GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Elegir coche nuevo: tardamos dos meses y pedimos consejo a hasta ocho personas

Motor | 05/02/2019 | 12:35

Más de la mitad de los clientes utilizan el configurador de la web del fabricante antes de acudir al concesionario

Tiene 53 años, le gustan los SUV y tarda dos meses en cerrar la compra. Según un estudio del departamento de investigación de Mercados de SEAT, éste es el perfil típico de los nuevos clientes del sector de la automoción en Europa. Aunque en el caso de SEAT la edad media de sus compradores baja hasta los 44 años. Pero, ¿qué nos lleva a comprar un coche? ¿Qué características consideramos prioritarias? Esta es la radiografía del proceso que siguen los compradores hasta tomar la decisión final.

Elegir coche nuevo: tardamos dos meses y pedimos consejo a hasta ocho personas

- ¿Por qué comprar un coche?: se trata de la segunda inversión más importante que hacemos después de la vivienda. Para el 55% de los compradores, el kilometraje y la antigüedad de sus vehículos son los motivos que impulsan la compra de un nuevo modelo. Un 20% de las ventas viene motivada para ganar en aspectos como la seguridad, más espacio, reducir el consumo o tener un coche con la última tecnología. Asimismo, un 15% alega motivos familiares, ya sea porque llega un nuevo miembro a la familia o porque cambia de estado civil. También influyen otros motivos personales como un cambio de trabajo o la finalización de los estudios (10%).

- Ocho semanas y media: es lo que suele alargarse el proceso de la compra. La primera decisión que se toma es el tamaño y el tipo de carrocería. El 45% de los compradores empieza fijando este criterio. Un 24% de los clientes decide primero el tipo de motor (diesel, gasolina o híbrido) mientras que un 17% lo primero que tiene claro es el presupuesto y un 14%, la marca. En este sentido, según Enrique Pastor, responsable de Investigación de Mercados y Estrategia de Producto de SEAT, el 55% de los futuros compradores que opta por una marca cambia de preferencia a lo largo del proceso.

- Internet sí, pero con un toque personal: 9 de cada 10 compradores reconocen que las recomendaciones de su entorno más inmediato influyen en su decisión final. Suelen pedir consejo a una media de 8 amigos o familiares. A pesar del auge de herramientas digitales como el configurador web del fabricante (lo utilizan el 56% de los clientes) el concesionario sigue siendo clave. El 55% de los compradores valoran más el trato recibido, un mejor precio y las opciones de financiación que la proximidad: la mitad de los clientes no compra el vehículo en el concesionario más cercano a su domicilio.

- La primera vez: la compra del primer coche es uno de los momentos que se recuerda toda la vida. Las dudas suelen mezclarse con la ilusión y, quizá por eso, se busca más asesoramiento y consejo. Antes de cerrar la operación, estos clientes visitan hasta 10 concesionarios de distintas marcas, cuatro más que el resto, y hablan con una media de 15 amigos y familiares en busca de recomendaciones. El 40% de las personas que adquieren un coche por primera vez relacionan la compra con motivos laborales.

- ¿A plazos o al contado?: actualmente, las marcas financian la mitad de los coches que venden a través de sus propias financieras. Un porcentaje que se ha duplicado desde 2003, cuando principalmente lo hacían las distintas entidades bancarias. Tan sólo en el 38% de los casos los

compradores pueden asumir la compra con sus ahorros, 12 puntos menos que hace 15 años.

- Conducción sin restricciones: el 35% de los que apuestan por un vehículo híbrido o eléctrico reconoce hacerlo motivado por las restricciones en episodios de contaminación. Esta nueva legislación medioambiental ya se aplica en algunas de las principales ciudades europeas como Barcelona, Madrid o París.

- Un SUV de diseño: para el 41% de los futuros compradores el diseño es fundamental, un porcentaje que hace tan sólo 15 años era del 29%. Asimismo, el 30% busca coches que ofrezcan una conducción elevada; un dato que se relaciona con el auge de los SUV como el SEAT Ateca, el Arona o el nuevo Tarraco. De hecho, este tipo de coches ya representa el 33% del total del parque móvil europeo.

Autor: Redacción

https://gironanoticies.com/noticia/84788-elegir-coche-nuevo-tardamos-dos-meses-y-pedimos-consejo-a-hasta-ocho-personas-.htm