



Oktober 2025 | Utgave 68

Europas bruktbilmarked viser generell stabilisering, men med regionale forskjeller



Det europeiske bruktbilmarkedet svinger ikke lenger voldsomt – det justerer seg. Oktober bekrefter en stabilisering som nå ser mindre ut som en pause og mer som en overgang til et modent, segmentert marked. Prisene har i stor grad stabilisert seg etter tre år med volatilitet, og selv om regionale forskjeller vedvarer, har markedet funnet sin rytme.

En skjør balanse mellom fremgang og press

Lagerstrukturene stabiliserer seg, men ikke jevnt. Nord-Europa drar nytte av en sunnere omsetning og fornyet forbrukertillit, mens markedene i sør fortsatt sliter med overkommelighet. MDS-indikatorer viser at markedet har gått inn i en effektivitetsfase: rask rotasjon for unge bensin- og hybridbiler, og langsommere bevegelse for eldre diesel- og elektriske biler.

Diesel går tregt og mer usikre fremtidige utsikter for elbiler

Diesel er ikke lenger dominerende, men den nekter å forsvinne. I markeder med høy kjørelengde er den fortsatt et rasjonelt valg, og holder bedre verdier enn forventet. Samtidig står elsegmentet overfor en tillitsutfordring: høye priser, usikker batteriytelse og lavere forbrukerberedskap holder rotasjonstidene lange. Det som en gang var en spekulativ boom har blitt en langsom markedskorreksjon – en nødvendig en.

Lette nyttekjøretøy viser at endring fra ICE til EV er krevende

Næringsvirksomhet stiller konkrete krav til mobilitet. Etterspørselen etter dieselvarebiler holder seg stabil, noe som gjenspeiler hvordan profesjonelle brukere prioriterer autonomi og pålitelighet fremfor insentiver. Elektrifiserte varebiler, til tross for myndighetenes støtte, står overfor langsom adopsjon: høye kostnader, begrenset rekkevidde og utilstrekkelige ladenettverk. Likevel, ettersom flåtefornyelsen akselererer og Euro 7-forskriftene truer, kan dette segmentet bli den neste slagmarken for pragmatisk innovasjon.

Tilpasning blir den nye vekststrategien

Kredittnivået er fortsatt stramt, og husholdningenes tillit er beskjedent. Likevel lærer forhandlere og videreselgere å trives i denne nye normalen: presise innkjøp, konkurransedyktige priser og fleksible finansieringsmodeller har erstattet vekst for enhver pris-logikken. Et mer modent bruktbilmarked viser en etterspørsel som i større grad er basert på reelt behov.

Motstandskraft, ikke gjenoppretting, definerer veien videre

Europas bruktbilmarked venter ikke lenger på bedring; det utvikler seg gjennom tilpasning. Hvis nybilmarkedet er laboratoriet for politiske ambisjoner, har bruktbilmarkedet blitt barometeret for konsekvensene. De kommende månedene vil teste hvor godt denne nyvunne modenheten kan tåle skiftende politikk, strengere reguleringer og den langsomme, men sikre elektrifiseringen av mobilitet.

Vi leverer live bruktbildata til det europeiske markedet slik at du holder deg oppdatert på endringer som hele tiden skjer i markedet.

Vi vil fortsette å publisere vår omfattende analyse av bruktbilmarkedet og landkommentarer for 1., 2., 3. og 4. kvartal i januar, april, juli og oktober.

I mellomtiden vil Lite-versjoner av rapporten bli publisert for de resterende åtte månedene av året, som vil inkludere et samlet europeisk sammendrag og landgrafer og -tabeller.

Vi håper vår rapport gir deg innsikt du faktisk kan bruke.

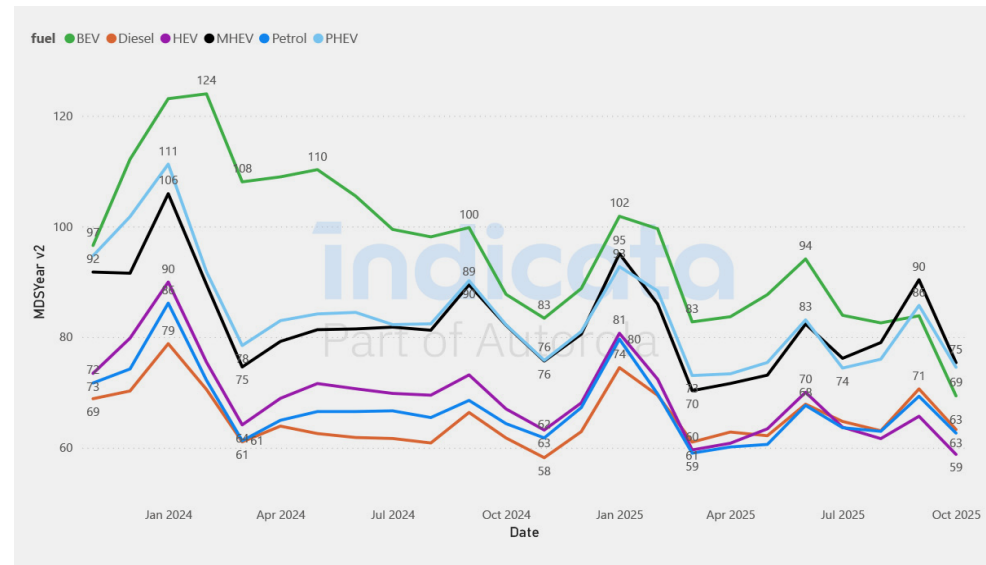
Mest solgte bilmodeller opptil 4 år gamle etter volum

All powertrains	MDS	ICE	MDS	Hybrid	MDS	BEV	MDS
Volkswagen Golf	72.4	Volkswagen Golf	67.9	Toyota Yaris	41.7	Volkswagen ID.4	50.8
Peugeot 208	64.9	Peugeot 208	59.1	Toyota C-HR	54.6	Volkswagen ID.3	46.4
Volkswagen T-ROC	65.3	Volkswagen T-ROC	64.6	Toyota Yaris Cross	43.5	Tesla Model 3	30.3

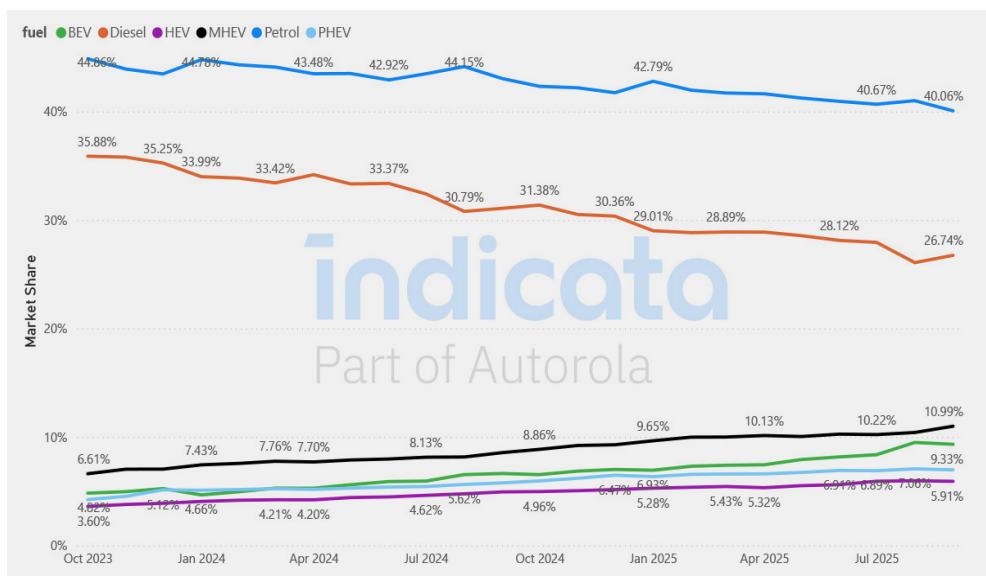
Raskest selgende bilmodeller opptil 4 år gamle av Market Days Supply

All powertrains	MDS	ICE	MDS	Hybrid	MDS	BEV	MDS
Tesla Model 3	30.3	MG HS	36.4	Toyota Yaris	41.7	Tesla Model 3	30.3
Tesla Model Y	31.1	MG ZS	40.6	Toyota Yaris Cross	43.5	Tesla Model Y	31.1
MG 5	35.1	Renault Twingo	40.9	Hyundai IONIQ	47.2	MG 5	35.1

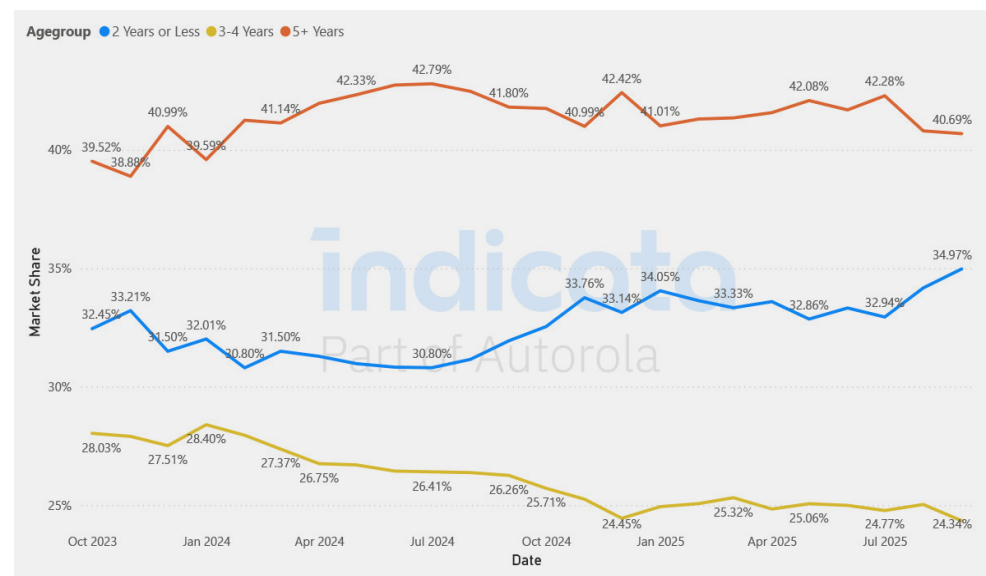
MDS etter drivstofftype – europeisk marked



Salgsandel per måned og drivstofftype – europeisk marked



Salgsandel etter måned og aldersgruppe – europeisk marked

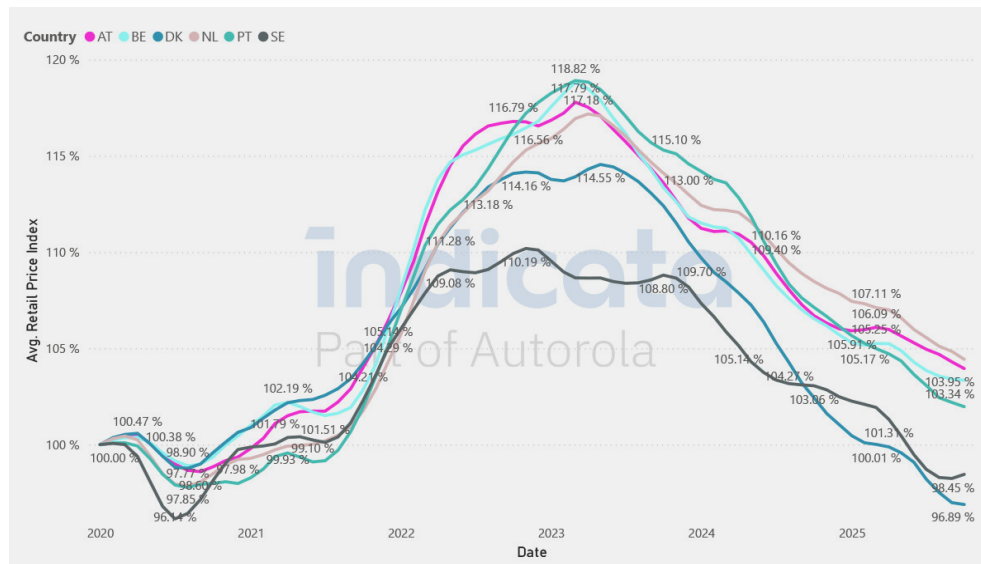


Utsalgspriser og månedlige prisbevegelser per land

Land	Siste prosentvise endring i bruktbilpris sammenlignet med januar 2020
Türkiye	311.8pp
Spain	11.0pp
Poland	9.0pp
Italy	8.2pp
Germany	6.7pp
Netherlands	4.4pp
Austria	4.0pp
France	3.3pp
Belgium	3.3pp
United Kingdom	3.0pp
Portugal	2.0pp
Sweden	-1.6pp
Denmark	-3.1pp
Gjennomsnitt ekskl. Tyrkia	4.2pp
Norway*	-4.9pp
Switzerland*	-9.4pp
Finland*	-11.6pp

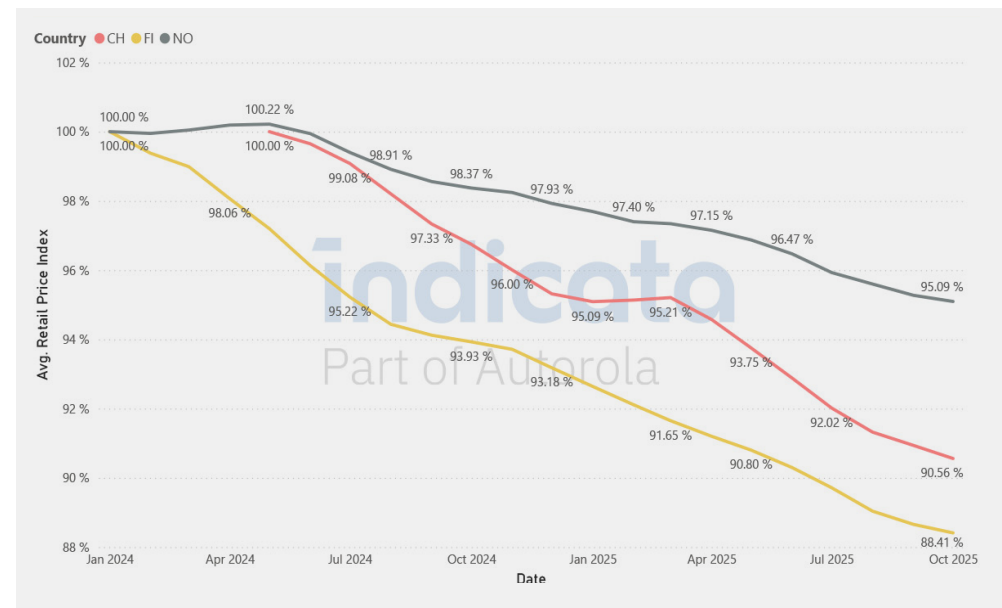
*FL og NO versus januar 2024, CH versus mai 2024

Utsalgspris (vektet gj.snitt) Indeks 100 = jan - AT, BE, DK, NL, PT, SE

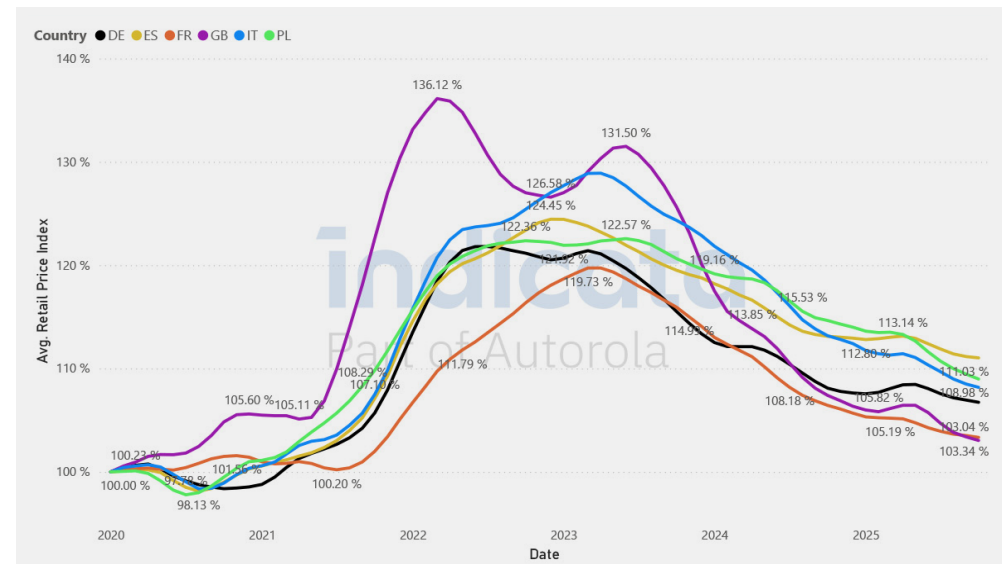


Vær oppmerksom på at Indicata for tiden er i ferd med å forbedre Marketwatch Retail Price Index. Som et resultat kan det være variasjoner sammenlignet med versjonene som var tilgjengelige i tidligere måneder. Vi setter pris på din forståelse i vårt arbeid med å levere en bedre opplevelse.

Utsalgspris (vektet gj.snitt) Indeks 100 = jan. - CH, FL, NO



Utsalgspris (vektet gj.snitt) Indeks 100 = jan - FR, DE, IT, PL, ES, GB



Det norske bruktbilmarkedet viser generell god balanse melom tilbud og etterspørsel

Mest solgte < 4 år gamle etter volum

Make	Model	MDS
Volkswagen	ID.4	39.0
Tesla	Model Y	38.1
Tesla	Model 3	24.0

Raskest selgende < 4 år gammel av Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Peugeot	208	18x	20.1
Tesla	Model 3	15x	24.0
Volkswagen	ID.3	14x	25.9

Et pionermarked som Norge er fortsatt Europas målestokk for elektrisk mobilitet

Med mer enn 95% av nye biler solgt nå helelektriske, er innvirkningen på bruktbilmarkedet ubestridelig. Men etter år med rask vekst dukker det opp tegn på normalisering. Bruktmarkedet er fortsatt aktivt, men volumene har flatet ut, etterspørselen avkjøles og prisene begynner å tilpasse seg. Den løpske vekstens tidsalder er forbi – det norske markedet er på vei inn i en moden og mer avmålt fase.

Prisene avtar etter år med kontinuerlig vekst

Prisindeksen har myknet opp siden begynnelsen av året, noe som markerer en naturlig korreksjon etter de kraftige økningene mellom 2021 og 2023. En flom av BEV-er fra avsluttede leieavtaler legger press på restverdier. Kjøpere er nå mer informerte og mer krevende, sammenligner modeller tett og forhandler effektivt. Samtidig begrenser langsommere økonomisk vekst og gradvis reduksjon av kjøpsinsentiver for nye BEV-er markedets totale momentum.

Nyere modeller dominerer et elektrisk mettet marked

Kjøretøy under fire år utgjør nå flertallet av brukte transaksjoner, drevet av leasingavtaler og rask flåteomsetning. Denne overfloden av nyere elektriske modeller presser prisene ned. Biler i alderen 4–8 år fortsetter å selge godt, spesielt de som tilbyr relativt god rekkevidde og godt bevarte batterier. Derimot omsettes tidlige generasjons BEV-er med begrenset rekkevidde og utdaterte ladesystemer senere.

MDS-nivåer for BEV-er har steget litt den senere tiden ettersom tilbud er høyere enn etterspørsel

PHEV-er gjenvinner noe popularitet blant sjåførere som søker større allsidighet. Ikke-oppladbare hybrider opprettholder også en relativt god MDS. Rene ICE-modeller har nesten forsvunnet fra markedet, selv om noen dieseler fortsatt er etterspurt på landsbygda og for langdistansebruk.

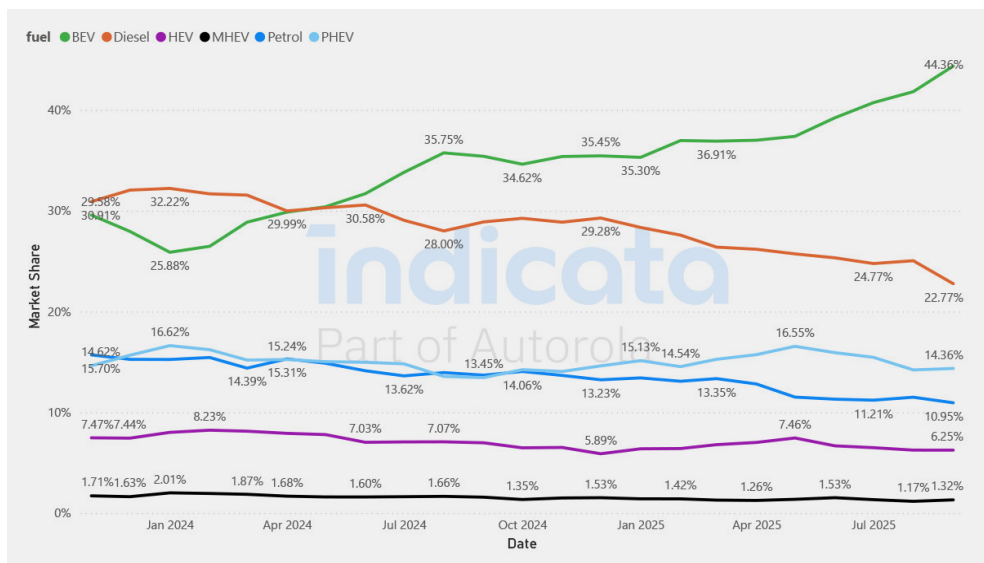
Lette nyttekjøretøyer står overfor overgangsutfordringer

Segmentet for lette nyttekjøretøy fremhever dagens utfordringer i Norge. Elektriske varebiler vinner andeler noe støttet av gjeldende skatteinsentiver og strengere utslippsrestriksjoner i større byer. Begrenset rekkevidde i kombinasjon med nyttelastbegrensninger og ladehastighet er imidlertid fortsatt barrierer for bredere bruk. Mange holder dermed på eldre dieselmodeller lenger, og venter på rimeligere og kapable elektriske alternativer med 4WD. Potensialet for vekst er fortsatt høyt, men fremtidig suksess vil avhenge av hvor godt OEM-er kan skreddersy elektriske varebiler til krevende profesjonell bruk under nordiske forhold.

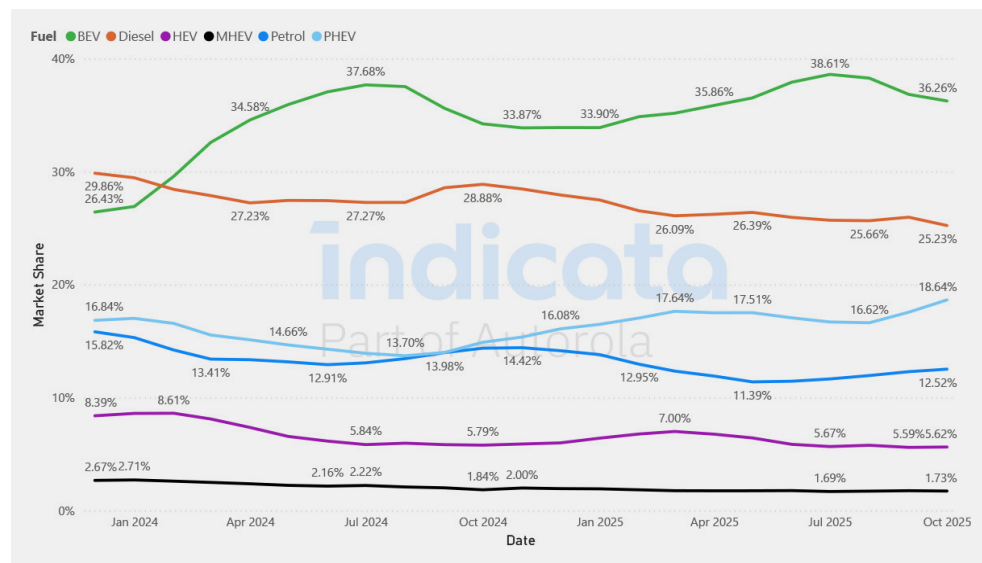
Et modent marked på jakt etter nytt momentum

Etter mange år som Europas foregangsmarked for elektrifisering, går bruktbilmarkedet i Norge inn i en ny fase. Stabilitet har erstattet akselerasjon. De kommende månedene vil teste markedets evne til å tilpasse seg – balansere BEV-priser, administrere økende varelager og opprettholde forbrukernes tillit til batterilevetid. Norge er fortsatt Europas elektriske laboratorium, og viser både fordelene og begrensningene ved en rask overgang til full elektrifisering

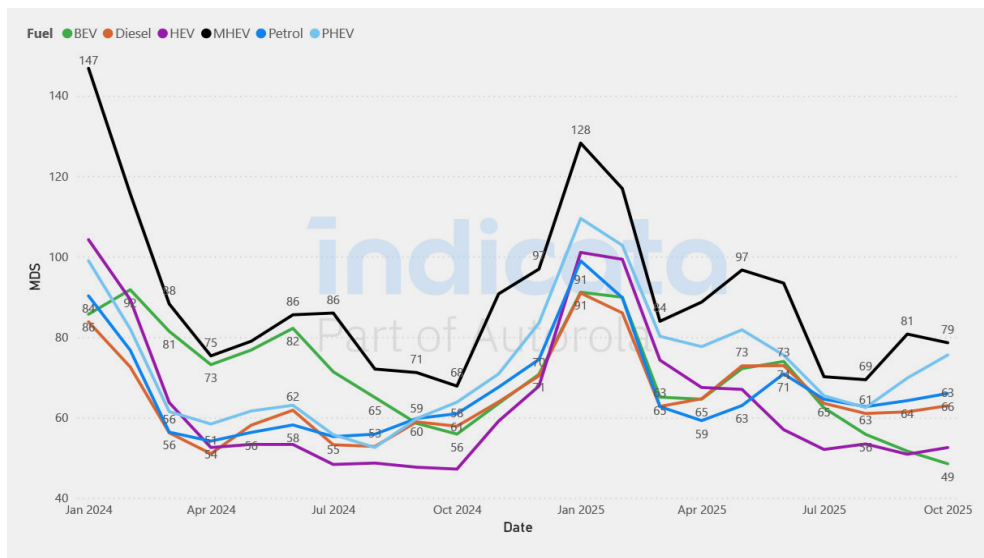
Salgsmarkedsandel etter måned og drivstofftype – Norge



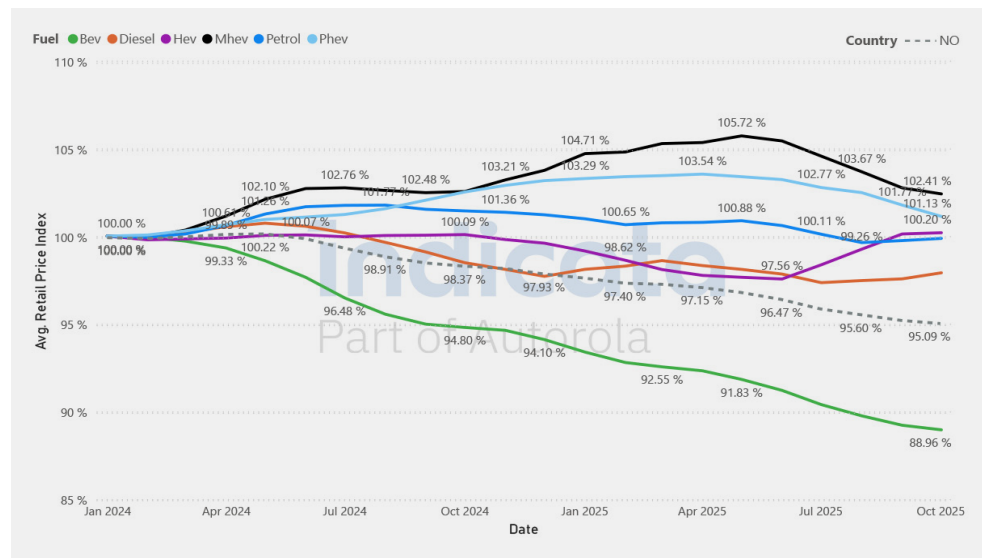
Aksjemarkedsandel etter måned og drivstofftype - Norg



MDS etter drivstofftype - Norge



Utsalgspris (vektet gjennomsnitt) Indeks 100 = Jan -Norge



Hvis du er interessert i å kontakte Indicata, kan du se en liste over landskontakter nedenfor eller registrere deg via [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

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

On the 24th of March 2020 Indicata published its White Paper *“COVID-19 To what extent will the used car market be affected (and how to survive)?”*

This document explored:

Early market trends

Initial impact of the virus and the social distancing measures implemented.

Market scenarios

A range of impacts based on infection rate development and historical market data.

Mitigation

Risk assessment by sector coupled with potential corrective actions.

We committed to keeping the market Indicata Market Watch is a regular PDF published on or around the 20th of the month which includes stocking, sales and Market Day's Supply trends split by fuel type.

We are committed to updating the market with live data and providing information on sales, stock, and pricing to keep you abreast of the fast-moving environment.

We are pleased to present our latest **“Indicata Market Watch”** iteration which covers 16 European countries and Brazil. We are providing a comprehensive used market analysis with commentary for each country for Q1, Q2, Q3 and Q4 in January, April, July and October

Meanwhile, Lite versions of the report will be published for the other eight months of the year which include an overall European summary and country graphs and tables.

How do we produce our data?

Indicata analyses 9m Used Vehicle adverts across Europe daily, and our system goes through extensive data cleansing processes to ensure data integrity.

This report's sales (deinstall data) are based on advertisements from recognised automotive retailers for actual used vehicles. As such, it does not include data related to private (P2P) advertisements.

When an advert is removed from the internet, it is classified as a “Sale.”



Indicata
Market Watch™
Bruktbilinnsiktsrapport



For mer innsikt i
B2B-markedstrender,
vennligst besøk
indicata.com/market-watch

indicata
Part of Autorola