

Indicata

Market Watch™

Raport dotyczący używanych samochodów



Lipiec 2025 | Wydanie 65

Rewolucja BEV postępuje małymi krokami



Duże wolumeny rejestracji aut elektrycznych (BEV) z lat 2022 -2023 oznacza obecnie więcej 3-4 letnich aut na rynku wtórnym.

70% używanych pojazdów z silnikiem diesla w UE ma ponad 5 lat.

Co drugi młody używany pojazd w krajach nordyckich jest w pełni elektryczny, a 18% to hybrydy plug-in.

Samochody HEV w Austrii osiągają solidne wyniki, z dobrymi wartościami MDS i ogólnie stabilnymi cenami.

Elektryczne samochody dostawcze w Dani w wieku poniżej 2 lat stanowią już 30% rynku.

Liczba nowo rejestrowanych pojazdów BEV w Belgii gwałtownie rośnie, o ponad 25% (r/r).

We Francji obserwujemy z kolei spadek rejestracji nowych BEV, a na rynku wtórnym udział aut z takim napędem w najmłodszej grupie wiekowej nie przekracza 10%.

Na kilku dużych rynkach widać istotne wzrosty sprzedaży nowych aut elektrycznych względem zeszłego roku (styczeń-maj):

Wzrost sprzedaży nowych BEV we Włoszech to aż +70% (r/r), ale nadal stanowią tylko 5% udziału w rynku.

W Niemczech sprzedaż nowych BEV wzrosła aż o 43% (r/r).

W Hiszpanii wzrost sprzedaży BEV wyniósł 79% (r/r).

Kraj	Procentowy wzrost cen samochodów używanych Zmiana względem stycznia 2020*
Türkiye	285.3pp
Spain	11.9pp
Poland	10.7pp
Italy	9.7pp
Germany	7.6pp
Netherlands	5.6pp
Austria	5.0pp
United Kingdom	4.7pp
Belgium	3.9pp
France	3.9pp
Portugal	3.1pp
Sweden	-1.3pp
Denmark	-1.8pp
Average excl. Türkiye	5.3pp
Finland*	-10.3pp
Switzerland*	-8.0pp
Norway*	-4.1pp

* Finlandia i Norwegia zmiana względem stycznia 2024, Szwajcaria zmiana względem maja 2024

Coraz mniej diesli na rynku wtórnym

Tendencja do zwiększonego udziału bardzo młodych używanych samochodów w wieku do dwóch lat nadal się utrzymuje. Zwłaszcza na dużych rynkach UE, duże wolumeny rejestracji aut importerskich, dealerskich i firm najmu krótkoterminowego są oznaką ogólnej nadpodaży. Wzrost nie jest generowany głównie przez pojazdy BEV, jak można by przypuszczać, ale raczej przez pojazdy benzynowe i w pełni hybrydowe.

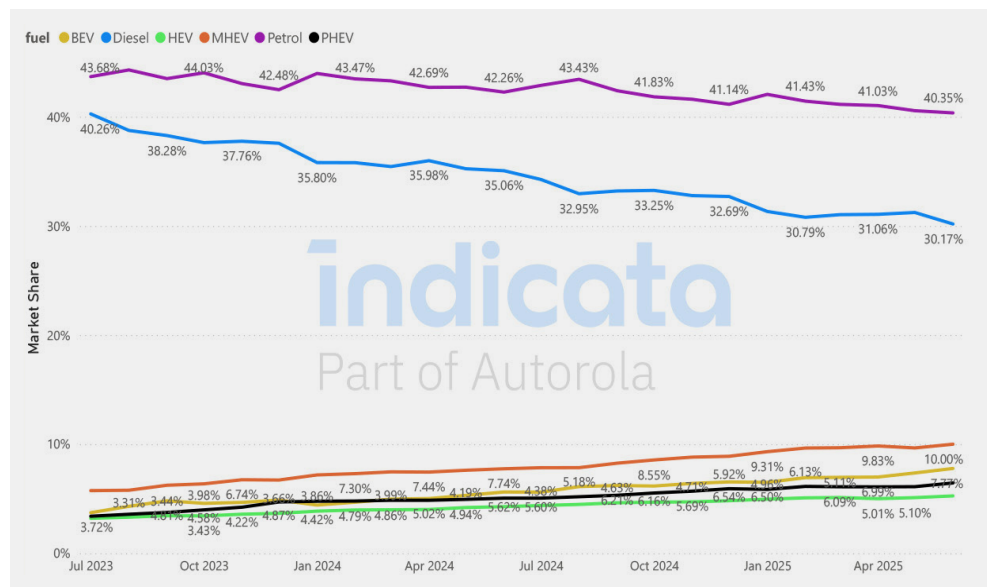
Ponadto rośnie dostępność modeli elektrycznych z uwagi na wysoką sprzedaż aut nowych z takim napędem w latach 2022 -2023.

Tymczasem pojazdy z silnikami wysokoprężnymi stopniowo znikają, zwłaszcza z segmentu młodszych aut sprzedawanych, tradycyjnie sprzedawanych w dużej mierze przez autoryzowanych dealerów marek, tj. w wieku do 4 lat. Prawie 70% wszystkich używanych pojazdów z silnikami

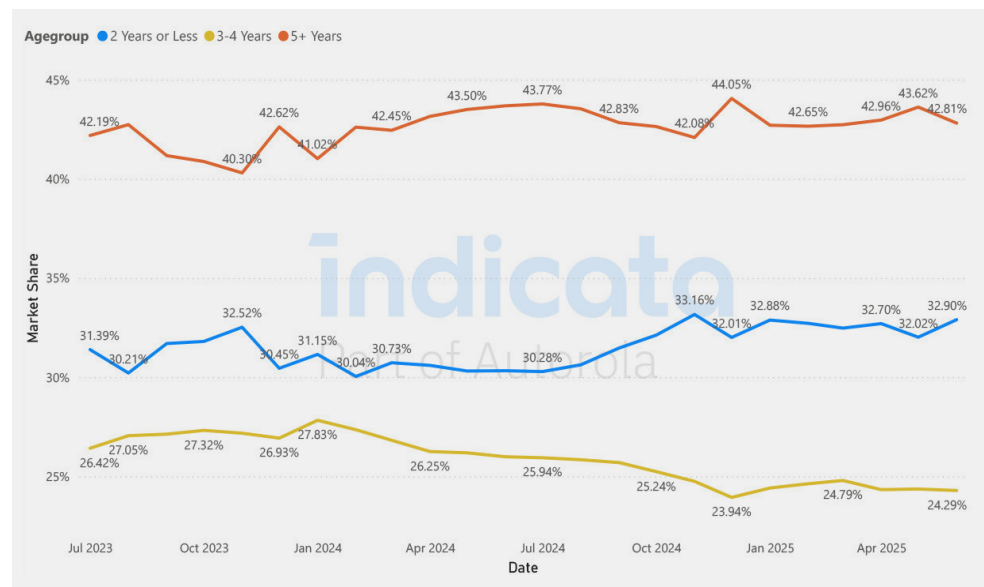
wysokoprężnymi w UE należy obecnie do grupy 5-letnich lub starszych.

W krajach nordyckich co drugi młody używany pojazd jest obecnie w pełni elektryczny, a 18% to hybrydy plug-in. Hybrydy typu plug-in wykazują tendencję spadkową w krajach skandynawskich jako całości, podczas gdy ich liczba nieznacznie wzrasta w pozostałej części Europy.

Sales Market Share by Month and Fuel Type - European Market



Sales Market Share by Month and Age Group - European Market

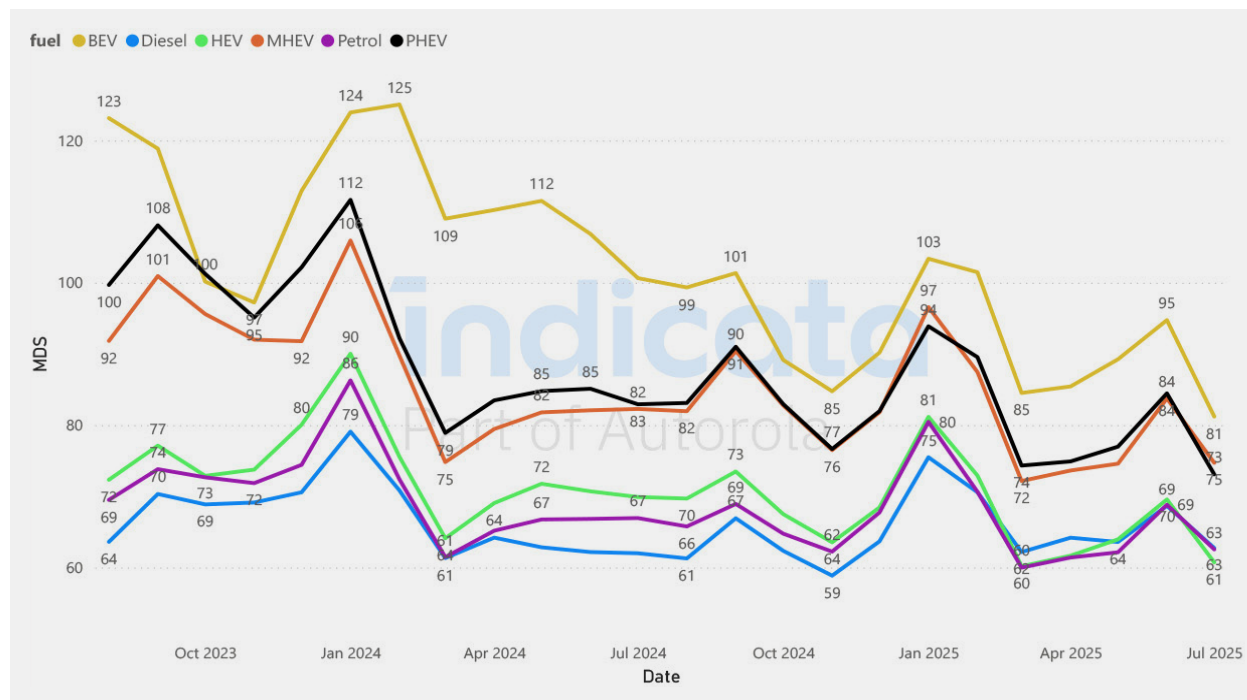


W długim okresie wartości MDS ulegają poprawie

Jeśli wykluczyć czynniki sezonowe, nachylenie krzywych MDS jest dodatnie - stosunek podaży do popytu poprawia się. W szczególności pojazdy BEV spadają obecnie z trzycyfrowych wartości, wciąż jednak utrzymuje się tu nadpodaż. W wielu krajach europejskich, zwłaszcza na mniej zamożnych rynkach, cieszą się auta hybrydowe (HEV). W segmencie wiekowym do 2 lat, obecna średnia wartość MDS wynosi 77, a dla 3-4-letnich samochodów używanych tylko 45. W szczególności modele Toyoty i Kia generalnie cechują się dobrymi wynikami.

Tesla i Volkswagen często rywalizują o czołowe pozycje pod względem wolumenu sprzedaży i jej szybkości mierzonej w MDS. Toyota dominuje w segmencie pełnych hybryd pod względem wolumenu, ale ma konkurentów pod względem wartości MDS. Z kolei przykład Mini Aceman pokazuje, że istnieje popyt na małe samochody elektryczne klasy premium.

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	70.1	Volkswagen Golf	70.0	Toyota Yaris	49.8	Volkswagen ID.3	57.2
Peugeot 208	65.2	Volkswagen T-ROC	59.8	Toyota C-HR	59.7	Tesla Model 3	33.3
Volkswagen T-ROC	59.8	Peugeot 208	60.0	Toyota Corolla	50.2	Volkswagen ID.4	58.4

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

All powertrains	MDS	ICE	MDS	Hybrid	MDS	BEV	MDS
Mini Aceman	27.4	MG HS	31.5	Lynk & Co 01	45.5	Mini Aceman	27.4
Tesla Model 3	33.3	Mini Convertible	36.8	Toyota RAV 4	48.5	Tesla Model 3	33.3
Tesla Model Y	35.5	Toyota Corolla	38.9	Hyundai IONIQ	49.4	Tesla Model Y	35.5

Kryzys za nami - powrót do normalności

Patrząc wstecz do początku 2020 roku, COVID-19 i wojna na Ukrainie, istotnie wpłynęły na wartości rezydualne pojazdów. Ta sytuacja, w której można było obserwować rynek o niewystarczającej podaży, jest unikalna, a jej skutki możemy dziś nadal obserwować w postaci stosunkowo wysokiego poziomu cen aut spalinowych.

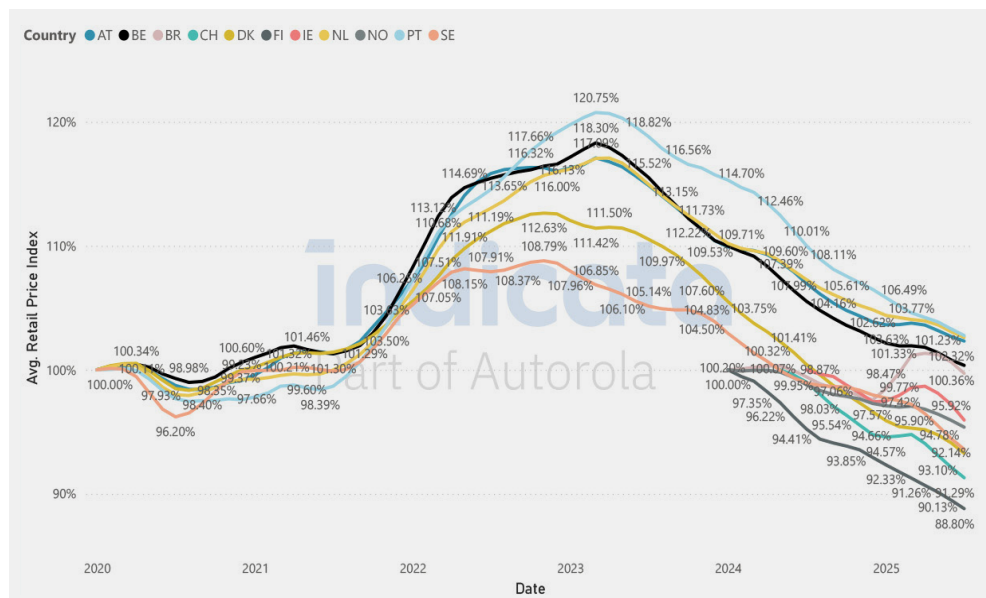
Bezpośrednie porównanie brytyjskiego

indeksu cen z innymi głównymi rynkami europejskimi ujawnia również specyfikę rynku, który jest nieco bardziej zamknięty. Dzieje się tak dlatego, że tam nie ma sensu importować pojazdów z kierownicą po lewej stronie w czasach niedostatecznej podaży, ani eksportować pojazdów z kierownicą po prawej stronie w czasach nadpodaży. W takich wyjątkowych sytuacjach dany rynek reaguje

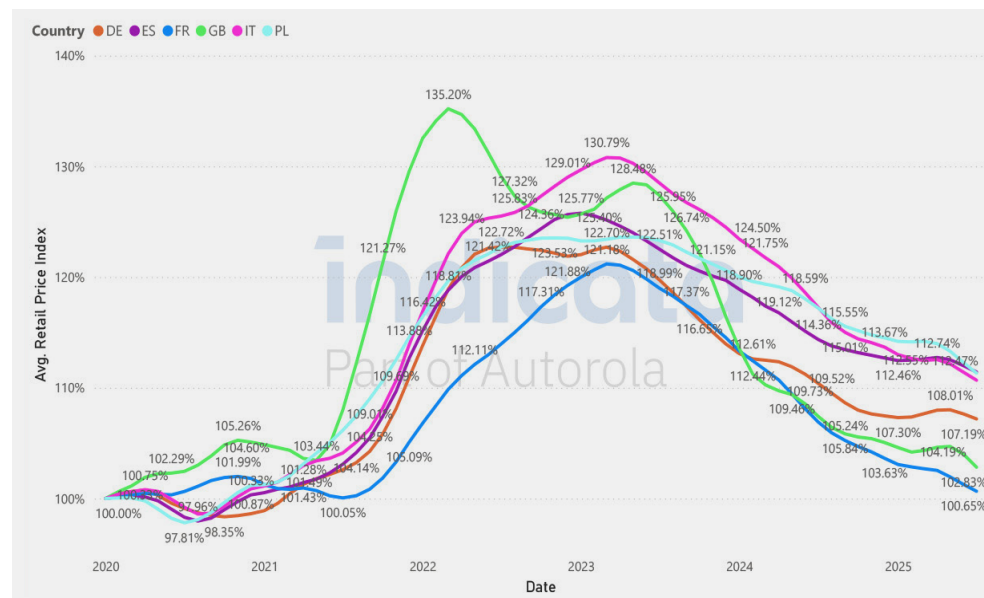
silniej i jest bardziej wrażliwy ze względu na brak alternatyw, co widać na wykresie indeksu cen w Wielkiej Brytanii.

Trzy nowo dodane rynki, Norwegia, Finlandia i Szwajcaria, nie mają tak długiej historii danych i dlatego zostały oddzielone od pozostałych dla zachowania przejrzystości, ponieważ mają inną datę odniesienia (2024 r.) ze względu na ich późniejsze włączenie do bazy danych.

Retail Price (weighted. avg.) Index 100 = Jan - AT,BE,BR,CH,DK,FI, IE, NL, NO,PT,SE



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



Należy pamiętać, że Indicata jest obecnie w trakcie ulepszania indeksu cen detalicznych Marketwatch. W rezultacie mogą wystąpić różnice w porównaniu z wersjami dostępnymi w poprzednich miesiącach. Dziękujemy za zrozumienie, ponieważ staramy się zapewniać lepsze doświadczenia.

Pierwsze rezultaty nowego programu wsparcia

W Polsce pojazdy BEV i PHEV odnoszą obecnie znaczący sukces na rynku nowych samochodów, osiągając wskaźniki wzrostu na poziomie +55% i +78%. W przypadku BEV jednym z powodów jest program „NaszeEauto”, który zapewnia dotacje w wysokości do 40 000 zł (równowartość około 9 400 Eur). Liczby te nie mogą jednak przestonić faktu, że ten wzrost liczony jest od niskiej bazy, a udział BEV w rynku sprzedaży nowych aut nadal wynosi poniżej 5%.

Udziały rynkowe BEV i PHEV na rynku wtórnym są również niskie. Przykładowo, w grupie wiekowej poniżej 2 lat auta BEV stanowią niecałe 6% ofert i zaledwie 2% sprzedaży. Nawet tak niewielkie wolumeny przy wspomnianych proporcjach tworzą nadpodaż a wartości MDS aut elektrycznych przekraczają wartość 100. Ze względu na presję wolumenową, ceny spadają obecnie bardziej znacząco po stosunkowo stabilnym pierwszym kwartale, realizując stratę prawie 6 punktów indeksowych od samego początku roku.

Ogólnie rzecz biorąc, rynek samochodów używanych w Polsce jest nadal znacznie silniejszy niż większość innych rynków europejskich. Dzieje się tak ze względu na większą wagę silników spalinowych i

pełnych hybryd w porównaniu do 2020 r. Możemy jednak obecnie zaobserwować silniejszy negatywny trendem w drugim kwartale. Podczas gdy większość rynków poniosła w tym roku średnią stratę między 0 a 1,5 punktu indeksowego dla benzyny i pełnych hybryd, Polska jest znacznie poniżej tego poziomu, wynosząc odpowiednio minus 2,5 i 3 punkty. Jedynie Włochy wykazują podobną presję cenową dla tych rodzajów paliw.

Pełne hybrydy – głównie za sprawą dużego wolumenu Toyot - wykazują podobne trendy cenowe, ale przynajmniej mogą pochwalić się bardzo dobrymi wartościami pomiaru MDS pod względem stosunku podaży do popytu i szybkości sprzedaży. Bieżąca wartość 69 dla hybryd w najmłodszym przedziale wiekowym oraz szczytowe wartości 46 i 53 w starszych segmentach są oznaką wysokiej atrakcyjności, która jest utrzymywana przez korekty cenowe w obliczu rosnącej dostępności.

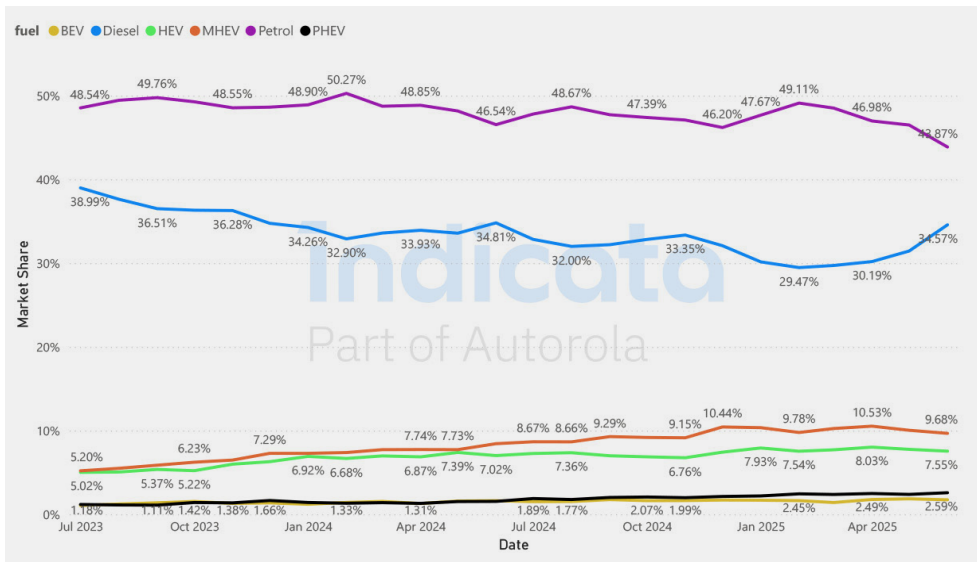
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Toyota	Corolla	46.6
Kia	Sportage	42.9
Toyota	Yaris	28.6

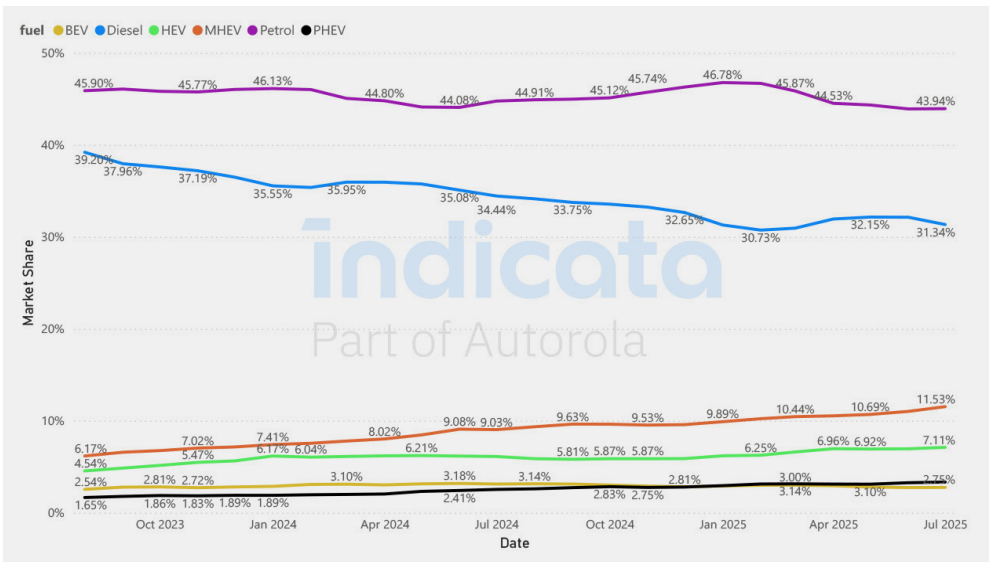
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	Yaris	13x	28.6
Mini	3-door / 5-door Hatch	12x	30.1
Toyota	Aygo X	11x	33.5

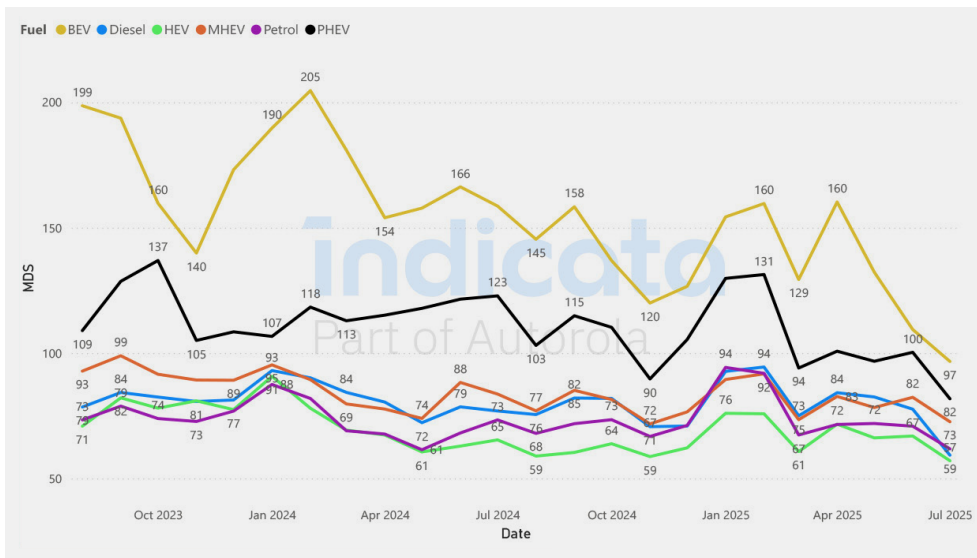
Sales Market Share by Month and Fuel Type



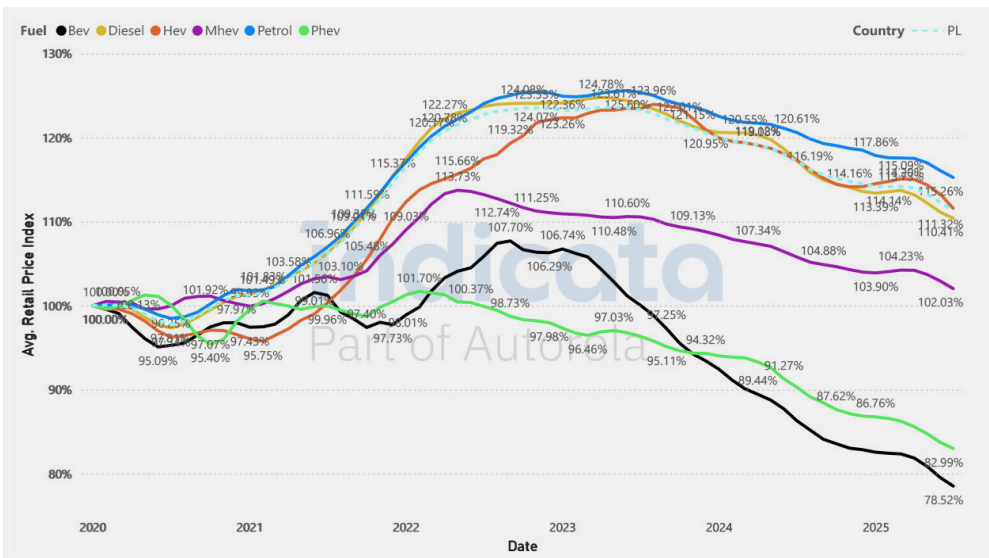
Stock Market Share by Month and Fuel Type



MDS by Fuel Type



Retail Price (Weighted Avg.) Index 100 = Jan



Jeśli jesteś zainteresowany skontaktowaniem się z Indicata, zapoznaj się z poniższą listą kontaktów w poszczególnych krajach lub zarejestruj się na [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

Finland

Tanja Kryger

Email: tabk@autorola.dk

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: mn@autorola.nl

Norway

Rune Gjerstad

Email: rhg@autorola.no

Poland

Krzysztof Stańczak

Indicata Business Development
Manager

Mobile: +48 505 029 381

Email: kst@indicata.pl

Portugal

Miguel Vassalo

Country Manager

Phone: +351 271 528 130

Mobile: +351 938 553 744

Email: mv@autorola.pt

Spain

Juan Menor de Gaspar

Indicata Business Consultant

Phone: +34 609 230 236

Email: jmd@autorola.es

Sweden

Yngvar Paulsen

Autorola.se

Email: ypn@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

24 marca 2020 Indicata opublikowała biuletyn *"COVID-19 W jakim stopniu wpłynie to na rynek samochodów używanych (i jak to przetrwać)?"*.

W dokumencie tym zbadano:

Wczesne tendencje rynkowe

Początkowy wpływ wirusa i wdrożone środki dystansu społecznego.

Scenariusze rynkowe

Zakres skutków w oparciu o rozwój wskaźnika infekcji i historyczne dane rynkowe.

Łagodzenie skutków

Ocena ryzyka według sektorów wraz z potencjalnymi działaniami naprawczymi.

Zobowiązaliśmy się do utrzymania rynku Indicata Market Watch to regularny plik PDF publikowany około 20 dnia miesiąca, który zawiera informacje o zapasach, sprzedaży i trendach dostaw z Dnia Targowego w podziale na rodzaj paliwa.

Zależy nam na aktualizowaniu rynku aktualnymi danymi oraz dostarczaniu informacji o sprzedaży, zapasach i cenach, aby być na bieżąco z szybko zmieniającym się środowiskiem.

Mamy przyjemność zaprezentować naszą najnowszą wersję **"Indicata Market Watch"**, która obejmuje 16 krajów europejskich i Brazylię. Zapewniamy kompleksową analizę rynku samochodów używanych wraz z komentarzem dla każdego kraju za pierwszy, drugi, trzeci i czwarty kwartał w styczniu, kwietniu, lipcu i październiku

W międzyczasie za pozostałe osiem miesięcy roku opublikowane zostaną wersje uproszczone raportu, które będą zawierać ogólne podsumowanie Europy oraz wykresy i tabele dotyczące poszczególnych krajów.

Jak tworzymy nasze dane?

Indicata codziennie analizuje 9 milionów ogłoszeń używanych pojazdów w całej Europie, a nasz system przechodzi szeroko zakrojone procesy czyszczenia danych, aby zapewnić ich integralność.

Sprzedaż (dane dotyczące dezinstalacji) w tym raporcie opierają się na reklamach faktycznie używanych pojazdów, sprzedawanych przez uznanych sprzedawców motoryzacyjnych. W związku z tym nie obejmuje danych związanych z reklamami prywatnymi (P2P).

Kiedy ogłoszenie zostaje usunięte z Internetu, jest klasyfikowane jako „Wyprzedaż”.



Indicata

Market Watch™

Raport dotyczący używanych samochodów



Aby uzyskać więcej
informacji o trendach
na rynku B2B,
zapraszamy do
odwiedzenia strony
indicata.com/market-watch

indicata
Part of Autorola