluir implica uma enorme expectativa dos consumidores para as questões da transparência, e em várias áreas: do preço à forma de operar, do financiamento às retomas. As novas gerações de consumidores vão exigir isso e o setor terá de saber posicionar-se para responder em conformidade. Quanto maior for a transparência maior a confiança dos consumidores.

Outra questão que cada vez mais influencia o mercado, é a importação. Como se pode verificar neste mesmo relatório, a importação cresceu dramaticamente nos últimos anos.

Em quatro anos, o número de veículos importados duplicou, de quase 60 mil para 120 mil. A importação veio para ficar, os consumidores perderam os medos, estão mais informados e começaram a aderir, ao mesmo tempo a “imagem” dos carros importados melhorou. Nesse sentido é de considerar que o mercado português vai ficar muito mais aberto à importação do que estava no passado.

Regressando aos veículos elétricos, há uma grande incerteza nas questões sobre a evolução dos valores da compra e da venda. Contudo, é esperado que este mercado cresça. E como um segmento recente e tão dinâmico, os últimos meses são suficientes para mostrar que há mudanças a chegar. Por exemplo, a Tesla tem vindo a reduzir os seus preços ao cliente final. Isso contribui para a incerteza e tem impacto nos valores residuais. Ao mesmo tempo, os carros elétricos fabricados na China estão a chegar a Portugal, como as marcas Xpeng e a BYD. É ainda esperado que tanto o Grupo Stellantis como o Grupo Volkswagen irão descer o preço dos seus modelos elétricos e simultaneamente aumentem os preços dos modelos a combustão para cumprirem as novas metas de emissão de CO2 na UE. Há ainda a pressão tecnológica nos elétricos que não acontece nos carros a combustão.

Atualmente, esses automóveis possuem uma autonomia de carregamento entre 400 e 500 quilómetros, e, em poucos anos, essa autonomia deverá dobrar. Como consequência, essas evoluções tecnológicas, que acontecem rapidamente, vão impactar no preço dos automóveis que entretanto vão ficando tecnologicamente desatualizados.

Todas estas movimentações vão gerar uma pressão contínua na redução de preços, e terá impacto também nos carros usados. Importa sim entender que os elétricos vieram para ficar e é necessário atenção ao atuar neste mercado, há que o fazer de uma forma assertiva e rápida e com muito cuidado com os stocks. São negócios que pedem muita rotação, com um tempo de negócio diferente dos carros a combustão, sendo por isso necessária uma rapidez de decisão. Aqui, mais do que noutra segmento, o segredo é alta rotação.

Outro ponto que irá alterar-se é na diversificação das fontes de abastecimento e a importância do canal particular. Ou seja, já passou o tempo dos profissionais irem adquirir a grande maioria das viaturas aos leilões onde estavam os carros de gestoras de frota, retomas e até veículos de rent-a-car. Agora é diferente. Compra-se diretamente às gestoras de frota ou ainda diretamente aos rent-a-car, a concessionários ou mesmo à importação mencionado acima.



Um dos pontos que se tem vindo a destacar é o canal dos particulares. Há empresas que também vão começar a controlar cada vez mais as retomas e a ter grandes operações de usados, fazendo com que esses veículos não cheguem ao comércio automóvel. Já aconteceu no passado com a empresa Carnext e não quer dizer que outra empresa não volte a fazer o mesmo. Alguns dos melhores veículos saem das gestoras diretamente para o cliente final, são as próprias gestoras a comercializar ao cliente final. Por isso é muito importante trabalhar mais canais de abastecimento e, em particular, trabalhar o canal do consumidor final. Sabemos que é sempre mais trabalhoso, mais arriscado, mas a verdade é que há exemplos de que, de facto, funciona.

Por outro lado, particularmente ao mercado independente, a minha bola de cristal leva-me a acreditar que vá existir um aumento da concorrência dentro do próprio mercado uma vez que os concessionários, que tradicionalmente eram mono-marca, estão agora mais despertos para entrar nesse negócio dos usados multi-marca concorrendo com os tradicionais independentes. É algo que vai acontecer, e será uma oportunidade para os concessionários desenvolverem esta área de negócio. Quem está do lado dos independentes irá sentir que os seus parceiros lhes vão deixar de vender os carros usados provenientes das retomas.

Outro tema é a concentração de mercado e esta é uma forma que alguns operadores têm encontrado para crescer. Exemplos como o Grupo M.Coutinho que tem comprado vários operadores e crescido de forma acelerada. Vê-se o mesmo a acontecer no Grupo JAP com o Entrepósito, e outros. E até a Santogal tem feito algumas aquisições. Estes mega dealers, podemos assim chamar, vão continuar a ser cada vez maiores e a consolidar o negócio e a aumentar as suas operações, quer de novos quer de usados multimarca. Mas, seguramente que as aquisições irão também acontecer em operações menores e em operadores regionais que se vão juntando para terem mais condições para competir.

E, por fim, o aumento da transparência do financiamento, em que se espera que o Banco de Portugal, já se fala muito, vai regular, vai normalizar as comissões dos intermediários de crédito e passa a ser uma área que vai ser mais regulamentada, que provavelmente vai gerar menor rentabilidade para os profissionais. E, por isso, é importante que o negócio de retalho seja saudável e não ter apenas o negócio sustentado no financiamento. Em suma é isto que olhando para a minha bola de cristal consigo adiantar para o nosso mercado.



# MÉTRICAS PARA O GESTOR: TURN RATING



# A IMPORTÂNCIA DOS DADOS

Num mercado automóvel em constante evolução, os dados tornaram-se a espinha dorsal das melhores estratégias e decisões empresariais. Seja na escolha de stock, na definição de preços ou na forma de promoção, os dados fornecem indicadores cruciais que impulsionam a competitividade e ajudam empresas a navegar num cenário cada vez mais complexo.

Ver entrevista completa  
com Lukas Draginas:



Lukas Draginas, General Manager de Motors no OLX Group, destaca o impacto direto que os dados têm na eficiência das operações:

"Os dados permitem tornar a equipa mais eficaz, tomar melhores decisões na escolha do stock e da definição de preço, mas também na forma de promover o produto. Quem ignorar isto não será tão competitivo no futuro"

---

## Ver entrevista completa com Pedro Soares:



Também as equipas comerciais têm de evoluir para um perfil mais analítico. Pedro Soares, Diretor Comercial do Standvirtual, explica como os dados são fundamentais no dia a dia de quem trabalha com clientes: "As próprias equipas comerciais de uma empresa como o Standvirtual têm a necessidade não só de conhecer de automóveis mas também de ser bastante analítica (...) A nossa função enquanto performance managers é conseguir acompanhar os clientes e servirmos como consultores de como tirar partido de todas estas ferramentas disponíveis, nas várias fases do negócio."

---

## Ver entrevista completa com Timo Bolse:



A utilização de ferramentas de dados também reflete a maturidade dos mercados automóveis. Segundo Timo Bolse, Vice-Presidente de Produto do OLX Group: "Investimos tanto em ferramentas de dados porque os diferentes mercados automóveis onde operamos são tão maduros, que criam esta necessidade de basear as decisões em dados. (...) Por isso, precisamos de ser este parceiro para o mercado, que para além de ajudar a promover o stock, ajuda a tomar melhores decisões e, por consequência, a tornarem-se melhores empresas."

---

## Ver entrevista completa com Manuel Madeira:



Essa transformação não aconteceu da noite para o dia. Manuel Madeira, da World Shopper, relembra como a mentalidade do setor mudou ao longo dos anos: "Há 20 anos havia uma resistência enorme. Hoje em dia, toda a gente se foi apercebendo que o mercado está mais complexo, muito mais dinâmico, e foram olhando mais para métricas, neste caso as velocity metrics. Esta filosofia trouxe também para os vendedores outras capacidades, para não estarem apenas focados no desconto."

Os dados não são apenas números, são o motor que guia decisões estratégicas e sustenta o crescimento das empresas. Neste sentido, criámos uma métrica -

Turn Rating - que simplifica a gestão e antecipa o futuro da "saúde" de cada negócio, mesmo para gestores que tenham chegado a este setor há pouco tempo.

# A MAGIA DE UM NÚMERO

E se fosse possível ter um número, um único valor que permitisse ao gestor saber não só como está a correr o seu negócio nos últimos tempos, mas também ter uma previsão de como vão evoluir as suas vendas no futuro próximo? Esse número é possível graças à métrica Turn Rating, um conceito de gestão criado pela equipa do Standvirtual que é uma inovação no setor a nível mundial.

Nos últimos 20 anos, o mercado anglo-saxónico tem trabalhado com métricas e dados para tornar o negócio mais eficiente, as chamadas Velocity Metric. Nos últimos anos, em Portugal, e nos mercados onde está presente, o Standvirtual e os restantes websites do OLX Group têm tido um papel importantíssimo na inovação do mercado de automóveis usados, através da utilização dessas mesmas métricas e de dados e no aconselhamento da sua utilização no dia a dia do vendedor.

Com essa base de conhecimento obtida nos últimos anos, a equipa do Standvirtual desenvolveu o Turn Rating, uma nova métrica que pode vir mesmo tornar-se uma referência e uma métrica padrão para o mercado global. O desenvolvimento da mesma foi focada no gestor e tem como objetivo principal indicar através do cálculo de um número, numa escala de 0 a 10, o estado atual do negócio em si.

Desta forma, o gestor, ao invés de analisar todas as 3 Velocity Metrics individuais de cada um dos veículos do seu stock, passa a ter apenas uma única métrica de resumo - o Turn Rating - e que é facilmente comparada com o mercado e ao longo tempo

# COMO É CALCULADO O TURN RATING?

A fórmula para calcular o Turn Rating tem por base e conjuga vários indicadores já bem conhecidos da indústria:

- Uma métrica de duas variáveis temporais, seja o tempo médio de venda (TMV) ou Market Day Supply (MDS), conforme se trate do Historical Turn Rating ou Expected Turn Rating, respectivamente.
- O Cost-To-Market (CTM).
- O Price-To-Market (PTM).
- Retorno do Investimento, que é uma métrica conjunta das 3 anteriores (TMV ou MDS, CTM, PTM).



# O AGRUPAMENTO DOS VEÍCULOS POR SEGMENTOS

Um dos problemas que a métrica Turn Rating quer resolver é exactamente a granularidade dos dados. Quando temos dados muito granulares, ou seja, temos dados ao nível de cada um dos veículos, aumentamos o tempo que o gestor tem de dedicar a analisar cada um dos veículos e a calcular métricas comparativas entre eles. É uma análise mais precisa, mas que sacrifica muito do tempo do gestor. Torna-se então necessário agrupar veículos similares, ao nível do Tempo Médio de Venda (TMV), Market Days Supply (MDS), Cost-to-Market (CTM) e Price-to-Market (PTM), para que o tempo de análise seja minimizado. Por outro lado, o agrupamento de viatura, permite reduzir a variância de características de um stock de viaturas, que pela sua natureza de usados, é bastante diversificada.

Desta forma, agruparam-se os veículos mediante tipos já bastante conhecidos no sector dos usados em Portugal, fazendo uso de 2 métricas principais: CTM e TMV ou MDS, caso se trate de Historical Turn Rating ou Expected Turn Rating, passado ou futuro, respectivamente.

A divisão de cada um dos segmentos foi determinado considerando o TMV/MDS de 70 dias e um CTM de 70%. Assim sendo, ficamos com 4 segmentos:

- o “xuxu”, viatura que se vende mais rápido (menos de 70 dias) e que se conseguem comprar a melhor preço (menos de 70%).
- o “bombom”, viatura que também se consegue comprar a melhor preço (menos de 70%), mas que se vende mais lentamente (mais de 70 dias).
- o “pão com manteiga”, viatura que se vende mais rápido (menos de 70 dias), mas que não se consegue comprar a tão bom preço (mais de 70%).
- a “bruxa”, viatura que se vende mais lentamente (mais de 70 dias) e que não se conseguiu comprar a bom preço (mais de 70%).



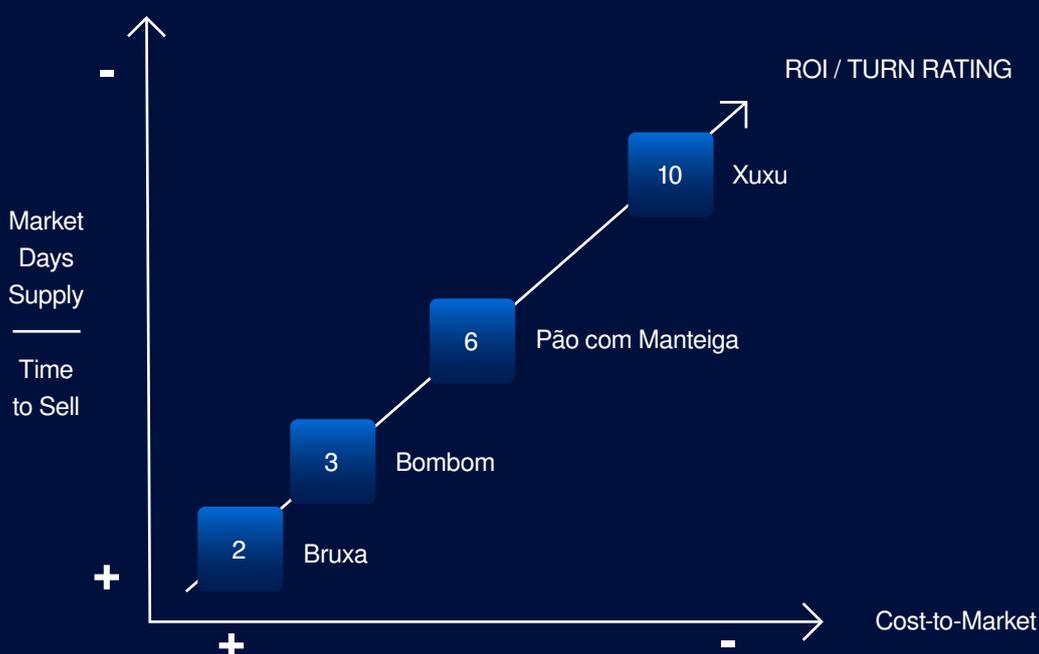
# COMO É CALCULADO O RETORNO DO INVESTIMENTO (ROI)?

A compra de um veículo para stock é um investimento de um bem utilizando capital, que com a sua posterior venda, se pretende transformar novamente em capital, de preferência, com uma margem de lucro - o retorno do investimento.

Ao analisarmos para os 4 segmentos definidos (“xuxu”, “bombom”, “pão com manteiga” e “bruxa”) verificamos que ao terem CTM diferentes, logo margens de lucro diferentes, bem como o tempo com que conseguimos realizar essa

margem (TMV ou MDS), teremos rentabilidades diferentes em cada um dos segmentos. Teremos Retornos de Investimento diferentes.

Sendo mais objetivos, os 2 segmentos, ambos com CTM abaixo de 70% (“bombom” e “xuxu”) diferem pelo tempo com se consegue realizar essa margem (ROI), acima ou abaixo de 70 dias. Se a margem é a mesma, é melhor realizar o capital em menor tempo.



## DE ROI PARA TURN RATING

Com os dados disponíveis no Standvirtual, foi possível fazer os cálculos de ROI para cada um dos segmentos, determinar a sua margem percentual normalizada a 30 dias e ordená-los numa escala de 1 a 10 - o Turn Rating. Se o segmento “xuxu”, sendo aquele que se vende mais rápido, proporcionando um retorno mais célere do capital, bem como aquele com melhor margem, então será um 10. Na outra ponta do espectro, verificou-se que o segmento “bruxa” tem, em média, um ROI 5 vezes inferior ao “xuxu”.

Logo, se um 'xuxu' tem um Turn Rating com valor 10, então uma “bruxa” tem um rating 5 vezes inferior, ou seja, um valor de 2. Da mesma forma, novamente relativamente ao “xuxu”, calculou-se um ROI 3.3 vezes inferior para o “bombom”, sendo-lhe atribuído um valor de 3 e 1.6 vezes inferior no caso do “pão com manteiga”, sendo-lhe atribuído um valor de 6.

# SUPER- -PODERES DO TURN RATING

Como vimos, o Turn Rating tem alguns super-poderes:

- Sumariza múltiplas métricas e agregações;
- Classifica e ordena, numa escala inteligível de 0 a 10, o potencial de retorno de investimento;

Porém, outros super-poderes se podem revelar. Ao termos cada veículo do nosso stock com um valor de Turn Rating associado, o valor final do nosso negócio como um todo será a média de cada um destes valores individuais. Deste modo, fazemos o paralelismo com o mercado de usados, onde o seu valor de Turn Rating será a média de todos os Turn Rating de todos os veículos do mercado.



# SUPER-PODER COMPARATIVO

Se a nota máxima do Turn Rating é 10, seria então de esperar que esse deveria ser esse o valor-alvo a alcançar pelo gestor. Essa é uma tarefa difícil de alcançar. Implicaria que todas as compras feitas ou a fazer seriam apenas sob a melhor classificação de veículos - "xuxus", que têm nota 10. Além de ser uma tarefa exaustiva, não atende à necessidade de todos os compradores, pois nem todos procuram apenas "xuxus". Por outro lado, quando se investe somente em "xuxus", provavelmente, não se está a conseguir investir todo o capital disponível e desta forma ter retorno, ainda que reduzido, com outros segmentos.

Ao termos disponível o Turn Rating de todos os veículos, é possível calcular a média de Turn Rating do stock, bem como a média de Turn Rating do mercado como um todo. O objectivo do gestor não será obter um Turn Rating perfeito de valor 10, mas sim estar acima do Turn Rating do mercado.

Para facilitar a legibilidade desta comparação com o mercado, será disponibilizado o Dealer-To-Market, um indicador que mais não é do que um rácio entre os 2 valores - Turn Rating do stock e Turn Rating do mercado. Quando este indicador é superior a 100% quer dizer que se está a acima/melhor do que o mercado, quando está abaixo de 100% quer dizer que se está abaixo da média de mercado.

# SUPER-PODER PREDICTIVO

Além de permitir a análise histórica com base no Tempo Médio de Venda (TMV), o Turn Rating também pode adquirir uma perspetiva futura ao substituir o TMV pelo Market Day Supply (MDS) na segmentação. Essa abordagem transforma o Turn Rating numa

ferramenta preditiva, permitindo ao gestor antecipar tendências de mercado e ajustar estratégias de forma mais eficaz. Esta funcionalidade é conhecida como Expected Turn Rating, que complementa o Historical Turn Rating focado no desempenho passado.

# ADICIONE O TURN RATING AOS SEUS PODERES

O Turn Rating não é apenas uma métrica, é uma vantagem competitiva. Utilize-o e transforme dados complexos em decisões estratégicas que impulsionam o crescimento do seu negócio.

# O ANO EM REVISTA

2024



Como já é tradição, a equipa do Standvirtual volta a apresentar este relatório, não apenas como uma ferramenta de análise do mercado automóvel, mas também como uma oportunidade de reflexão. 2024 foi um ano marcado pela recuperação em alguns setores e por transformações profundas noutros, preparando o terreno para desafios e oportunidades ainda maiores em 2025.

Depois de mais de dois anos de retração, foi com entusiasmo que vimos finalmente uma recuperação no mercado de usados em 2024, sustentado por uma forte procura no último trimestre, que resultou num aumento de cerca de 7% face a 2023, consolidando os usados como um pilar essencial do setor e um sinal claro de que este segmento continua a ser a espinha dorsal do setor automóvel.

A importação, por sua vez, tem vindo a afirmar-se como uma solução indispensável. Ainda que ligeiramente abaixo dos níveis de 2023. O consumidor final, antes mais cético, reconhece agora as vantagens: preços competitivos, sobretudo em segmentos premium, e uma maior variedade de oferta. É notável como este canal deixou de ser visto com desconfiança para se tornar crucial no abastecimento do mercado.

No segmento de carros novos, o crescimento foi mais tímido, com um aumento na ordem dos 5% face ao ano anterior, ainda longe dos números pré-pandemia de 2019. Contudo, as energias alternativas continuam a ganhar expressão, assim como marcas emergentes, impulsionadas sobretudo pelo Grupo Salvador Caetano. Entre estas, a BYD destacou-se, demonstrando um potencial notável e deixando antever que poderá duplicar ou triplicar as vendas em 2025.

No panorama internacional, o tema é o mesmo: o avanço das marcas chinesas. Reescrevendo a história que começou com a Tesla, que apostou tudo em inovação e num modelo disruptivo para se tornar a marca automóvel mais bem avaliada do mundo, as marcas chinesas estão a abalar as fundações da indústria global. Desta vez, porém, o impacto é muito maior. Com o apoio estratégico do governo chinês, domínio na produção de baterias e custos de energia competitivos, estas marcas estão a oferecer veículos sofisticados e acessíveis que já conquistam a Europa e desafiam também os gigantes japoneses.

Enquanto a indústria se prepara para um 2025 transformador, uma coisa é certa: No Standvirtual estaremos prontos para interpretar os dados e ajudar o setor a adaptar-se às mudanças que estão por vir.



# DEPOIS DA TEMPESTADE, VEM A BONANÇA?

O adágio popular "Depois da tempestade, vem a bonança" revela-se particularmente apropriado para descrever a recuperação económica iniciada em 2020 e que demonstra sinais consistentes de melhoria em 2024. Após um período

prolongado de incertezas e desafios económicos, observa-se agora uma trajetória de crescimento sustentado e de maior confiança por parte dos consumidores e das empresas.

## DINÂMICA DE MERCADO

A Dinâmica de Mercado, métrica que relaciona a oferta e a procura no Standvirtual — detalhada na página 36 — voltou a registar valores positivos no último trimestre de 2024, após mais de 24 meses em terreno negativo. Esta inversão resulta principalmente da recuperação da procura, que havia apresentado valores negativos desde o início da pandemia. A retoma da procura reflete uma maior disposição dos consumidores para realizar investimentos de maior dimensão, como a aquisição de veículos automóveis, comportamento que estava anteriormente condicionado pela incerteza económica.

Este crescimento da procura foi igualmente sustentado pelo aumento da oferta de veículos, impulsionada pela normalização das cadeias de abastecimento e pela introdução de novos modelos no mercado. A indústria automóvel, que enfrentou desafios significativos relacionados com a escassez de componentes e disrupções logísticas, conseguiu adaptar-se e retomar a produção em níveis mais elevados, contribuindo para um equilíbrio mais saudável entre oferta e procura.

# CONFIANÇA ECONÓMICA

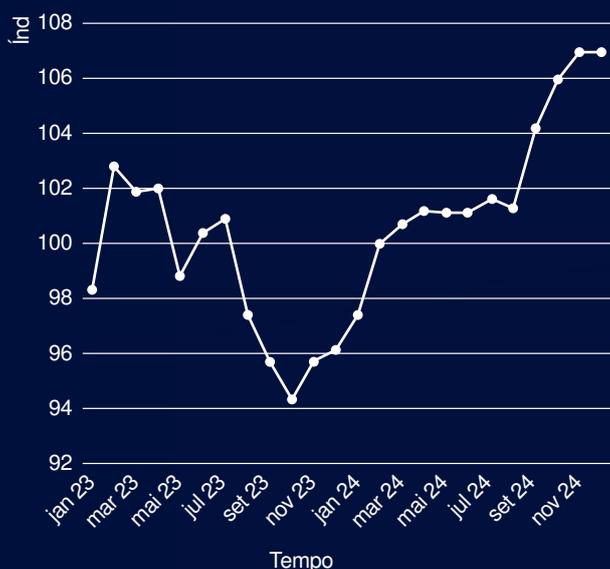
Os principais indicadores de confiança económica — sentimento económico, confiança dos consumidores e confiança na indústria — registaram melhorias significativas no segundo semestre de 2024.

Esta evolução explica, em grande parte, o aumento da procura no último trimestre do ano. A melhoria da confiança resulta não só da estabilização

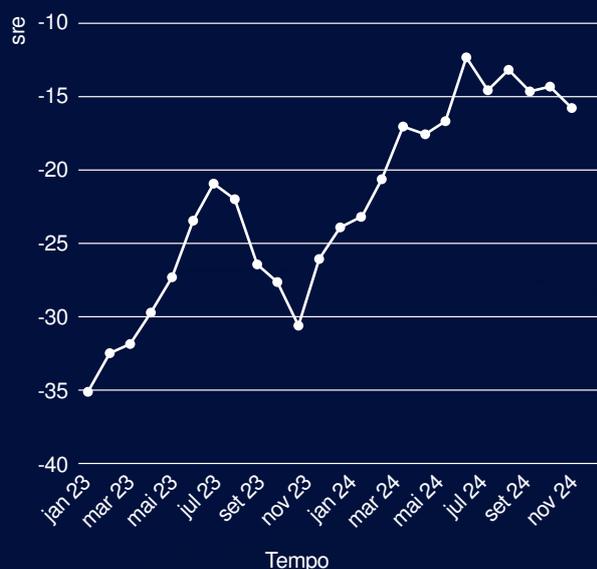
macroeconómica, mas também de uma percepção mais positiva quanto à evolução futura da economia.

Os consumidores demonstraram maior otimismo, refletido no aumento do consumo de bens duradouros e na disposição para recorrer ao crédito.

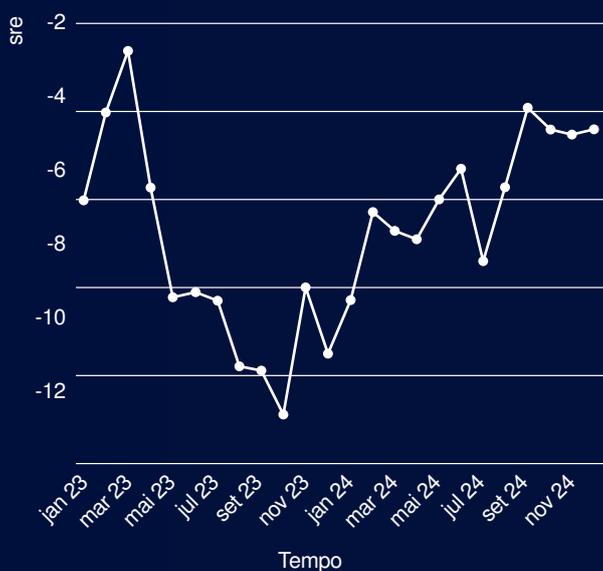
Indicador de sentimento económico



Indicador de confiança dos consumidores



Indicador de confiança na indústria



# INFLAÇÃO, TAXAS DE JURO E EMPREGO

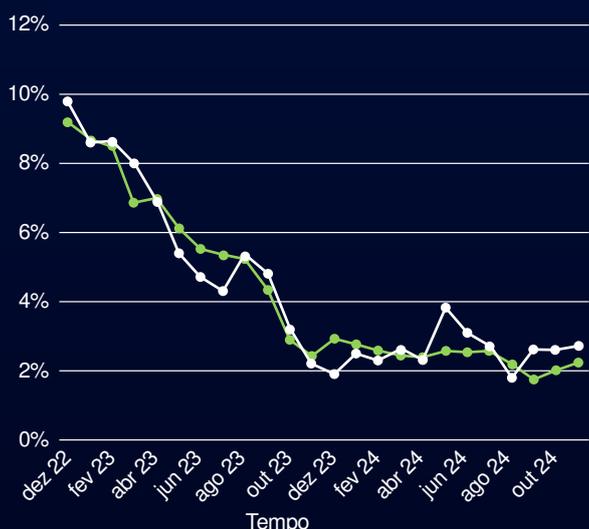
Os três indicadores fundamentais — inflação, taxas de juro e emprego — emergem como os principais responsáveis pelo clima económico positivo.

A inflação, medida pelo Índice Harmonizado de Preços do Consumidor, manteve-se estável com tendência decrescente ao longo de 2024, aproximando-se do objetivo de 2% definido pelo Banco Central Europeu (BCE).

Esta estabilidade, embora represente um aumento contido dos preços, transmite segurança aos consumidores, mitigando a percepção de incerteza económica.

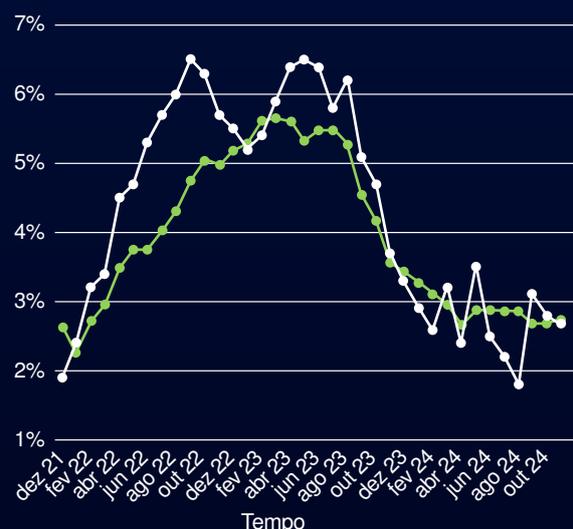
A manutenção de uma inflação controlada é essencial para garantir o poder de compra das famílias e para assegurar um ambiente económico previsível.

Índice harmonizado de preços no consumidor – Total I Portugal e área do euro



- IHPC – Total – TVH – M (Taxa de inflação homóloga)
- IHPC – Total – TVH – M (Taxa de inflação homóloga) (área euro)

IHPC Total excluindo alimentares e energéticos Portugal e área do euro



- IHPC – Total excluindo alimentares e energéticos – TVH – M
- IHPC – Total excluindo alimentares e energéticos – TVH – M (área euro)



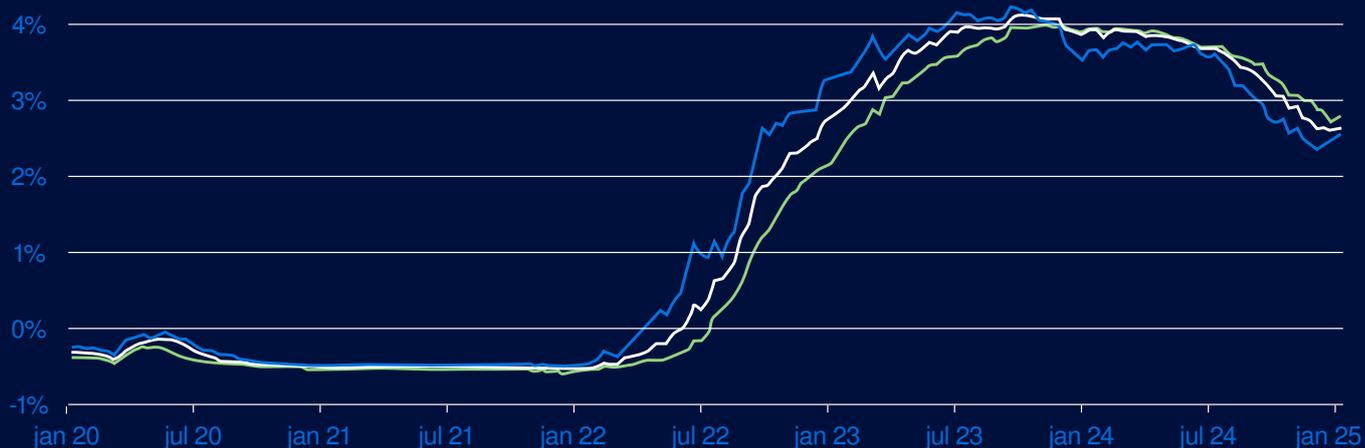
Adicionalmente, este cenário incentivou o BCE a reduzir as taxas de juro, com ênfase na Euribor, afetando diretamente o crédito à habitação. A descida mais acentuada das taxas de juro ocorreu no segundo semestre de 2024, com impactos progressivos nos orçamentos familiares, dada a natureza faseada dos contratos

de crédito à habitação (3, 6 e 12 meses). A comunicação do BCE aponta para cortes adicionais ao longo de 2025, com previsão de taxas ligeiramente inferiores a 2% no início de 2026.

## GRÁFICO EURIBOR

Taxas históricas da Euribor

Período: 1 jan 2020 – 9 jan 2025



- Euribor 1 semana
- Euribor 2 semanas
- Euribor 3 semana
- Euribor 1 mês
- Euribor 2 meses
- **Euribor 3 meses**
- Euribor 4 meses
- Euribor 5 meses
- **Euribor 6 meses**
- Euribor 7 meses
- Euribor 8 meses
- Euribor 9 meses
- Euribor 10 meses
- Euribor 11 meses
- **Euribor 12 meses**

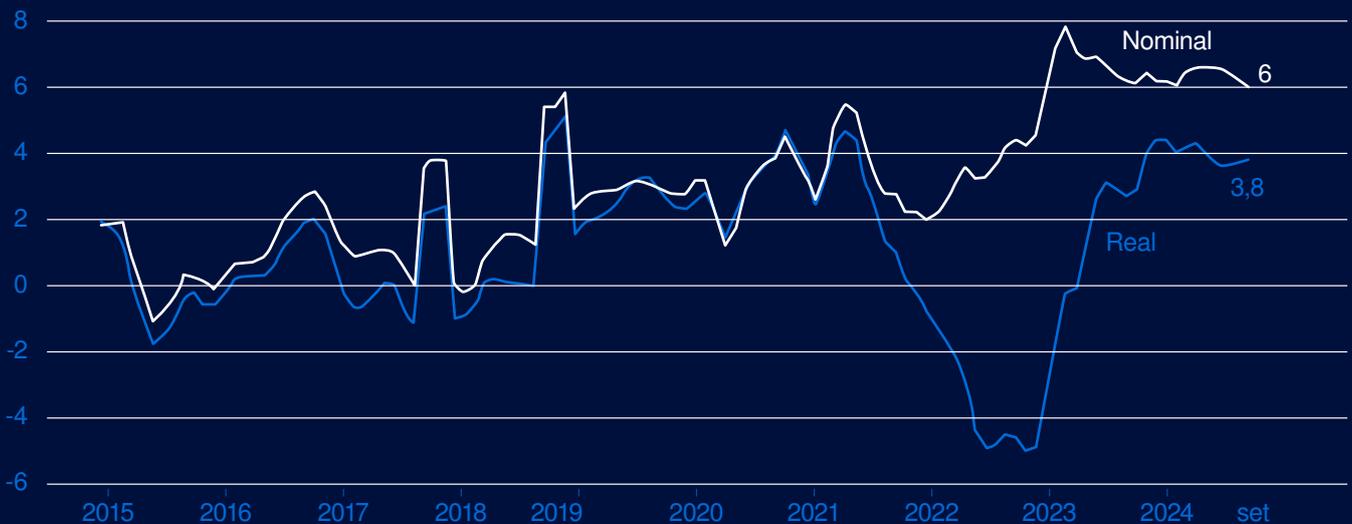
# MERCADO DE TRABALHO

A valorização dos ganhos relacionados à inflação e à redução das taxas de juro seria limitada sem a estabilidade no mercado de trabalho. Após um período de crescimento real negativo

entre meados de 2021 e 2022, resultante da inflação superior ao crescimento nominal dos salários, observou-se, a partir de 2023, um aumento real dos salários que compensou as pressões inflacionárias.

## SALÁRIOS A CRESCER EM TERMOS REAIS

Varição homóloga do salário médio bruto (em %)



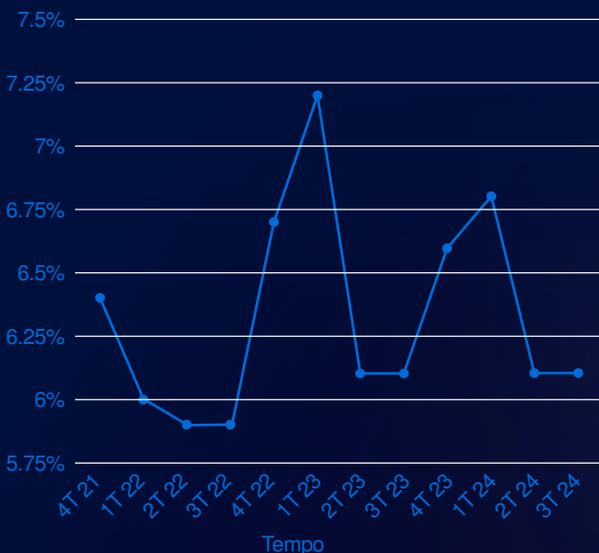
Fonte: INE

Importa destacar que este crescimento salarial não foi acompanhado por um aumento do desemprego. A taxa de desemprego manteve-se alinhada com a sazonalidade e os valores históricos, garantindo estabilidade nos

rendimentos familiares. Este cenário favorável foi impulsionado por programas de requalificação profissional e investimentos em setores estratégicos que criaram novas oportunidades de trabalho.

Taxa de desemprego (em %)

● Taxa de desemprego 16 a 74 anos – Total – Trim



O equilíbrio entre crescimento salarial e estabilidade no emprego foi determinante para reforçar a confiança dos consumidores. Com maior segurança no futuro financeiro, as famílias sentiram-se encorajadas a aumentar os seus níveis de consumo e investimento, contribuindo para a dinâmica positiva da economia. A combinação de estabilidade no emprego, crescimento real dos salários, redução da inflação e das taxas de juro criou um ambiente económico propício ao aumento da procura.

Este contexto favorável incentivou os consumidores a considerar novos investimentos, destacando-se a aquisição de automóveis, tradicionalmente o segundo maior investimento após a compra de habitação própria. O setor automóvel, tradicionalmente um dos mais sensíveis às flutuações económicas, beneficiou diretamente deste ambiente de recuperação. A evolução positiva observada em 2024 permite encarar o futuro com optimismo.



# AUTOMÓVEIS NOVOS



# VENDA DE AUTOMÓVEIS NOVOS

Ligeiros de Passageiros

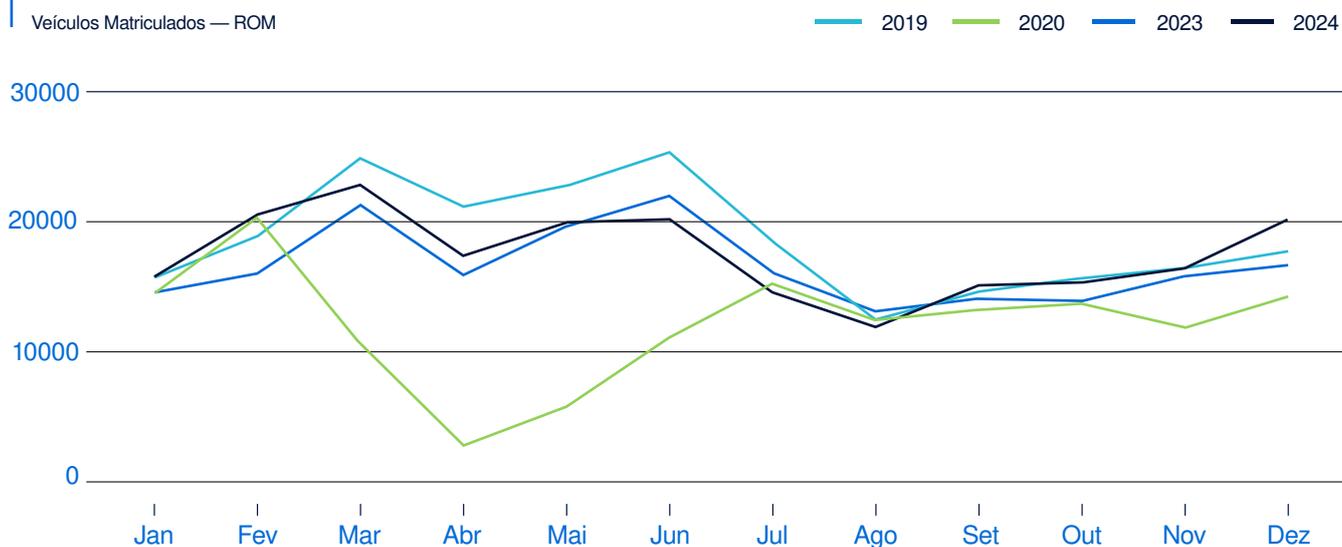


Em 2024, as vendas de carros ligeiros de passageiros registaram um crescimento significativo em comparação com os anos anteriores. Este aumento pode ser atribuído pelo abastecimento da cadeia de suprimento pós pandemia, por um maior interesse por veículos elétricos

e híbridos, impulsionado por incentivos governamentais, e pelo surgimento de novas marcas. Comparando com 2023, as vendas aumentaram cerca de 5.5%. Em relação a 2019 as vendas têm vindo a recuperar, mas ainda estão abaixo dos níveis registados pré-pandemia.

## NOVOS — LIGEIOS DE PASSAGEIROS

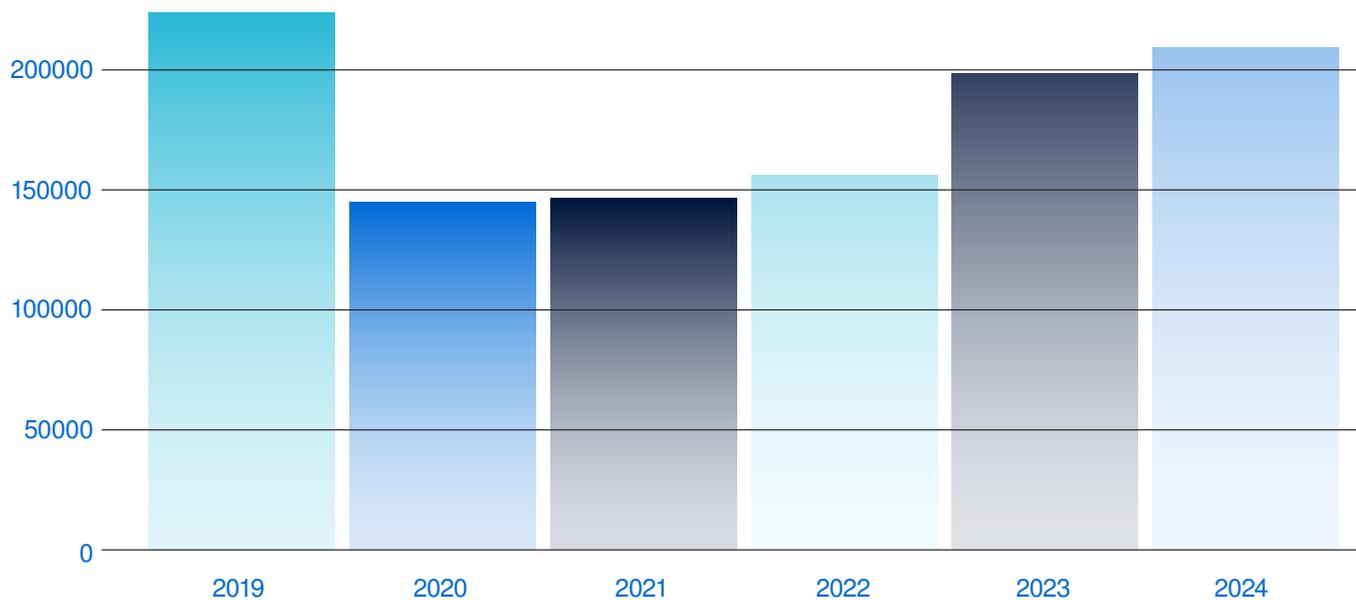
Veículos Matriculados — ROM



Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

## NOVOS — LIGEIOS DE PASSAGEIROS

Veículos Matriculados

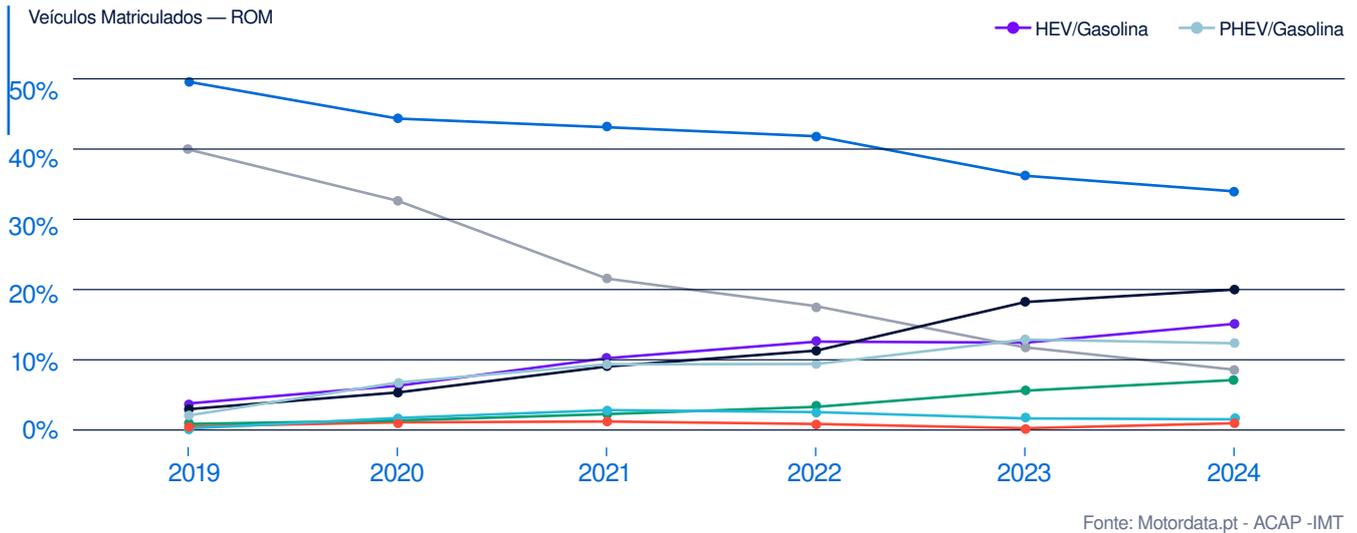


Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

O ano de 2024 confirmou a desaceleração nas vendas de veículos a gasóleo. Em 2019, esses veículos representavam 40% das vendas, mas encerraram o ano de 2024 com menos de 10% de quota de mercado. Simultaneamente, observou-se um crescimento significativo nos veículos eletrificados, tanto elétricos como híbridos, que, juntos,

representaram mais de 50% dos veículos vendidos em 2024. Os veículos elétricos e gasolina (bem como a sua versão híbrida) são os preferidos dos consumidores, refletindo uma redução na preferência pelos carros a gasóleo, mesmo entre os modelos híbridos.

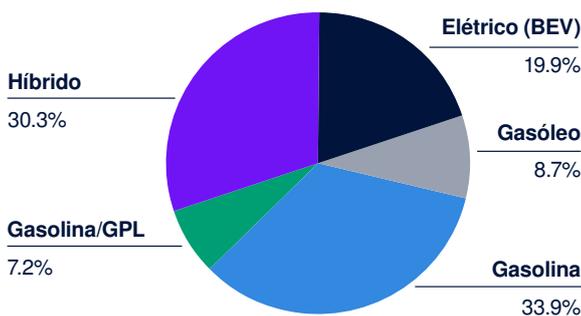
## NOVOS — LIGEIROS DE PASSAGEIROS — POR ENERGIA



## VEÍCULOS REGISTRADOS POR ENERGIA 2024

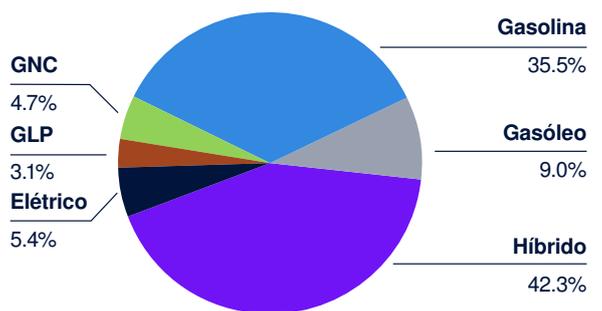
### PORTUGAL

Fonte: Motordata.pt - ACAP -IMT



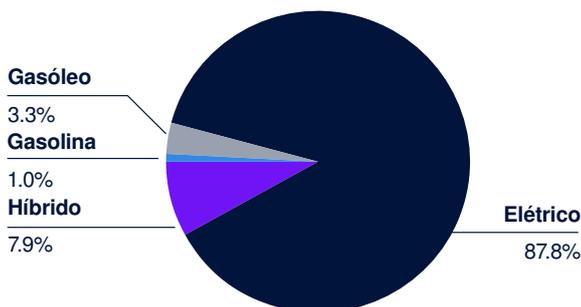
### ESPAÑA

Fonte: faconauto.com



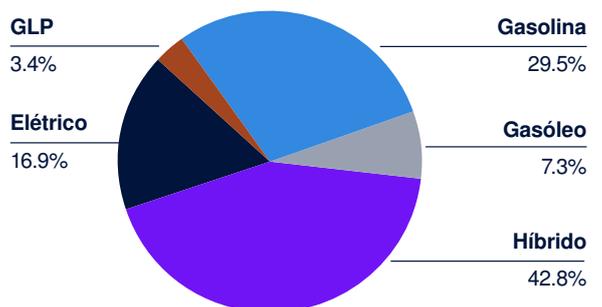
### NORUEGA

Fonte: The Norwegian Public Road Administration (NPRA)



### FRANÇA

Fonte: PFA/AAA



# STANDVIRTUAL NOVOS

2024 foi um ano de crescimento para a plataforma de veículos novos. O Standvirtual Novos registou um total de 33 marcas listadas em 2024, com a adição da BYD, KGM e Nissan à sua oferta.

Neste ano, o Standvirtual Novos registou um significativo crescimento nas suas métricas principais. O número de leads aumentou em 200% em comparação ao ano anterior. As visitas aos anúncios de veículos novos subiram 40% em 2024. De notar, que dentro das três marcas mais procuradas, duas são exclusivamente dedicadas a carros elétricos: BYD e Tesla.

Dentro do crescimento do Standvirtual Novos em 2024 destacou-se a marca BYD, integrada apenas no início de 2024, ao tornar-se a marca mais visualizada no Standvirtual Novos, indicando um forte interesse por parte dos utilizadores da plataforma.

Apesar da forte presença de fabricantes de carros elétricos no topo das marcas e modelos mais vistos, os veículos movidos a gasolina continuam, ainda que ligeiramente, a ser os mais procurados no Standvirtual Novos. Estes dados refletem aquilo que também aconteceu em termos de vendas de Carros Novos com a aproximação do peso da venda de veículos elétricos aos veículos movidos a gasolina.

Em suma, estes dados do Standvirtual Novos que refletem também um pouco o que tem acontecido no mercado de Carros Novos em Portugal durante o ano de 2024, mostram o início da consolidação da plataforma do Standvirtual na área dos Carros Novos no nosso país.

## TOP 10 MARCAS MAIS VISTAS

MARCA	SHARE % 23	POSIÇÃO 23	SHARE % 24	POSIÇÃO 24
 BYD	–	–	8.0%	1
 Mercedes-Benz	7.0%	3	7.8%	2
 Tesla	–	–	7.6%	3
 Toyota	10.1%	1	7.2%	4
 BMW	4.4%	9	6.5%	5
 Citroën	5.0%	5	4.5%	6
 Volkswagen	4.1%	11	4.4%	7
 Peugeot	7.3%	2	4.4%	8
 Audi	4.5%	8	4.3%	9
 Hyundai	4.9%	6	3.5%	10

## TOP 10 MODELOS MAIS VISTOS

MARCA	MODELO	SHARE %23	POSIÇÃO 23	SHARE %24	POSIÇÃO 24	
	Tesla	Model 3	1.0%	22	5.6%	1
	BYD	Seal	-	-	4.2%	2
	Toyota	Yaris Cross	4.2%	1	3.0%	3
	Jeep	Avenger	2.2%	4	2.3%	4
	Volvo	EX30	0.9%	25	2.0%	5
	BYD	Dolphin	0.6%	35	1.9%	6
	Tesla	Model Y	-	-	1.7%	7
	Citroën	ë-C3	-	-	1.6%	8
	Citroën	C3	2.5%	3	1.5%	9
	BMW	i4	0.7%	29	1.4%	10



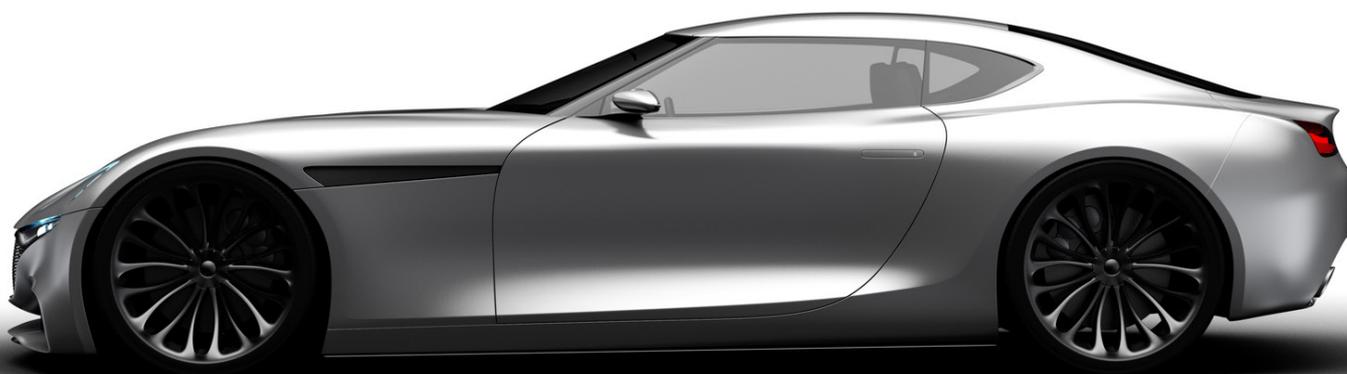
## TOP SEGMENTOS MAIS VISTOS

MARCA	SHARE %23	POSIÇÃO 23	SHARE %24	POSIÇÃO 24	
	SUV/TT	54.1%	1	50.4%	1
	Sedan	6.1%	4	15.3%	2
	Citadino	16.0%	2	11.5%	3
	Utilitário	11.3%	3	10.4%	4
	Coupé	2.9%	6	5.1%	5
	Carrinha	2.8%	7	2.9%	6
	Cabrio	2.0%	8	2.0%	7
	Pequeno Citadino	3.1%	5	1.6%	8
	Monovolume	1.7%	9	0.9%	9



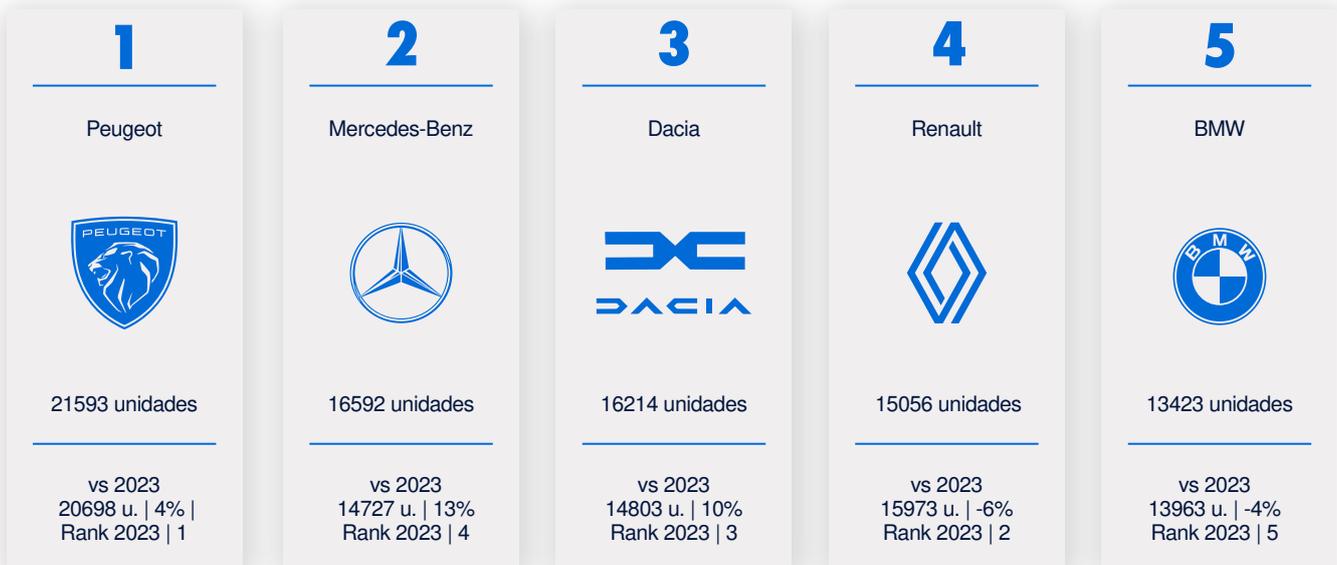
## TOP ENERGIAS MAIS VISTAS

ENERGIA	SHARE %23	POSIÇÃO 23	SHARE %24	POSIÇÃO 24
 Gasolina	48.0%	1	34.92%	1
 Elétrico	19.9%	2	34.87%	2
 Híbrido Plug-in	8.7%	5	11.05%	3
 Híbrido	11.8%	3	10.67%	4
 Diesel	10.0%	4	7.9%	5
 GPL/GNC	1.6%	6	0,59%	6
 Hidrogénio	0.0%	7	-	-



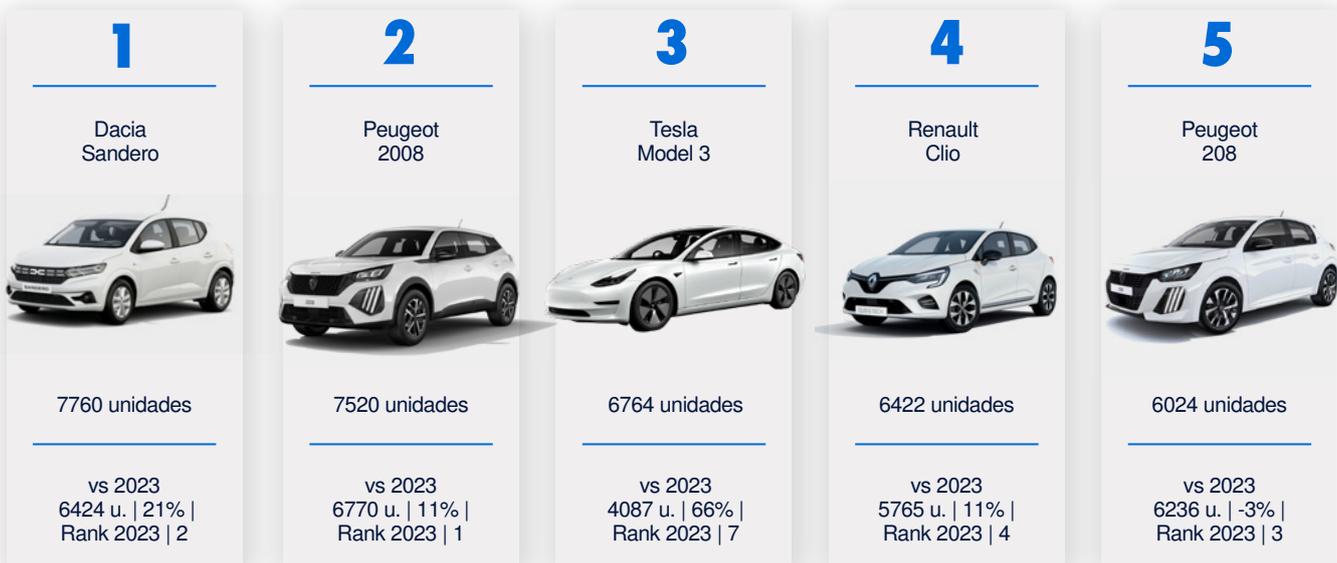
# TOP 5 MARCAS VENDIDAS

Veículos Matriculados



# TOP 5 MODELOS VENDIDOS

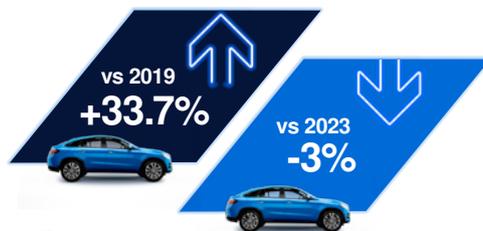
Veículos Matriculados



# AUTOMÓVEIS USADOS IMPORTADOS



# VENDA DE AUTOMÓVEIS USADOS IMPORTADOS

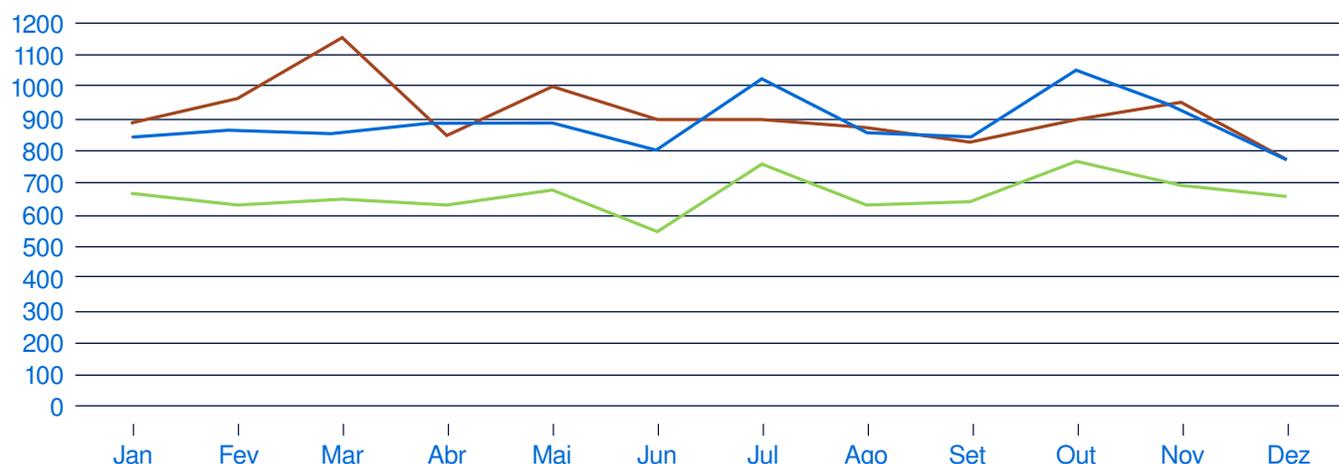


O mercado de usados importados surpreendeu durante o ano de 2024. Com a regularização das cadeias de abastecimento, essenciais à produção de novos automóveis, o reabastecimento das empresas gestoras de frotas e de rent-a-car e consequente disponibilização de automóveis usados domésticos para venda,

seria de esperar um abrandamento significativo na importação de veículos. Tal não se verificou, caindo este mercado apenas 3% em relação a 2023 e a crescer quase 34% em relação a 2019, acrescentado cerca de 10% de unidades usadas transaccionadas.

## LIGEIOS DE PASSAGEIROS IMPORTADOS

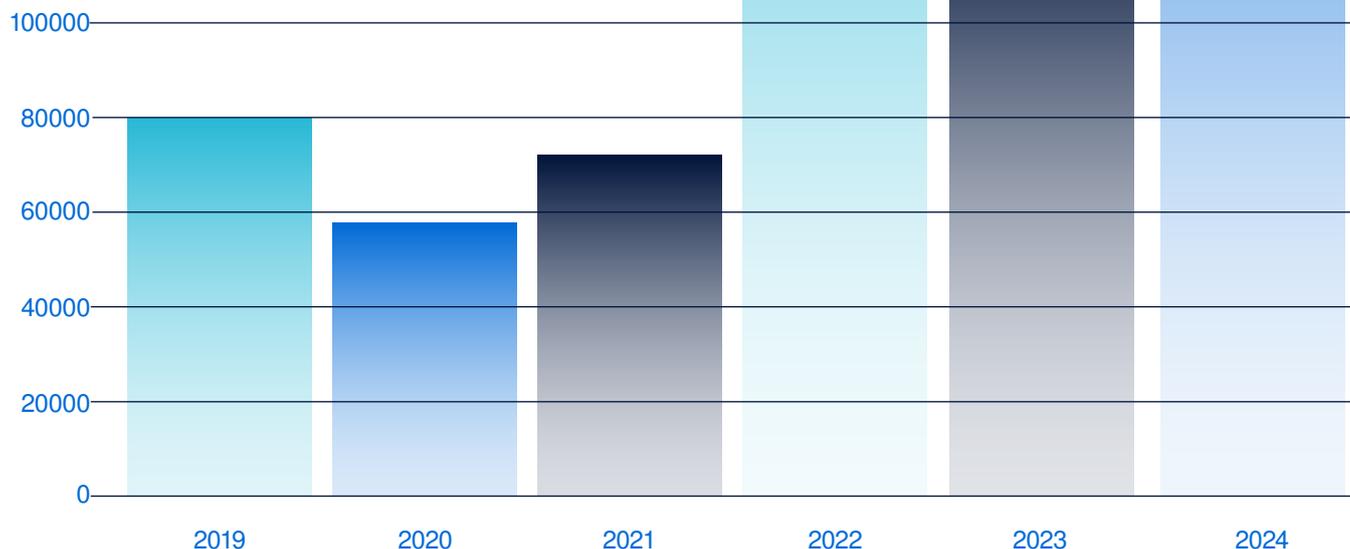
Veículos Matriculados



Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

## LIGEIOS DE PASSAGEIROS IMPORTADOS

Veículos Matriculados



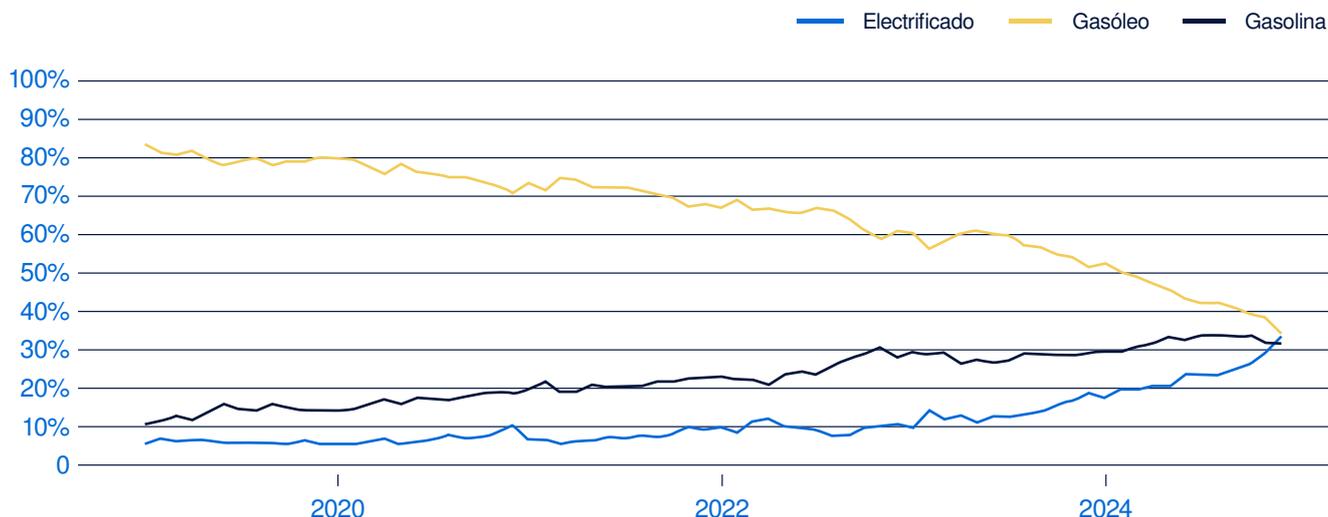
Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

Entre 2019 e 2024, os veículos eletrificados importados usados registaram um crescimento constante, intensificando-se em 2024 ao igualarem a quota de mercado dos veículos a gásóleo.

Este aumento reflete uma mudança nas preferências dos consumidores, motivada pela maior oferta de modelos eletrificados e pela procura por alternativas mais sustentáveis.

## LIGEIOS DE PASSAGEIROS IMPORTADOS — POR ENERGIA

Veículos Matriculados — Share



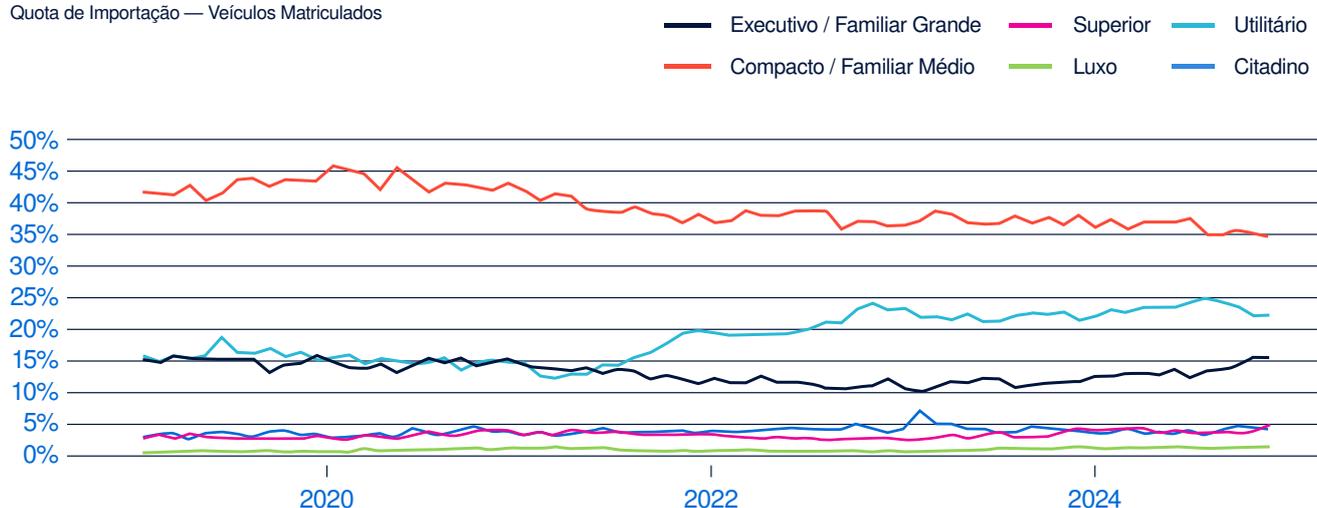
Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

Desde 2022, o segmento Utilitário tem registado um crescimento contínuo, consolidando-se em 2024 com cerca de 25% da quota de importação.

Este aumento reflete a crescente procura por veículos mais económicos e versáteis. Paralelamente, o segmento Compacto/Familiar Médio apresentou uma ligeira queda, perdendo parte da sua predominância no mercado.

## LIGEIOS DE PASSAGEIROS IMPORTADOS — SEGMENTO

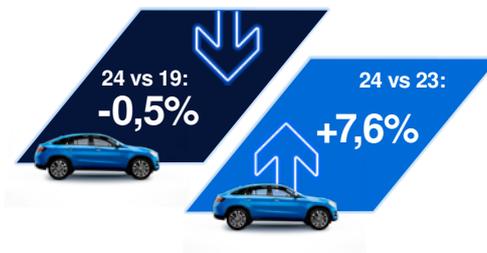
Quota de Importação — Veículos Matriculados



# AUTOMÓVEIS USADOS



# VENDA DE AUTOMÓVEIS USADOS

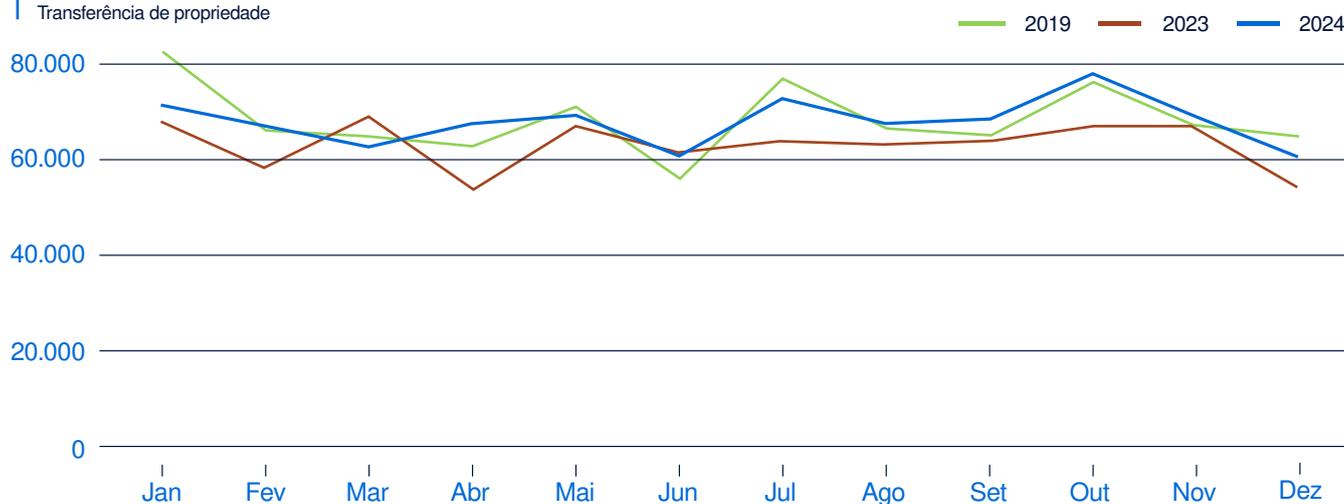


O mercado de automóveis usados domésticos, medidos em termos de transferência de propriedade, recuperou a dinâmica de 2019, com as tendências sazonais usuais da renovação de frota (**defleet**) de rent-a-car, recuperando os volumes deste último ano antes da pandemia.

Apesar desta estabilidade, é de maior importância referir que a importação de automóveis usados, em 2024, alcançou as quase 27 mil unidades, o que coloca o total de mercado de usados (domésticos + importados) cerca de 10% acima de 2019.

## LIGEIRO DE PASSAGEIROS USADOS

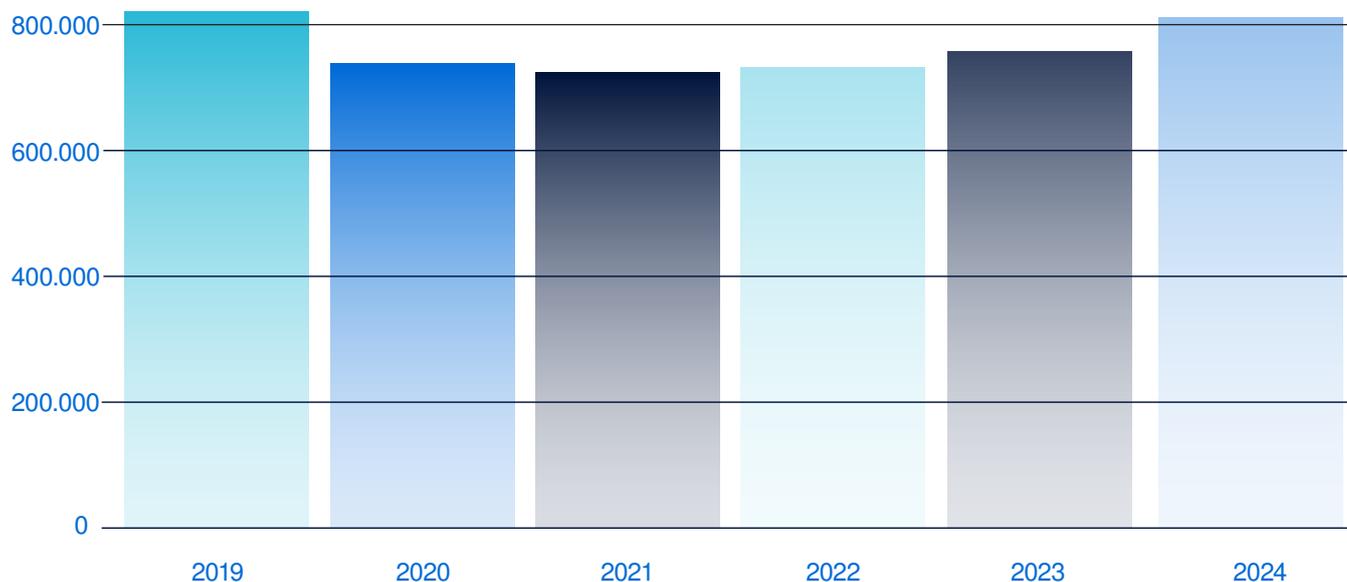
Transferência de propriedade



Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

## LIGEIRO DE PASSAGEIROS USADOS

Transferência de propriedade



Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

# DINÂMICA DE MERCADO

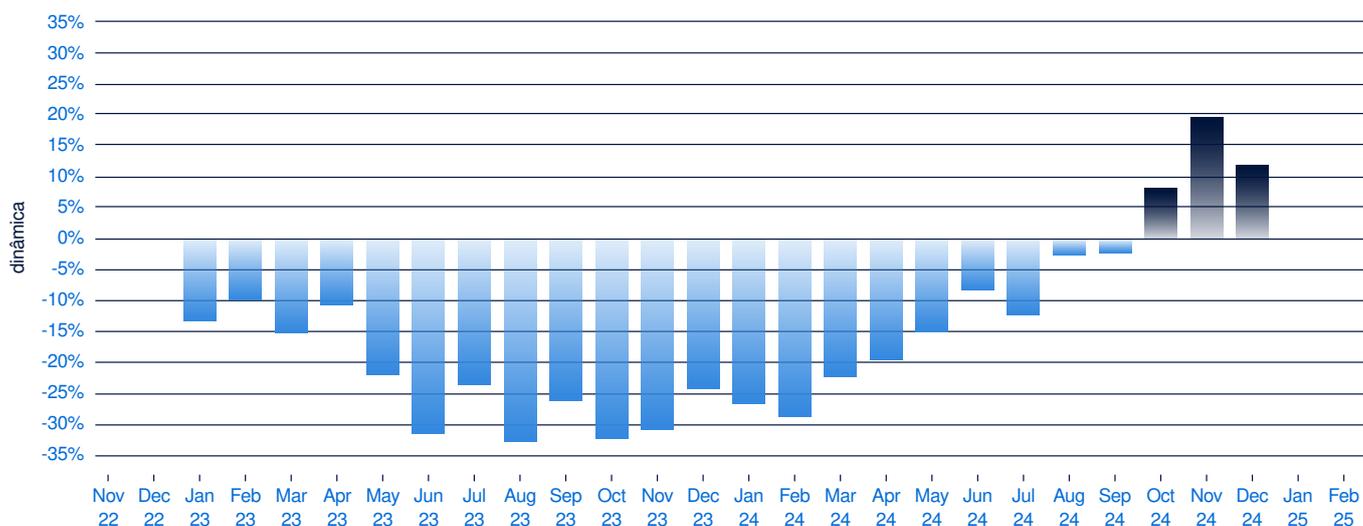
A Dinâmica de Mercado, um indicador que revela a relação entre oferta e procura no Standvirtual, apresentou um trajeto de recuperação progressiva ao longo do ano, atingindo valores positivos no último trimestre. Este desenvolvimento está intimamente relacionado ao desempenho positivo, também observado

neste período, tanto do indicador de sentimento económico quanto do indicador de confiança do consumidor.

Tais desempenhos foram favorecidos pela diminuição das taxas de inflação e dos juros do crédito à habitação, o que proporcionou um alívio aos orçamentos das famílias.

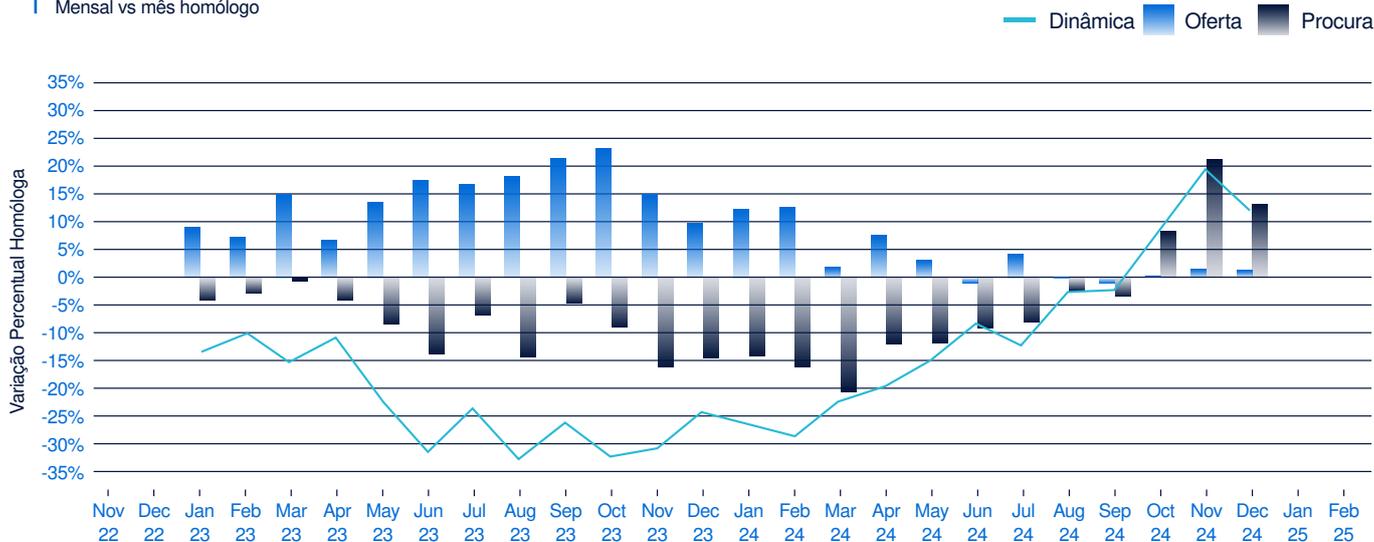
## DINÂMICA DE MERCADO — LIGEIOS DE PASSAGEIROS

Mensal vs mês homólogo



## DINÂMICA DE MERCADO — LIGEIOS DE PASSAGEIROS

Mensal vs mês homólogo



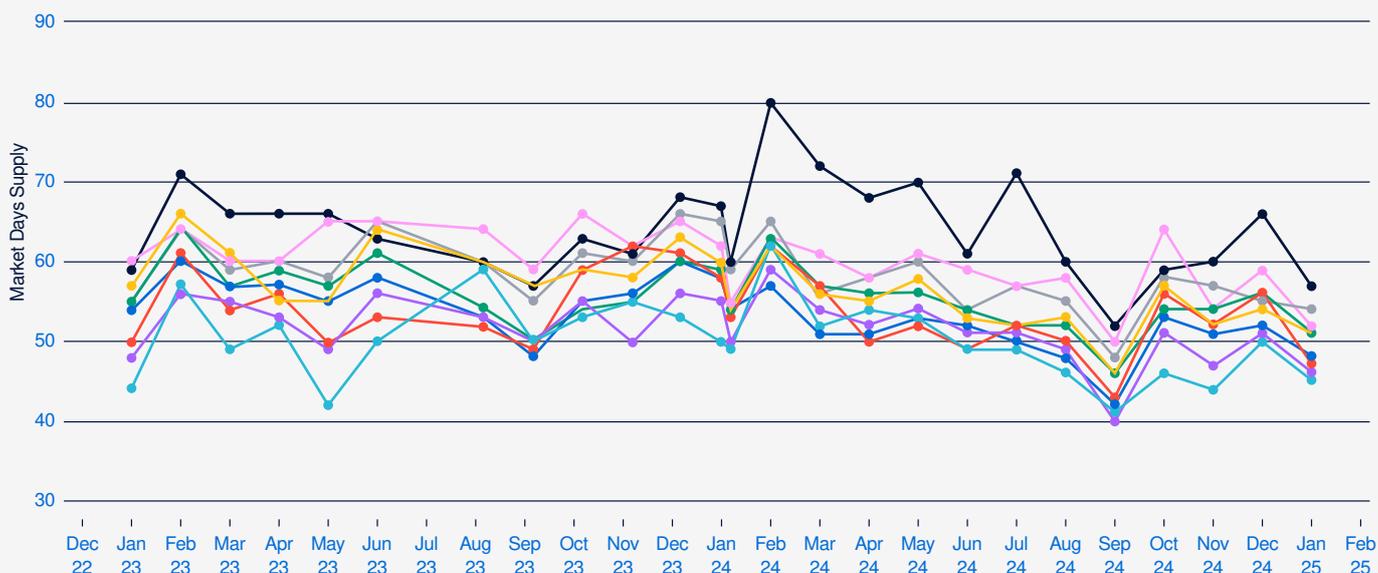
# MARKET DAYS SUPPLY

O Market Days Supply, entendido como o tempo médio de dias previsíveis de venda, tendo em conta a oferta actual (ou num determinado momento no tempo),

iniciou um tendência de descida ao longo de todo o ano de 2024, transversal a todas as segmentações.

## — POR SEGMENTO

● Cabrio    ● Carrinha    ● Pequeno Citadino    ● Coupé  
● SUV    ● Utilitário    ● Monovolume    ● Citadino    ● Sedan



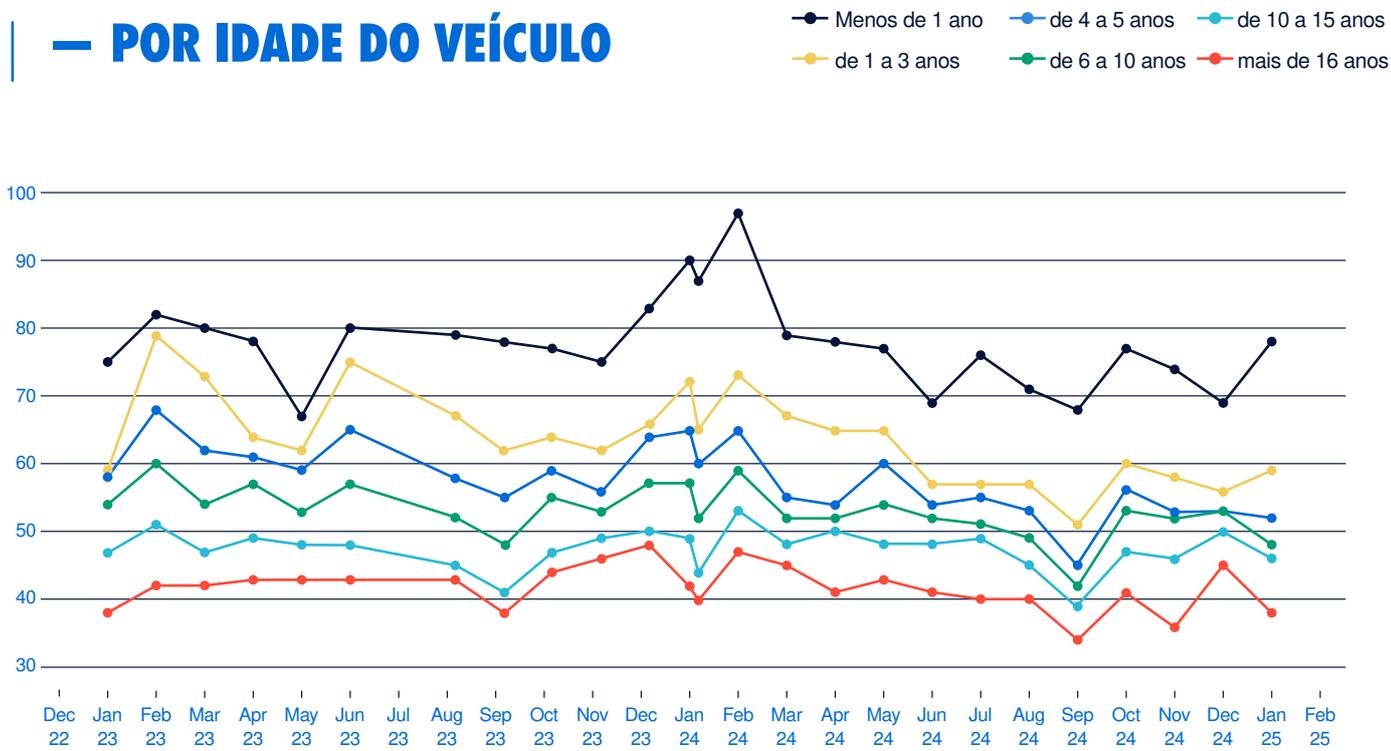
De relembrar que os valores apresentados são médias de toda a oferta no Standvirtual, pelo que poderão

consultar informação mais detalhada, na Conta Pessoal do Standvirtual.

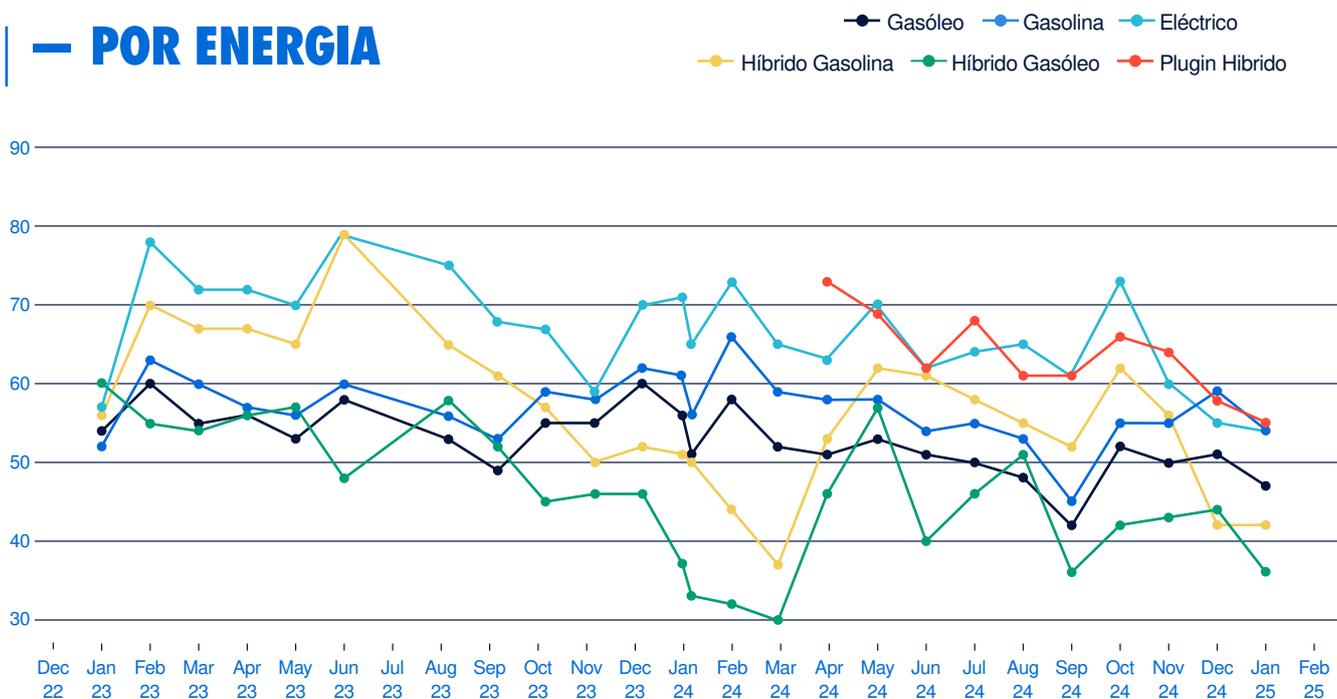


# MARKET DAYS SUPPLY

## — POR IDADE DO VEÍCULO



## — POR ENERGIA



# EVOLUÇÃO DAS VENDAS DE AUTOMÓVEIS USADOS DE PASSAGEIROS



## NORTE

DISTRITO	POSIÇÃO	MARCA	MODELO	IDADE VIATURA	%	QUILOM- TRAGEM	%	ENERGIA	%
 Aveiro	1º	Renault	Clio	1 – 5	32.8%	0 – 60k	29.1%	Electrificado	15.7%
	2º	Peugeot	2008	5 – 10	37.1%	60 – 120k	26.3%	Gasóleo	54.2%
	3º	Peugeot	208	+ de 10	30.0%	+120k	44.5%	Gasolina	30.1%
 Braga	1º	Renault	Clio	1 – 5	29.4%	0 – 60k	25.6%	Electrificado	13.5%
	2º	Peugeot	2008	5 – 10	39.5%	60 – 120k	27.5%	Gasóleo	54.3%
	3º	Peugeot	3008	+ de 10	31.1%	+120k	46.9%	Gasolina	32.1%
 Bragança	1º	Dacia	Sandero	1 – 5	48.4%	0 – 60k	48.3%	Electrificado	21.6%
	2º	Renault	Captur	5 – 10	24.4%	60 – 120k	16.3%	Gasóleo	45.0%
	3º	Renault	Clio	+ de 10	27.2%	+120k	35.5%	Gasolina	33.4%
 Guarda	1º	Renault	Clio	1 – 5	28.5%	0 – 60k	26.9%	Electrificado	6.7%
	2º	Mitsubishi	3008	5 – 10	32.3%	60 – 120k	25.3%	Gasóleo	66.1%
	3º	Renault	Captur	+ de 10	39.2%	+120k	47.7%	Gasolina	27.2%

# EVOLUÇÃO DAS VENDAS DE AUTOMÓVEIS USADOS DE PASSAGEIROS



## NORTE

DISTRITO	POSIÇÃO	MARCA	MODELO	IDADE VIATURA	%	QUILOM- TRAGEM	%	ENERGIA	%
 Porto	1º	Renault	Clio	1 – 5	37.0%	0 – 60k	30.3%	Electrificado	14.0%
	2º	Peugeot	208	5 – 10	27.2%	60 – 120k	28.2%	Gasóleo	51.8%
	3º	Peugeot	2008	+ de 10	33.4%	+120k	41.5%	Gasolina	34.1%
 Viana do Castelo	1º	Tesla	Model 3	1 – 5	26.9%	0 – 60 k	33.0%	Electrificado	29.1%
	2º	Hyundai	Kauai	5 – 10	36.3%	60 – 120	24.3%	Gasóleo	47.3%
	3º	BMW	i3	+ de 10	34.4%	+120k	42.7%	Gasolina	23.5%
 Vila Real	1º	Renault	Clio	1 – 5	29.3%	0 – 60k	37.5%	Electrificado	10.7%
	2º	Peugeot	208	5 – 10	43.6%	60 – 120k	27.4%	Gasóleo	49.1%
	3º	Peugeot	2008	+ de 10	35.0%	+120k	35.1%	Gasolina	40.2%
 Viseu	1º	Renault	Clio	1 – 5	21.4%	0 – 60k	41.7%	Electrificado	14.3%
	2º	BMW	116	5 – 10	43.4%	60 – 120k	24.8%	Gasóleo	47.9%
	3º	Nissan	Qashqai	+ de 10	33.0%	+120k	33.6%	Gasolina	37.8%

# EVOLUÇÃO DAS VENDAS DE AUTOMÓVEIS USADOS DE PASSAGEIROS

## CENTRO



DISTRITO	POSIÇÃO	MARCA	MODELO	IDADE VIATURA	%	QUILOMETRAGEM	%	ENERGIA	%
 Castelo Branco	1º	Renault	Clio	1 – 5	40.0%	0 – 60k	37.2%	Electrificado	16.7%
	2º	Peugeot	2008	5 – 10	35.6%	60 – 120k	23.2%	Gasóleo	58.6%
	3º	BMW	116	+ de 10	24.5%	+120k	39.6%	Gasolina	24.7%
 Coimbra	1º	Peugeot	2008	1 – 5	41.5%	0 – 60k	38.5%	Electrificado	15.1%
	2º	Renault	Clio	5 – 10	31.0%	60 – 120k	24.1%	Gasóleo	49.6%
	3º	Peugeot	208	+ de 10	27.6%	+120k	37.4%	Gasolina	34.8%
 Leiria	1º	Renault	Clio	1 – 5	49.8%	0 – 60k	41.4%	Electrificado	16.0%
	2º	Renault	Captur	5 – 10	34.7%	60 – 120k	30.3%	Gasóleo	49.9%
	3º	BMW	116	+ de 10	15.4%	+120k	28.3%	Gasolina	34.1%
 Portalegre	1º	Peugeot	2008	1 – 5	27.2%	0 – 60k	41.1%	Electrificado	15.5%
	2º	Peugeot	208	5 – 10	31.1%	60 – 120k	20.9%	Gasóleo	51.8%
	3º	BMW	X1	+ de 10	41.7%	+120k	38.0%	Gasolina	32.7%
 Santarém	1º	Renault	Clio	1 – 5	48.8%	0 – 60k	19.2%	Electrificado	13.0%
	2º	Renault	Megane Sport Tourer	5 – 10	18.5%	60 – 120k	24.9%	Gasóleo	68.8%
	3º	Peugeot	308 SW	+ de 10	32.6%	+120k	55.8%	Gasolina	18.2%

# EVOLUÇÃO DAS VENDAS DE AUTOMÓVEIS USADOS DE PASSAGEIROS



| **SUL**

DISTRITO	POSIÇÃO	MARCA	MODELO	IDADE VIATURA	%	QUILOMETRAGEM	%	ENERGIA	%
 Beja	1º	Nissan	Qashqai	1 – 5	30.2%	0 – 60k	30.7%	Electrificado	6.5%
	2º	Seat	Ibiza	5 – 10	40.7%	60 – 120k	30.4%	Gasóleo	62.3%
	3º	VW	Polo	+ de 10	29.0%	+120k	39.0%	Gasolina	31.2%
 Évora	1º	BMW	116	1 – 5	30.8%	0 – 60k	29.0%	Electrificado	11.0%
	2º	Renault	Clio	5 – 10	23.7%	60 – 120k	28.3%	Gasóleo	57.7%
	3º	Mercedes Benz	C220	+ de 10	41.3%	+120k	42.7%	Gasolina	31.3%
 Faro	1º	Renault	Clio	1 – 5	36.2%	0 – 60k	35.6%	Electrificado	13.3%
	2º	Renault	Captur	5 – 10	41.2%	60 – 120k	31.9%	Gasóleo	48.5%
	3º	Peugeot	3008	+ de 10	22.6%	+120k	32.5%	Gasolina	38.2%
 Lisboa	1º	Peugeot	2008	1 – 5	37.6%	0 – 60k	36.4%	Electrificado	15.3%
	2º	Renault	Clio	5 – 10	37.4%	60 – 120k	30.1%	Gasóleo	48.8%
	3º	Peugeot	208	+ de 10	25.0%	+120k	33.5%	Gasolina	35.9%
 Setúbal	1º	Peugeot	2008	1 – 5	38.7%	0 – 60k	32.4%	Electrificado	12.7%
	2º	Peugeot	208	5 – 10	18.5%	60 – 120k	28.7%	Gasóleo	50.7%
	3º	Peugeot	3008	+ de 10	34.4%	+120k	38.9%	Gasolina	36.5%

# EVOLUÇÃO DOS PREÇOS NO MERCADO DE USADOS

Conforme já havíamos referido no relatório do primeiro semestre de 2024, os preços de venda a retalho de automóveis usados iniciaram uma ligeira tendência de descida no final de 2023. Essa tendência, embora moderada, revela-se consistente. Não podemos dissociar esse comportamento do facto de os preços de venda

ao comércio — disponibilizados pela BCA — terem iniciado tendência semelhante quase um ano antes. Contribuem para este cenário não só a maior disponibilidade de veículos novos a preços mais baixos e a renovação das frotas de rent-a-car e empresas, mas também o aumento do volume de veículos usados importados a preços, eventualmente, mais competitivos.

## EVOLUÇÃO DOS PREÇOS

Baseado nos anúncios de comerciantes profissionais

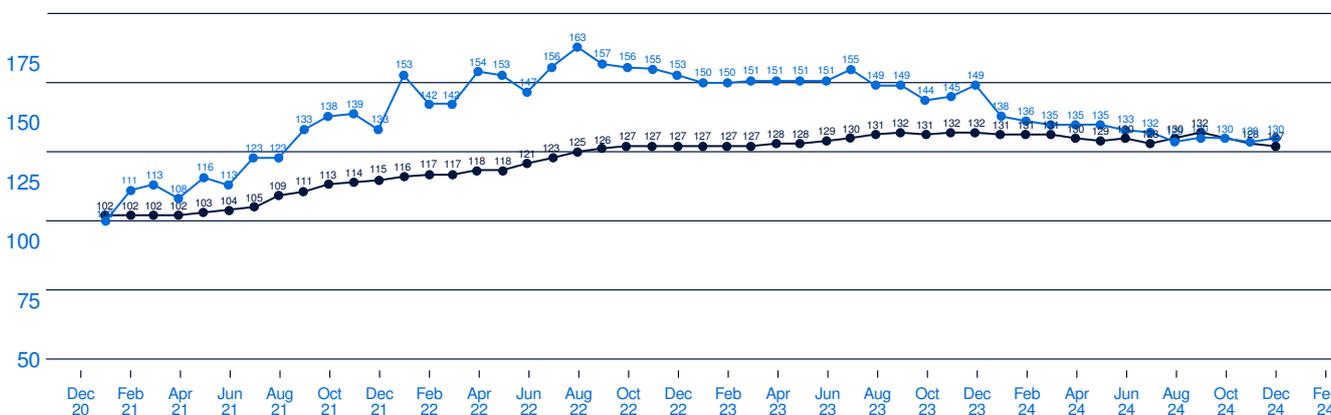


Fonte: Standvirtual

## BARÓMETRO DO MERCADO AUTOMÓVEL

Preço de Retalho vs Preço a Comércio | Janeiro/21 = 100

● Comércio ● Retalho



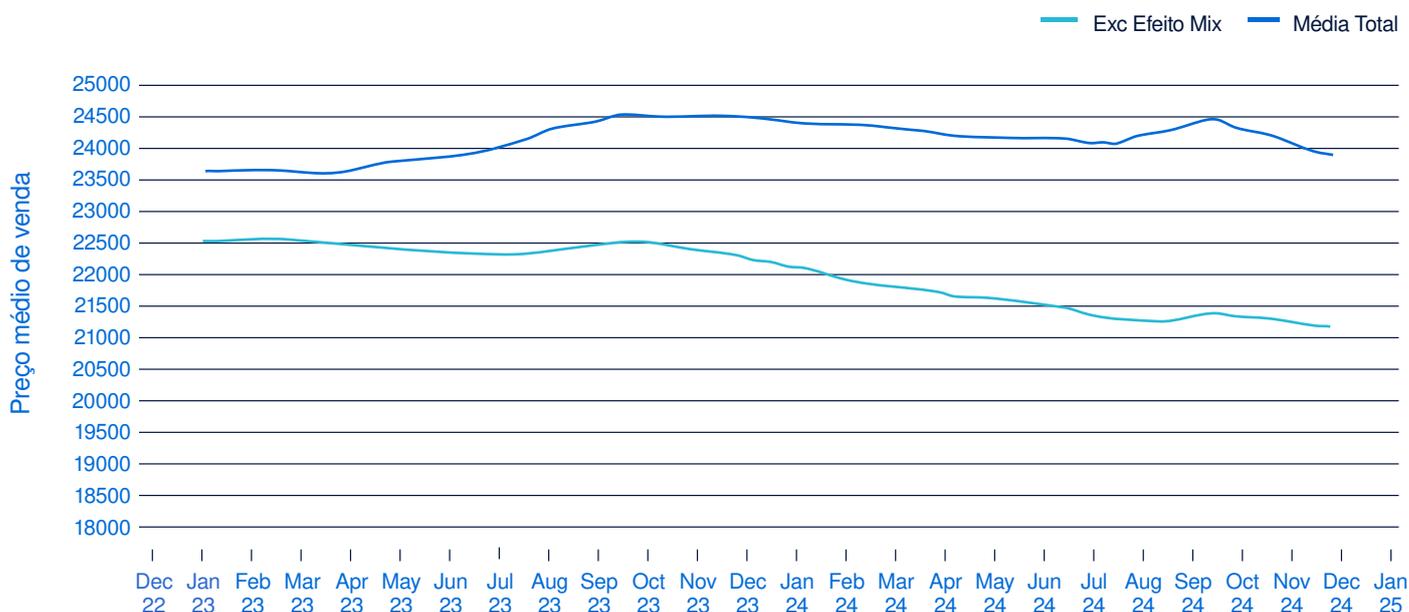
Fonte: Standvirtual



# PREÇOS MÉDIOS DE VENDAS DESAGREGADOS POR IMPACTO PREÇO / MIX

Para compreender melhor a evolução do preço médio dos veículos, é essencial analisar os principais fatores que influenciam este indicador. A variação histórica do preço médio está diretamente relacionada com a composição dos diferentes segmentos de veículos disponíveis no mercado. Por exemplo, veículos utilitários apresentam, em média, preços inferiores aos SUV. Assim, quando há uma maior oferta de utilitários, a média dos preços tende a ser mais baixa. Com a redução da presença de utilitários e o aumento de SUV, é natural que o preço médio do mercado suba.

Outros fatores também contribuem para esta dinâmica, como a quilometragem, a idade dos veículos, o posicionamento de venda e a marca. Para isolar o impacto dessas variações na composição do mercado e obter uma análise mais precisa, foi criada uma série de preço médio ajustada, excluindo esse efeito mix, que elimina o efeito da distribuição desigual entre os diferentes grupos. Esta abordagem é semelhante à utilizada no cálculo de índices de preços, como o da inflação, garantindo uma leitura mais fiel da evolução dos preços. Com esta análise ajustada, torna-se claro que, desde setembro de 2023, se verifica uma queda mais acentuada nos preços médios, refletindo uma correção no mercado automóvel.



# OS MAIS PROCURADOS (POR ENERGIA)

## ELÉCTRICOS

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 Tesla	Model 3	19.37%	17.79%	=
2	 Renault	Zoe	9.05%	14.34%	=
3	 Hyundai	Kauai	5.97%	4.73%	↑
4	 Nissan	Leaf	4.64%	6.29%	=
5	 Tesla	Model Y	4.43%	3.36%	↑

## HÍBRIDO DIESEL

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 Mercedes Benz	C 300	24.9%	24.27%	↑
2	 Citroën	DS5	20.32%	11.49%	↑
3	 Mercedes Benz	E 300	20.12%	22.14%	↓
4	 Peugeot	508 RXH	15.84%	11.92%	↓
5	 Peugeot	3008	7.91%	5.14%	↑

## HÍBRIDO GASOLINA/PLUG-IN

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 Toyota	CHR	13.96%	5.71%	↑
2	 Toyota	Yaris	8.77%	3.71%	↑
3	 BMW	330	7.65%	7.53%	↓
4	 Toyota	Corolla Touring Sports	7.21%	1.50%	↑
5	 Toyota	Corolla	5.98%	1.65%	↑

## DIESEL

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 BMW	320	3.07%	1.49%	↑
2	 Mercedes Benz	A 180	2.55%	2.72%	↓
3	 Mercedes Benz	C 220	2.53%	1.48%	↑
4	 BMW	116	2.33%	2.14%	↓
5	 BMW	520	2.24%	1.47%	↑

## GASOLINA

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 VW	Golf	4.65%	2.72%	=
2	 Peugeot	2008	3.36%	1.03%	↑
3	 Peugeot	208	3.27%	1.26%	↑
4	 VW	Polo	3.09%	1.50%	↑
5	 Renault	Clio	3.06%	2.14%	↓

## COMO CALCULAMOS OS MAIS PROCURADOS?

Quando um comprador inicia a sua procura no Standvirtual, fá-lo, na grande maioria dos casos, utilizando os filtros de marca e modelo.

Sendo assim, existe já uma primeira intenção de qual a viatura a adquirir. Segue-se a busca por outros parâmetros como ano, quilometragem e preço (entre outros) e, sobretudo, como se encontra anunciada (qualidade das fotos, vídeo, descrição e, claro, adequação de preço). Há então que distinguir entre a vontade inicial do comprador por determinada marca e modelo e a concretização

de um contacto com o vendedor (performance do anúncio).

Para efeito do cálculo dos mais procurados mantivemo-nos fieis à intenção inicial do comprador. Utilizámos os filtros que existem no Standvirtual para classificar os anúncios por marca, modelo, segmento e combustível, utilizando as visualizações de anúncio como indicador de preferência por determinado automóvel.

Os valores indicados são então a quota de visualizações nas segmentações apresentadas.

# OS MAIS PROCURADOS (POR SEGMENTO)

## SUV

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 Peugeot	3008	4.75%	5.43%	↑
2	 Peugeot	2008	4.69%	3.99%	↑
3	 Nissan	Qashqai	4.37%	5.62%	↓
4	 BMW	X1	2.67%	3.34%	↑
5	 BMW	X5	2.67%	2.73%	↑

## CABRIO

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 Mini	Cabrio	10.78%	9.64%	=
2	 Fiat	500c	8.54%	8.04%	↑
3	 Mercedes Benz	SLK 200	6.94%	8.32%	↓
4	 BMW	Z4	6.24%	6.62%	=
5	 Mazda	MX 5	6.05%	6.23%	=

## COUPE

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 Audi	TT	7.1%	7.53%	=
2	 Mercedes Benz	C 220	5.16%	5.03%	↑
3	 VW	Sirocco	4.81%	6.82%	↓
4	 BMW	320	4.36%	5.46%	↓
5	 Audi	A5	4.22%	4.3%	↑

## CITADINO

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 Renault	Clio	7.81%	9.24%	=
2	 Peugeot	208	5.82%	5.30%	↑
3	 VW	Polo	5.81%	6.30%	↓
4	 Renault	Zoe	5.07%	3.98%	↑
5	 Opel	Corsa	5.06%	5.73%	↓

## PEQUENO CITADINO

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 Smart	For Two	77.22%	40.01%	=
2	 Fiat	500	4.32%	15.80%	=
3	 Toyota	IQ	3.02%	3.32%	↑
4	 Mini	Cooper	2.75%	1.79%	↑
5	 Citroën	AMI	2.47%	—	↑

## CARRINHA

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1	 BMW	320	5.6%	9.5%	=
2	 Renault	Megane Sport Tourer	5.21%	6.27%	↑
3	 Audi	A4 Avant	4.98%	4.81%	↑
4	 BMW	520	4.91%	4.79%	↑
5	 Peugeot	308 SW	4.88%	5.56%	↓

## MONOVOLUME

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1		Renault Grand Scenic	10.53%	12.54%	=
2		Citroen Grand Picasso	8.85%	10.79%	=
3		Ford S-Max	6.80%	6.20%	↑
4		Peugeot 5008	5.83%	9.19%	↓
5		Renault Scenic	4.59%	4.97%	↑

## SEDAN

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1		Tesla Model 3	15.46%	9.86%	=
2		BMW 320	4.68%	5.10%	=
3		BMW 520	3.93%	3.62%	↑
4		Porsche Panamera	3.73%	4.79%	↓
5		Mercedes-Benz C 220	3.12%	3.05%	↑

## UTILITÁRIO

POSIÇÃO	MARCA	MODELO	2024	2023	↓ ↑
1		VW Golf	11.87%	10.87%	=
2		BMW 116	7.83%	7.38%	↑
3		Mercedes Benz A180	7.33%	8.09%	↓
4		Renault Megane	3.82%	4.80%	=
5		Audi A3 Sportback	3.26%	3.39%	=

# AUTOMÓVEIS BEV



# EVOLUÇÃO DE VEÍCULOS ELÉTRICOS (BEV)

## O Caminho para 2035

O progresso para a adoção de veículos 100% elétricos continua a ser traçado, com alguns factos que poderão ter influenciado o ritmo de crescimento do ano de 2024.

Segundo a ACAP (Associação Automóvel de Portugal), tanto no mercado de novos como de usados, as vendas em termos acumulados continuam a aumentar ano após ano. Acompanhadas de uma contínua desaceleração dos preços e com rumo à sua estabilização, a procura por este tipo de veículos no Standvirtual é cada vez maior e o ano de 2024 foi prova disso, como se pode observar no gráfico 1 da página 54 referente à dinâmica de mercado, que esteve praticamente com valores positivos ao longo de todo o ano, comparado a períodos homólogos de 2023.

No mercado de veículos elétricos, destacam-se como fatores impulsionadores da procura a expansão da rede de carregamento, a continuidade dos apoios governamentais e o reforço dos incentivos financeiros. Um dos incentivos mais relevantes consiste no programa de abate de veículos a combustão com mais de 10 anos, que concede um apoio de 4.000€ na aquisição de veículos BEV com um valor até 38.500€.

Apesar dos progressos alcançados, persistem desafios na transição para a mobilidade 100% elétrica. A entrada de novos concorrentes no mercado suscita preocupações quanto ao futuro da indústria automóvel europeia.

Além disso, os elevados preços de novos modelos e marcas de veículos BEV, as questões relacionadas com a durabilidade e o custo das baterias, bem como os riscos associados à segurança, como o perigo de incêndio, representam obstáculos significativos.

Estes fatores evidenciam a complexidade do percurso rumo às metas de neutralidade carbónica no setor automóvel até 2035, exigindo esforços contínuos de inovação, regulamentação e adaptação por parte do mercado.



# VENDAS DE BEV NOVOS



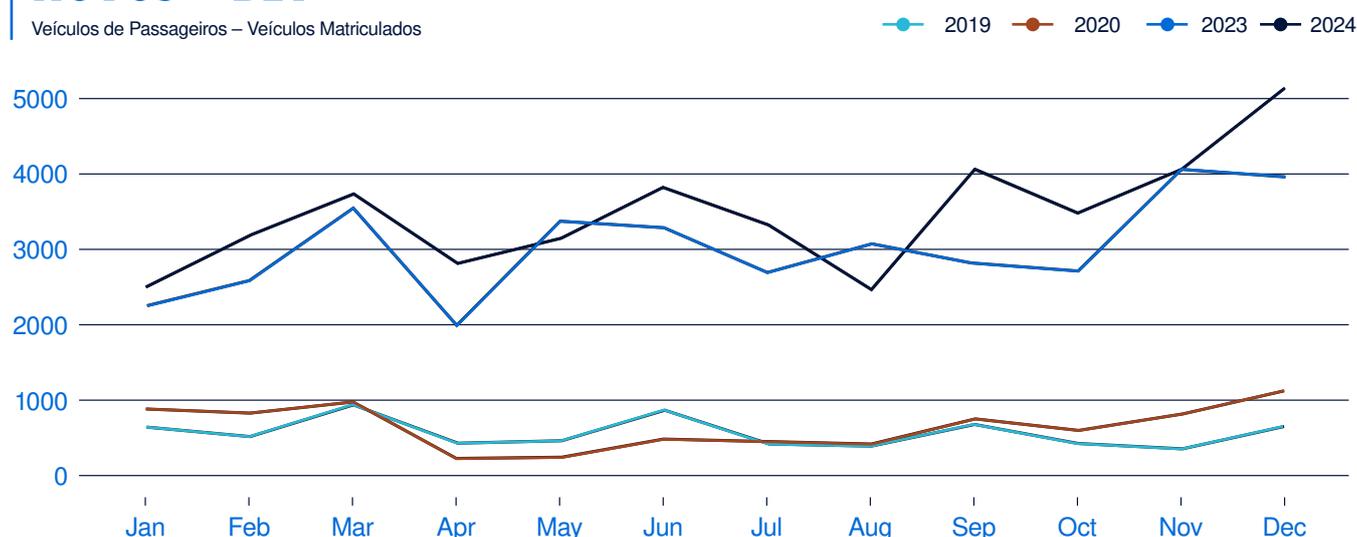
O ano de 2024 encerrou de forma positiva para os veículos elétricos a bateria (BEV), com 40% de quota de mercado, considerando todo o tipo de energia. Comparativamente a 2023, as matrículas BEV cresceram 14%, mantendo uma trajetória ascendente desde 2019.

Como já referido na secção de veículos novos, os 100% elétricos são de momento os veículos preferidos dos

consumidores no que diz respeito a novos. A tendência para o seu crescimento mantém-se, apoiada de factores como a maior autonomia das baterias em novos (pois o crescimento de vendas por vezes não acompanha o crescimento de postos), maior concorrência e oferta de novos modelos e maior garantia de durabilidade.

## NOVOS – BEV

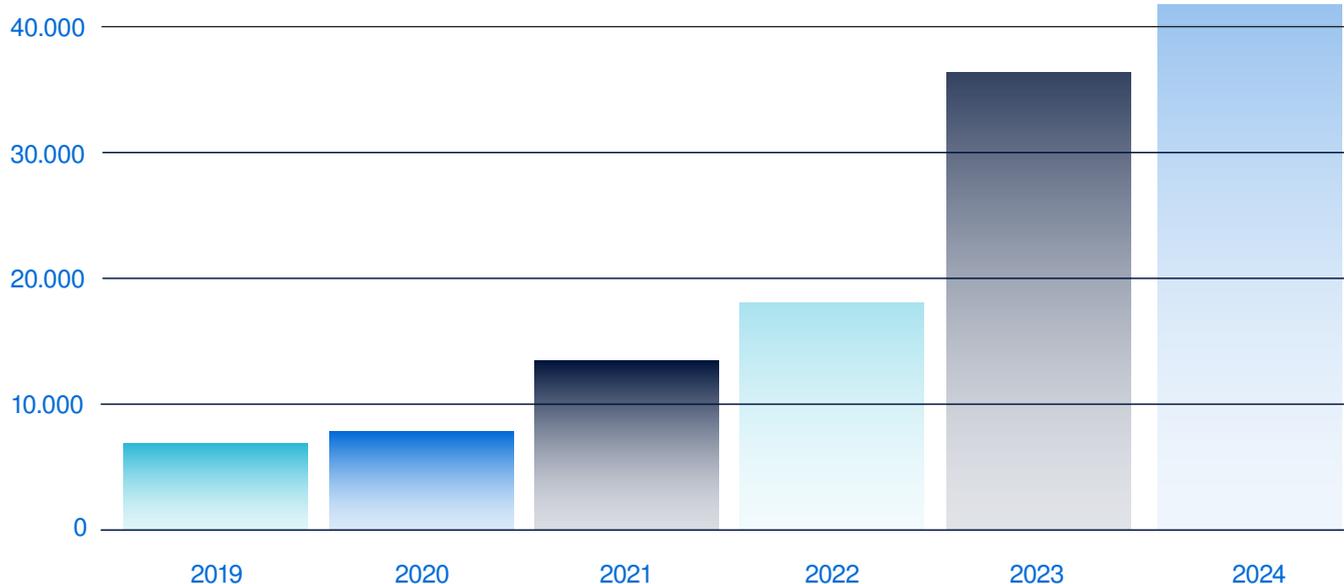
Veículos de Passageiros – Veículos Matriculados



Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

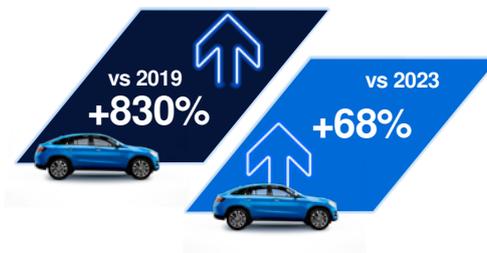
## NOVOS – BEV

Ligeiros de Passageiros – Transferência de propriedade



Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

# VENDAS DE BEV USADOS

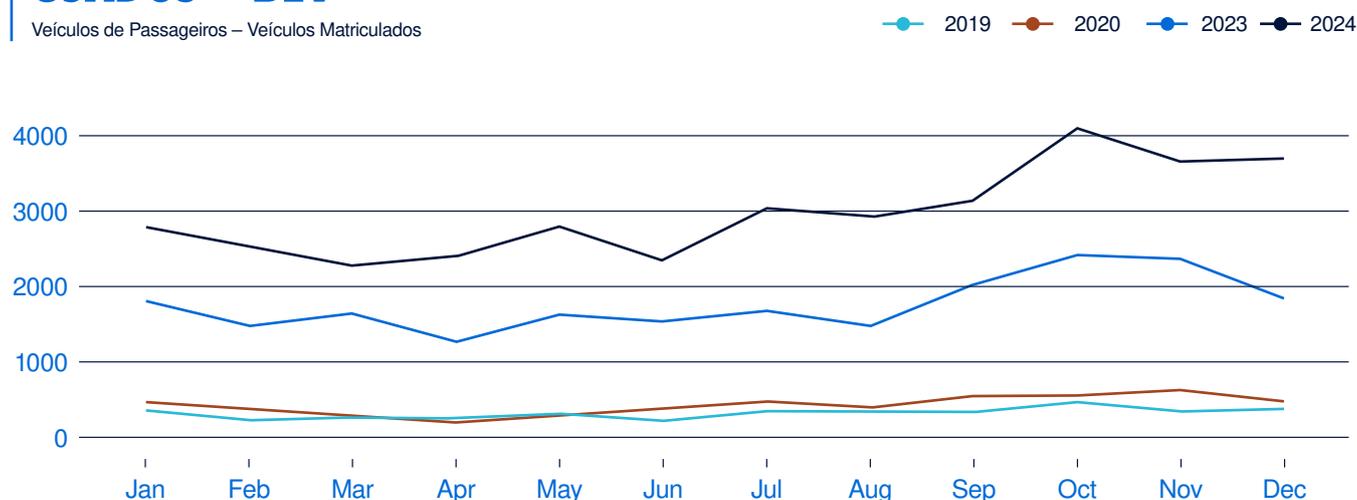


Em 2024, as transferências de propriedade de automóveis elétricos usados (BEV) cresceram 51,24% face a 2023. Em outubro, destacaram-se com um recorde de 1.673 unidades importadas(+104%), ultrapassando as vendas de novos. A ansiedade dos consumidores quanto à durabilidade das baterias usadas ainda persiste,

mas a crescente oferta de modelos novos, mais modernos e tecnológicos, impulsiona o mercado. Factores como financiamento, garantia, confiança, desvalorização e ausência de incentivos também impactam a decisão de compra, embora as vendas de BEV usados mantenham uma tendência de crescimento.

## USADOS – BEV

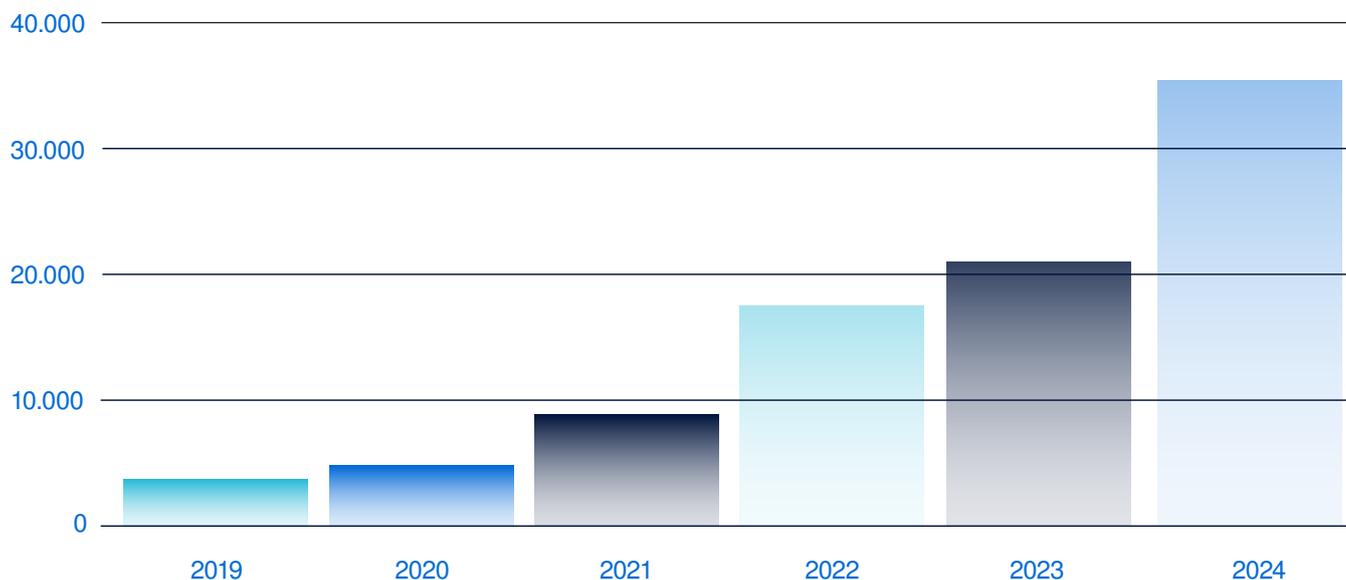
Veículos de Passageiros – Veículos Matriculados



Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

## USADOS – BEV

Ligeiros de Passageiros – Transferência de propriedade



Fonte: Motordata.pt – ACAP – IMT

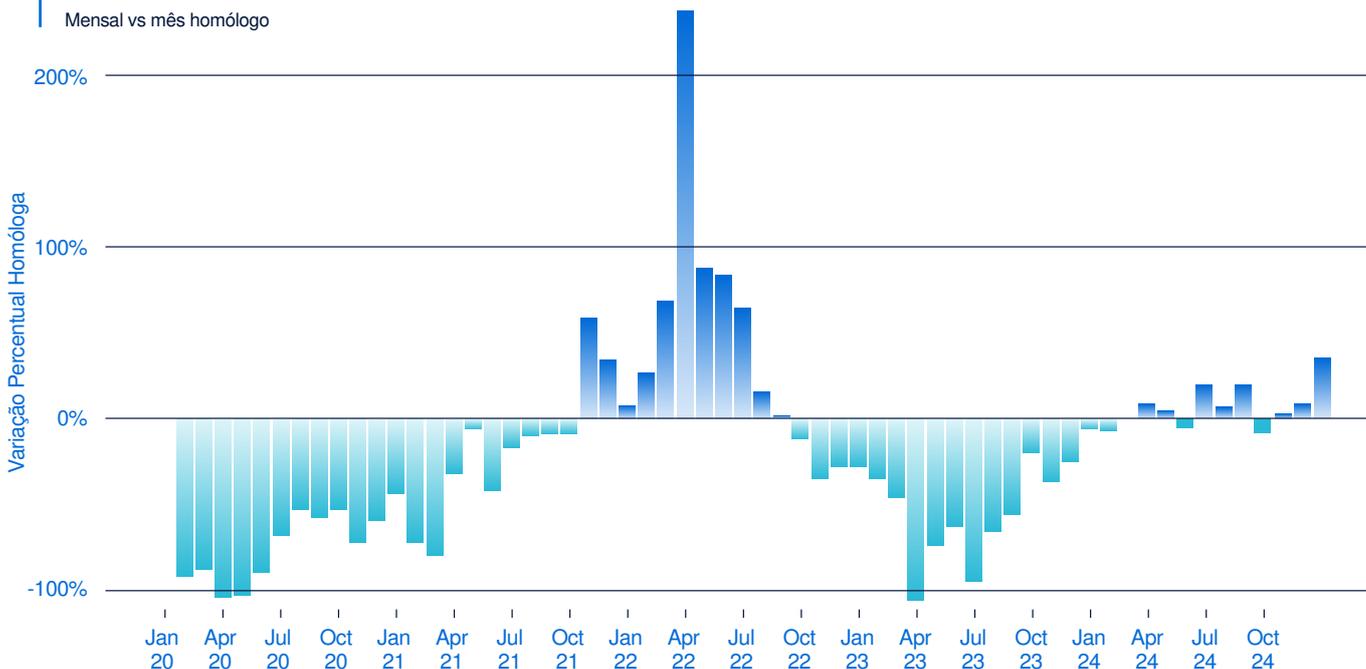
# DINÂMICA DE MERCADO

Comparando os períodos homólogos de 2023 e 2024, a dinâmica de mercado dos veículos elétricos usados (BEV) em 2024 apresentou um desempenho maioritariamente positivo, excetuando-se o primeiro trimestre. Este comportamento evidencia um aumento consistente da procura por este segmento no Standvirtual.

À medida que se intensifi cam as metas para a transição energética, consolida-se a percepção de que a adoção de veículos 100% elétricos é inevitável, impulsionando a intenção de compra e reforçando a relevância dos BEV usados no mercado automóvel.

## DINÂMICA DE MERCADO — VEÍCULOS LIGEIOS DE PASSAGEIROS USADOS BEV

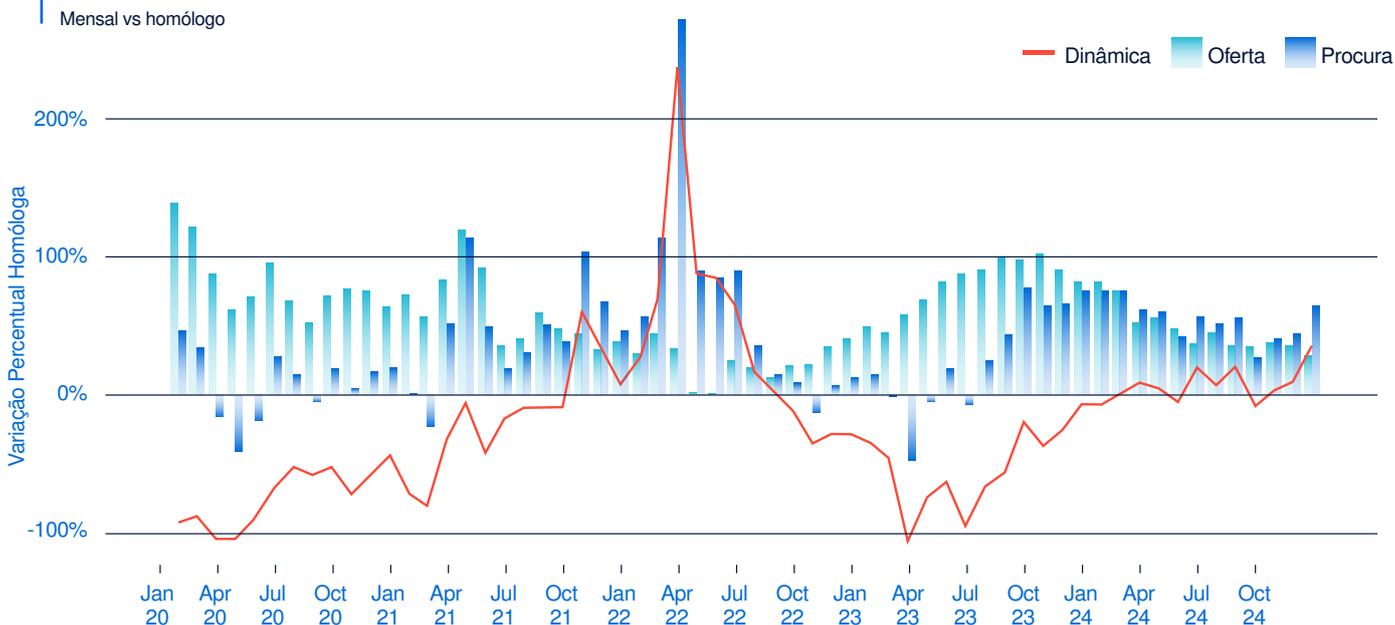
Mensal vs mês homólogo



Fonte: Standvirtual

## DINÂMICA DE MERCADO — VEÍCULOS LIGEIOS DE PASSAGEIROS USADOS BEV

Mensal vs homólogo



Fonte: Standvirtual

# TEMPO MÉDIO DE VENDA DE VEÍCULOS BEV NO STANDVIRTUAL

A análise apresentada abaixo destaca os veículos usados 100% elétricos mais vendidos em 2024, considerando o seu tempo médio de venda e a respetiva taxa de venda, com base nos dados da plataforma Standvirtual. Estudos estatísticos indicam que o tempo médio de venda de um veículo no Standvirtual é de 70 dias. Assim, veículos cujo tempo de venda excede esse valor tendem a ser comercializados mais lentamente, enquanto aqueles vendidos abaixo dessa média apresentam uma maior rotação no mercado, sendo comercializados de forma mais rápida.

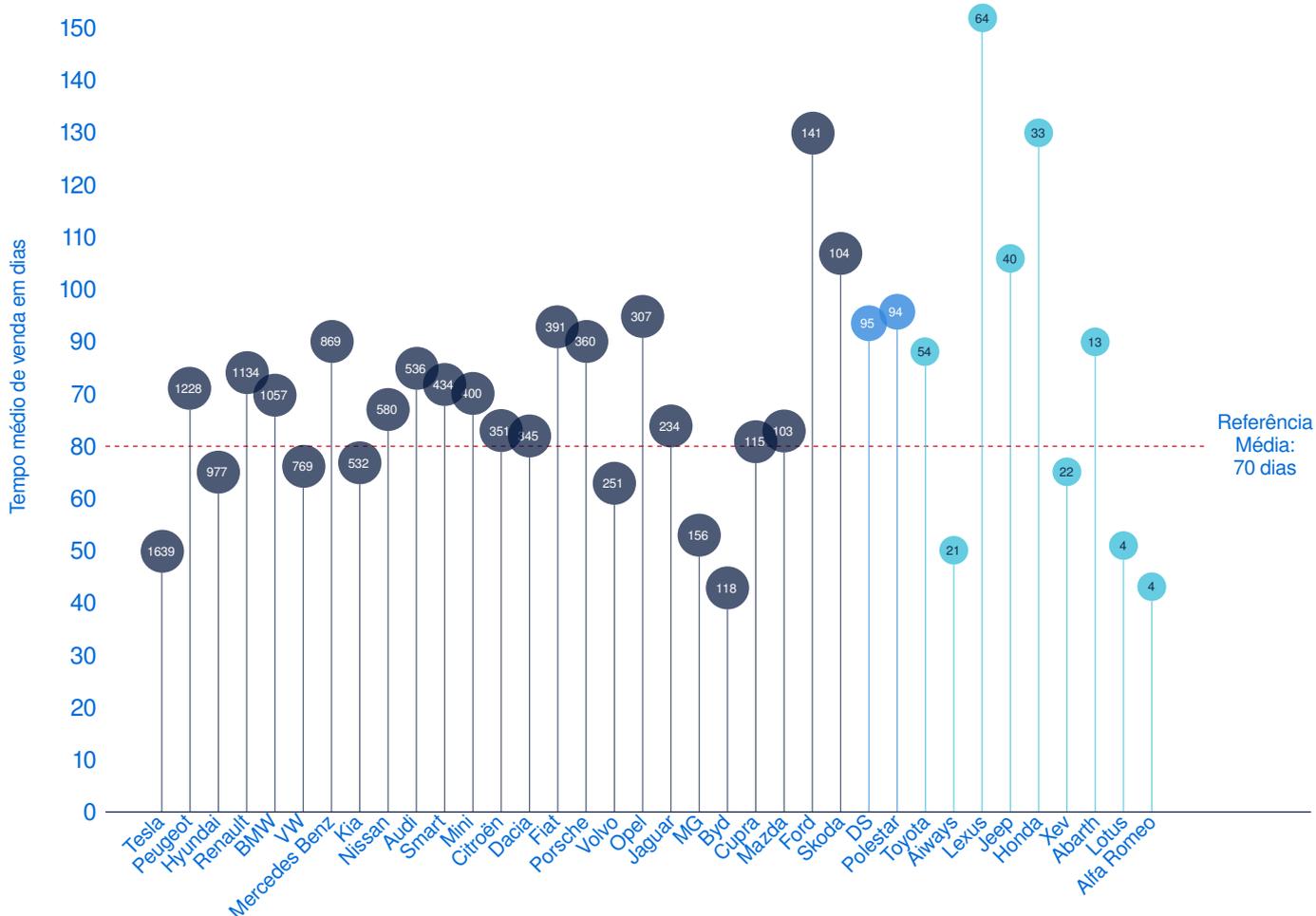
É igualmente relevante destacar que o gráfico relaciona o tempo médio de venda dos veículos com a respetiva taxa de venda. Por exemplo, os carros da marca Abarth registam um curto tempo de venda, mas um volume de vendas reduzido (13 veículos), posicionando-se abaixo da Mercedes-Benz, que apresenta um tempo de venda mais elevado, mas com um volume significativamente superior (869 veículos vendidos no mesmo período). Importa ainda salientar que, apesar da entrada de novos concorrentes no mercado de veículos elétricos, como a BYD, a Tesla continua a liderar em termos de rapidez de rotação de stock no Standvirtual.

## MÉDIA DO TEMPO DE VENDA — VEÍCULOS BEV COM IDADES ATÉ 5 ANOS

Média de dias de venda de veículos usados BEV com base no stock removido na plataforma

Quantidade de veículos vendidos

●  $\geq 100$  ● 70-99 ●  $< 70$



Fonte: Standvirtual

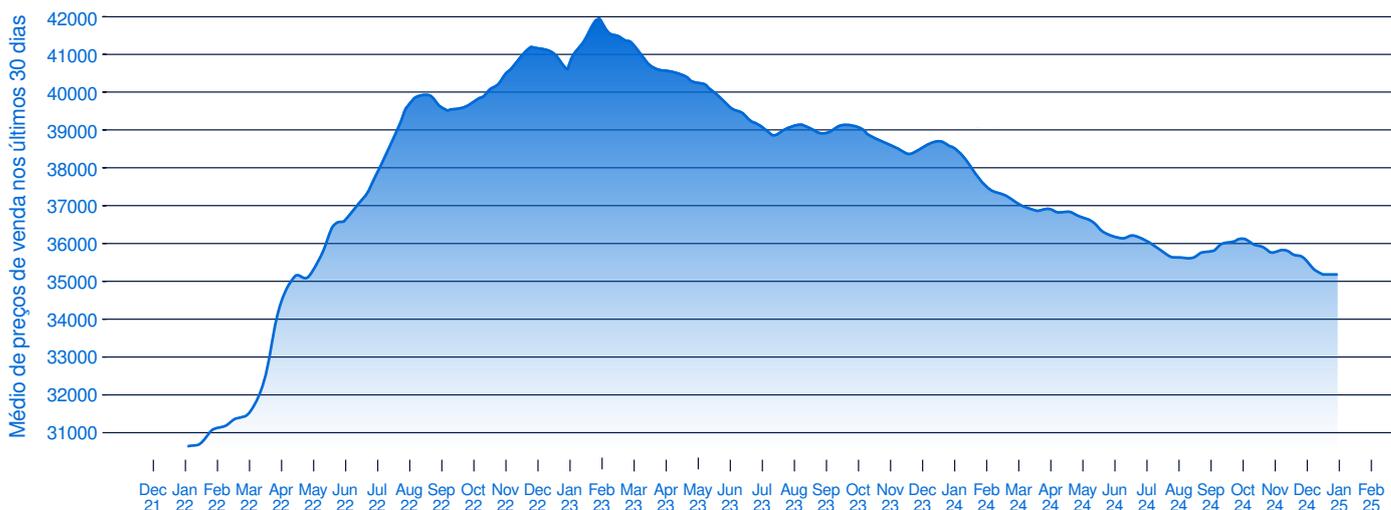
# EVOLUÇÃO DE PREÇOS DE VEÍCULOS BEV USADOS

Ao analisarmos o ano de 2024, torna-se evidente a tendência de desaceleração dos preços dos veículos usados 100% elétricos (BEV). Os preços médios de venda situaram-se em torno dos 35.000€, aproximando-se progressivamente dos valores registados em 2022. De acordo com o panorama semestral publicado pelo Standvirtual, a curva de desvalorização dos BEV usados acentua-se a partir dos quatro a cinco anos de utilização, comparativamente aos veículos a combustão.

Este fator poderá estar a exercer pressão descendente sobre os preços, principalmente devido a desafios associados a veículos elétricos mais antigos, como a confiança na durabilidade das baterias. Adicionalmente, a introdução de novos modelos de veículos elétricos, mais avançados tecnologicamente e mais atrativos para consumidores que pretendem adquirir o seu primeiro BEV, contribui para a pressão sobre os preços dos usados. Este fenómeno resulta num aumento do stock de veículos usados face à crescente oferta de modelos novos.

## EVOLUÇÃO DE PREÇOS DE VEÍCULOS BEV USADOS

Baseado nos anúncios de comerciantes profissionais



Fonte: Standvirtual

# PREÇOS BEV\* vs ICE\*\*

\* Veículos Eléctricos a Bateria  
\*\* Veículos de Combustão Interna

Não deixa de ser curioso observarmos a tendência de descida dos preços dos veículos BEV no último semestre de 2024.

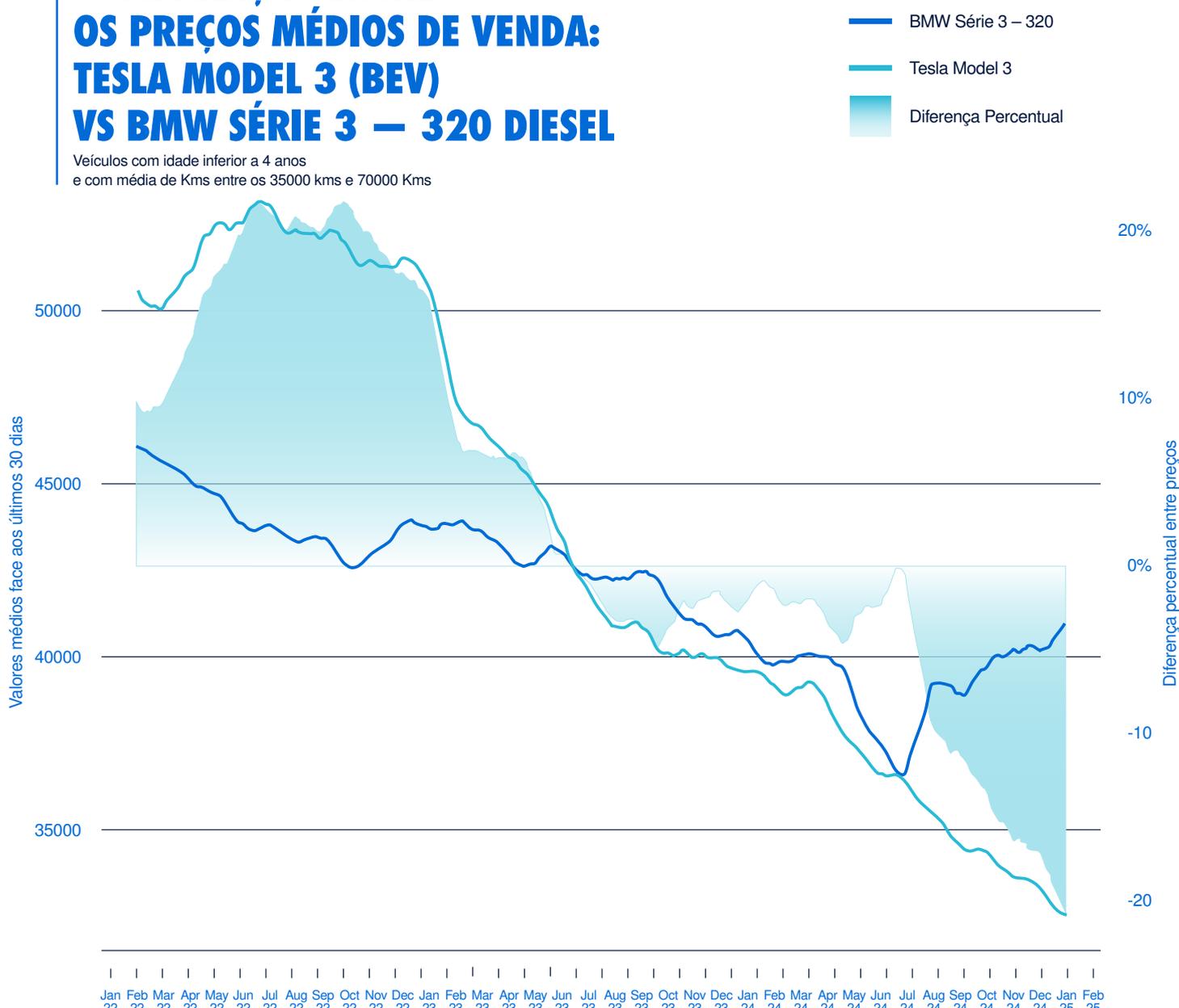
Remontando ao panorama semestral do Standvirtual, os preços estavam relativamente estáveis, tanto para Renaults Zoe como para os Tesla Model 3. No entanto, é possível observar para as duas análises exemplares abaixo a subida dos preços dos veículos a gasóleo, sendo esta mais acentuada para os BMW Série 3- 320. Respetivamente, para os Tesla Model 3 a descida de preços não significa obrigatoriamente a descida da sua procura até porque estes veículos fazem parte do ranking dos mais procurados no que diz respeito

à energia elétrica, como observamos na tabela 1 da página 45. As ilações que retiramos face a esta análise comparativa (Gráfico 1 da página 59 - Comparação entre os preços médios de venda:

Tesla Model 3 (BEV) vs BMW Série 3 - 320 Diesel) prendem-se com a entrada de BMW série 3 mais recentes no mercado e, consequentemente, com poucos quilómetros, o que faz com que puxe as médias dos preços para cima. Contrariamente, os Teslas que estão com mais distribuição no stock para o último trimestre são veículos entre os 36 e 60 meses de idade e daí que os preços sejam mais baixos.

## COMPARAÇÃO ENTRE OS PREÇOS MÉDIOS DE VENDA: TESLA MODEL 3 (BEV) VS BMW SÉRIE 3 — 320 DIESEL

Veículos com idade inferior a 4 anos e com média de Kms entre os 35000 kms e 70000 Kms

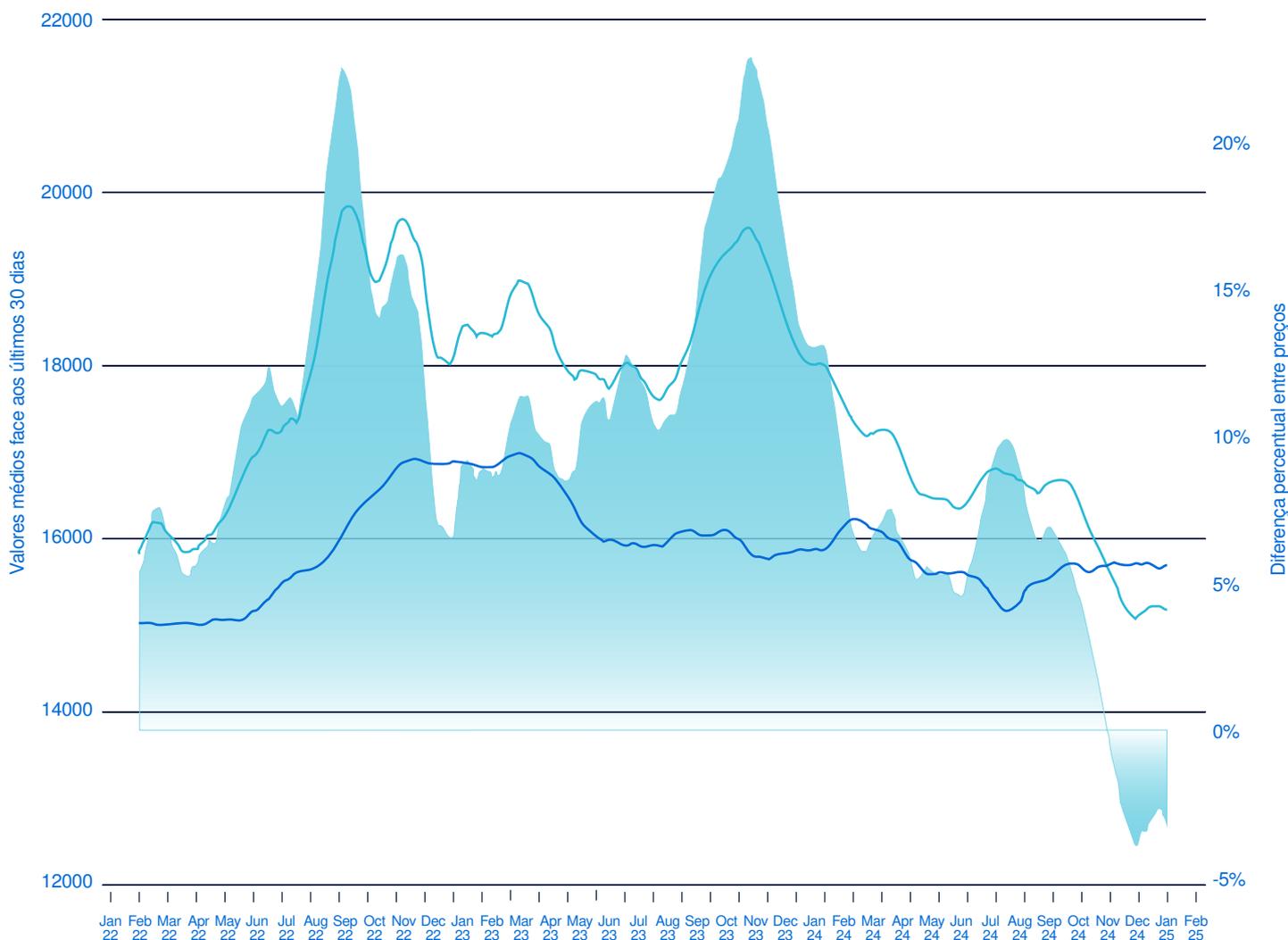


Fonte: Standvirtual

# COMPARAÇÃO ENTRE OS PREÇOS MÉDIOS DE VENDA: RENAULT ZOE (BEV) VS RENAULT CLIO DIESEL

- Renault Clio
- Renault Zoe
- Diferença Percentual

Veículos com idade inferior a 10 anos e com média de Kms entre os 55000 kms e 75000 Kms



Fonte: Standvirtual



# VALORES RESIDUAIS POR ENERGIA

Com base nos dados do Standvirtual, é possível analisar a evolução dos valores residuais dos automóveis em função da idade e do tipo de energia utilizada. Até aos quatro ou cinco anos de utilização, os veículos eletrificados apresentam uma trajetória de desvalorização semelhante à dos veículos com motor de combustão interna. No entanto, a partir desse período, observa-se uma divergência acentuada entre ambos os segmentos.

Esta diferença poderá ser explicada pela rápida evolução tecnológica dos veículos eletrificados, que acelera a obsolescência de modelos mais antigos. Adicionalmente, a preocupação com a durabilidade e o desempenho das baterias ao longo do tempo contribui para a maior desvalorização destes veículos. Assim, fatores como a inovação constante no setor elétrico e o receio associado à longevidade das baterias parecem influenciar significativamente a curva de desvalorização dos veículos eletrificados em comparação com os de combustão interna.

## VALORES RESIDUAIS POR ENERGIA

Standvirtual | Anúncios Online desde jan/19 a dez/24 | 1 ano = 100%

— Diesel — BEV — Gasolina — Híbrido

