

Indicata
Market Watch™

Observatorio sobre el mercado de vehículos de ocasión



Abril de 2025 | Edición 62

La demanda de VO eléctricos puros está aumentando lentamente sin incentivos

indicata
Part of Autorola



En marzo, los BEV superaron en ventas a los vehículos diésel en el grupo de edad inferior a 2 años por primera vez en la historia en los mercados analizados.

La relación oferta/demanda (MDS) mejoró hasta alcanzar máximos históricos en el primer trimestre tras el pico estacional habitual de finales de año, para todos los tipos de combustible.

En el Reino Unido, las tendencias negativas en varios tipos de combustible se acumulan en una tendencia general, con una pérdida media de 2,4 puntos de índice.

La mayoría de los mercados más pequeños han perdido entre 0,8 y 1,4 puntos de media desde principios de año, en parte debido al aumento de la cuota de los BEV.

Austria: Los híbridos no enchufables perdieron más de 4 puntos de índice en pocos meses, incluso más que los BEV y PHEV.

Bélgica: El atractivo en el mercado (MDS) de los PHEV usados se acerca a los motores de combustión en los modelos más jóvenes, y a la par que la gasolina y el diésel en el segmento de 3 a 4 años.

Dinamarca: Híbridos enchufables de 3 a 4 años con un excelente valor MDS de 42,2.

Francia: Los BEV representan el 14% de la oferta, frente al 9% de las ventas. Un atractivo de mercado (MDS) superior a 117 indica una demanda insuficiente. No obstante, el índice de precios sólo ha bajado algo más de un punto desde principios de año.

Alemania: La cuota de ventas de BEV jóvenes usados de menos de dos años se estancó entre el 9% y el 10% en el primer trimestre.

Italia: Los microhíbridos ya representan casi el 30% del mercado de coches usados en la categoría de edad más joven y perdieron aproximadamente 2,5 puntos de índice de precios en el primer trimestre.

Países Bajos: La oferta de BEV creció hasta casi el 19%, mientras que el apetito del mercado se deterioró hasta un valor MDS ligeramente inferior a 100. El índice de precios sufrió una pérdida de más de un punto de índice en el primer trimestre.

Polonia: Los BEV han perdido alrededor de 2,7 puntos de índice en los precios desde principios de año. Los híbridos enchufables perdieron más de 2 puntos.

Portugal: Los BEV de vida media entre 3 y 4 años aumentaron su cuota de ventas hasta el 17%. Esto es el resultado de fuertes ajustes de precios, con el índice de precios perdiendo dos puntos mientras que los valores de los MDS alcanzan un máximo histórico.

España: la relación oferta/demanda de BEV presenta un valor MDS superior a 130. No obstante, el índice de precios sube 1,7 puntos desde principios de año.

Suecia: Los precios de los PHEV se mantuvieron estables en el primer trimestre, y la comerciabilidad (MDS) está al mismo nivel que los motores de combustión, especialmente para los modelos jóvenes de menos de dos años.

Turquía: La cuota de ventas de BEV jóvenes en el primer trimestre fue del 8,5% y el atractivo del mercado mejoró. La evolución de los precios en el primer trimestre fue comparable a la de los motores de combustión, es decir, aumentos de precios relacionados con la inflación.

Reino Unido: En el segmento de edad de hasta 2 años, el valor MDS de los BEV mejoró 50 puntos en el primer trimestre, y los modelos de 3 a 4 años alcanzaron el mismo nivel que los motores de combustión.

Country	Latest used car price percentage point movement versus Jan 2023
Turkey	81.6pp
Poland	-6.4pp
Spain	-8.1pp
Sweden	-10.1pp
Portugal	-12.9pp
The Netherlands	-10.1pp
Italy	-12.4pp
Belgium	-11.7pp
France	-11.9pp
Austria	-11.1pp
Germany	-10.3pp
United Kingdom	-15.7pp
Denmark	-18.4pp
Average	-4.4pp
EU Region	-11.6pp

Disminuye la demanda de vehículos diésel jóvenes - la gasolina y los microhíbridos se igualan

Para algunos europeos conservadores de la UE 2024 parecía ser un punto de inflexión para la movilidad eléctrica en el mercado de coches nuevos, con los BEV registrando un descenso de casi el 6% en comparación con el año anterior. Sin embargo, el inicio de 2025 cuenta una historia diferente. Un aumento de más del 28% en febrero en la UE y, si se incluye el Reino Unido, más del 30% de crecimiento en turismos eléctricos de batería en comparación con el mismo periodo del año anterior, a pesar de la interrupción de las subvenciones a la compra en muchos lugares, aumentó la cuota de mercado de coches nuevos a más del 15%.

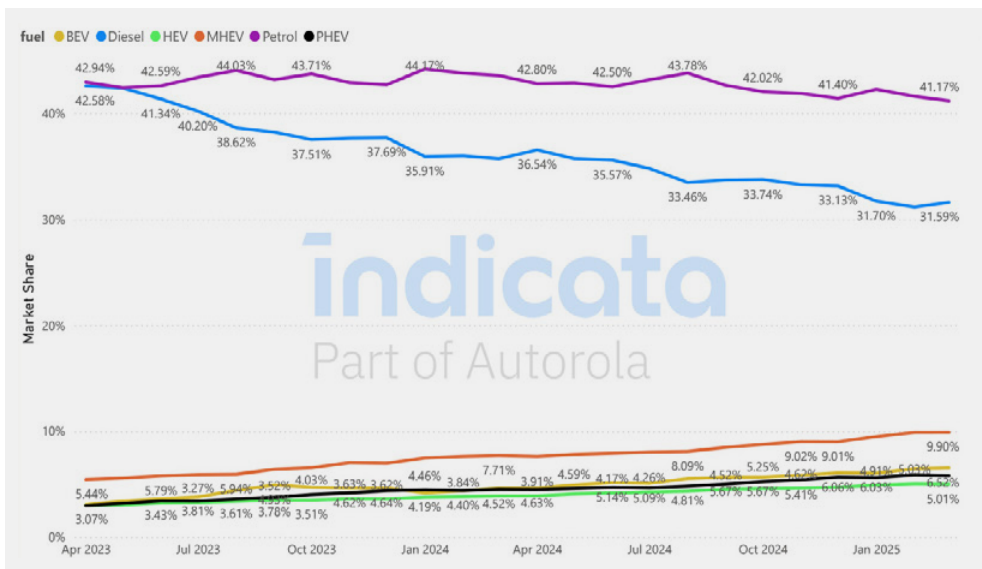
La penetración en el mercado de coches usados en el

grupo de menos de 2 años sigue rezagada, con algo más del 11%, y es poco probable que se recupere, con un crecimiento de sólo 0,5% en el primer trimestre de 2025. En el segmento de 3 a 4 años, la cuota de ventas no está tan lejos y ya se está recuperando más rápidamente, con más del 10%. Si se observan las cuotas de ventas de los vehículos de gasolina y los microhíbridos en el primer grupo de edad, llama la atención que estos últimos están sustituyendo casi por completo a los primeros. A finales del primer trimestre, entre ambos representaban más del 61% de los coches usados más jóvenes de menos de 2 años. En cambio, los modelos diésel jóvenes son cada vez más

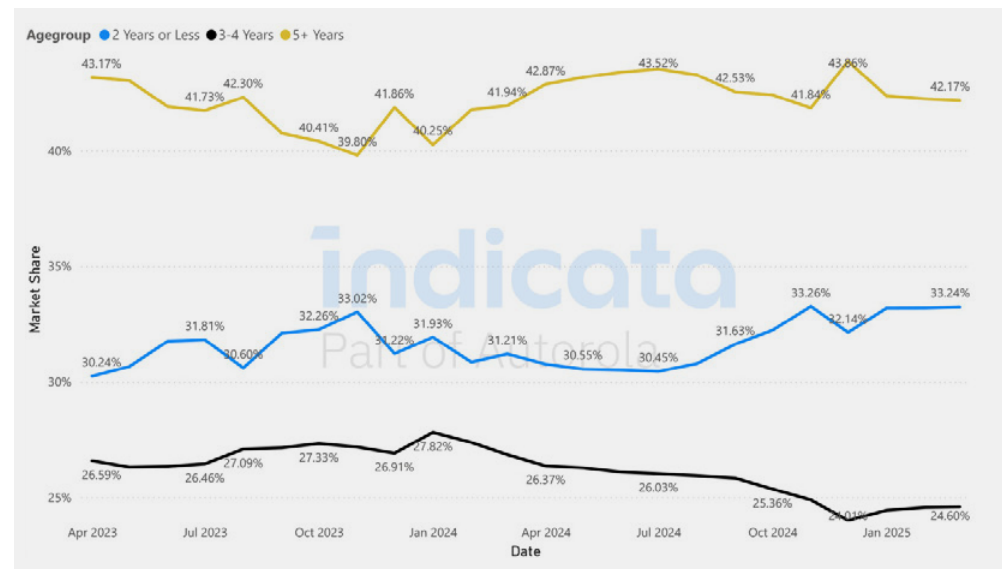
insignificantes. En marzo, los BEV superaron en ventas a los vehículos diésel de este grupo de edad por primera vez en los mercados observados.

Los híbridos enchufables aparecen con más frecuencia que los BEV en las ventas del grupo de edad intermedio, de 3 a 4 años, pero se estancaron en el primer trimestre y seguramente serán superados por los turismos totalmente eléctricos en términos de volumen en los próximos meses. En el segmento de los LCV, los tres primeros meses del año no revelaron ningún cambio de tendencia significativo en el sector del VO. En la mayoría de los países, falta un estímulo efectivo para la electrificación de los LCV, tanto en el mercado de vehículos nuevos como en el de usados.

Sales Market Share by Month and Fuel Type - European Market



Sales Market Share by Month and Age Group - European Market



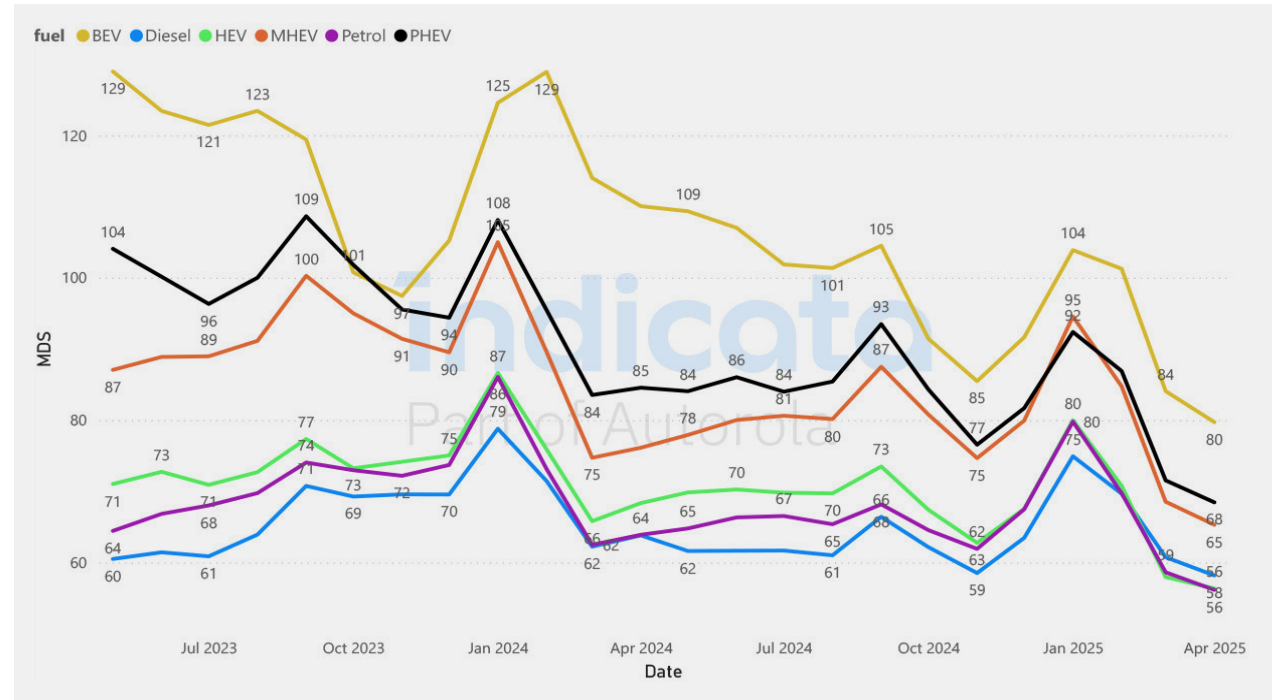
Los familiares y los SUV se venden más rápido

Lo que llama la atención de las listas de los más vendidos en los mercados europeos observados es que, a pesar del dominio percibido de los diseños SUV, sólo 4 aparecen entre los 3 primeros de las cuatro clasificaciones. El VW T-ROC (2x), el ID.4 y el Toyota C-HR son superados en su mayoría por los clásicos utilitarios de los segmentos B y C. En términos de comerciabilidad y velocidad de ventas, la proporción está más equilibrada, con tres de los cuatro primeros puestos para los SUV.

Medida en MDS, la relación oferta/demanda mejoró hasta su mejor nivel en el primer trimestre, tras el pico estacional habitual de principios de año para todos los tipos de combustible en comparación con los últimos 1,5 años. En el grupo de edad más joven, en particular, los valores medios de MDS de BEV se sitúan sistemáticamente por debajo de 100, lo que todavía no es motivo de celebración, pero sí de esperanza de que los vehículos eléctricos de ocasión se vuelvan más predecibles para los concesionarios.

Mientras que los coches diésel estaban en general a la par con sus homólogos de gasolina en términos de comerciabilidad a principios de año, las diferencias están surgiendo cada vez más, sobre todo en los grupos de edad más jóvenes, que, a pesar de la disminución constante de los inventarios, apuntan a un interés menguante en este tipo de propulsión (diésel). Los híbridos enchufables están logrando una mejor comercialización que sus competidores totalmente eléctricos en muchos mercados y mantienen su ventaja en el MDS de casi 10 puntos de media. Los híbridos no enchufables siguen siendo los héroes silenciosos del MDS. Los volúmenes de oferta relativamente pequeños, que se venden rápidamente en casi todas las categorías de edad, alcanzan valores medios de MDS de 44 en el grupo de edad de más de 3 años, que es prácticamente ideal. En el segmento de los vehículos industriales ligeros, el diésel, con diferencia el tipo de combustible más importante, mejoró ligeramente en 3,5 puntos en términos de relación oferta/demanda en el primer trimestre, pero las LCV eléctricas siguen siendo poco atractivas y difíciles de vender para los concesionarios, con valores MDS superiores a 130.

MDS by Fuel Type - European Market



Top selling car models up to 4-years-old by volume

All powertrains	MDS	ICE	MDS	Hybrid	MDS	BEV	MDS
Volkswagen Golf	61.7	Volkswagen T-ROC	59.1	Toyota Yaris	47.5	Volkswagen ID.3	55.0
Volkswagen T-ROC	59.1	Volkswagen Golf	61.8	Toyota C-HR	52.3	Tesla Model 3	33.9
Peugeot 208	65.0	Peugeot 208	59.9	Toyota Corolla	50.6	Volkswagen ID.4	55.4

Fastest selling car models up to 4-years-old by Market Days Supply

All powertrains	MDS	ICE	MDS	Hybrid	MDS	BEV	MDS
Lynk & Co 01	29.9	MG HS	32.1	Lynk & Co 01	29.9	Tesla Model 3	33.9
Tesla Model 3	33.9	Volvo XC40	36.5	Toyota RAV 4	41.6	Polestar 2	40.9
MG HS / EHS	37.6	Renault Twingo	38.2	Hyundai IONIQ	42.9	Mercedes-Benz EQC	45.2

La caída del índice de precios no es atribuible únicamente a los modelos eléctricos

Con más de 5 millones de turismos BEV nuevos matriculados en la UE y el Reino Unido en los últimos tres años, una parte significativa de los cuales tendrá que comercializarse como vehículos usados procedentes de contratos de Renting u otros usos a corto plazo dentro de unos años, estimular la demanda de vehículos de este tipo es clave para la electrificación.

Esto es especialmente cierto cuando las cifras de marzo apuntan a un crecimiento continuado. En casi todos los mercados observados, o bien la relación entre la oferta y la demanda de BEV es desfavorable para el desarrollo de los precios, o bien las correcciones negativas de los precios se han

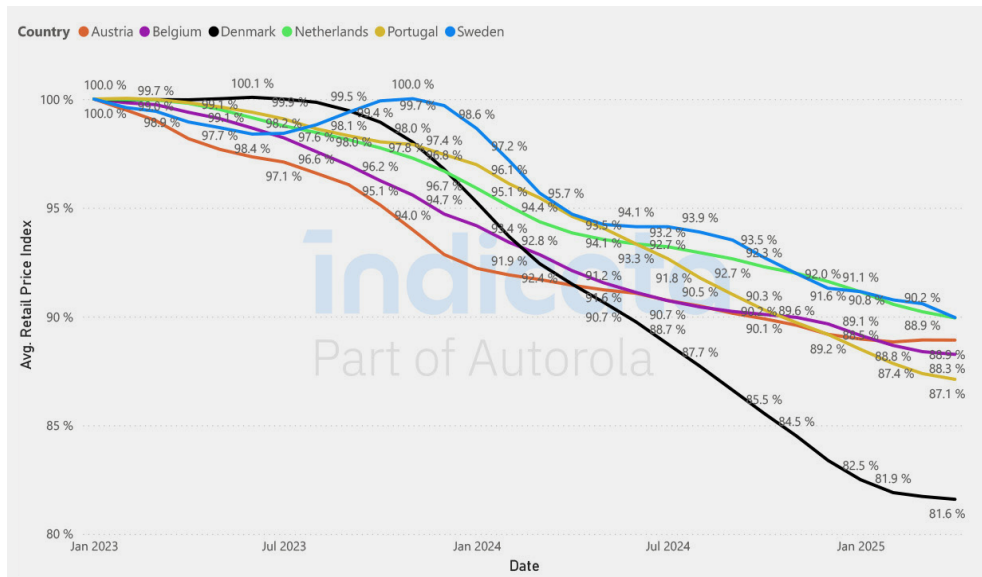
convertido por sí mismas en una fuerza impulsora y han mejorado la comerciabilidad (MDS). España fue una excepción en el primer trimestre de 2025, mostrando resistencia en los precios de los BEV usados de varias marcas.

En mercados como el Reino Unido, sin embargo, las tendencias negativas en varios tipos de combustible se están acumulando en una tendencia general que muestra una grave evolución en comparación con los demás mercados principales, con una pérdida media de 2,4 puntos del índice. Italia también enfrenta un problema, con una pérdida media de casi un punto de índice, que no puede atribuirse

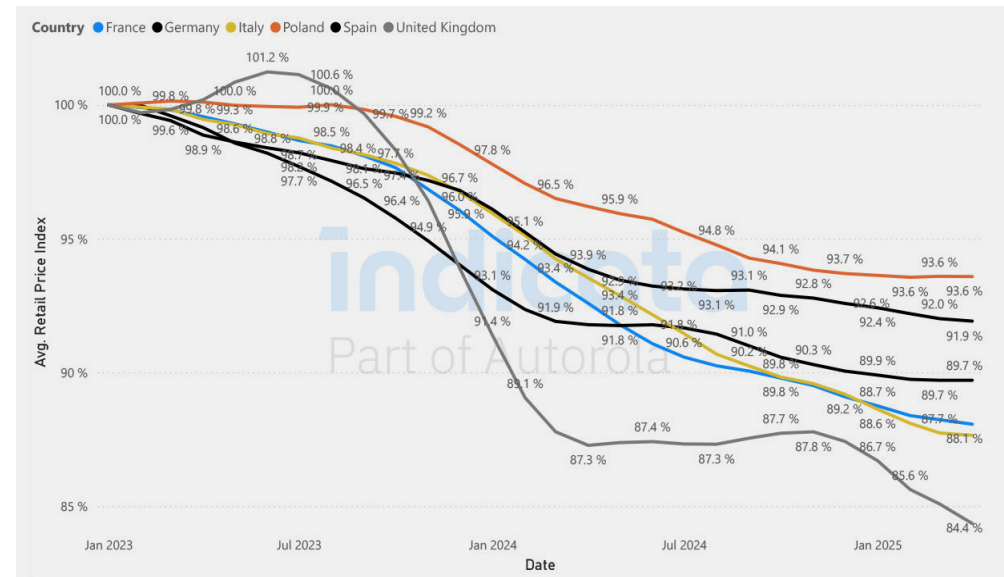
únicamente a los vehículos eléctricos, sino que también afecta a otros tipos de combustible, como los microhíbridos.

Entre los mercados europeos más pequeños, Dinamarca vio frenado su descenso a pesar de su elevada cuota de BEV. En el primer trimestre, el índice de precios global ponderado cayó sólo 0,3 puntos del índice, lo que lo convierte en uno de los más estables de este grupo después de Austria, que se mantuvo casi sin cambios. Todos los demás han perdido entre 0,8 y 1,4 puntos del índice desde principios de año, en parte debido al aumento de la cuota de BEVs.

Retail Price (weighted. avg.) Index 100 = Jan - AT, BE, DK, NE, PT, SE



Retail Price (weighted. avg.) Index 100 = Jan - FR, DE, IT, PL, ES, GB



Tenga en cuenta que Indicata se encuentra actualmente en el proceso de mejorar el índice de precios minoristas de Marketwatch. Como resultado, pueden existir variaciones respecto a las versiones disponibles en meses anteriores. Agradecemos su comprensión mientras nos esforzamos por ofrecer una mejor experiencia.

La gasolina, los microhíbridos y los híbridos completos son la tendencia

En el mercado austriaco de VO, la mayoría de los turismos vendidos son de gasolina. Los diésel, especialmente fuertes en los segmentos más antiguos, han disminuido tanto en volumen que los motores de gasolina, con más del 35%, más los correspondientes microhíbridos, superan ahora al diésel. Los motores de gasolina dominan el grupo de edad más joven de hasta 2 años.

La cuota de ventas vuelve a aumentar, situándose actualmente en casi el 40%, lo que mantiene estable la oferta y garantiza una venta constante. Los precios se están beneficiando de esta situación e incluso han registrado una ligera subida. Incluso cuando se miden en términos de atractivo de mercado en MDS, los motores de gasolina jóvenes están por delante de los todavía populares motores de encendido automático, con un valor de 82. En términos de cuotas de ventas de coches usados jóvenes, sólo los de gasolina, los microhíbridos y los híbridos no enchufables están ganando terreno actualmente, mientras que los BEV, los híbridos enchufables y los diésel están perdiendo impulso, sobre todo debido a su descenso en nuevas matriculaciones en 2024 en comparación con 2023.

En cuanto a la evolución de los precios, sin embargo, ambos tipos de motores de

combustión siguen codo con codo y son los únicos que mantienen una estabilidad positiva superior a la media. A diferencia de otros mercados europeos, los híbridos no enchufables en Austria han experimentado una mayor tendencia a la baja en la evolución de los precios en los últimos meses. Han perdido más de 4 puntos del índice en pocos meses, incluso más que los BEV y los PHEV. Esto ha favorecido su atractivo en el mercado y ha situado el valor MDS por debajo de los 100 puntos de media, aunque no ha supuesto un alivio significativo en los volúmenes de oferta.

La cuota de los HEV crece lenta pero constantemente y en paralelo en términos de oferta y ventas. Como era de esperar, el diésel es con diferencia el tipo de combustible más popular para los LCV, y los BEV sólo alcanzan una cuota de mercado de entre el 5 y el 7% incluso en el segmento de menor edad, lo que no es una cifra significativa. Sin embargo, con una proporción relativamente alta de Combos y Vivaros totalmente eléctricos en el volumen ofertado, Opel/Vauxhall podría estar enfrentándose a un problema de volumen que podría traducirse en una potencial presión sobre los precios. Una de cada cinco furgonetas Opel/Vauxhall de la flota es un BEV, mientras que sólo uno de cada dieciséis vehículos usados vendidos es eléctrico.

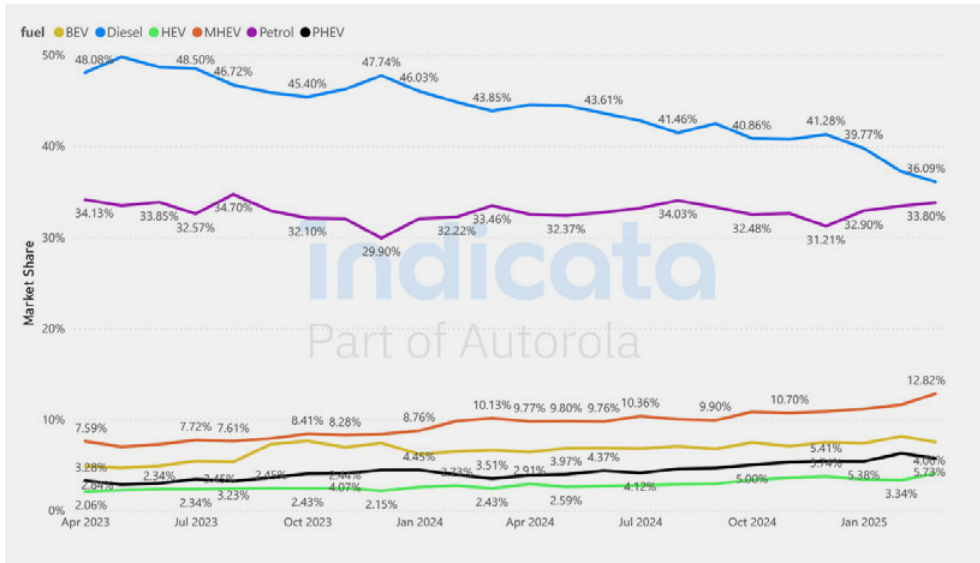
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Škoda	Octavia	54.1
Volkswagen	Golf	66.7
Volkswagen	Passat	61.3

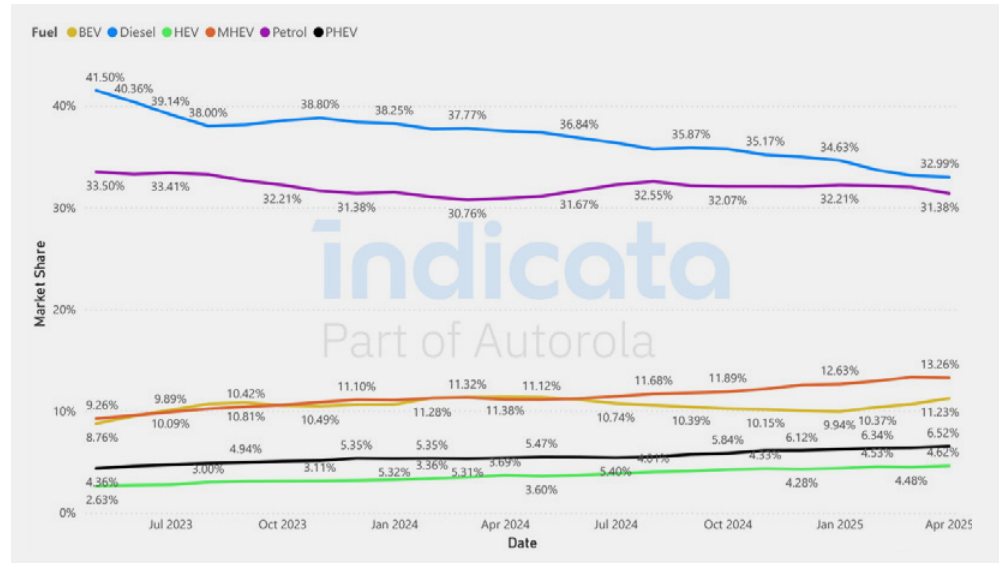
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Mercedes-Benz	GLA-class	10x	37.0
BMW	X1	8x	44.2
Volkswagen	Touran	8x	47.0

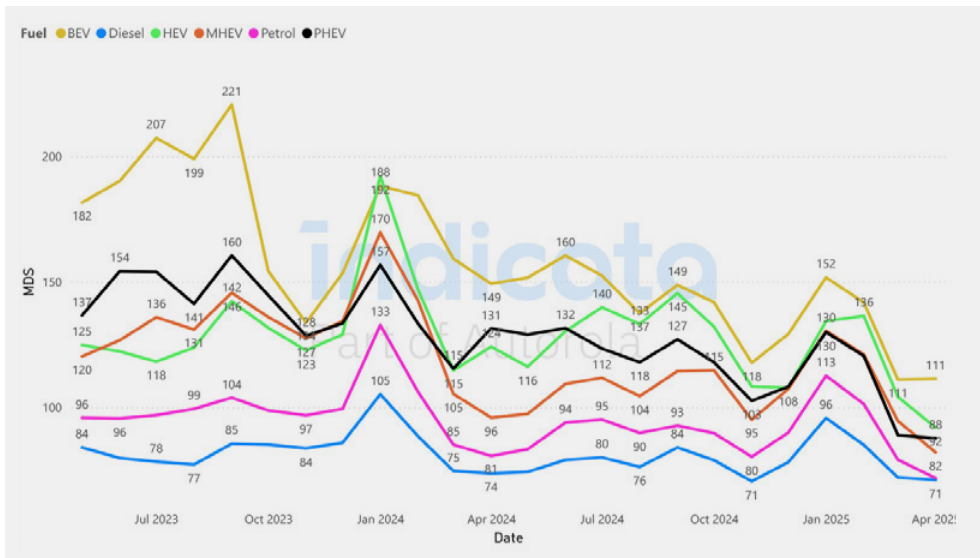
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Austria



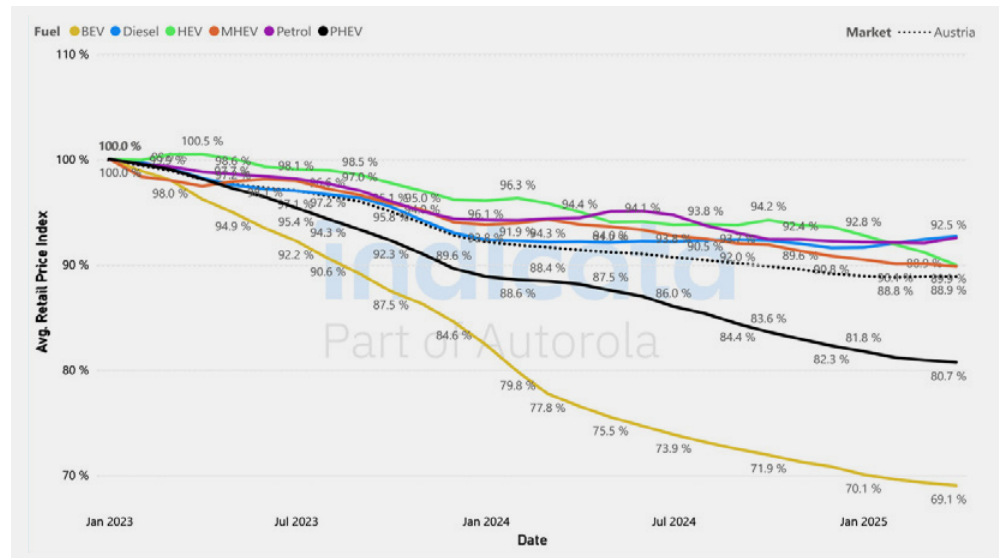
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Austria



MDS by Fuel Type - Austria



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Austria



Enchufables con buenas posibilidades de comercialización (MDS)

Mientras que los BEV ya ocupan el segundo lugar en el stock más reciente de VO de Bélgica, con una cuota del 16,5%, las ventas de vehículos hasta dos años de edad siguen muy rezagadas, con una cuota de mercado del 11,5%. En comparación con la cuota de mercado de más del 28% en el mercado de VN en 2024, aún queda mucho por hacer para crear una demanda adecuada en el mercado.

Los vehículos que permanecen en el país siguen experimentando la presión de los precios debido al exceso de oferta, lo que está provocando una mayor caída del índice. Los híbridos enchufables, por su parte, tienen mucha menos demanda en el mercado de VN y terminaron el año pasado con una caída de alrededor de un tercio. Esto ya se nota en una estabilización de los precios de oferta y, en la actualidad, apenas hay cambios en la relación entre oferta y volumen de ventas. El atractivo de mercado (MDS) de los PHEV usados se acerca más al de los motores de combustión en los modelos más jóvenes y, en el segmento de edad media de 3 a 4 años, se sitúa actualmente a la par de los motores de gasolina y diésel con un valor medio de 55,4.

El hecho de que un VW Touran ocupe el primer puesto en la clasificación de

atractivo del mercado (MDS) se debe a una afluencia relativamente de corto plazo de VOs de gasolina al mercado, que hasta ahora no ha ido acompañada de reducciones de precio significativas e incluso presenta una tendencia positiva de los precios. El MG ZS y el Dacia Sandero, en los otros dos puestos, demuestran la fuerte y continua demanda de VO pequeños y económicos, independientemente de la electrificación del mercado automovilístico en Bélgica.

Los coches diésel, con una cuota de mercado en VN inferior al 3%, apenas tienen ya importancia. La situación es similar en el grupo de edad de los VO de menos de 2 años. Con una cuota decreciente, las cifras de oferta e inventario seguían siendo ligeramente superiores al 7%, lo que sugiere que están llegando aproximadamente tantas devoluciones como ventas se están realizando, aunque con un inevitable descenso del volumen.

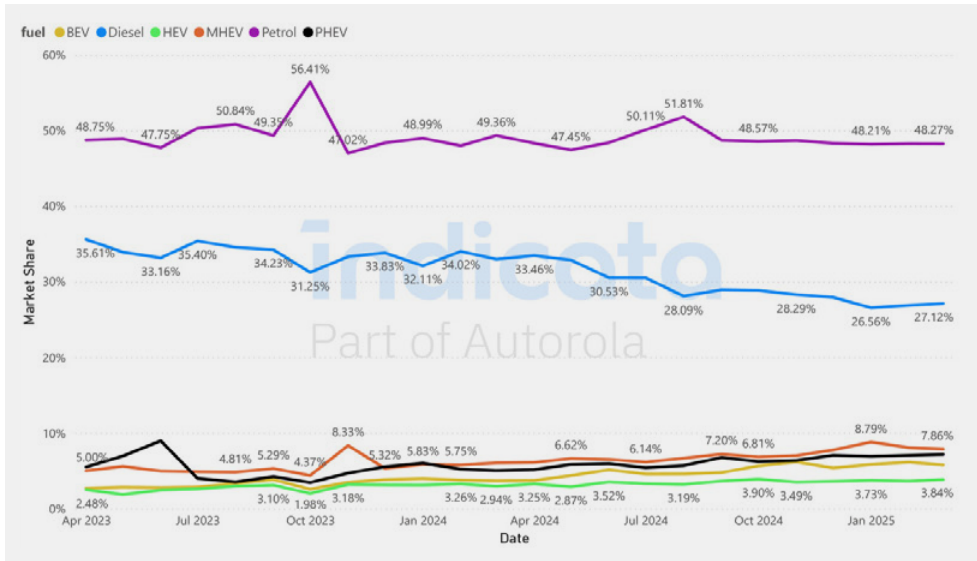
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
BMW	1 series	57.9
Volkswagen	Golf	58.3
BMW	3 series	62.1

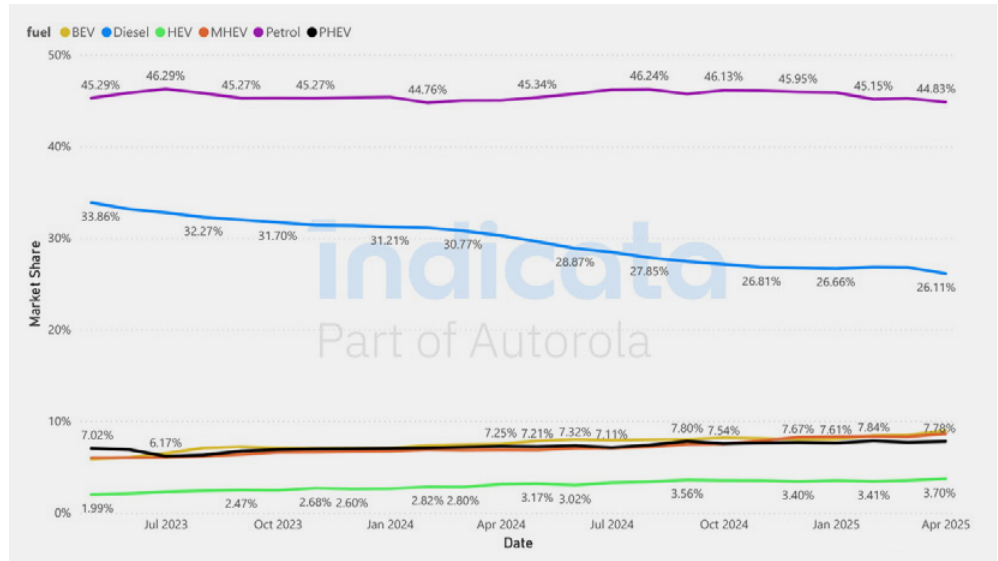
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Volkswagen	Touran	12x	30.6
MG	ZS	11x	31.5
Dacia	Sandero	11x	31.7

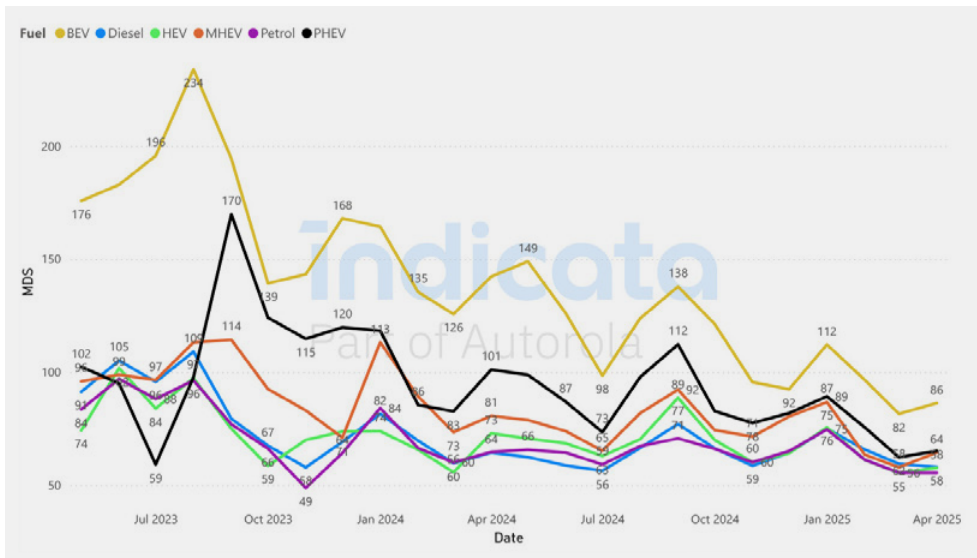
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Belgium



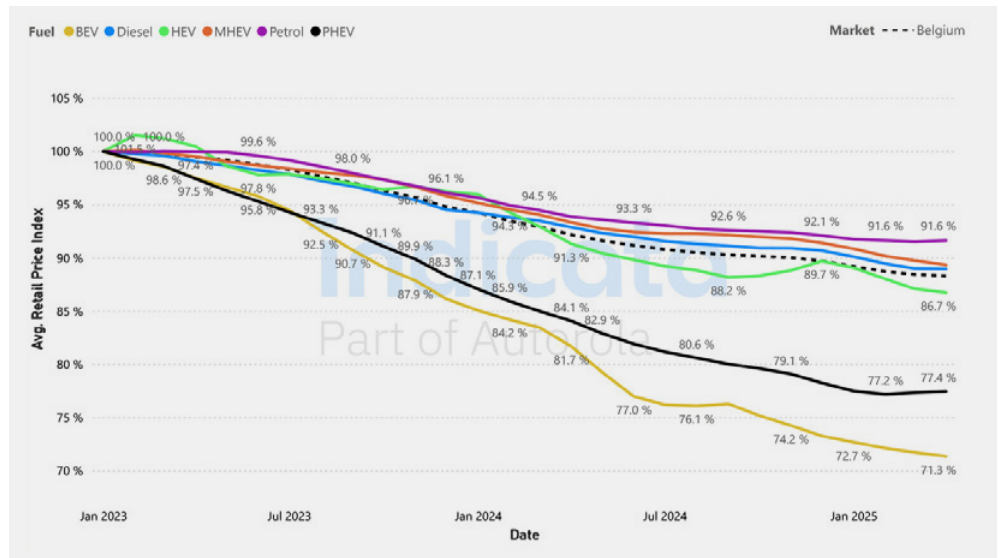
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Belgium



MDS by Fuel Type - Belgium



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Belgium



Los VO diésel tienen potencial para ser exportados

Hasta febrero inclusive no se matricularon en Dinamarca ni 600 coches diésel nuevos. Esto representa una cuota de mercado inferior al 3%, y la tendencia es a la baja. La situación es aún más dramática para los VO más nuevos, con menos del 0,7% para los coches de hasta 2 años y menos del 4% para los coches de entre 3 y 4 años. A pesar de la baja oferta, se está ya creando un exceso de oferta con presión sobre los precios, que por otra parte sólo se observa con los vehículos eléctricos.

Una pérdida de casi 3 puntos porcentuales en el índice de precios desde principios de 2025 y la segunda peor calificación en cuanto a atractivo del mercado (MDS) y relación oferta-demanda en una comparación entre tipos de combustible sugieren que existe potencial de exportación para los motores de encendido automático. En el segmento de edad media de 3-4 años, los motores de gasolina también están perdiendo rápidamente cuotas de oferta y ventas. En ambos análisis, actualmente están a la par con los PHEV y son superados por estos últimos en términos de atractivo de mercado. Los PHEV de entre 3 y 4 años tienen actualmente un excelente valor medio de MDS de 42,2. Esto también se ve respaldado por la disminución de la oferta, que vuelve a reducirse dado que la cuota de

nuevas matriculaciones en febrero también fue inferior al 3%, es decir, menos de 600 unidades.

Los microhíbridos, por su parte, que son esencialmente motores modernos de combustión con apoyo de un motor eléctrico de 48 V también vienen con un recargo tecnológico en comparación con sus hermanos mayores, están luchando fuertemente en Dinamarca. El ahorro potencial derivado de un menor consumo de combustible no guarda proporción con unos costes del vehículo aún más elevados. La transformación del mercado y el control gubernamental han superado hace tiempo el potencial de desarrollo tecnológico remanente del motor de combustión.

No obstante, los coches de gasolina siguen representando un tercio del total de la oferta actual de VO, y la cifra correspondiente a los coches de más de 5 años se mantiene estable en el 60%. Además, más del 90% de las furgonetas pequeñas que se ofrecen son diésel. Se trata de un reto que, probablemente, seguirá siendo difícil de superar en una década sin una mayor intervención gubernamental. Ni siquiera el hecho de que los tres VO más vendidos sean totalmente eléctricos puede ocultar esta realidad.

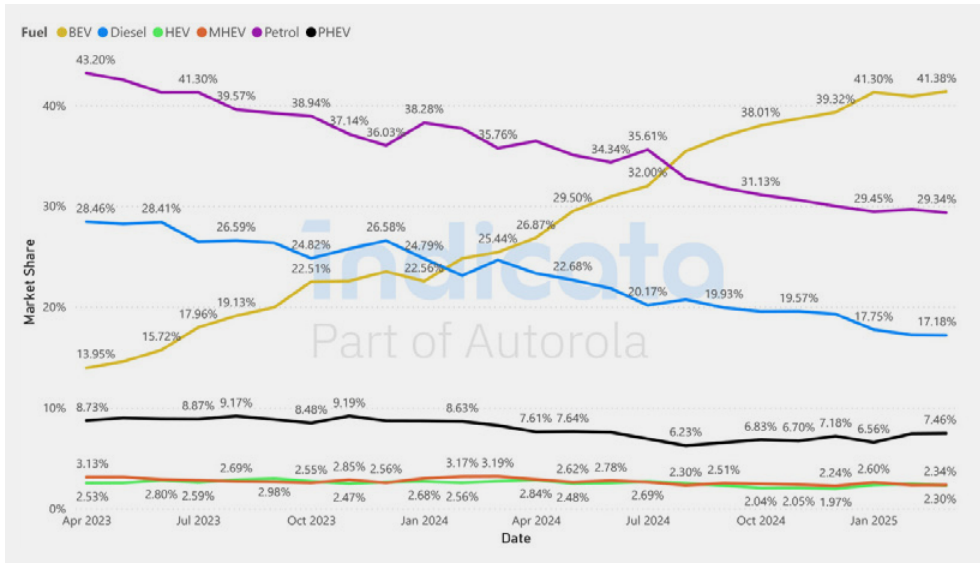
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	ID.3	34.8
Volkswagen	ID.4	36.2
Škoda	Enyaq	40.7

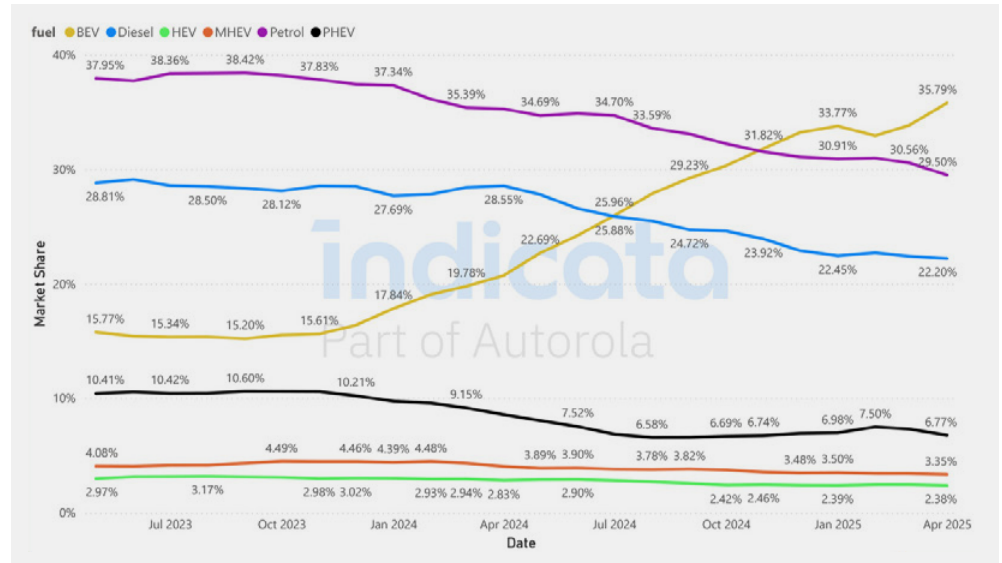
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
MG	5	29x	12.6
BYD	ATTO 3	17x	21.1
MG	HS / EHS	26x	22.0

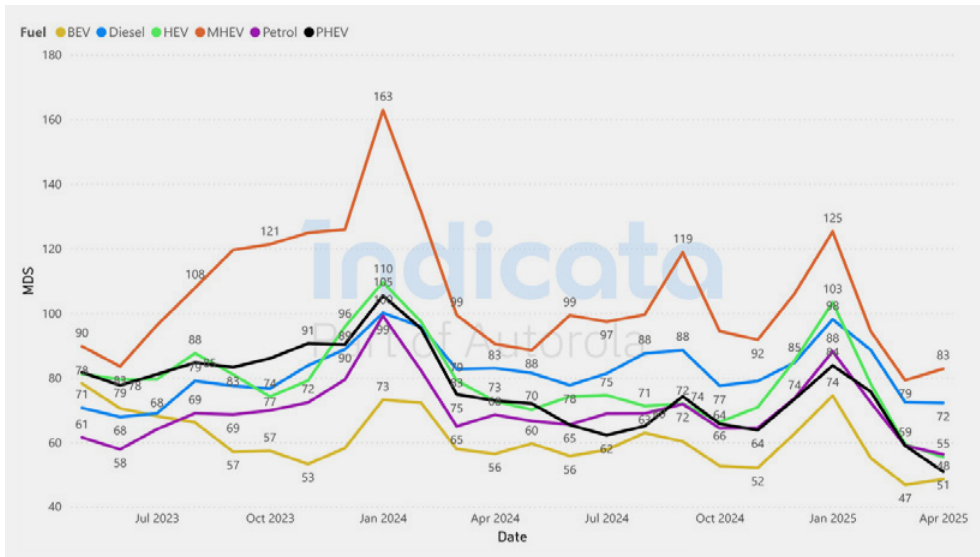
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Denmark



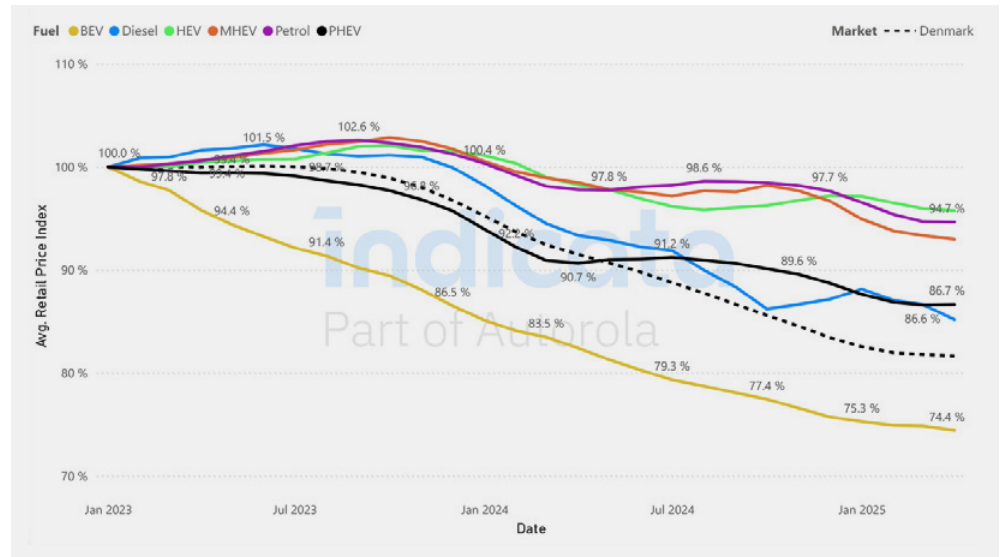
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Denmark



MDS by Fuel Type - Denmark



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Denmark



Índice de precios estable en el primer trimestre

Aunque las nuevas matriculaciones de coches diésel llevan varios años disminuyendo considerablemente en Francia y están desapareciendo lentamente, con una cuota inferior al 5% del mercado de VN en febrero, el mercado de VO de este tipo de combustible está experimentando un pequeño renacimiento. La situación es ideal para los concesionarios en estos momentos. Las cantidades disponibles están aumentando, al igual que las ventas, hasta el punto de que el atractivo del mercado, medido en MDS, está mejorando.

El resultado es un índice de precios muy estable. Y quien piense que esto sólo se aplica a los grupos de mayor edad se equivoca. Incluso en el segmento de edad más joven, el de los menores de 2 años, la cuota de ventas ha repuntado ligeramente, pasando de un mínimo de menos del 14% a finales del año pasado a más del 15%. En Francia, sólo los HEV pueden igualar esta evolución de los precios. Aunque su cuota de ventas se está estancando, sobre todo en el segmento de edad más joven, siguen ocupando las primeras posiciones en términos de oferta y demanda en Francia en todos los grupos de edad.

Renault, contrincante de Toyota, está logrando precios estables y está sustituyendo progresivamente su cartera de

VO diésel. En la transición a la propulsión eléctrica, el primer trimestre estuvo muy por debajo de las expectativas. Aunque la cuota del 17,7% de coches nuevos vendidos como BEV en febrero está por encima de la media europea, con dos fabricantes nacionales ambiciosos, el objetivo de cero emisiones para 2035 está aún muy lejos. La cuota de algo más del 14% del mercado francés de VO muestra que los vehículos se quedan principalmente en el país, pero con una cuota de ventas inferior al 9% y un atractivo de mercado superior a 117, medido en MDS, no hay suficiente demanda.

Por tanto, el índice de precios se ha mantenido moderado, con una pérdida de poco más de 1 punto del índice desde principios de año. Sin embargo, todos los primeros trimestres de los dos últimos años mostraron una tendencia de precios bastante estable para los BEV. El mercado de furgonetas eléctricas usadas también evoluciona lentamente. Su cuota en el stock de oferta pasó del 9,6% a finales del año pasado al 10,2% en la actualidad, y con una cuota de ventas del 5,4%, no se venden con la suficiente rapidez. Con una media de más de 150, el atractivo de mercado (MDS) es casi exactamente el doble que el de los LCV diésel, dominantes en el mercado, y, por tanto, más allá del punto de viabilidad económica para los concesionarios.

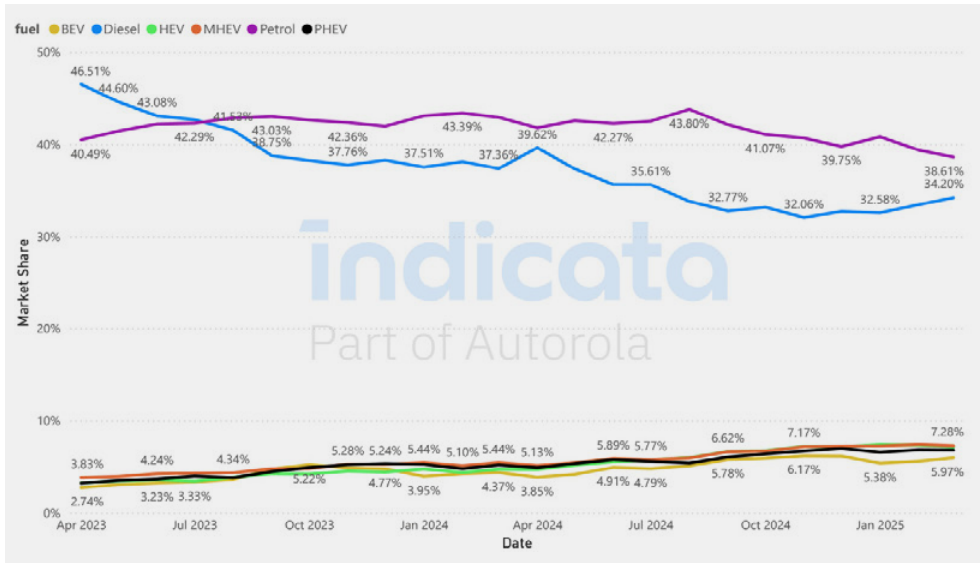
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Peugeot	208	73.1
Renault	Clio	40.6
Peugeot	2008	70.1

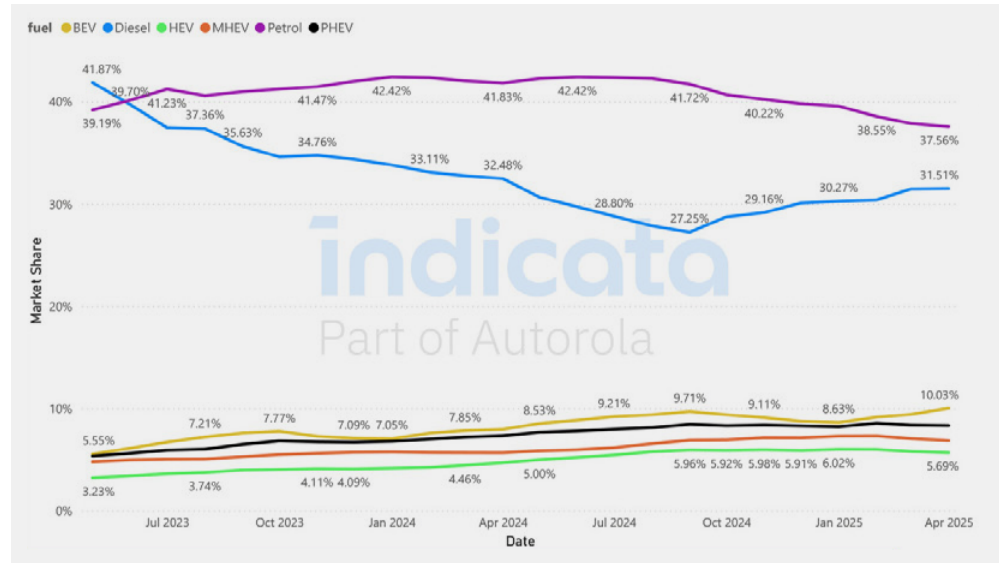
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Renault	Koleos	12x	30.6
Toyota	Yaris	11x	31.4
Toyota	RAV 4	11x	31.7

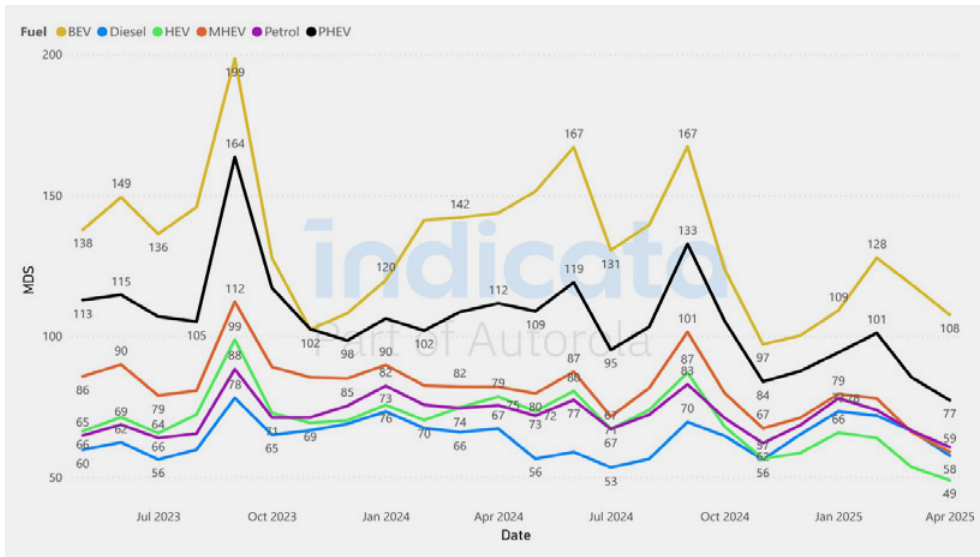
Sales Market Share by Month and Fuel Type - France



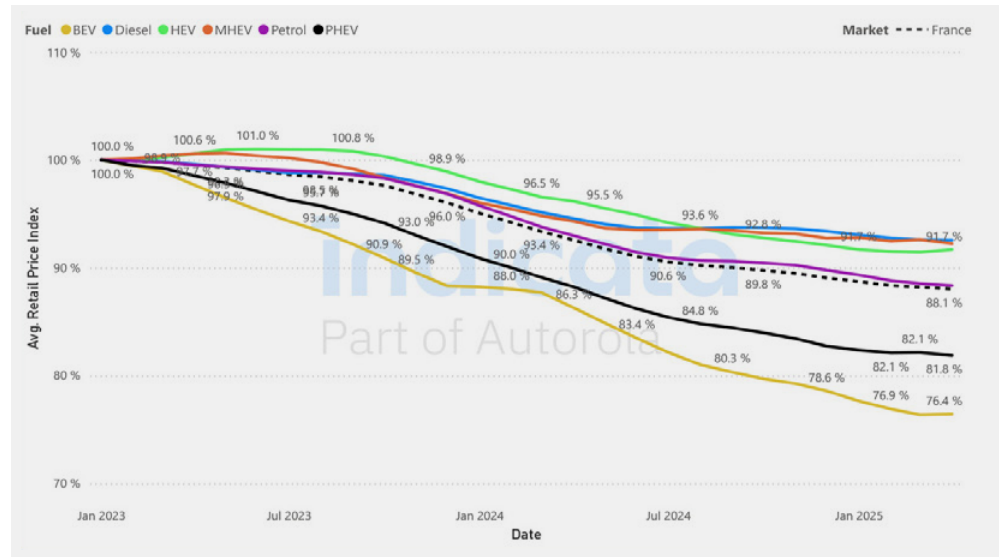
Stock Market Share by Month and Fuel Type - France



MDS by Fuel Type - France



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - France



La cuota de ventas de VO eléctricos se estanca

Tras un rayo de esperanza el año pasado para los BEV jóvenes usados de menos de 2 años, en el primer trimestre de 2025 la cuota de ventas siguió estancada entre el 9 y el 10%. Debido a la menor demanda, la cuota de la oferta se redujo ligeramente el año anterior a pesar de la atonía de las ventas, situándose ligeramente por encima del 10% a finales de 2024. El nuevo mercado de turismos totalmente eléctricos en Alemania se desplomó más de un 27% en 2024, lo que redujo significativamente la afluencia de BEV jóvenes.

Desde principios de año, sin embargo, la cuota de oferta ha vuelto a aumentar en el primer trimestre, manteniendo los precios bajo presión. No obstante, la relación oferta/demanda ha descendido desde un máximo estacional habitual en el MDS de más de 100 en el primer trimestre a menos de 90. En el grupo de edad más joven, de menos de 2 años, los BEV y los motores de combustión estuvieron incluso más cerca en un momento dado, pero el continuo crecimiento de la oferta ha vuelto a situar a los modelos eléctricos por detrás de los motores de combustión. En el segmento de edad intermedia, entre 3 y 4 años, los BEV están obteniendo mejores resultados en Alemania por el momento. La cuota de ventas en este grupo de edad ha alcanzado a la del segmento más joven hasta casi el 10%, y la oferta también se sitúa en el rango moderado de alrededor del 12%.

Sin embargo, lo más importante es que el valor MDS es más de 30 puntos mejor que el de los BEV más jóvenes, lo que apunta a una relación oferta/demanda más saludable. No obstante, la evolución de los precios sigue bajo presión y perdió una media de casi 3 puntos del índice en el primer trimestre. Los compradores alemanes de VN y VO siguen comportándose de forma bastante conservadora y tienden a contenerse incluso con los híbridos. Así, los aficionados a los HEV no superan el 3% de las ventas, pero logran precios estables y un MDS muy bueno, sobre todo en el segmento de mediana edad.

Sin embargo, debido al escaso retorno de las nuevas matriculaciones de años anteriores, actualmente no se hay un fuerte stock de oferta que pueda aumentar la presión sobre los precios. Los coches diésel se pusieron a la venta con 1,5 puntos porcentuales menos de frecuencia en el primer trimestre del año, pero también tienen menos demanda y menos probabilidades de venderse. Por lo tanto, los precios y la comercialización se mantienen estables y siguen estando por delante de los BEV, PHEV y HEV en todos los segmentos de edad en términos de cuota. Gracias a la reducción gubernamental del impuesto sobre el combustible, a la práctica inexistencia del impuesto sobre vehículos y al bajo consumo de combustible, los conductores de diésel en Alemania disfrutaban de unos costes de funcionamiento relativamente bajos.

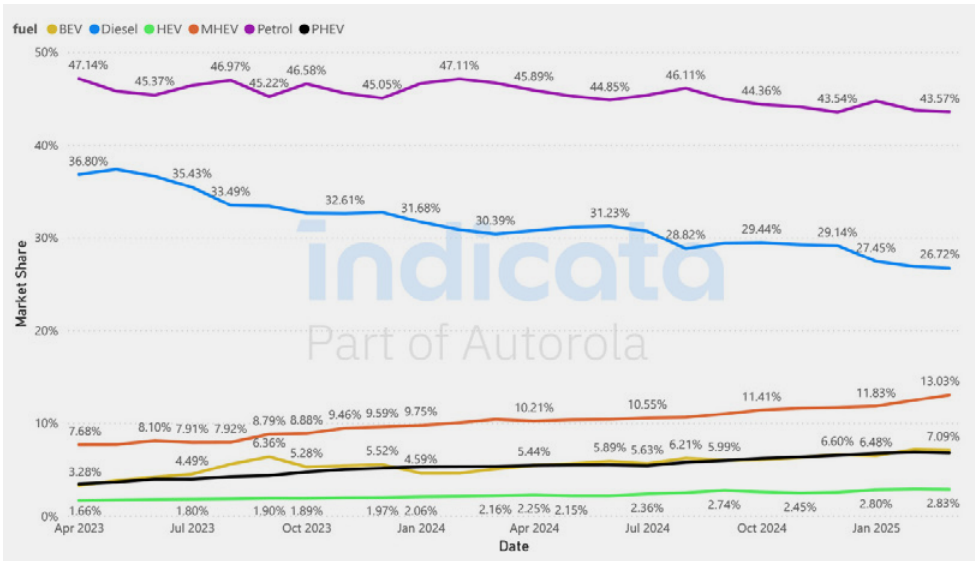
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	73.0
Volkswagen	T-ROC	70.2
Opel	Corsa	62.0

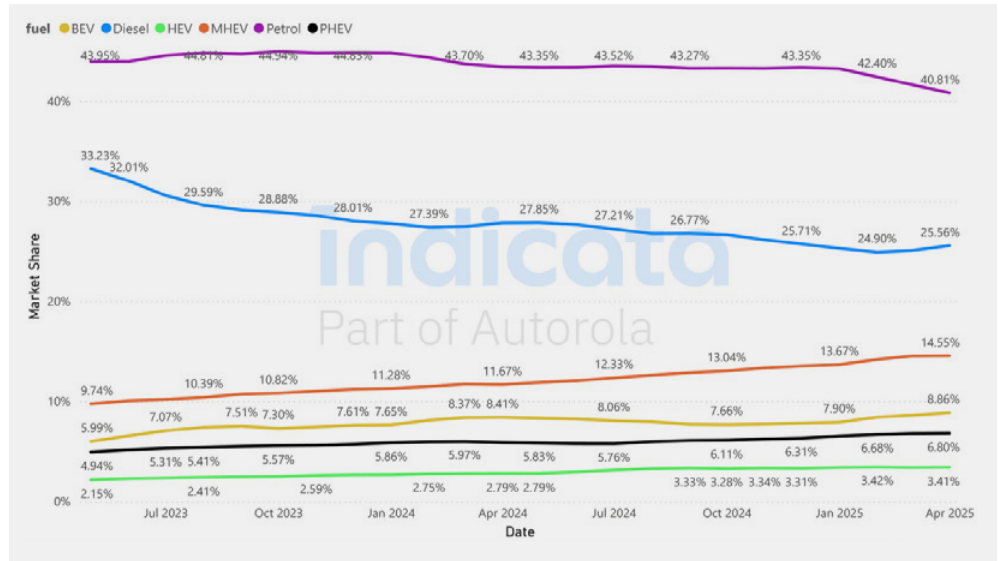
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
BMW	i3	18x	20.5
Tesla	Model 3	15x	24.7
Mercedes-Benz	EQC	13x	28.5

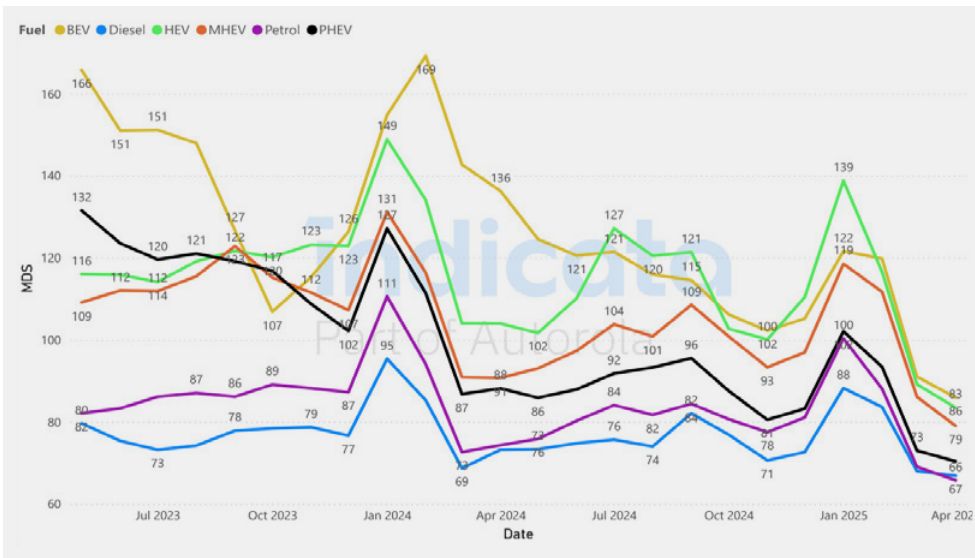
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Germany



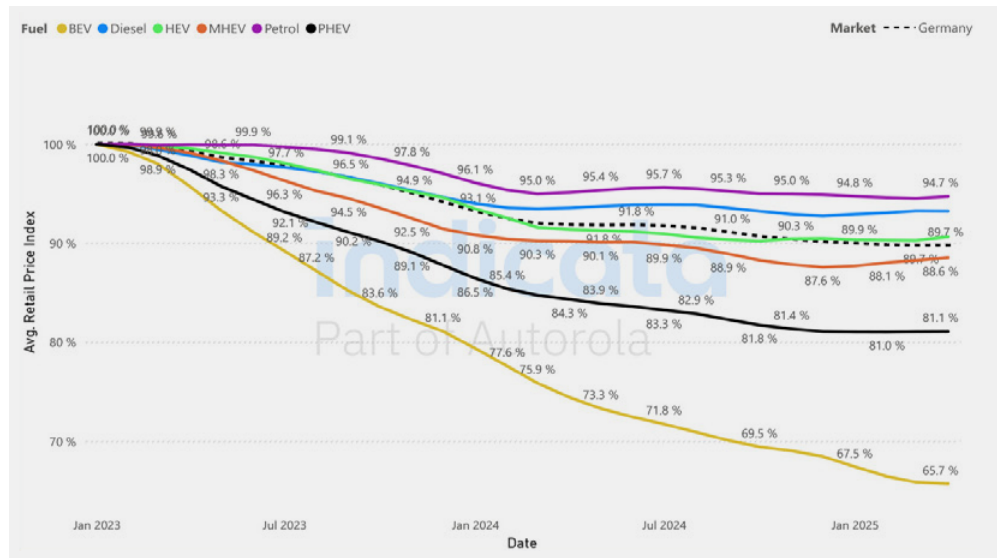
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Germany



MDS by Fuel Type - Germany



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Germany



El incentivo gubernamental a los BEV aún no ha hecho mella en el mercado del VO

Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Fiat	Panda	51.5
Fiat	500	63.7
Volkswagen	T-ROC	68.9

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	RAV 4	9x	41.9
Dacia	Duster	8x	43.1
Toyota	Yaris Cross	8x	44.0

El número total de nuevas matriculaciones de BEV en Italia hasta febrero se sitúa por detrás de Dinamarca y Suecia. A pesar de un aumento del 70% respecto al mismo periodo del año pasado, Italia sólo ha alcanzado una cuota de mercado del 5% en turismos. El programa gubernamental de estímulos a las nuevas matriculaciones finalizó el 3 de marzo y ha provocado algunos efectos de arrastre, que se espera se vean compensados en los próximos meses por las ventajas de la fiscalidad privada para el uso de coches de empresa totalmente eléctricos.

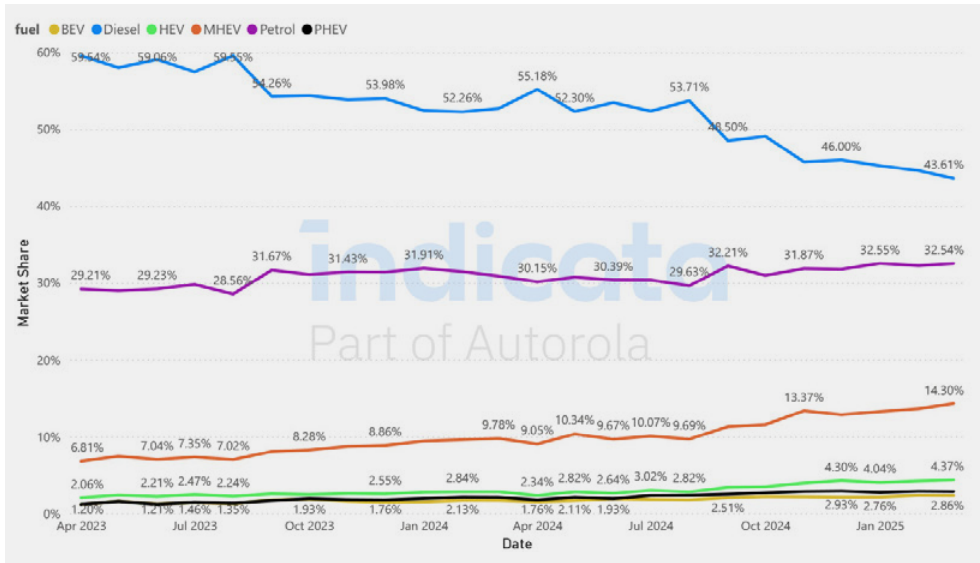
En vista de lo anterior, no es de extrañar que los turismos BEV no desempeñen un papel importante en el mercado italiano de VO, ni siquiera en el segmento más joven, donde representan algo más del 5% y siguen una tendencia a la baja. Aunque la cuota de ventas, regularmente inferior al 4%, ha sido suficiente para absorber los volúmenes de retorno, sin más incentivos, la demanda de VO eléctricos jóvenes desbordará los volúmenes registrados actualmente y creará presión sobre los precios.

Sin embargo, la comerciabilidad de los BEV de menos de 2 años mejoró significativamente en el primer trimestre de 2025, pero con un valor MDS de poco más

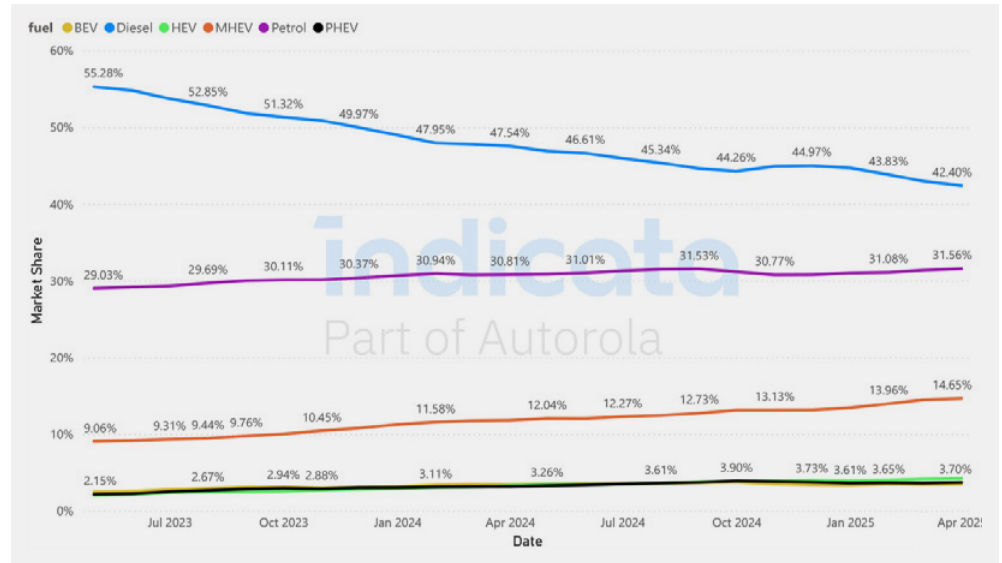
de 100, sigue estando unos 30 puntos por encima de los motores de combustión. En el segmento de los motores de combustión, los microhíbridos -principalmente el Fiat 500- están entrando cada vez más en el mercado. Ya representan casi el 30% del mercado de VO en la categoría de edad más joven, perdiendo aproximadamente 2,5 puntos del índice de precios en el primer trimestre de 2025.

Aunque la comercialización en el segmento de menor edad sigue estando a la par con los motores de combustión estándar, la relación se deteriora a medida que la edad aumenta. En el segmento de los LCV, la electrificación sigue avanzando poco en el mercado de VO. Con sólo un 3% de las ventas, pero algo más del 7% de la oferta, los eLCV tienen un valor MDS de comerciabilidad superior a 200 y, por tanto, siguen siendo irrelevantes para el comercio.

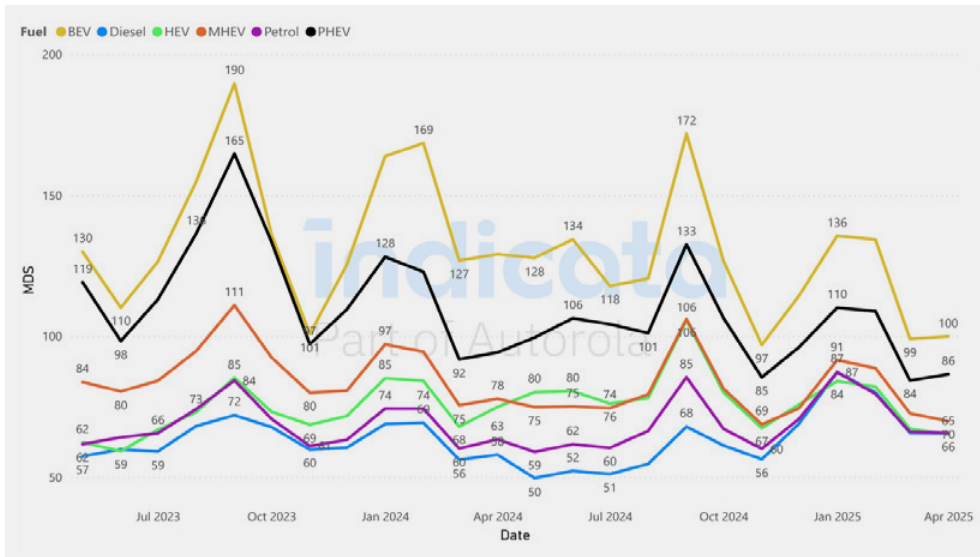
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Italy



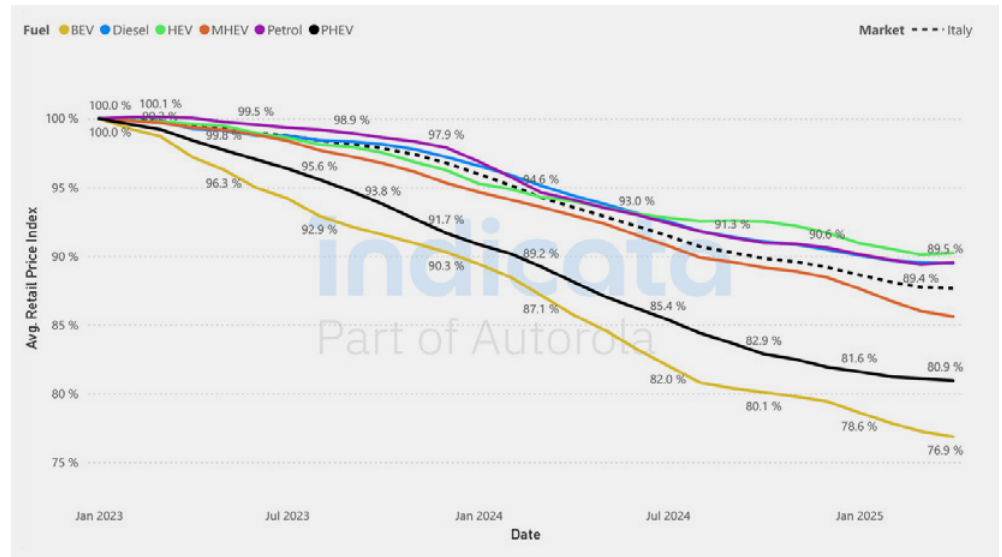
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Italy



MDS by Fuel Type - Italy



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Italy



Los PHEV ganan impulso

Incluso en el segmento de coches usados más antiguos, es decir, los de más de 5 años, los diésel representan sólo entre el 7 y el 8% de la oferta y las ventas en los Países Bajos. Además, una cuota de mercado de VN inferior al 1% y un total de menos de 600 unidades hasta febrero indican que no habrá volúmenes significativos o incluso crecientes en el futuro.

En los segmentos más jóvenes, de hasta 4 años, los PHEV han aparecido con más fuerza y están especialmente bien representados en las ventas, con más del 24% en los tres primeros meses del año. Aunque el volumen de oferta está creciendo hasta algo más del 21%, no se está sobrepasando y está generando un valor de comerciabilidad (MDS) por encima de la media para los Países Bajos, inferior a 64 en marzo. Sin embargo, los PHEVs han sido significativamente inferiores a los BEV en el mercado de VN durante años, tanto en términos de volumen como de tasas de crecimiento.

Una proporción significativamente mayor de BEV se exporta por falta de una demanda adecuada. En cambio, los vehículos totalmente eléctricos de hasta 4 años que se comercializan en los Países Bajos crecieron hasta casi el 16% a finales de 2024, pero su cuota de ventas se estancó

en el primer trimestre de este año y volvió a caer hasta alrededor del 14%. En vista de la continua afluencia de vehículos nuevos, el stock de oferta ha crecido hasta casi el 19%, lo que ha provocado un deterioro de la comerciabilidad hasta un valor MDS ligeramente inferior a 100.

El índice de precios sufrió una pérdida de más de 1 punto del índice en el último trimestre, similar a la de los PHEV. A pesar de la afinidad y el interés del país por la electrificación total, los HEV contribuyen de forma sólida al negocio del VO en los Países Bajos. El 11% de las ventas de VO de menos de 4 años y algo menos del 10% del inventario garantizaron una mejora de la comerciabilidad en el primer trimestre, con una tendencia estable y ligeramente positiva, lo que se tradujo en un índice de precios casi idéntico al de enero.

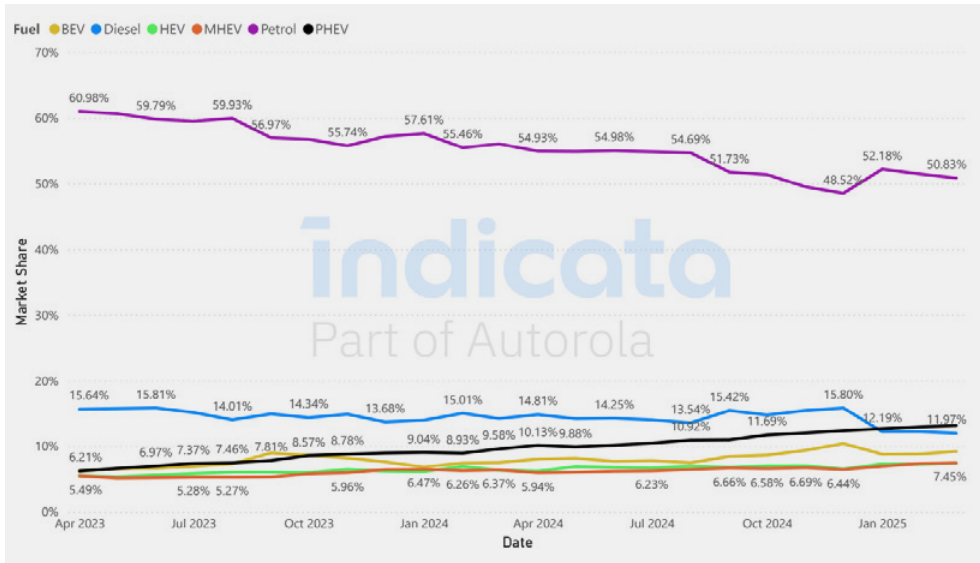
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	69.3
Volvo	XC40	47.3
Renault	Captur	52.2

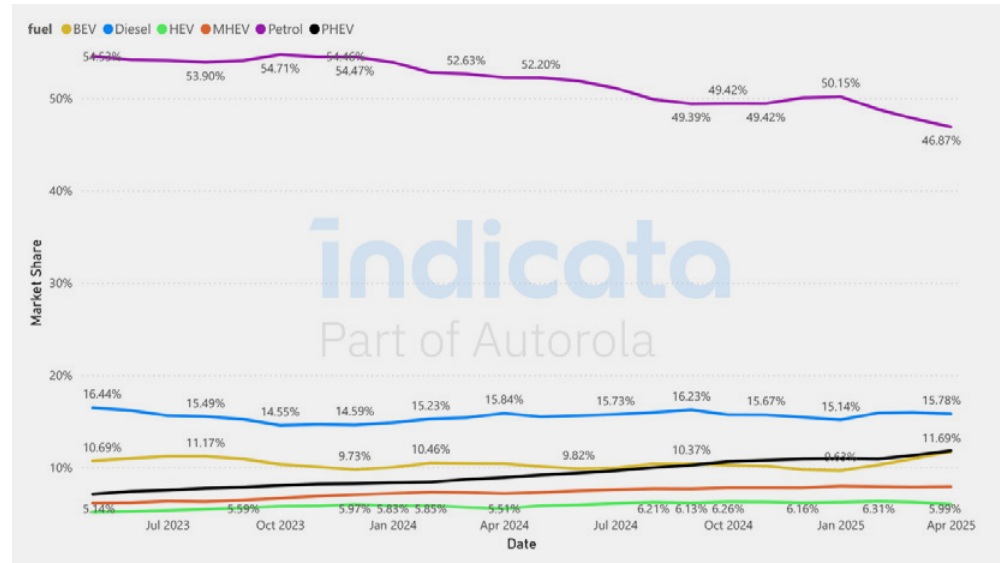
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Lynk & Co	01	15x	23.4
Cupra	Tavascan	14x	26.7
Cupra	Terramar	11x	33.8

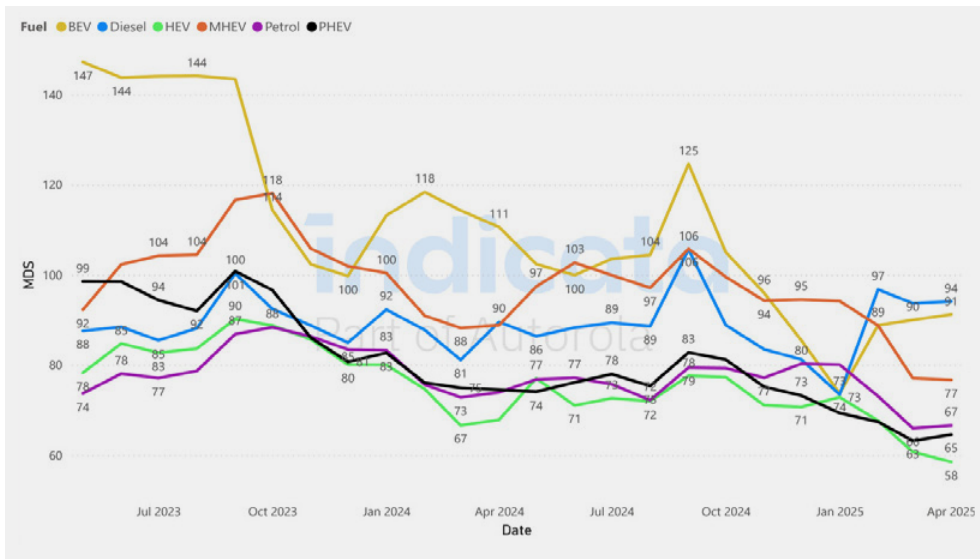
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Netherlands



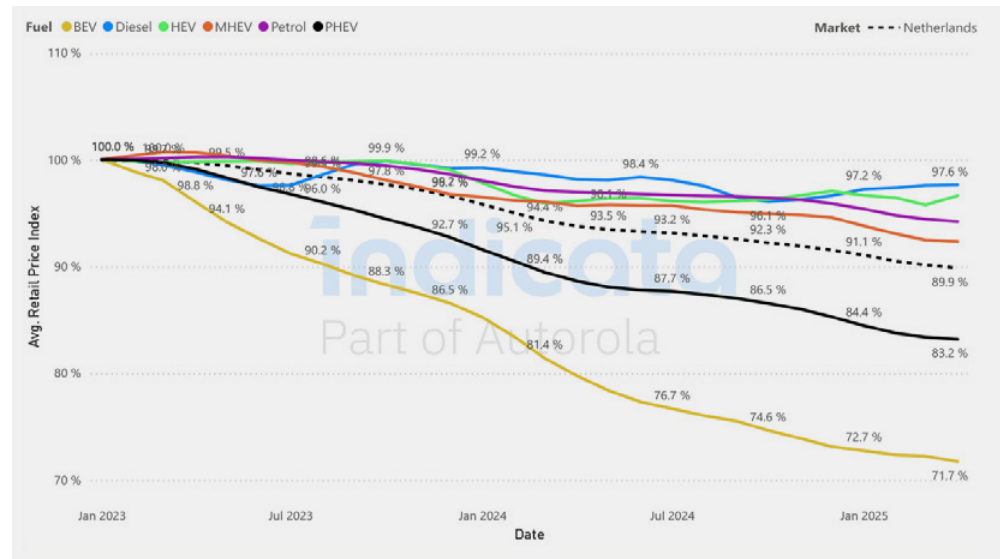
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Netherlands



MDS by Fuel Type - Netherlands



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Netherlands



Los HEV son tendencia gracias a Toyota

Tras la sustitución del programa polaco de incentivos «Mój elektryczny samochód» («Mi coche eléctrico»), que dejó de aplicarse en 2024 y se sustituyó por «NaszEauto» («OurEcar»), financiado por la UE, en febrero de 2025, se espera que se incorporen más coches usados al mercado a través de nuevos turismos totalmente eléctricos. La cuota de ventas de coches usados jóvenes se estancó en torno al 4% en el primer trimestre, pero esto ha contribuido a reducir la cuota de la flota de alrededor del 7% a principios de año a poco más del 6% y a reducir el atractivo del mercado (MDS) a un mínimo de 130 en dos años.

Sin embargo, la fuerte caída continuada de los precios de los BEV también ha desempeñado un papel importante en este país. Tesla & Co han perdido alrededor de 2,7 puntos del índice en los precios de venta desde principios de año. Los híbridos enchufables también han perdido más de 2 puntos. En términos de volumen, se encuentran en un nivel comparable en los grupos de menor edad, pero tienen una relación oferta/demanda (MDS) 30 puntos mejor y una tendencia de precios menos negativa. El éxito de los HEV en Polonia se debe en gran medida a la popularidad general de la marca Toyota. Unas cuotas de

ventas y de oferta que duplican la media europea para este tipo de combustible se equilibran bien entre sí y mantienen el atractivo del mercado en el primer trimestre, conservando su posición de liderazgo entre los tipos de combustible. Los precios han recuperado incluso más de 2 puntos de índice desde finales del año pasado. Sólo en el grupo de edad más joven, de hasta 2 años, están disminuyendo las cuotas de ventas, lo que hace que crezcan los volúmenes de suministro.

Esto se ha traducido en una peor relación oferta/demanda, y los valores de los MDS ya están siendo rebajados por los de gasolina y los microhíbridos. Los coches de gasolina se beneficiaron de su propia evolución de precios, de aproximadamente -1,5 puntos del índice en el primer trimestre, lo que aumentó su cuota de ventas en +4 puntos porcentuales. El éxito de las variantes de gasolina y microhíbrido del Hyundai Tucson también ha hecho que este modelo ocupe ahora el tercer puesto entre los VO más vendidos de hasta 4 años de antigüedad, por detrás de los modelos de Toyota.

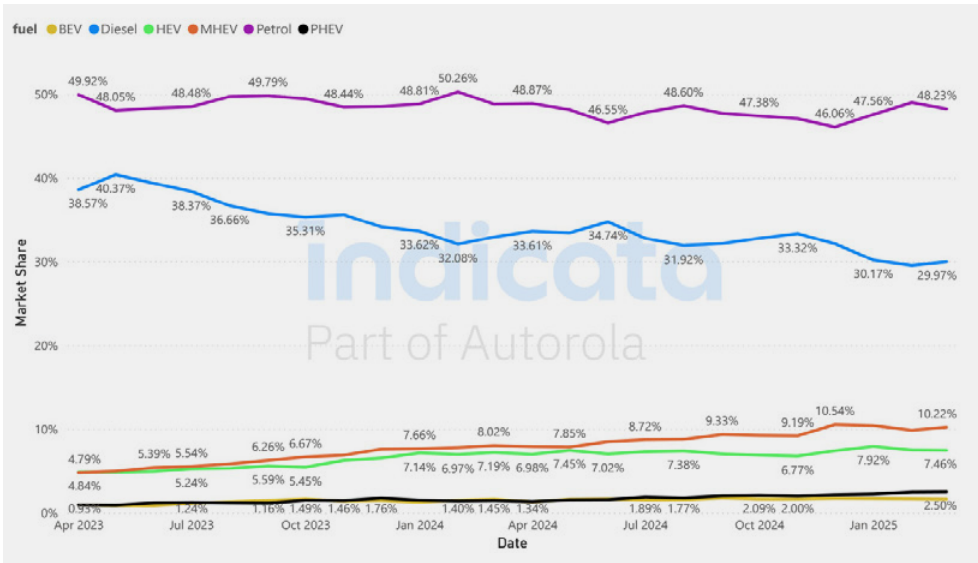
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Toyota	Corolla	61.1
Toyota	Yaris	46.9
Hyundai	Tucson	48.2

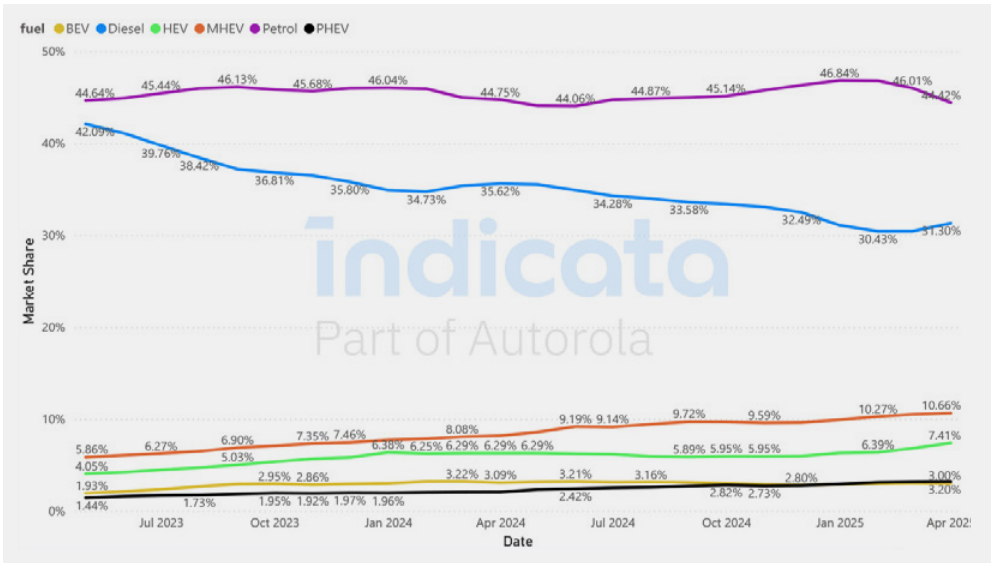
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Suzuki	Swift	10x	34.6
Seat	León	10x	36.6
Volkswagen	T-Cross	10x	37.9

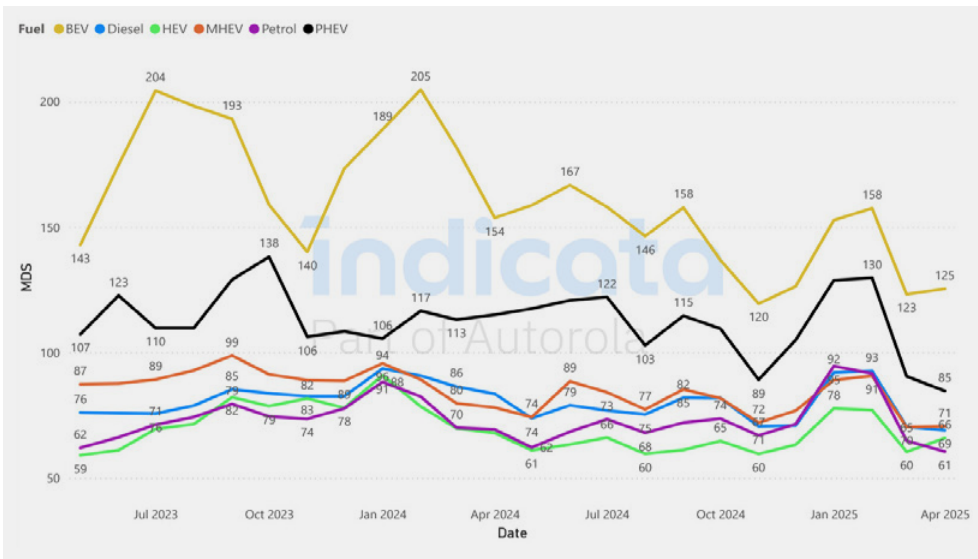
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Poland



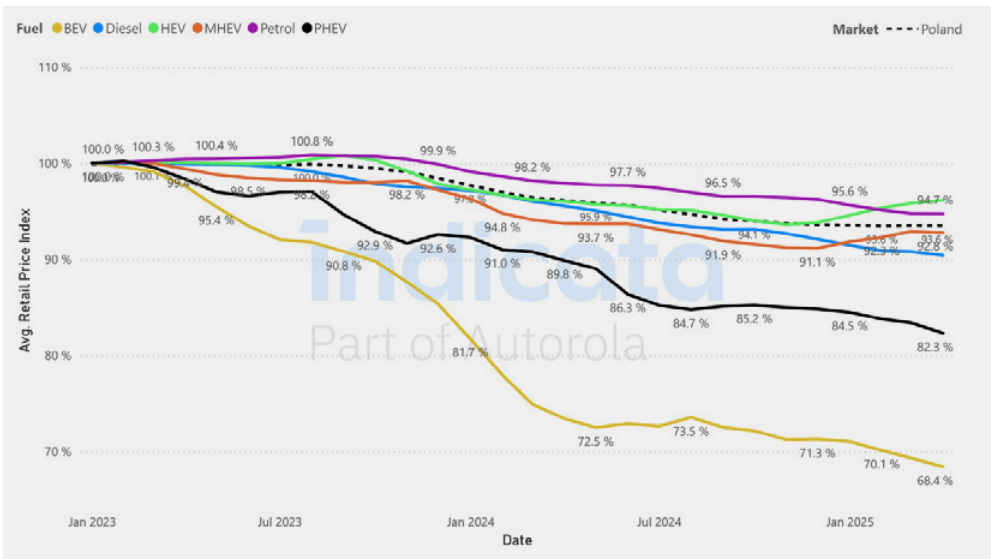
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Poland



MDS by Fuel Type - Poland



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Poland



Los BEVs son asequibles y demandados en el segmento de gama media

Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Peugeot	2008	58.6
Mercedes-Benz	A-Class	67.3
Peugeot	208	60.7

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Kia	Rio	11x	32.1
Dacia	Duster	9x	38.0
DS Automobiles	DS 4	9x	39.8

Portugal sigue avanzando rápidamente en la electrificación de su mercado automotriz. El gobierno recientemente extendió los subsidios para la compra de nuevos vehículos de 6 a 9 asientos hasta un precio de 55.000 €, logrando una cuota de mercado del 21% para los vehículos eléctricos (BEVs) en febrero. Aunque la cuota de ventas de BEVs usados muy jóvenes está actualmente algo rezagada, alcanzando solo una cuota ligeramente decreciente del 13% en el primer trimestre, los modelos totalmente eléctricos de edad media, entre 3 y 4 años, mejoraron su cuota del 14% a finales del año al 17% al final del trimestre.

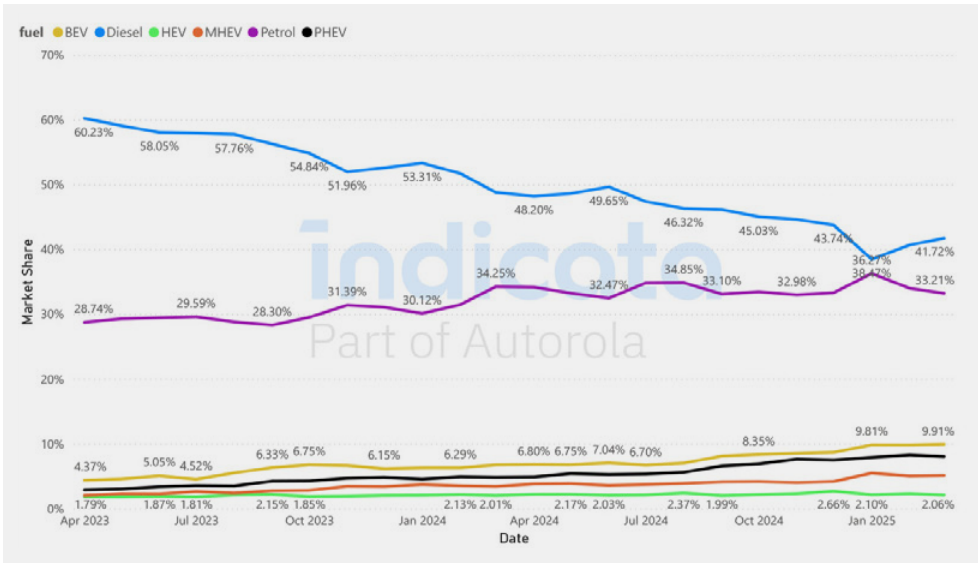
Sin embargo, este éxito viene acompañado de ajustes de precios significativos, que se reflejaron en el índice de precios con una pérdida de 2 puntos. Este impulso de ventas ha beneficiado la relación oferta/demanda y ha dado a los modelos totalmente eléctricos en el segmento de edad media sus mejores calificaciones de MDS en los últimos 2 años. Esto contrasta fuertemente con los VO más jóvenes de menos de 2 años. Allí, los vehículos eléctricos también logran valores por debajo de 100, pero en el otro extremo de la escala de tipos de combustible. Las cuotas de oferta y ventas, así como la correspondiente atractividad del mercado

en MDS para los híbridos enchufables (PHEVs), son casi idénticas. Las nuevas matriculaciones de híbridos enchufables y BEVs en 2022/2023 estuvieron incluso más cerca en Portugal y solo se desarrollaron mucho más a favor de los coches totalmente eléctricos en 2024.

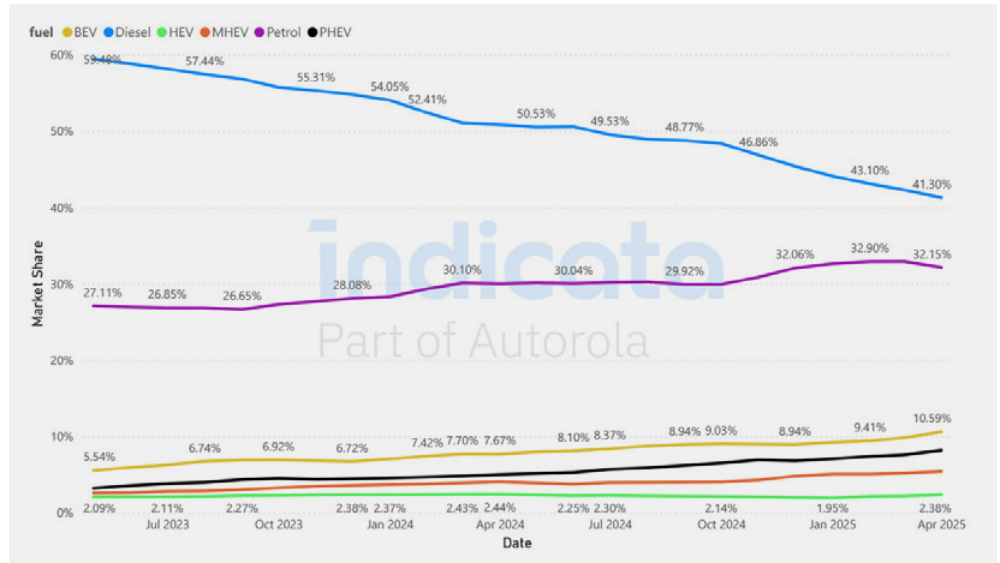
Los precios de los híbridos enchufables lograron mantenerse aproximadamente estables durante el primer trimestre. Dadas las correcciones de precios que ya son necesarias, es dudoso que la demanda de coches usados en los próximos meses y años sea suficiente para llevar a un aumento correspondiente en el número de BEVs usados, pero el gobierno nacional sigue invirtiendo para minimizar una de las barreras clásicas de compra: la infraestructura inadecuada.

Los HEVs están desarrollándose de manera poco destacada en términos de volumen, pero con una fuerte estabilidad de precios. Aparte de los PHEVs, los HEVs son el único tipo de combustible que terminó el trimestre sin perder puntos en el índice de precios. Sin embargo, el atractivo del mercado sufrió en los grupos de edad más jóvenes en el último trimestre. Solo los HEVs de más de 5 años todavía tienen una buena relación oferta/demanda y lograron las mejores puntuaciones.

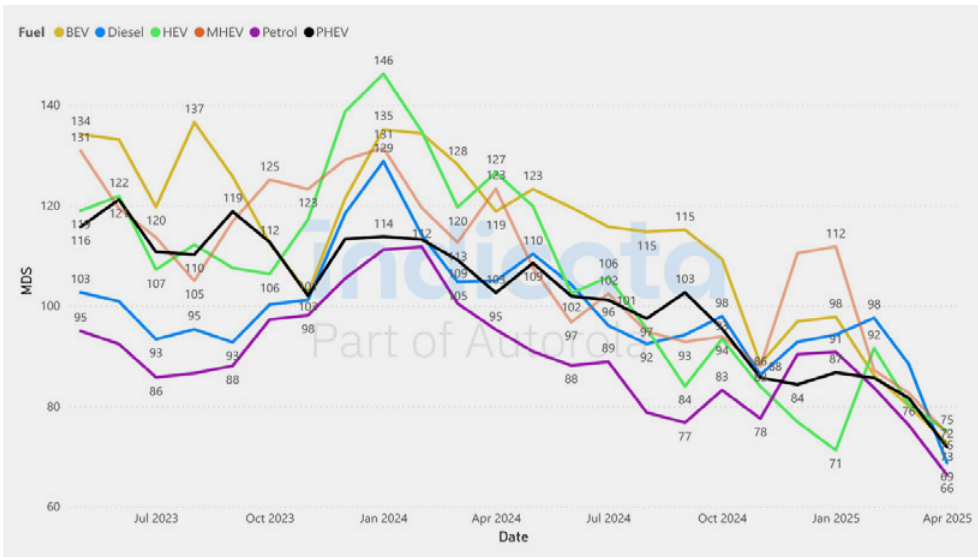
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Portugal



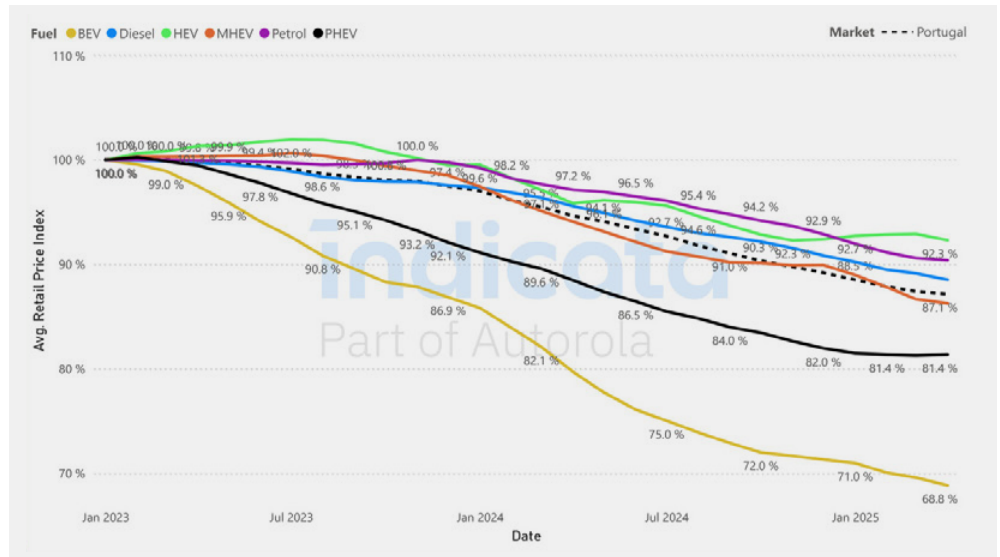
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Portugal



MDS by Fuel Type - Portugal



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Portugal



Pocos vehículos eléctricos, pero sus precios están desafiando la tendencia

Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Nissan	Qashqai	83.4
Toyota	CH-R	48.0
Peugeot	2008	70.5

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Yaris Cross	11x	33.0
Toyota	RAV 4	10x	36.0
Lexus	NX-series	10x	36.5

Desde mediados del año pasado, ha habido un debate en España sobre si renovar o extender el programa MOVES III. Dada la baja aceptación de los vehículos eléctricos, subsidiar nuevos BEVs y PHEVs parecía ser la única forma de estimular la demanda. La disputa política ha terminado ahora con la publicación de la extensión del presupuesto para el programa existente el 1 de abril, incluyendo subsidios retroactivos.

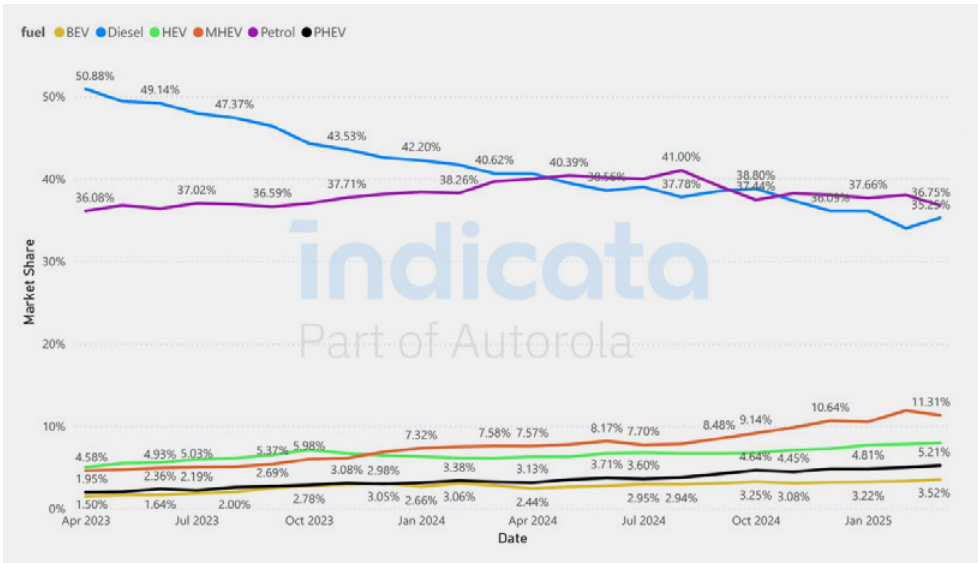
Sin embargo, el impacto de los programas anteriores en el mercado de VN ha sido limitado hasta ahora. Con una cuota de mercado de menos del 6% el año pasado y casi el 7% en febrero de 2025, España es uno de los cinco mercados más grandes de Europa, pero su desempeño es débil. Con una cuota de ventas actual del 6,6% para coches muy jóvenes de menos de 2 años, el mercado de VO está logrando mantenerse hasta cierto punto, pero en los últimos meses, el stock de suministro ha aumentado a más del 9% y está manteniendo la relación oferta/demanda en un valor MDS muy pobre, de más de 130.

Esto hace que el desarrollo del índice de precios sea aún más sorprendente, ya que ha ganado casi 1,7 puntos del índice desde el comienzo del año. Los híbridos

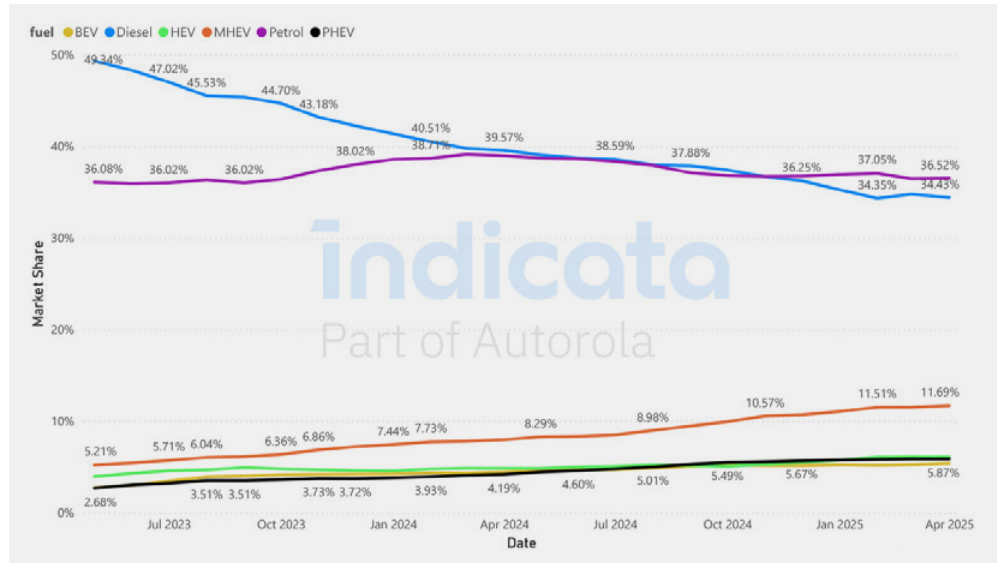
enchufables se están vendiendo un poco mejor, representando actualmente casi el 8% de los VO de hasta 2 años, en comparación con un suministro de poco más del 9% del mercado. La comerciabilidad de los PHEVs jóvenes logra así un valor MDS promedio que es 30 puntos mejor que el de las variantes totalmente eléctricas y pierde solo 0,6 puntos del índice en el primer trimestre de 2025 en términos de precios de venta.

Los HEVs, por otro lado, han mantenido su buena aceptación entre los coches usados jóvenes de menos de 4 años y tienen los mejores valores de Market Days' Supply en todos los grupos de edad, pero el índice de precios por encima del promedio también sufrió una corrección de precio promedio de -1,2 puntos del índice. Solo los diésel y los microhíbridos pasaron el primer trimestre con niveles de precios sin cambios y parecen estar reemplazando los volúmenes decrecientes de diésel en ventas y suministro con híbridos suaves en términos de volumen. En el segmento de vehículos comerciales ligeros (LCV), el programa de subsidios fue mucho más efectivo y parece estar continuamente inyectando retornos en el inventario de suministro.

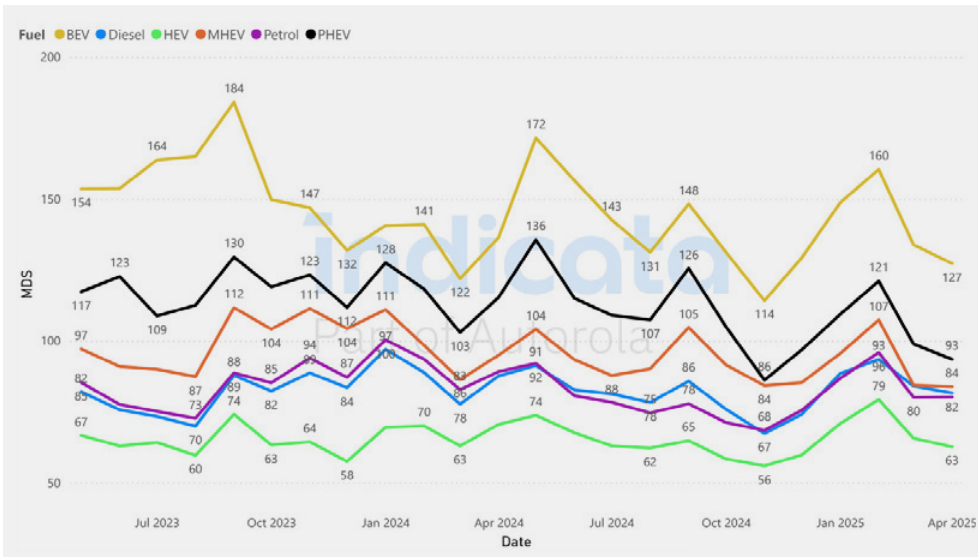
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Spain



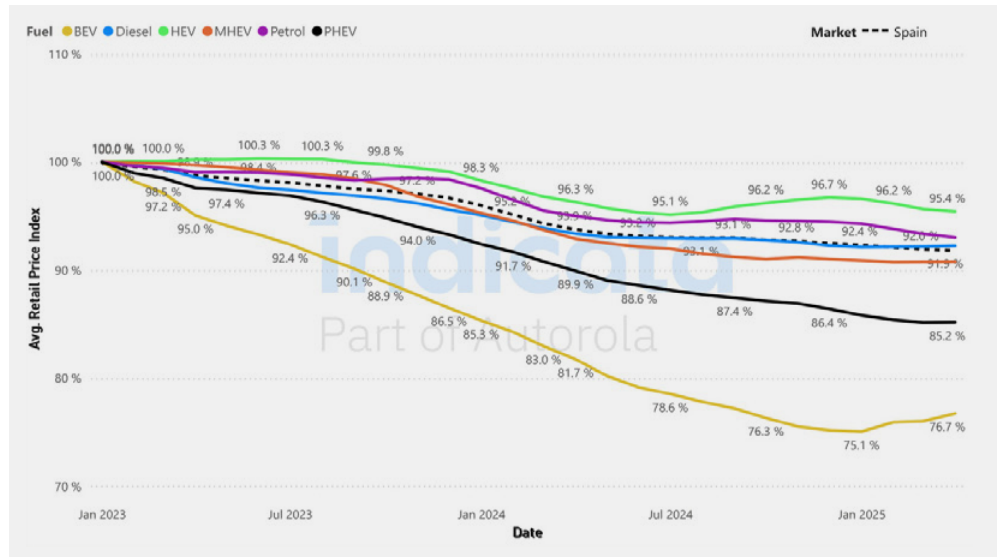
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Spain



MDS by Fuel Type - Spain



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Spain



Los híbridos enchufables son significativamente más estables en precio que los BEVs

A pesar de que muchos incentivos para la compra y operación de BEVs han sido retirados en Suecia, inicialmente resultando en una disminución de nuevas matriculaciones, los coches totalmente eléctricos siguen representando la mayor cuota de VN con un 35% de todos los tipos de combustible. Junto con los PHEVs (26%) y una pequeña cuota de HEVs, los vehículos electrificados representan dos de cada tres nuevos coches de pasajeros. Los BEVs ya se han establecido fuertemente en los grupos de coches usados más jóvenes.

La transformación del mercado se refleja en el hecho de que consistentemente representan más del 30% del volumen de suministro y más del 26% de las ventas de VO jóvenes de menos de 2 años, con un aumento similar para los de 3 a 4 años en el primer trimestre. Para apoyarlo, el bono de desguace previamente ineficaz se duplicó a más de 25,000 SKR en abril. Además, los compromisos de reducción de emisiones para los proveedores de combustible se endurecerán en el transcurso del año, lo que llevará a mezclas de biocombustibles más altas y, por lo tanto, a precios de gasolina más altos. Junto con el impuesto sobre vehículos, que beneficia principalmente a los conductores de BEV, sigue siendo financieramente atractivo operar un vehículo

eléctrico en Suecia, lo que a su vez estimula el mercado del VO. La demanda de modelos totalmente eléctricos mejoró nuevamente en el primer trimestre, pero sigue siendo ajustada, con un valor MDS de poco menos de 100, particularmente para los últimos coches usados de menos de 2 años.

Las correcciones de precios de venta también están cayendo bruscamente, perdiendo más de 3 puntos del índice en el último trimestre. Los PHEVs están actualmente comportándose mucho mejor en términos de desarrollo de precios y atractividad del mercado. Los precios se mantuvieron estables en promedio en el primer trimestre, y la comerciabilidad está a la par con los motores de combustión, especialmente para los modelos jóvenes de menos de 2 años. En el segmento de edad media, actualmente hay más PHEVs que BEVs en oferta, y la demanda no está logrando mantener el equilibrio bajo control. Aunque los HEVs disfrutaban de pocas ventajas en Suecia, son populares en el mercado del VO en una medida limitada. Entre el 7 y el 8% de las ventas y poco más del 6% del stock de coches usados de hasta 4 años forman una buena base para una relación oferta/demanda saludable y precios de venta que son casi idénticos a los de 2023, aunque con una tendencia ligeramente negativa.

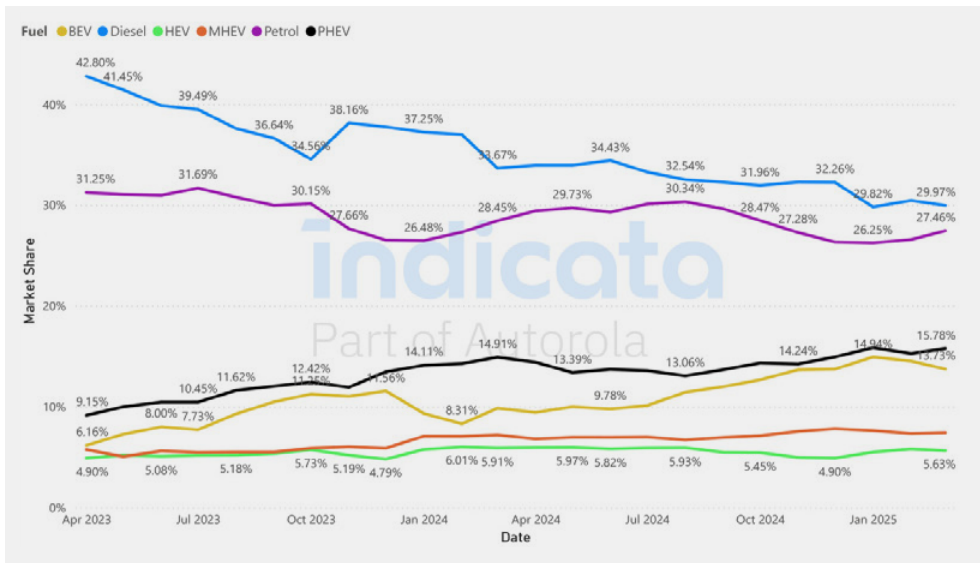
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volvo	V60	43.3
Volvo	XC40	40.7
Volvo	XC60	53.1

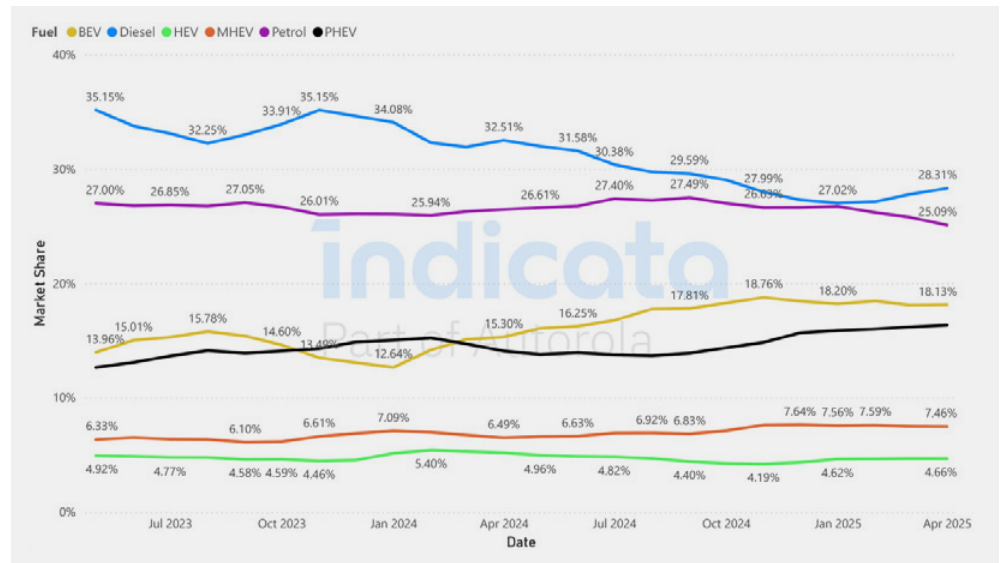
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Mini	3-door / 5-door Hatch	14x	25.7
BMW	i3	13x	28.7
Volkswagen	T-ROC	12x	29.2

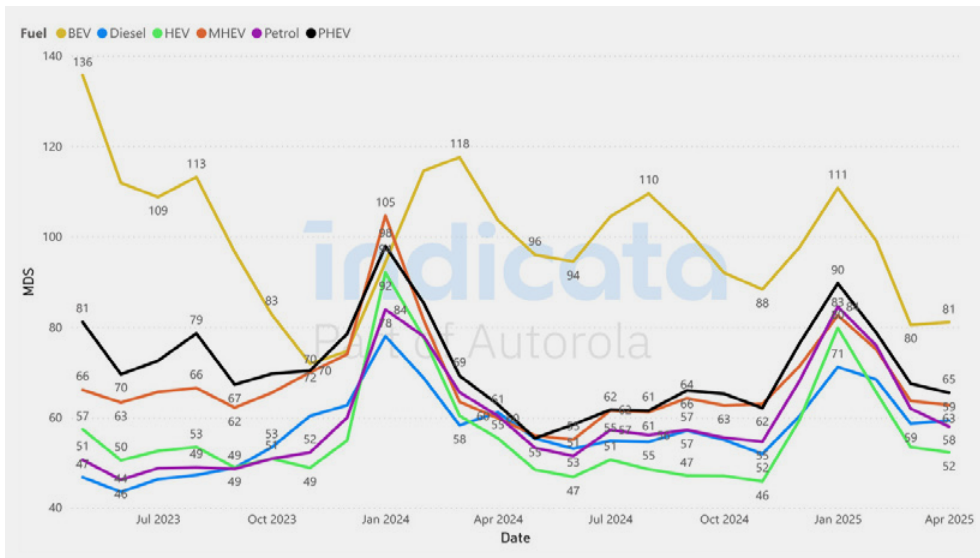
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Sweden



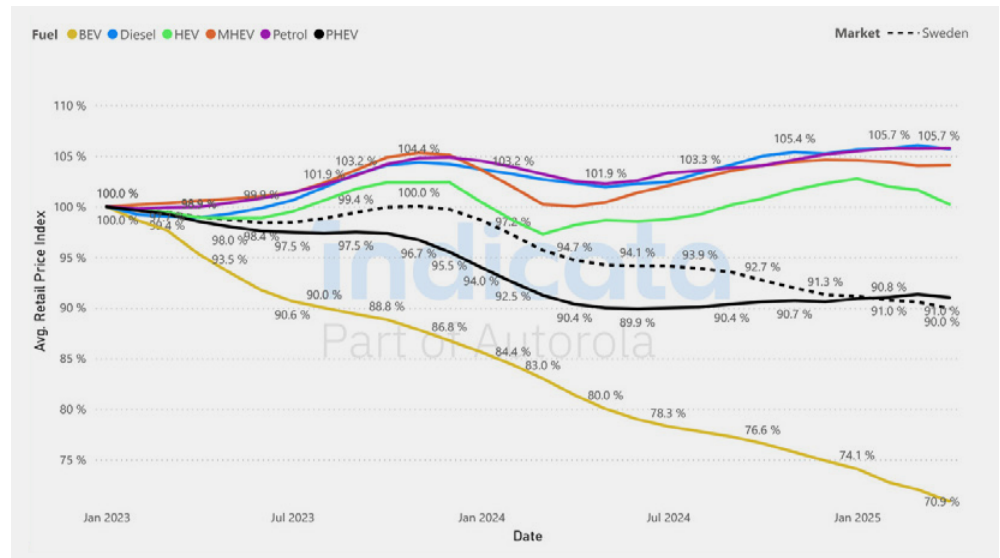
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Sweden



MDS by Fuel Type - Sweden



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Sweden



Un camino ambicioso hacia la electrificación

Los coches eléctricos están ganando impulso en Turquía, logrando una notable cuota de casi el 13% del mercado de coches nuevos en febrero, según TÜİK. Esto representa un aumento del 72% en comparación con el mismo período del año pasado y, en términos absolutos, más que en los Países Bajos. Este crecimiento va acompañado de la expansión de la red de carga pública, que, según cifras del gobierno, superó las 11,000 ubicaciones con 28,000 puntos de carga en febrero.

El éxito se atribuye al favorable impuesto al consumo (OTV) y ciertamente también se ve impulsado por la producción nacional de la marca Togg. BYD, otro jugador importante, ha acordado inversiones importantes con el gobierno turco para construir una planta, no solo para eludir los aranceles de importación de la UE, y logró una cuota de mercado del 2,5% para VN en febrero. En el primer trimestre, la cuota de ventas de VO jóvenes aumentó en consecuencia al 8,5% y mejoró la atractividad del mercado medida en MDS en casi 9 puntos. La tendencia de precios para los BEVs en el trimestre estuvo a la par con los motores de combustión y aún está sujeta a correcciones de precios al alza debido a la inflación. La tasa de inflación anual general en Turquía fue ligeramente

inferior a las expectativas, situándose en el 39.1% en febrero. Los híbridos enchufables están luchando considerablemente más que sus contrapartes totalmente eléctricas en el mercado turco y continúan desempeñando un papel insignificante en términos de volumen. Incluso en el grupo de edad más joven, este tipo de propulsión tiene una cuota de mercado de menos del 1% en ventas y ligeramente por encima del 1% en volúmenes de oferta.

Los PHEVs son el único segmento que ha sufrido correcciones de precios negativas desde el comienzo del año, a pesar de la inflación. Sus días de almacenamiento están aumentando y logrando un valor MDS 30 puntos más bajo en promedio que los motores de gasolina dominantes en el mercado y aún 15 puntos más alto que los BEVs. Como en muchos otros mercados, los HEVs representan una cuota de mercado relativamente baja en Turquía, con menos del 3% en el segmento de edad más joven, pero brillan con una muy buena comerciabilidad (MDS) y desarrollo de precios. Los volúmenes subsiguientes se están vendiendo rápidamente a precios estables.

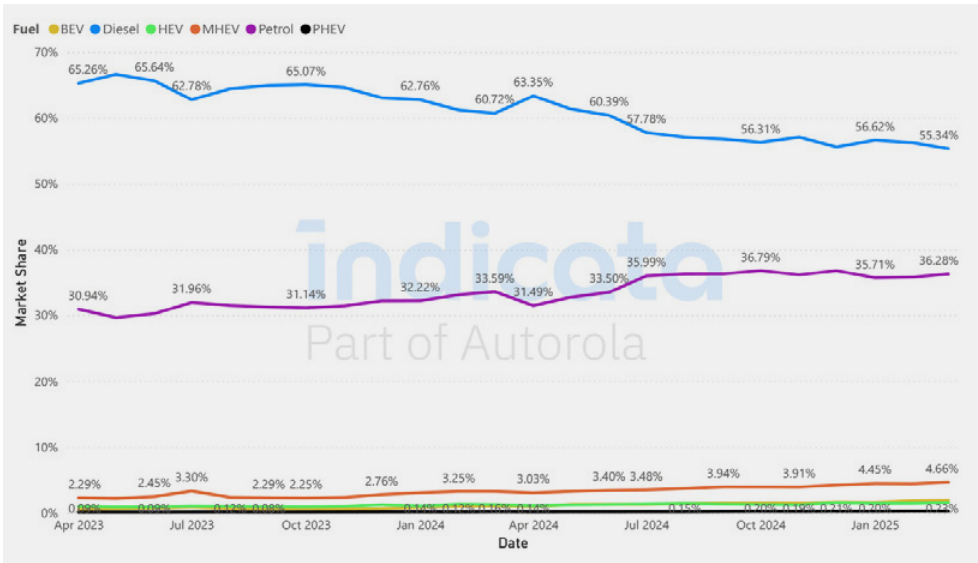
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Fiat	Egea	27.3
Renault	Clio	27.4
Renault	Mégane	32.1

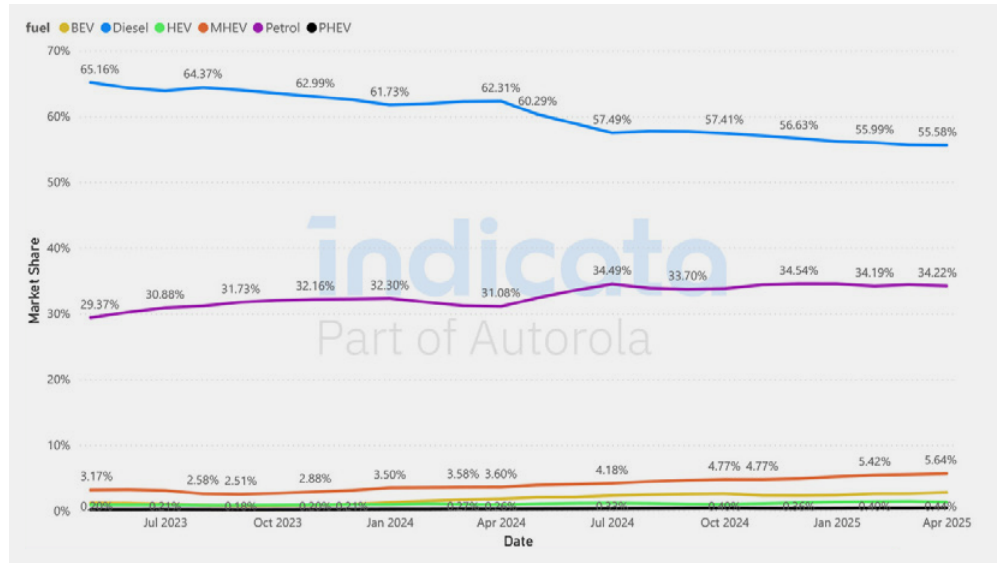
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Chery	Tiggo 7 Pro	17x	21.8
Citroën	C5 Aircross	16x	23.2
Citroën	C4 X	15x	24.0

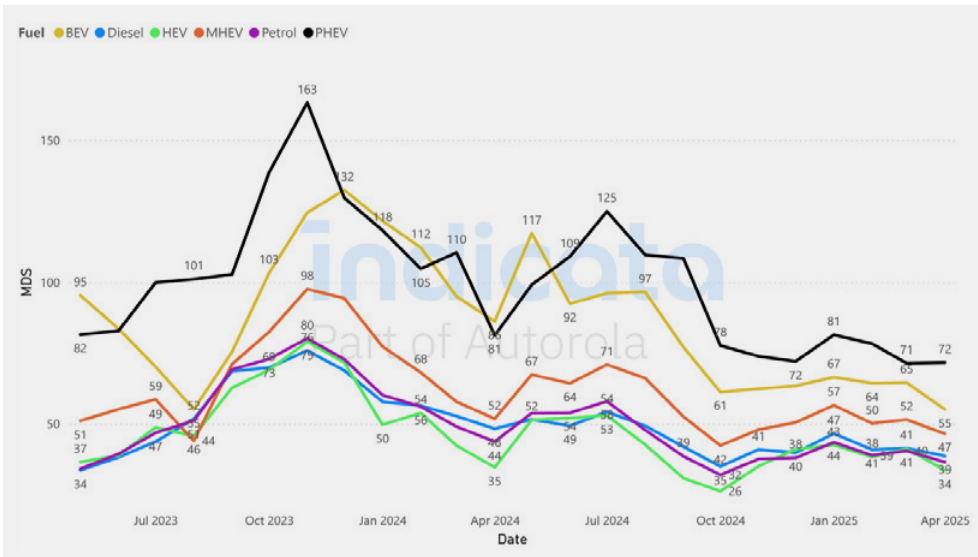
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Türkiye



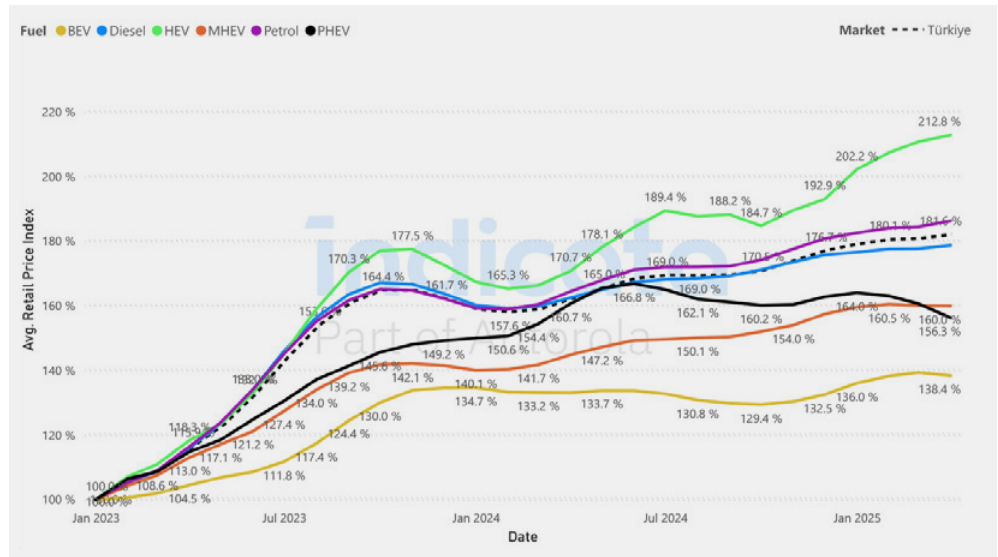
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Türkiye



MDS by Fuel Type - Türkiye



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - Türkiye



El mandato ZEV se relaja, pero los objetivos ambiciosos siguen en el punto de mira

Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Vauxhall	Corsa	31.3
Nissan	Qashqai	25.1
Ford	Puma	36.9

Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Tesla	Model 3	15x	23.8
Nissan	Qashqai	14x	25.1
Volvo	XC40	14x	26.1

El año pasado, el Reino Unido logró una nueva cuota de mercado de BEV de casi el 20%, que está muy por encima del promedio europeo, gracias al mandato ZEV del gobierno. En el primer trimestre, esta cuota incluso superó el umbral del 20%. Sin embargo, a partir de abril, se decidieron ajustes a las regulaciones gubernamentales que permitirán que los híbridos se registren como vehículos nuevos hasta 2035, aunque el fin de las matriculaciones de motores de combustión sigue vigente para 2030.

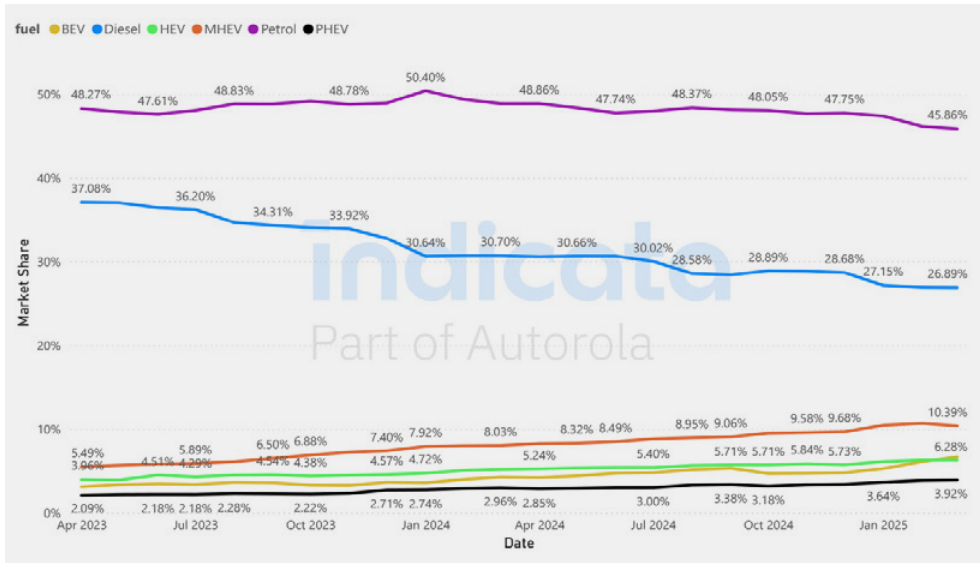
En el sector de vehículos comerciales ligeros (LCV), las reglas también se han relajado un poco y permitirán que los modelos de motores de combustión se registren como nuevas furgonetas hasta 2035. Sin embargo, a pesar de los objetivos ZEV aún ambiciosos para los fabricantes, los incentivos gubernamentales para los BEV se limitan a permisos de entrada en Zonas de Emisiones Ultra Bajas (ULEZ), la abolición de peajes urbanos (en Londres solo hasta finales de 2025) y un impuesto reducido para coches de empresa. Dada la falta de estímulo en el mercado del VO y la incapacidad de exportar vehículos con volante a la derecha a Europa continental, la presión constante para registrar más vehículos nuevos está resultando en un creciente riesgo de exceso de oferta. En el segmento de edad más joven de hasta 2

años, sin embargo, la relación oferta/demanda para los BEV mejoró inicialmente significativamente en 50 puntos en el primer trimestre y alcanzó el nivel de los motores de combustión para modelos de 3 a 4 años.

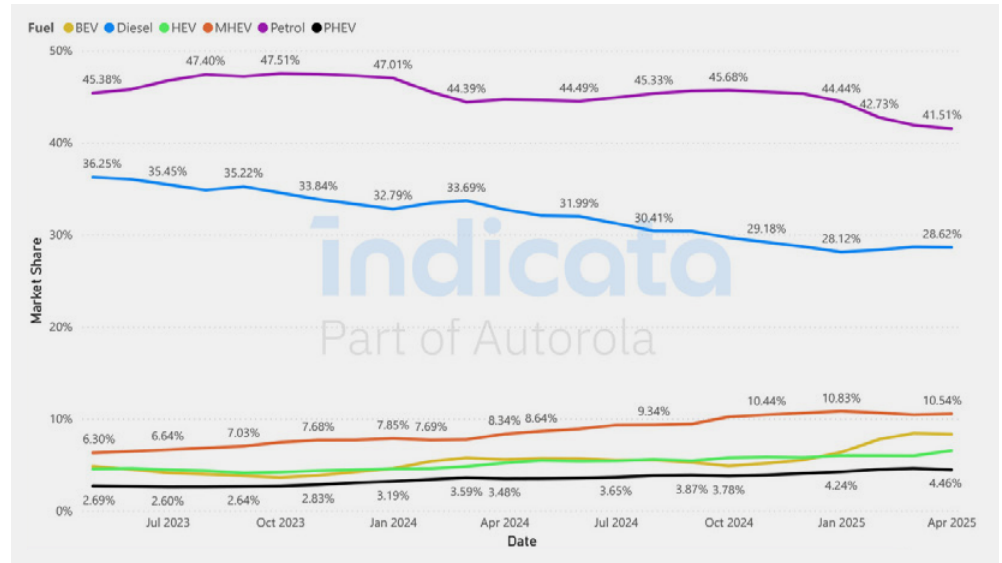
La tendencia de precios para los coches usados totalmente eléctricos ha perdido solo un poco más de 1 punto del índice desde el comienzo de este año. Sin embargo, la cuota de suministro aumentó en 4% en el grupo de hasta 2 años a más del 16%, mientras que las ventas solo lograron alcanzar un poco más del 12%. Los motores de gasolina, que siguen representando la gran mayoría de los VO jóvenes, también se han vendido rápidamente en este grupo de edad a pesar de los precios estables y las cuotas de ventas decrecientes, logrando las mejores calificaciones en términos de atractividad del mercado (MDS).

Solo un poco más de 1 de cada 3 VO de menos de 2 años ofrecidos en los portales está impulsado por un motor de gasolina. Sin embargo, generan casi el 40% de las ventas. Por lo tanto, no es sorprendente que los tres modelos más vendidos y de venta más rápida el mes pasado, aparte del Tesla Model 3, fueran casi exclusivamente modelos clásicos como el Vauxhall Corsa, Nissan Qashqai, Ford Puma y Volvo XC40.

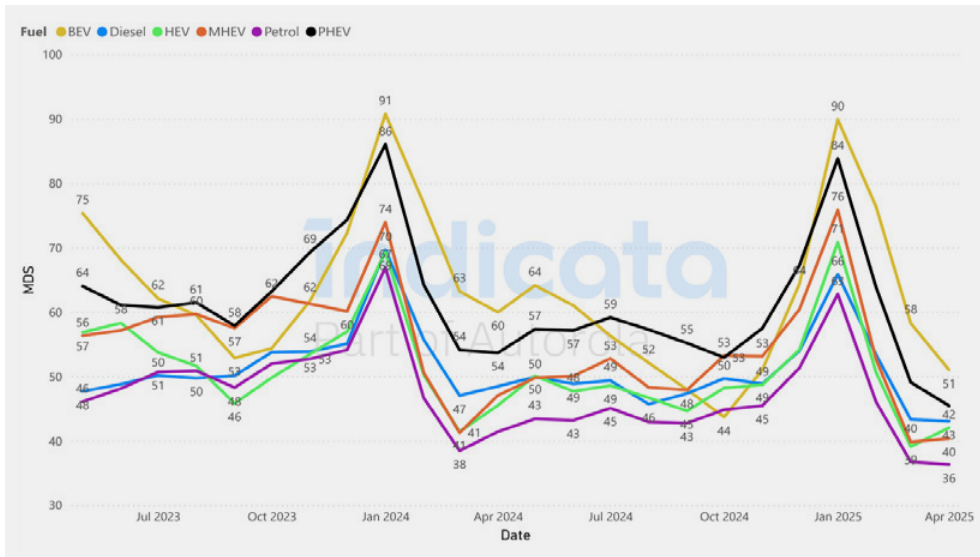
Sales Market Share by Month and Fuel Type - UK



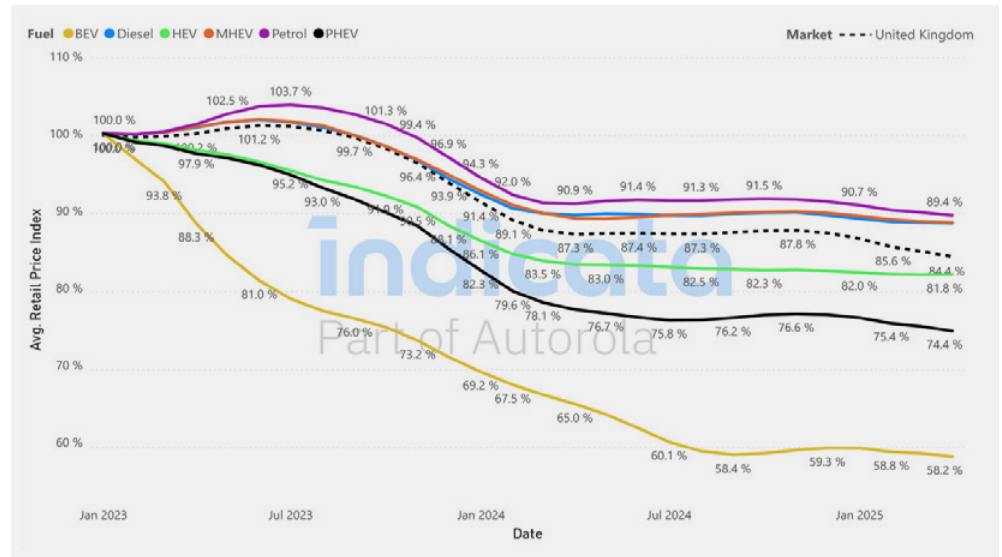
Stock Market Share by Month and Fuel Type - UK



MDS by Fuel Type - UK



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan - UK



Si está interesado en ponerse en contacto con Indicata, consulte a continuación una lista de contactos de países o regístrese a través de [Indicata.com](https://indicata.com)

Austria

Andreas Steinbach

Autorola - Market Intelligence -
Indicata

Office: +43 1 2700 211-90

Mobile: +43 664 411 5642

Email: ash@autorola.at

Belgium

Filip Dobbeleir

Senior Manager Indicata

Mobile: +32 (0)475/40 40 47

Phone: +32 (0)3/887 19 00

Email: fdo@autorola.be

Denmark

Palle Elgaard

Email: pel@indicata.com

France

Jean-Rémi Thomas

Sales Director

Email: jrt@autorola.fr

Germany

Jonas Maik

Senior Key Account Manager

Mobile: +49 151-402 660 18

Email: jmk@indicata.de

Italy

Davide Ghedini

Key Account Manager Indicata Italy
Autorola.it

Phone: +39 030 9990459

Mobile: +39 331 1343893

Email: dag@indicata.it

Pietro Sportelli

Autorola.it

Mobile: +39 3332495899

Email: psp@indicata.it

The Netherlands

Martijn Notten

Head of Indicata Netherlands
indicata.nl

Mobile: +31 6 83117867

Email: mnn@autorola.nl

Poland

Krzysztof Stańczak

Indicata Business Development
Manager

Mobile: +48 505 029 381

Email: kst@indicata.pl

Portugal

Sandra Sequerra – Portugal

Solutions & Indicata Business
Unit Manager

Phone: +351 271 528 135

Mobile: +351 925 299 243

Email: sas@autorola.pt

Spain

Juan Menor de Gaspar

Indicata Business Development

Phone: +34 609 230 236

Email: jmd@autorola.es

Sweden

Yngvar Paulsen

Autorola.se

Email: yjn@autorola.se

Denmark / Nordic

Palle Elgaard

Head of Indicata, Nordic

Mobile: +45 2927 0640

Email: pel@indicata.com

Türkiye

Aslı GÖKER

Deputy General Manager - Indicata

Phone: +90 212 290 35 30

Mobile: +90 533 157 86 05

Email: asl@indicata.com.tr

UK

Dean Merritt

Head of Sales - Indicata

Mobile: +44 (0)7739 047706

Email: dm@autorola.co.uk

El 24 de marzo de 2020, Indicata publicó su Libro Blanco *“COVID-19 ¿En qué medida se verá afectado el mercado del automóvil de ocasión (y cómo sobrevivir)?”*.

Este documento exploraba:

Primeras tendencias del mercado

Impacto inicial del virus y medidas de distanciamiento social aplicadas.

Escenarios de mercado

Una serie de impactos basados en la evolución de la tasa de infección y los datos históricos del mercado.

Mitigación

Evaluación de riesgos por sectores, junto con posibles medidas correctoras.

Indicata Market Watch es un PDF regular que se publica alrededor del día 20 de cada mes e incluye tendencias de stock, ventas y MDS por tipo de combustible.

Nos comprometemos a actualizar el mercado con datos en tiempo real y a facilitarle información sobre ventas, existencias y precios para mantenerle al corriente de la rápida evolución del entorno.

Nos complace presentar nuestra última edición de **“Indicata Market Watch”** que cubre 13 países europeos. Proporcionamos un análisis integral del mercado VO con comentarios para cada país para el primer, segundo, tercer y cuarto trimestre del año, publicados en abril, julio, octubre y enero.

Mientras tanto, publicaremos versiones Lite del informe durante los otros ocho meses del año, que incluirán un resumen general europeo y los gráficos y tablas habituales por país.

¿Cómo elaboramos nuestros datos?

Indicata analiza diariamente más de 14 millones de anuncios de Vehículos de Ocasión en toda Europa, y nuestro sistema los somete a exhaustivos procesos de depuración de datos para garantizar la integridad de los mismos.

Las ventas (datos de bajas de anuncios) de este informe se basan en anuncios de profesionales de automoción reconocidos para vehículos usados reales. Como tal, no incluye datos relacionados con anuncios privados (P2P).

Cuando un anuncio se retira de Internet, se clasifica como "Venta".



Indicata
Market Watch™

Observatorio sobre el mercado de vehículos de ocasión



Para obtener más información sobre las tendencias del mercado B2B, visite indicata.es/market-watch/

indicata
Part of Autorola