

Veículos Tecnologia e preço

Elétricos têm desvalorização com evolução e concorrência chinesa

Proprietários e concessionárias têm dificuldade para se desfazer dos carros usados, que ficam ultrapassados com mudança para tecnologias mais modernas

.....
CLEIDE SILVA
ESPECIAL PARA O ESTADÃO
.....

A recente reviravolta no mercado global de carros elétricos, atualmente em desaceleração em países da Europa e nos Estados Unidos, provoca uma intensa queda nos preços de revenda e excesso de estoques nas lojas e fábricas. No Brasil, onde as vendas desses modelos estão aquecidas, ainda que sobre uma base pequena de comparação, a desvalorização de modelos 100% a bateria também preocupa. Automó-

veis com dois a três anos de uso e baixa quilometragem foram vendidos nos últimos meses com até 45% de deságio e, dependendo do modelo, por menos da metade do valor pago pelo novo.

A rapidez na evolução tecnológica dos automóveis elétricos, a deficiência na infraestrutura de recarga e a guerra de preços intensificada pelas empresas chinesas a partir do ano passado, que levou as demais marcas a baixarem seus preços, são os principais fatores que levam à desvalorização dos seminovos. Já os preços

dos híbridos usados têm comportamento mais próximo ao dos carros a combustão.

.....
Venda mais lenta
O tempo médio para venda de elétricos é 26% maior em comparação aos híbridos ou a combustão
.....

Um Nissan Leaf Tekna 2023 zero, por exemplo, tem preço sugerido pela fabricante de R\$ 298,4 mil, mas pode ser encontrado nas concessionárias com 15% de desconto, ou R\$

252,1 mil, de acordo com a consultoria automotiva Kelley Blue Book (KBB). A versão do mesmo ano com 14 mil km rodados custa, nas revendas, R\$ 196,1 mil, deságio de 22%. Já na troca por outro carro, os lojistas pagam 37% menos.

Com cerca de 33 milhões de visitas por mês e 1,5 milhão de leads (propostas de compra), a maior plataforma de venda online de veículos do País, a Webmotors, registra desvalorização média de 12% nos preços dos carros elétricos neste ano e de 6% para os híbridos. Os modelos convencionais têm

perda média de 2,25%, informa o CEO Eduardo Jurcevic. Os elétricos são apenas 1,2% dos cerca de 400 mil veículos em estoque na plataforma. Os híbridos são 2,3%.

DESAFIO. A demanda por elétricos na Webmotors é 12% menor em relação aos tradicionais. Os motivos, na opinião de Jurcevic, são o desafio da infraestrutura e, em muitos casos, o receio da duração da bateria de um carro já usado ou da necessidade de manutenção. O tempo médio para venda é 26% maior em comparação aos híbridos ou a combustão.

No mês passado, a revenda Amazon, autorizada Volkswagen, suspendeu as compras de elétricos devido ao longo período em que permanecem nas lojas. A concessionária tem cinco Nissan Leaf em estoque há um ano e meio, chegou a anunciá-los pela metade do preço da tabela Fipe (referência em preços de carros usados) e não teve interessados. ●

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal O Estado de S. Paulo

Seção: Economia e Negócios Caderno: B Pagina: 1