



INDICATA Market Watch

Raport dotyczący używanych
samochodów

Europa stoi przed poważnymi wyzwaniami
związanymi z samochodami używanymi

Wydanie 59 | Styczeń 2025



Podsumowanie

- Średni udział hybryd w sprzedaży samochodów używanych na poziomie nieco ponad 10% i pojazdów elektrycznych (BEV) na poziomie 6% nadal nie jest dobrym wynikiem.
- Nawet w segmencie najmłodszych aut używanych w wieku do 2 lat udział napędów hybrydowych na poziomie 16% i aut elektrycznych na poziomie 11% to słaby wynik który bardziej świadczy o powolnej adaptacji niż gwałtownym wzroście.
- Volkswagen, jako największa marka samochodów używanych, ma udział w sprzedaży hybryd znacznie poniżej średniej, wynoszący zaledwie 3,0%.
- Nasz wskaźnik szacowanego czasu sprzedaży (MDS) pod koniec roku w badanych krajach wzrósł.
- Niewielka poprawa w segmencie BEV i spowolnienie w segmencie silników benzynowych nie wskazują jeszcze na odwrócenie wcześniej osiągniętej poprawy w zakresie MDS.
- Tesla jest jedyną marką wśród 3 najlepszych wyników, która osiągnęła bardzo niską średnią wartość MDS wynoszącą 41,5 na wszystkich rynkach ze swoim Modelem 3.
- Młodsze pojazdy używane w wieku poniżej 2 lat wykazują większe odchylenie od modeli zelektryfikowanych.
- Wyprzedaż stoków poprzez większe korekty cen to powszechna taktyka sprzedawców samochodów używanych pod koniec roku. Perspektywy i oczekiwania, że ceny pojazdów elektrycznych będą nadal spadać w 2025 r., mogą napędzać wojnę cenową.
- Wbrew ogólnym oczekiwaniom, najsilniejsza konkurencja cenowa wydaje się być w sektorze aut z silnikiem benzynowym.

- Stabilny wskaźnik cen hybryd wynika głównie z ich rosnącej popularności, ponieważ przyciągają one bardziej wrażliwych na cenę i raczej niechętnych elektryczności nabywców.
- W przypadku pierwszych obserwowanych wolumenów używanych samochodów chińskich producentów, nie zaobserwowaliśmy znaczących spadków cen.
- Chociaż lekkie pojazdy użytkowe stanowią tylko mniejszą część pod względem liczby, charakteryzują się względną stabilnością cen i raczej pozytywnym trendem na wszystkich rynkach.

| Kraj | Procentowy wzrost cen samochodów używanych Zmiana względem stycznia 2023 |
|-----------------|--|
| Turkey | 77.8pp |
| Poland | -10.5pp |
| Spain | -7.9pp |
| Sweden | -8.0pp |
| Portugal | -10.5pp |
| The Netherlands | -8.7pp |
| Italy | -10.9pp |
| Belgium | -10.4pp |
| France | -10.2pp |
| Austria | -10.5pp |
| Germany | -9.6pp |
| United Kingdom | -12.1pp |
| Denmark | -16.5pp |
| Średnia | -3.4pp |
| EU Region | -10.1pp |

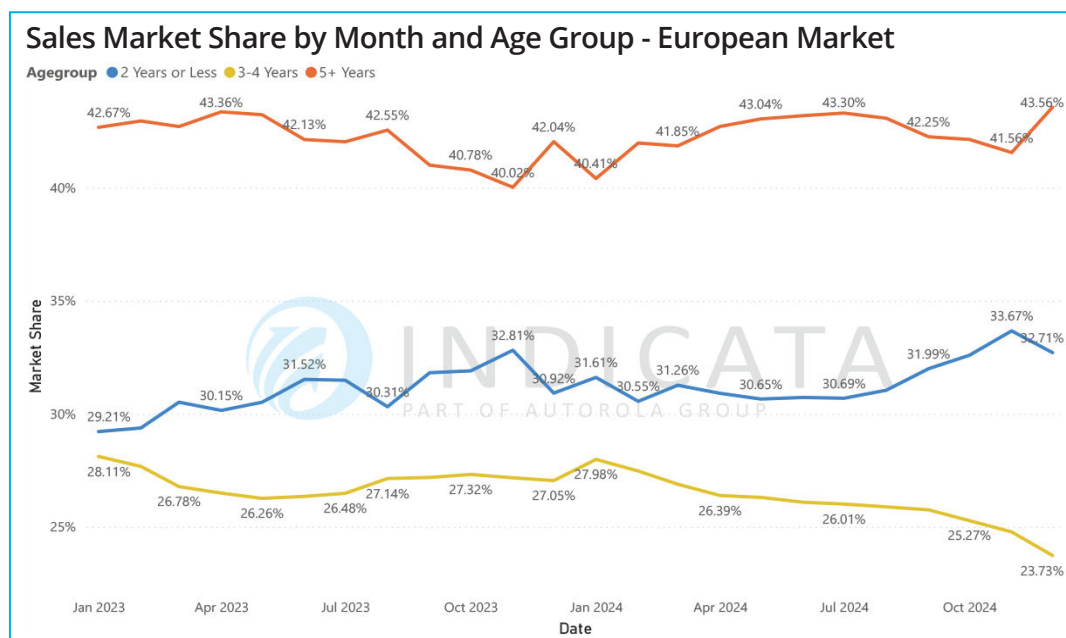
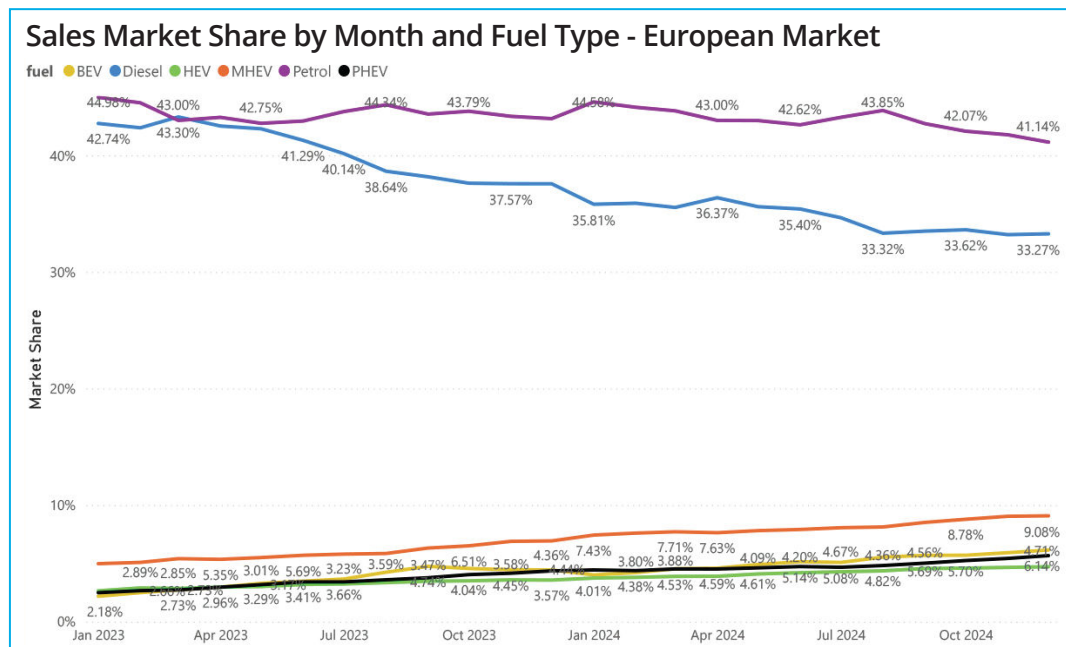
Rynki europejskie - trendy sprzedażowe

BEV stabilne, hybrydy rosną

Rejestracje nowych elektrycznych aut w Europie pozostają poniżej oczekiwań. Grudzień pokazał słaby rezultat na rynku niemieckim (spadek -38,6% w grudniu i -27,4% w całym roku) co przyczyniło się do spadku o -5,9% w UE. Jeśli uwzględnimy Wielką Brytanię, gdzie pojazdy BEV zyskują na sile, ogólna różnica w porównaniu z poprzednim rokiem zmniejsza się do -1,3%.

Ten - prawdopodobnie - tymczasowy spadek daje rynkowi samochodów używanych szansę na oddech, dzięki temu odpowiednio mniej aut pojawi się w remarketingu. Widzimy również trend, w którym samochody z silnikami wysokoprężnymi stają się coraz rzadsze i są zastępowane albo przez napędy mild hybrid, albo, jak w przypadku Renault, przez pełne hybrydy. Udział diesla w całkowitej liczbie sprzedanych samochodów używanych nadal wynosi nieco poniżej jednej trzeciej. Samochody benzynowe utrzymują średni udział w rynku na poziomie 41% i nawet wśród bardzo młodych samochodów używanych mają zauważalny udział około 38%. Jeśli chodzi o rozkład sprzedaży pod względem wieku, klasyczna grupa 3-4-letków nadal traci udział w rynku od początku ubiegłego roku. Z drugiej strony, udział bardzo młodych pojazdów używanych rośnie, ponieważ przewyciężenie kryzysu chipowego zwiększa moce produkcyjne i zwiększa potencjał rejestracji taktycznych czyli np. aut demonstracyjnych, zastępczych, czy z wypożyczalni.

Ponadto rośnie odsetek umów leasingowych, które nie są już zawierane na standardowy okres leasingu wynoszący 36 miesięcy, szczególnie w przypadku pojazdów elektrycznych.

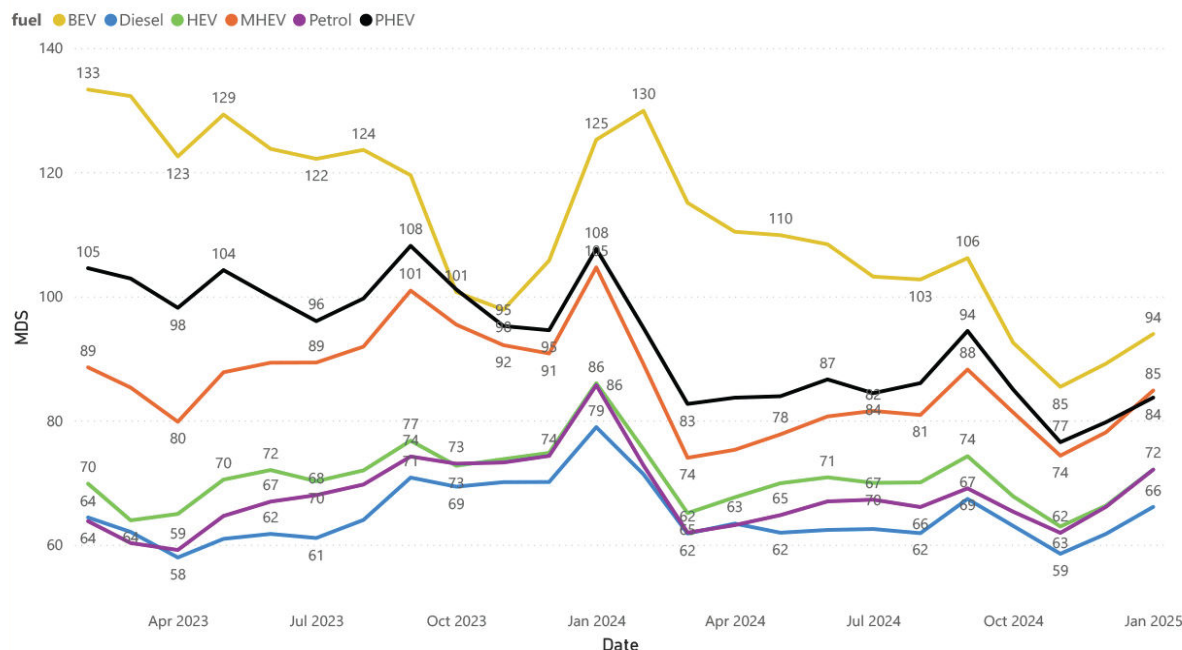


Sezonowy wzrost wskaźnika MDS - pojazdy BEV stają się bardziej konkurencyjne

Wraz z sezonowym wzrostem czasu postoju pod koniec roku, atrakcyjność rynkowa ponownie straciła na atrakcyjności, ale ogólnie nadal wykazuje średnią poprawę w porównaniu z rokiem poprzednim. Różne rodzaje paliwa również zbliżyły się do siebie pod względem wartości MDS. Pełne hybrydy często znajdują się w pierwszej trójce, głównie ze względu na niewielką dostępność w połączeniu z odpowiednim popytem.

Warto również zauważyć, że tylko jeden niemiecki model jest reprezentowany w rankingu aut z najniższym MDS; chodzi o BMW i3, obecnie już dość stary model pod względem koncepcji. Zgodnie z oczekiwaniami, Tesla Model 3 znajduje się na podium w kategorii najlepiej sprzedających się pojazdów BEV. Nie minie jednak wiele czasu, zanim dołączy do niego Model Y, ponieważ liczba jego rejestracji znacznie wzrosła w ubiegłym roku i już dawno wyprzedził Model 3 pod względem sprzedaży nowych samochodów. Pełne hybrydy pozostają domeną Toyoty, ale w szczególności Renault jest ambitnym producentem konkurującym z hybrydami, które emitują znacznie mniej CO2 niż silniki wysokoprężne.

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 | 72.3 | Volkswagen Golf | 71.2 | Toyota C-HR | 64.9 | Tesla Model 3 | 41.5 |
| Peugeot 208 | 77.0 | Volkswagen T-ROC | 79.8 | Toyota Yaris | 59.6 | Volkswagen ID.3 | 66.0 |
| Peugeot 2008 | 77.0 | Volkswagen Polo | 64.1 | Toyota Corolla | 64.6 | Fiat 500 | 96.3 |

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

| All powertrains | MDS | ICE | MDS | Hybrid | MDS | BEV | MDS |
|---------------------|------|---------------------|------|--------------------|------|---------------|------|
| Tesla Model Y | 40.4 | Opel/Vauxhall Corsa | 47.3 | Toyota Yaris Cross | 50.5 | Tesla Model Y | 40.4 |
| Tesla Model 3 | 41.5 | Renault Twingo | 50.3 | Hyundai IONIQ | 51.9 | Tesla Model 3 | 41.5 |
| Opel/Vauxhall Corsa | 48.7 | Dacia Duster | 51.8 | Toyota RAV 4 | 53.0 | BMW i3 | 50.6 |

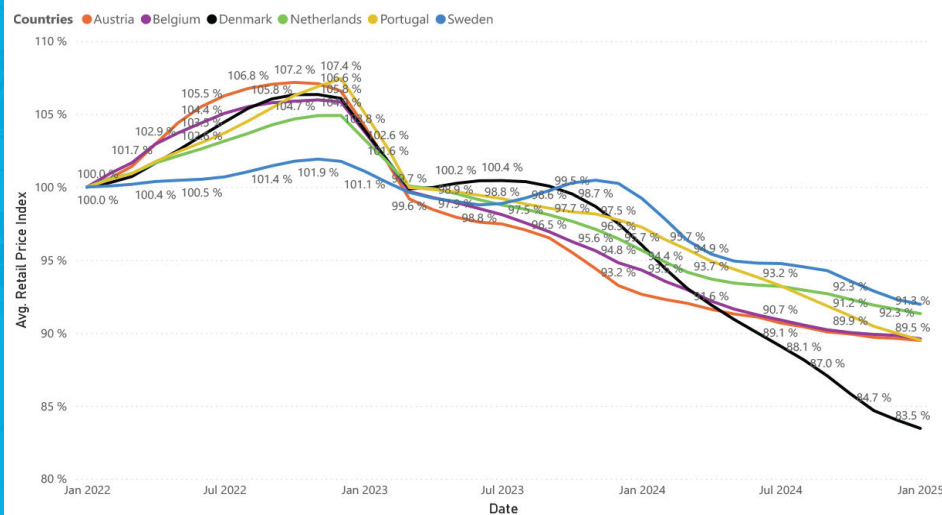
Stabilizacja

W ostatnich miesiącach większe rynki w przeważającej mierze doświadczyły stabilizacji cen, co jest głównie wynikiem utrzymywania cen dla silników spalinowych. Niski wskaźnik MDS i rosnący popyt pozwalają dostawcom takich pojazdów kształtować swoją strategię cenową bez zwiększonej presji ze strony niekorzystnego stosunku podaży do popytu.

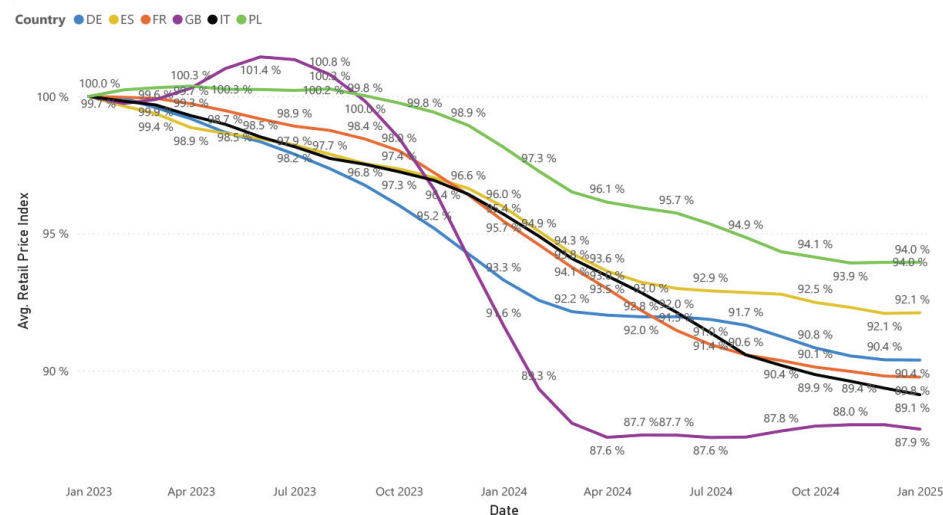
Spadająca dostępność aut z silnikiem diesla dodatkowo wspierają trend utrzymywania cen. Wskaźniki cen benzyny

również wykazywały w ostatnich miesiącach umiarkowany trend. Zachowanie cen pojazdów elektrycznych na baterie jest niemal identyczne w większości krajów. Słabo rozwinięty popyt i trudna realistyczna ocena ryzyka często prowadzą do wysokich korekt BEV z powodu ostrożności i chęci szybkiego pozbycia się pojazdu. Dzięki udoskonalonemu indeksowi cen zmiany w portfolio w czasie są teraz lepiej odzwierciedlone i tworzą bardziej realistyczny obraz, z mniejszym wpływem cykli życia modeli.

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 ⓘ



Please note that INDICATA is currently in the process of enhancing the Marketwatch Retail Price Index. As a result, there may be variations compared to the versions available in previous months. We appreciate your understanding as we strive to deliver a better experience.

Hybrydy to rozwiązanie przejściowe

W Polsce rynek nowych samochodów jest nadal bardzo słabo rozwinięty pod względem elektryfikacji. W pełni elektryczne samochody osobowe stanowiły zaledwie 3% nowych rejestracji w 2024 r., co oznacza spadek o -3% w porównaniu z rokiem poprzednim. Oznacza to, że w ubiegłym roku w Polsce zarejestrowano mniej BEV niż np. w Irlandii. Z kolei sprzedaż hybryd plug nieznacznie wzrosła ale wciąż poniżej tempa wzrostu całego rynku. Natomiast pełne hybrydy i pojazdy MHEV osiągają obecnie coraz wyższy udział. Łącznie te typy napędów odpowiadają za ponad 45% udziału w rynku i 30% wzrostu.

Wzrost ten był napędzany efektem obaw wynikających z zaostrzenia celów w zakresie emisji CO2. Ponadto, w Polsce, nowe rejestracje pojazdów z napędami konwencjonalnymi wciąż trzymają się mocno. Na polskim rynku samochodów używanych przejście z silników spalinowych na warianty mild i full hybrid ma już miejsce w najmłodszej grupie wiekowej poniżej 2 lat, a w grudniu osiągnęło łączny udział w dostępności na poziomie prawie 39%. Różne rodzaje silników spalinowych i pełnych hybryd również wykazują umiarkowaną atrakcyjność rynkową. W pierwszej trójce szybko sprzedających się samochodów w wieku do 4 lat logicznie znajdują się dwa klasyczne

modele z silnikami spalinowymi, Golf i Kodiaq, ale także Toyota RAV 4, z których 70% zostało sprzedanych z napędem hybrydowym. Znacząca poprawa wartości MDS pojazdów BEV, zwłaszcza w przypadku pojazdów, które są bardzo młode w momencie ich oferowania, pozwala na pewien optymizm w odniesieniu do pojazdów elektrycznych.

Rynek samochodów używanych pozostaje zdominowany przez auta benzynowe. Oferty młodszych samochodów benzynowych znajdują się jednak pod coraz większą presją, co znajduje odzwierciedlenie w pogarszających się wartościach atrakcyjności. Średnio jednak samochody benzynowe nadal mają dobry stosunek podaży do popytu i są na równi z dieslami. Odsetek modeli z silnikami wysokoprężnymi stopniowo spadał w ciągu ostatnich kilku lat i w grudniu wynosił nieco ponad 30%.

Wśród używanych samochodów w wieku do czterech lat, diesle stanowią zaledwie 16%, a przy najmłodszych autach udział tego napędu to zaledwie 10%. Biorąc pod uwagę bieżący udział diesli w sprzedaży nowych samochodów na poziomie poniżej 9%, nie należy oczekiwać że podaż tych aut na rynku wtórnym wzrośnie. Patrząc jednak przez pryzmat cen i wskaźnika MDS te samochody na rynku wtórnym w Polsce nadal szybko znajdują nabywców.

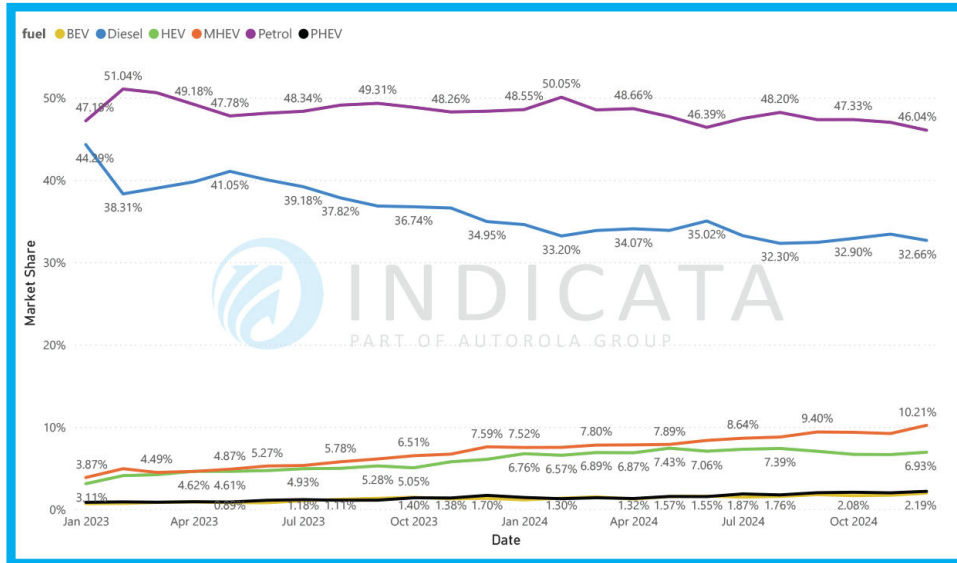
Top selling < 4-years-old by volume

| Make | Model | MDS |
|--------|----------|------|
| Toyota | Corolla | 55.5 |
| BMW | 3 Series | 69.7 |
| Škoda | Octavia | 59.7 |

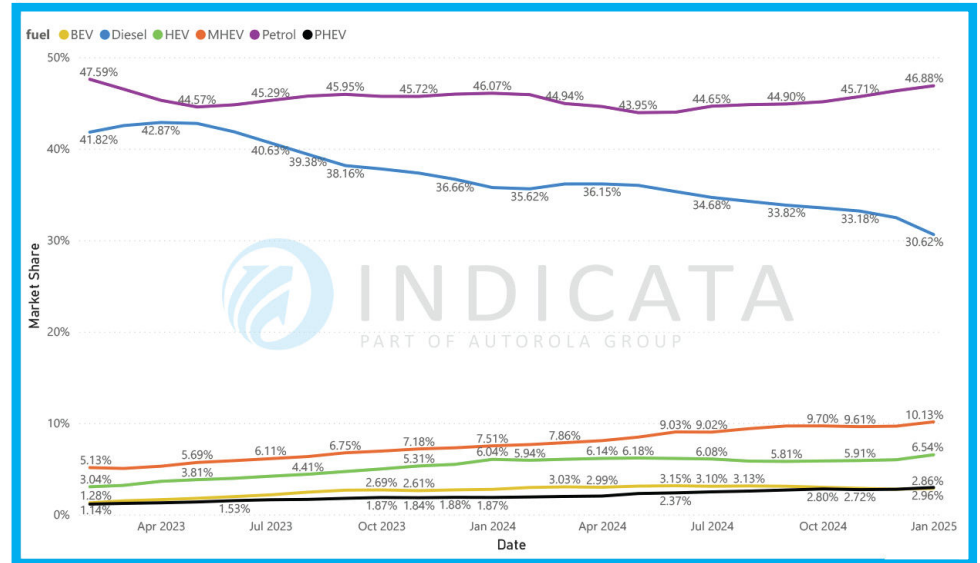
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

| Make | Model | Stock turn | MDS |
|------------|--------|------------|------|
| Škoda | Kodiaq | 9x | 41.4 |
| Toyota | RAV4 | 8x | 45.4 |
| Volkswagen | Golf | 8x | 47.8 |

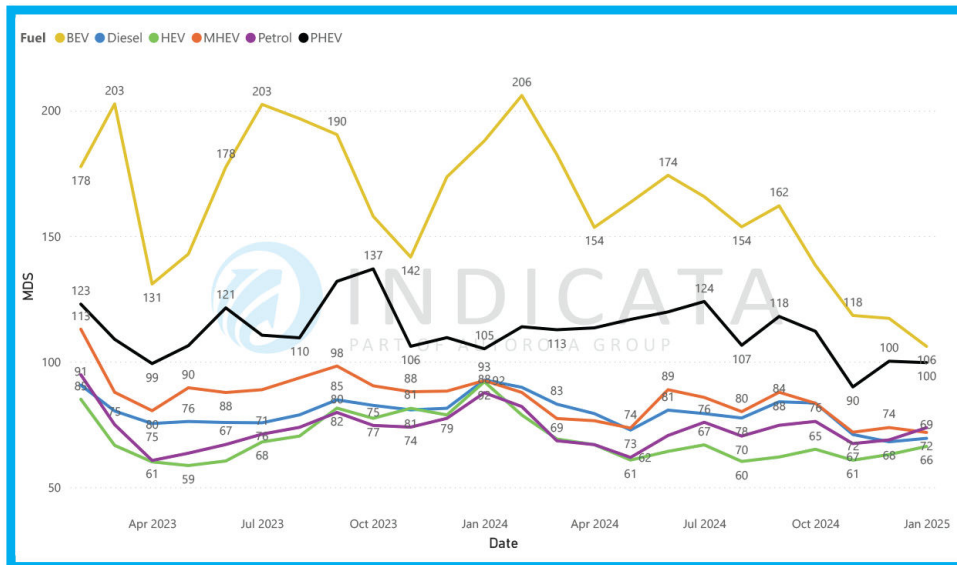
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - POLAND



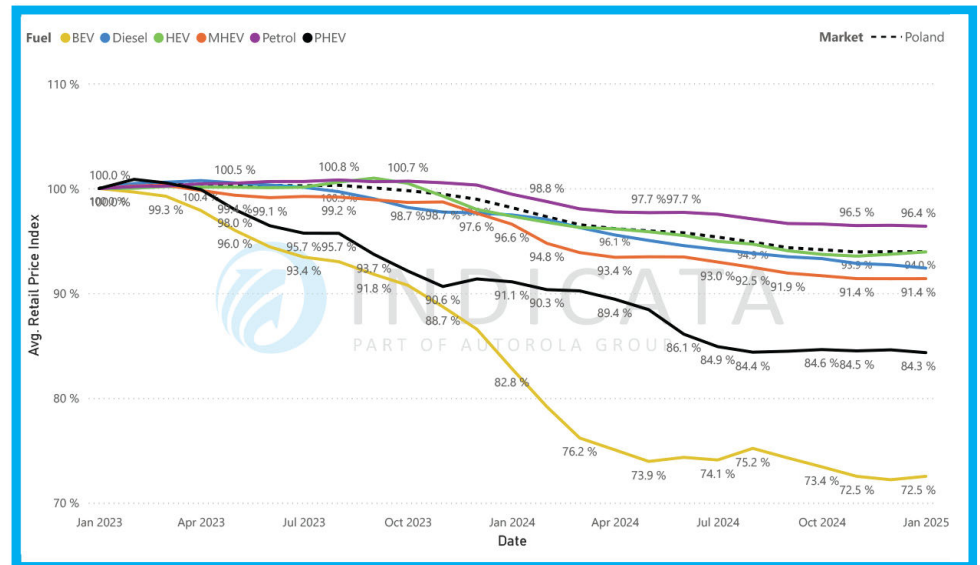
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - POLAND



MDS BY FUEL TYPE - POLAND



RETAIL PRICE (WEIGHTED AVG.) INDEX 100 = JAN - POLAND



INDICATA Osoby kontaktowe

Jeśli są Państwo zainteresowani kontaktem z INDICATA, prosimy o zapoznanie się z poniższą listą kontaktów w poszczególnych krajach lub zarejestrowanie się poprzez stronę indicata.com

Krzysztof Stańczak – Poland

Indicata Business Development Manager

Mobile: +48 505 029 381

Email: kst@indicata.pl

Kontekst

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 utrzymywania rynku na bieżąco z danymi na żywo, wolumenem i ceną, aby być na bieżąco z szybko zmieniającym się środowiskiem.

W związku z tym mamy przyjemność ogłosić **"INDICATA Market Watch"**.

Co to jest INDICATA Market Watch?

INDICATA Market Watch przyjmuje 2 formy:

1. Regularny PDF

Regularne przeglądy rynku dostępne dla wszystkich na stronach internetowych Indicata (niniejszy dokument).

2. Bezpłatne raporty internetowe

Dostępne dla wyższej kadry zarządzającej we wszystkich głównych grupach leasingowych, wynajmu, OEM i dealerów.

Jak tworzymy nasze dane?

Każdego dnia INDICATA analizuje 9 milionów ogłoszeń pojazdów używanych w całej Europie. Aby zapewnić integralność danych, nasz system przechodzi przez obszerne procesy oczyszczania danych.

Dane dotyczące sprzedaży (deinstalacji) w tym raporcie oparte są na ogłoszeniach uznanych sprzedawców motoryzacyjnych prawdziwych pojazdów używanych. W związku z tym nie zawiera on danych związanych z ogłoszeniami prywatnymi (P2P).

Jeżeli ogłoszenie zostaje usunięte z Internetu, jest klasyfikowane jako "Sprzedaż".



INDICATA
PART OF AUTOROLA GROUP

www.indicata.com