

25

ANOS

O Observador
Cetelem



Observador Cetelem Recondicionados



Metodologia

Target: Indivíduos de ambos os sexos, de idades compreendidas entre os 18 e os 74 anos residentes em Portugal Continental.

Metodologia e Amostra:

Foram realizadas 1000 entrevistas de autopreenchimento Online

- Erro máximo de +3.1 para um intervalo de confiança de 95%

A amostra é representativa da população (quotas de sexo, idade e região de acordo com os dados do INE)

As entrevistas foram conduzidas por intermédio de questionário estruturado de perguntas fechadas, semi-fechadas e abertas, fornecido pelo Cetelem, com a duração máxima de 11 minutos.

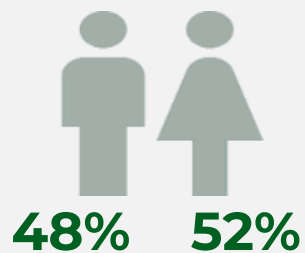
Para efeitos de análise dos resultados ao nível da Região os Distritos foram agrupados em:

Distrito de Lisboa; Distrito do Porto; Norte (composto pelos distritos de Aveiro, Braga, Bragança, Guarda, Viana do Castelo, Vila Real e Viseu); Centro (composto pelos distritos de Castelo Branco, Coimbra, Leiria, Portalegre e Santarém); e Sul & Ilhas (composto pelos distritos de Beja, Évora, Faro, Setúbal, Madeira e Açores).

O trabalho de Campo decorreu em Novembro de 2025

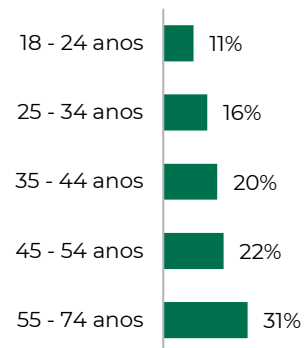
Perfil da Amostra

Género

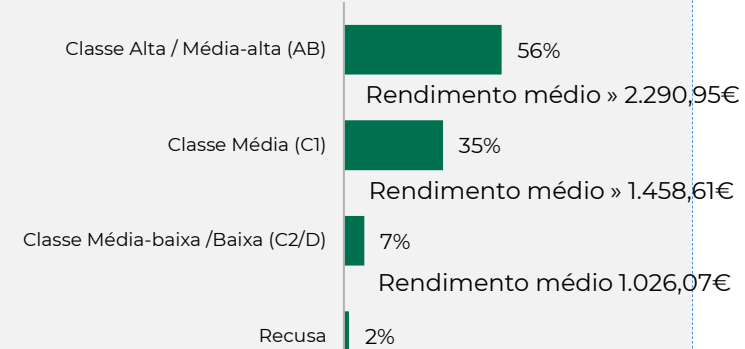


Grupo etário

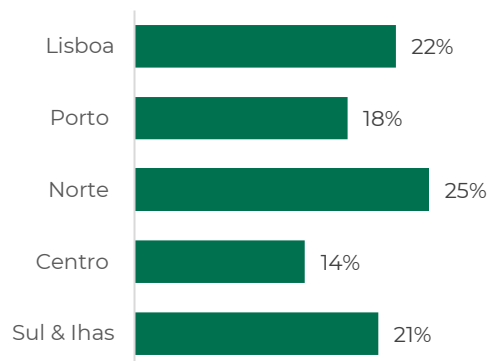
Idade média » 45 anos



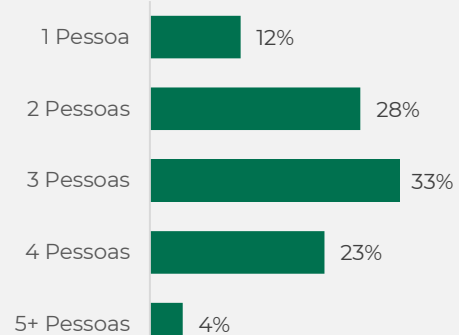
Classe Social



Região

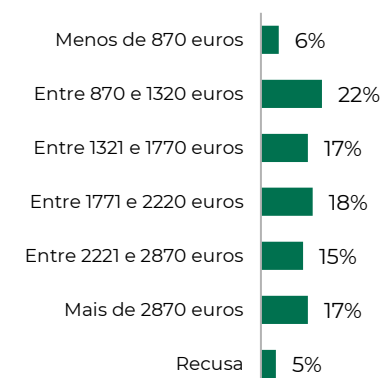


Composição do Agregado



Rendimento

Rendimento médio » 1.899,41€



Recondicionados

2/3 dos Portugueses já adquiriu produtos recondicionados / em 2ª mão

Produtos recondicionados



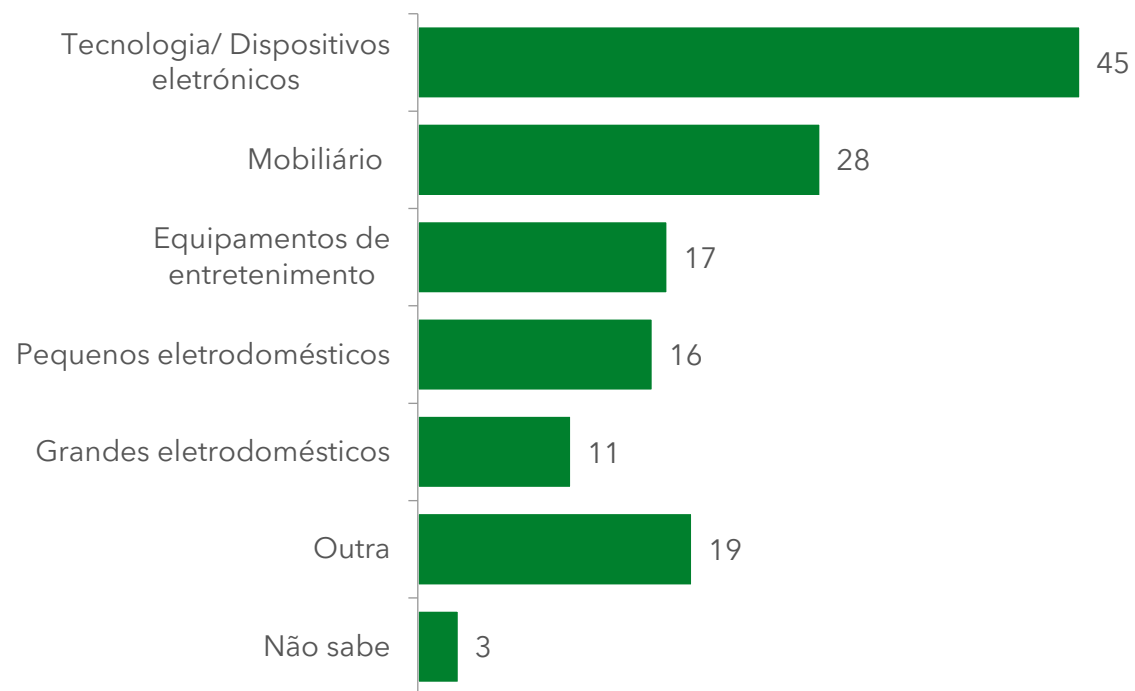
66% já comprou

34% ainda não comprou

Recondicionados

2/3 dos Portugueses já adquiriu produtos recondicionados / em 2ª mão
A maioria comprou produtos de Tecnologia / Dispositivos eletrónicos

Produtos recondicionados - Categorias compradas



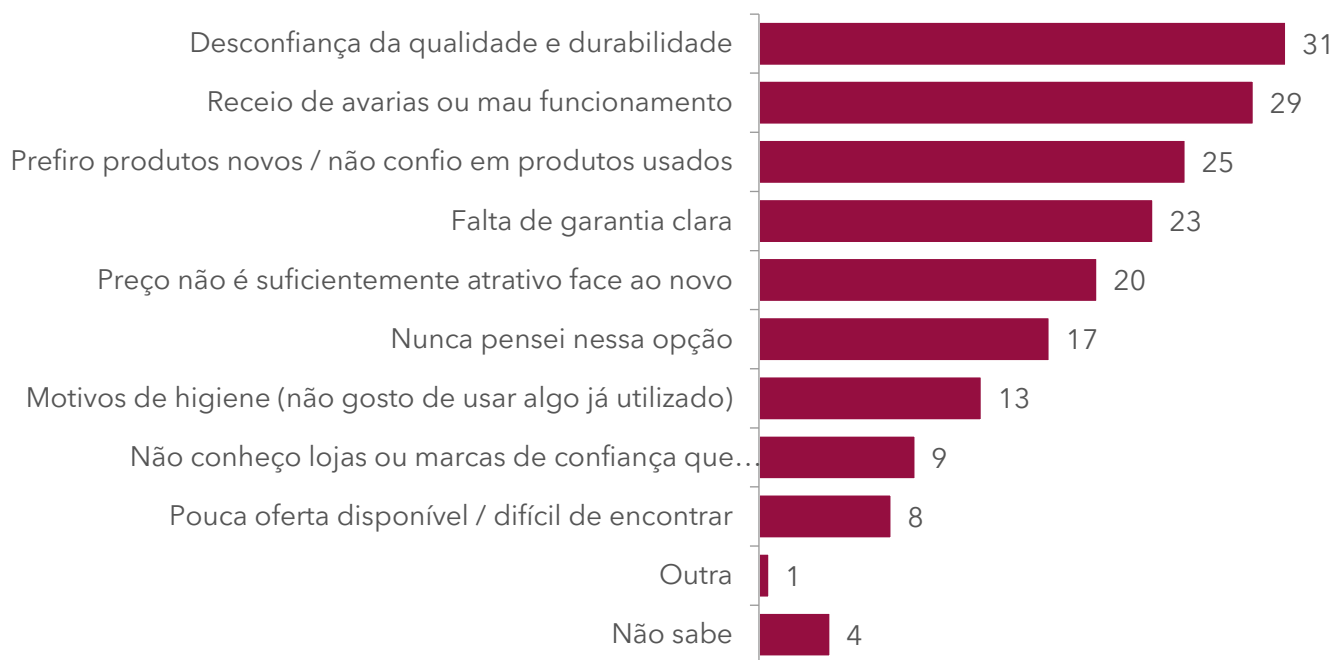
66% já comprou

Recondicionados

1/3 ainda não comprou produtos recondicionados / em 2ª mão

Principalmente pela **desconfiança da qualidade e durabilidade** e pelo **receio de avarias ou mau funcionamento**

Produtos recondicionados - razão de não compra



34% não comprou

Recondicionados

Para a maioria ponderar comprar recondicionados, os produtos teriam de ter uma redução de preço superior a 30%, garantia superior a 1 ano e possibilidade de troca entre outros.

Produtos recondicionados – possíveis drivers de compra

■ Mais de 41% mais barato

■ Entre 31% e 40% mais barato

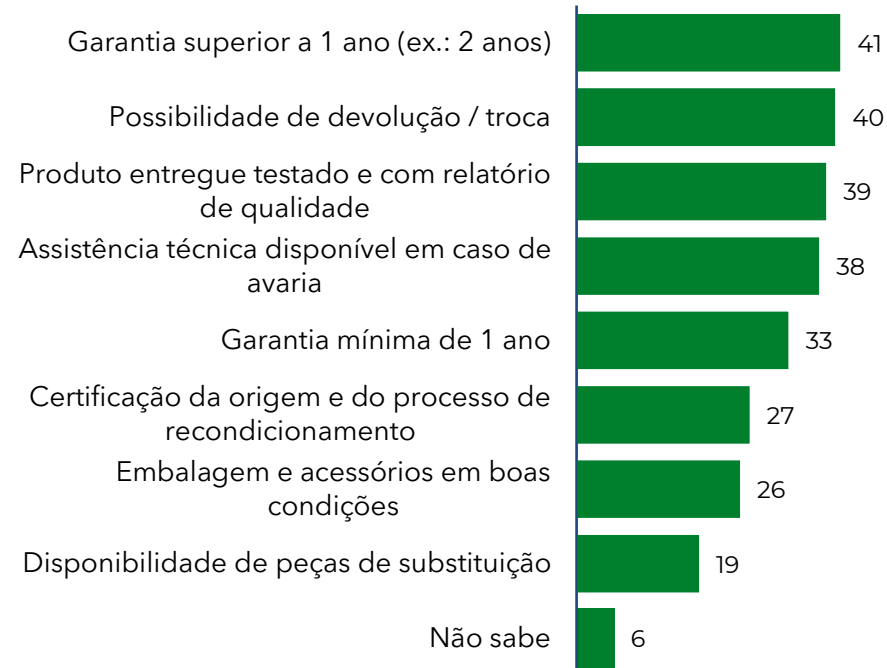
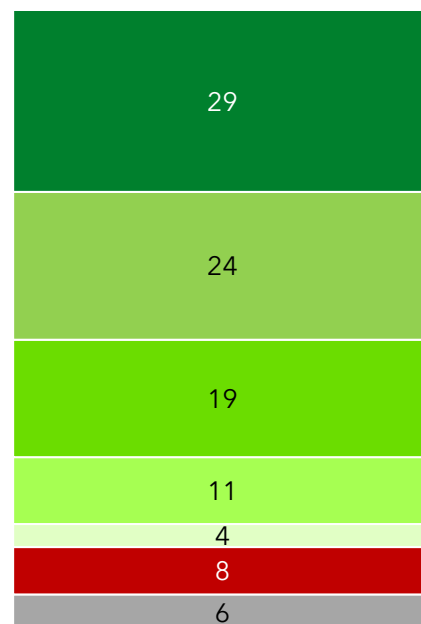
■ Entre 21% e 30% mais barato

■ Entre 11% e 20% mais barato

■ Até 10% mais barato

■ Não compraria recondicionado, independentemente da redução de preço

■ Não sabe



Valores em %

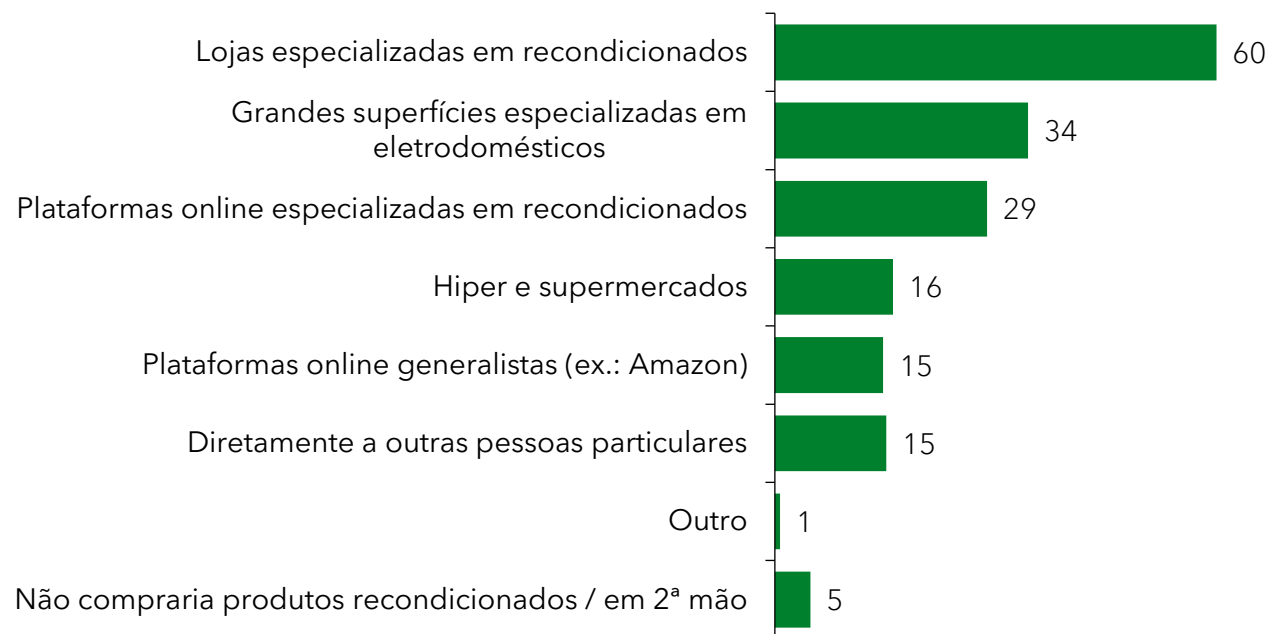
Base: Total respondentes (1000)

Q40: Qual seria a redução mínima de preço que o levaria a considerar comprar um produto recondicionado em relação a um produto novo?

Q41: Que garantias consideraria indispensáveis para comprar um produto recondicionado?

Lojas especializadas em recondicionados são o local que transmite mais segurança na compra destes produtos.

Produtos recondicionados - local preferencial de compra

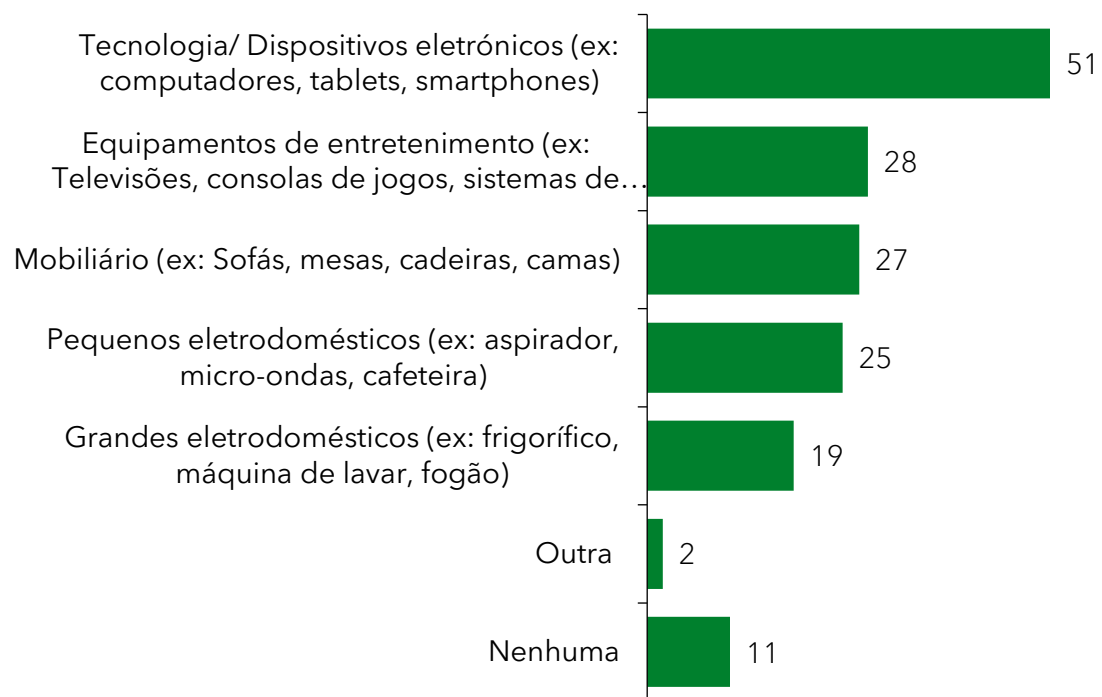


Recondicionados

89% dos Portugueses compraria algum produto recondicionado no futuro

Tecnologia / Dispositivos eletrónicos seria a categoria mais considerada

Produtos recondicionados - Categorias a comprar



89%

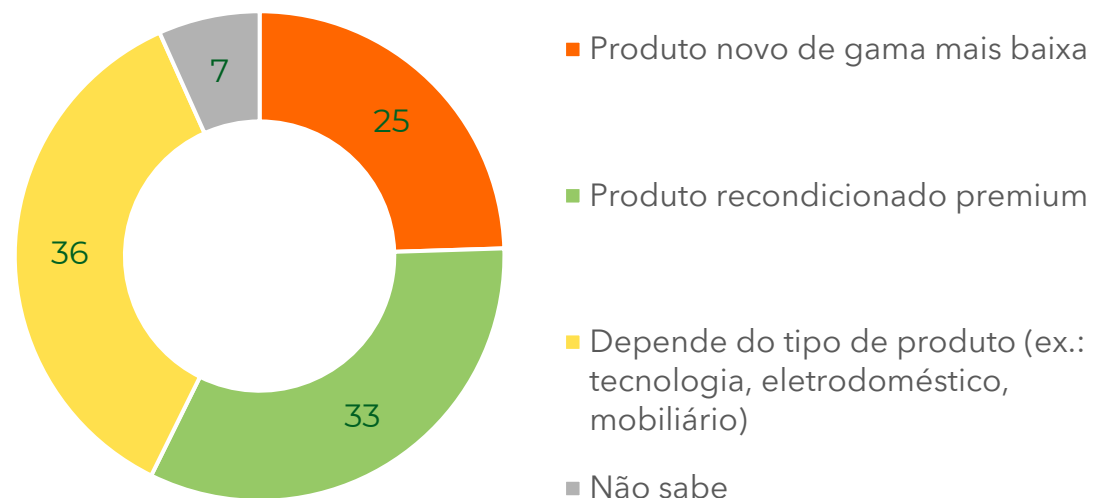
compraria alguma

Recondicionados

1/3 prefere comprar um produto recondicionado se for “premium” e custar o mesmo que um novo de gama mais baixa.

Mas 1/4 prefere um produto novo mesmo que de gama mais baixa

Produtos recondicionados vs. Produtos Novos de gama mais baixa

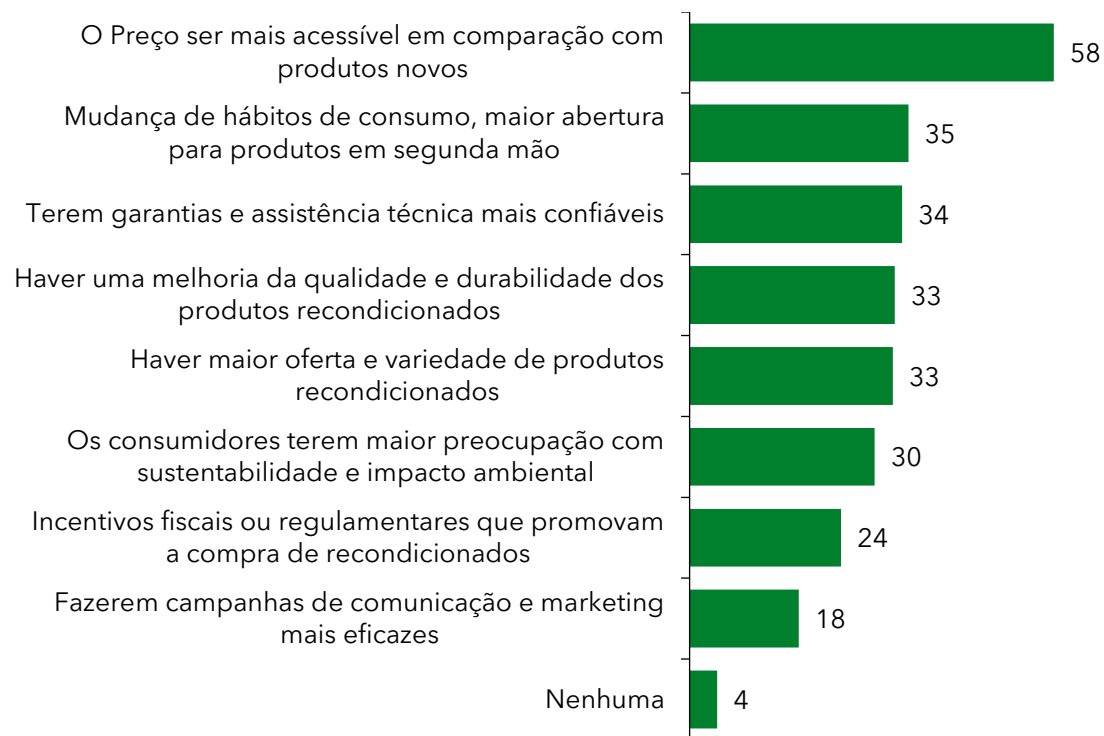
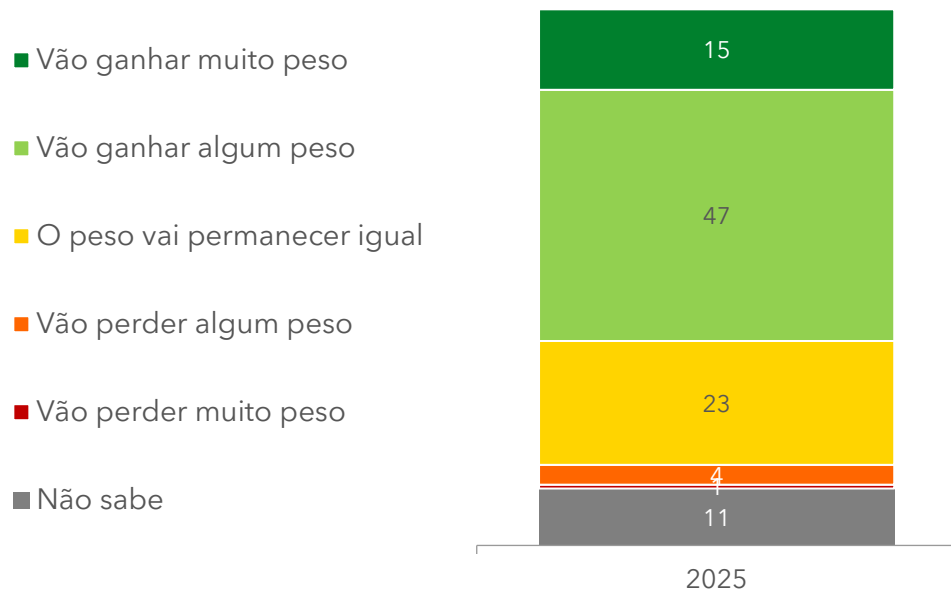


Na opinião dos Portugueses os recondicionados vão ganhar peso nos próximos 5 anos

O preço ser mais acessível do que nos produtos novos deverá ser o principal motivo para esse crescimento.

Produtos recondicionados - perspectiva de crescimento nos próximos 5 anos

Score Médio	3.80
Total ganhar peso	62%
Total perder peso	5%



25
ANOS

O Observador
Cetelem

BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE

**Mais sobre as tendências de consumo em
oobservador.pt**