



Oktober 2025 | Udgave 68

Det europæiske
marked for brugte
biler finder sin
rytme, men ikke
sin komfortzone



Det europæiske marked for brugte biler svinger ikke længere voldsomt – det tilpasser sig. Oktober bekræfter en stabilisering, der nu minder mindre om en pause og mere om en overgang til et modent, segmenteret marked. Priserne har stort set fundet et stabilt niveau efter tre års volatilitet, og selvom der stadig er regionale forskelle, har markedet fundet sin rytme.

En skrøbelig balance mellem fremskridt og pres

Lagerstrukturerne stabiliserer sig, men ikke jævnt. Nordeuropa nyder godt af en sundere omsætning og fornyet forbrugertillid, mens de sydlige markeder stadig kæmper med overkommelige priser. MDU-indikatorer viser, at markedet er gået ind i en effektivitetsfase: hurtig omsætning af nye benzin- og hybridbiler og langsommere omsætning af ældre diesel- og elbiler.

Diesel holder stand, mens elbiler sætter spørgsmålstejn ved deres fremtid

Diesel er ikke længere dominerende, men nægter at forsvinde. På markeder med høje kilometertal er det stadig et rationelt valg, der holder værdien bedre end forventet. Imens står det elektriske segment over for en tillidsudfordring: høje priser, usikker batteriydelse og lavere forbrugerparathed holder rotationstiderne lange. Det, der engang var et spekulativt boom, er blevet en langsom markedskorrektur – en nødvendig en.

LCV'er afspejler de reelle grænser for Europas omstilling

Segmentet for lette erhvervskøretøjer er en spejling af Europas industrielle virkelighed. Efterspørgslen efter dieselvarevogne er fortsat stabil, hvilket afspejler, at professionelle brugere prioriterer autonomi og pålidelighed frem for incitamenter. Elektrificerede lette erhvervskøretøjer står trods statsstøtte over for en langsom udbredelse: høje omkostninger, begrænset rækkevidde og utilstrækkelige ladenetværk. Men i takt med at fornyelsen af flåden accelererer, og Euro 7-reglerne nærmer sig, kan dette segment blive den næste kampplads for pragmatisk innovation.

Tilpasning bliver den nye vækststrategi

Kreditgivningen er fortsat stram, og husholdningernes tillid er beskeden. Men forhandlere og remarketers lærer at trives i denne nye normal: Præcise vurderinger, konkurrencedygtige priser og fleksible finansieringsmodeller har erstattet logikken om vækst for enhver pris. Markedet for brugte biler er modnet – det er nu Europas sande spejl af realismen i efterspørgslen.

Det er modstandsdygtighed, ikke genopretning, der definerer vejen frem

Det europæiske marked for brugte biler venter ikke længere på genopretning, men udvikler sig gennem tilpasning. Hvis markedet for nye biler er laboratoriet for politiske ambitioner, er markedet for brugte biler blevet barometeret for konsekvenserne heraf. De kommende måneder vil vise, hvor godt denne nyvundne modenhed kan modstå skiftende politik, strammere regulering og den langsomme, men sikre elektrificering af mobiliteten.

Vi er forpligtet til at forsyne det europæiske brugtbilsmarked med live-data om salg, lagerbeholdning og priser for at holde dig ajour med det hurtigt skiftende miljø.

Vi vil fortsat offentliggøre vores omfattende analyse af brugtbilsmarkedet og landekommentarer for 1., 2., 3. og 4. kvartal i hhv. januar, april, juli og oktober.

I mellemtiden vil der blive udgivet pixi-versioner af rapporten for de resterende otte måneder af året, som vil indeholde et overordnet europæisk resumé og landegrafer og -tabeller.

Vi håber, at du fortsat vil nyde vores rapport.

Salgstendenser, Markeds Dages Udbud og mest solgte biler

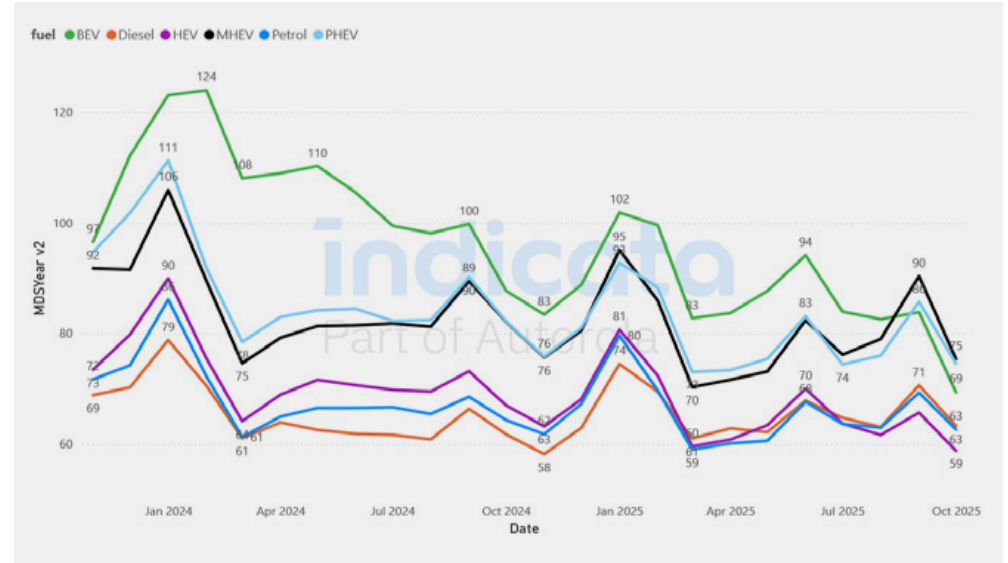
Top selling car models up to 4-years-old by volume

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

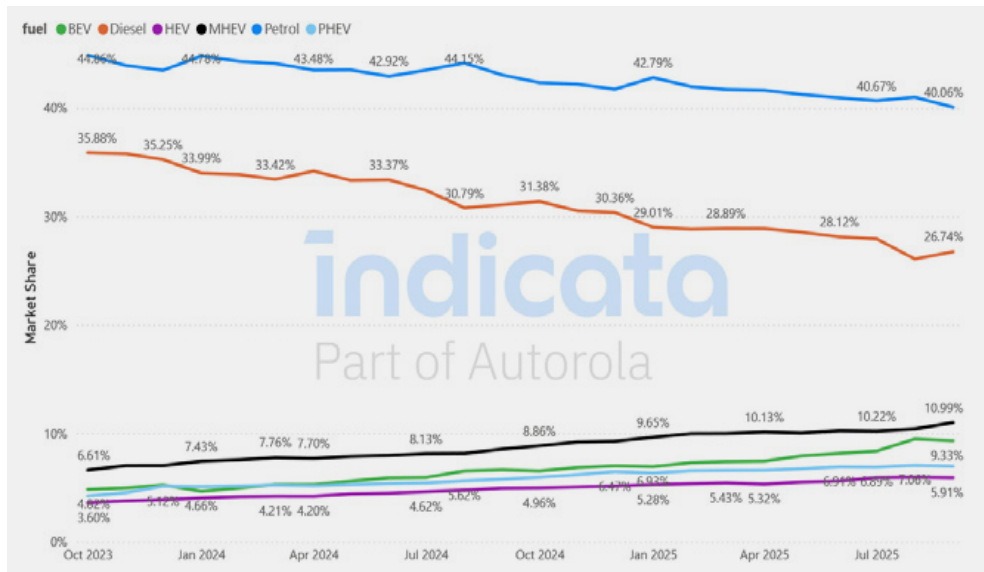
Fastest selling car models up to 4-years-old by Market Days Supply

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

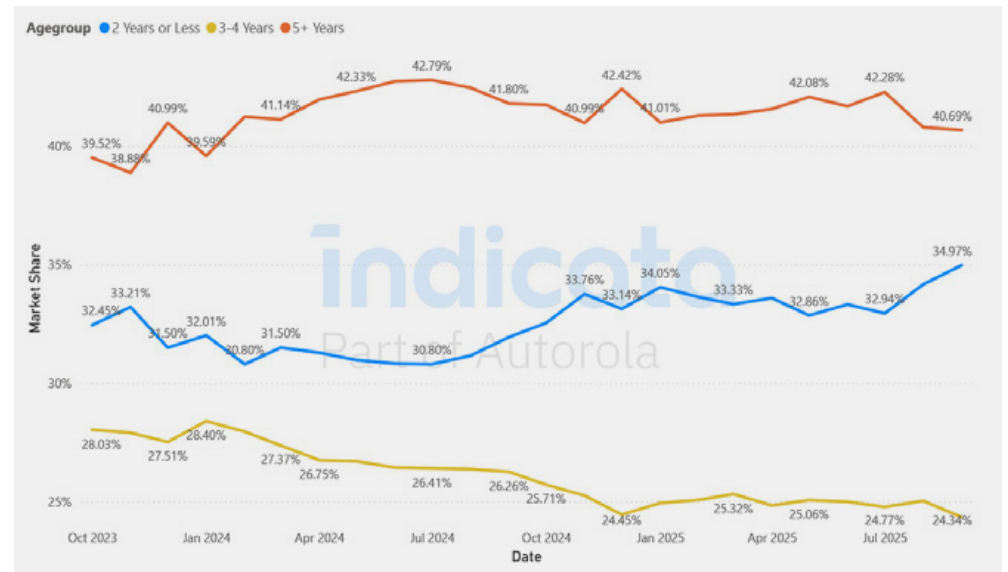
MDS by Fuel Type - European Market



Sales Market Share by Month and Fuel Type - European Market



Sales Market Share by Month and Age Group - European Market



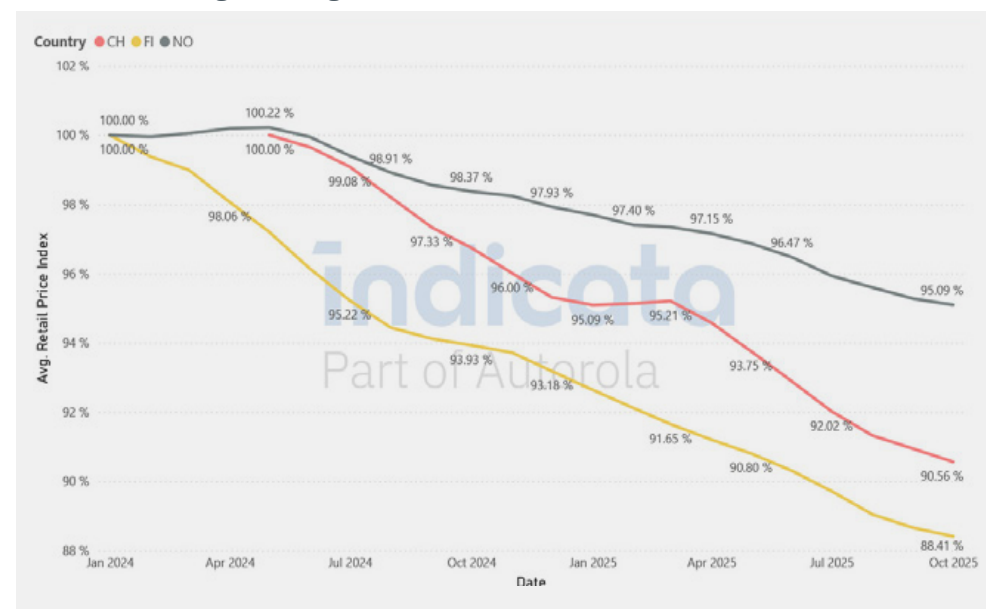
Detailpriser og månedlige prisbevægelser pr. land

Bemærk venligst, at Indicata i øjeblikket er i gang med at forbedre Marketwatch Retail Price Index. Som følge heraf kan der være afvigelser i forhold til de versioner, der var tilgængelige i de foregående måneder. Vi sætter pris på din forståelse, mens vi stræber efter at levere en bedre oplevelse.

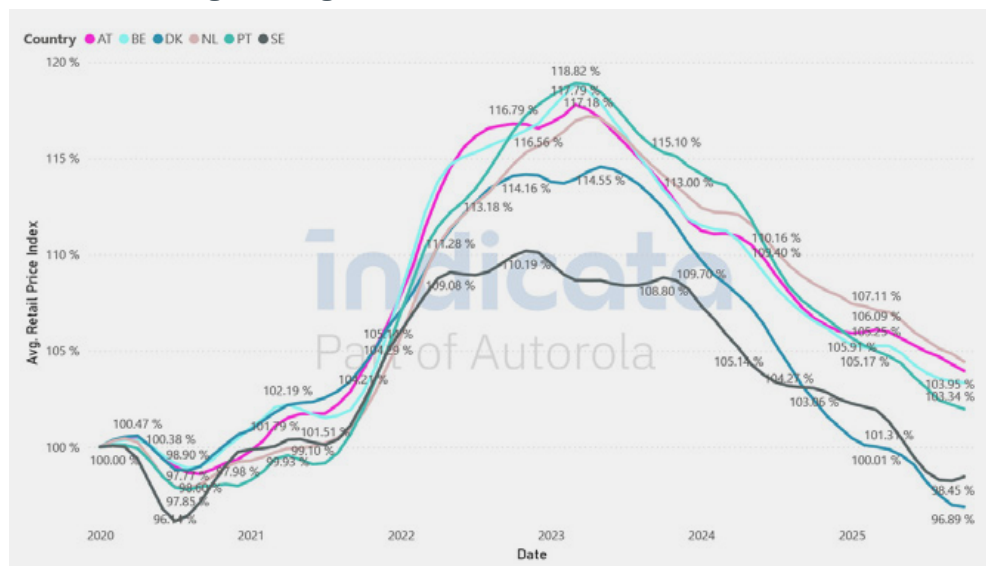
Country	Latest used car price percentage point movement versus Jan 2020
Türkiye	311.8pp
Spain	11.0pp
Poland	9.0pp
Italy	8.2pp
Germany	6.7pp
Netherlands	4.4pp
Austria	4.0pp
France	3.3pp
Belgium	3.3pp
United Kingdom	3.0pp
Portugal	2.0pp
Sweden	-1.6pp
Denmark	-3.1pp
Average excl. Türkiye	4.2pp
Norway*	-4.9pp
Switzerland*	-9.4pp
Finland*	-11.6pp

*FL and NO versus Jan 2024, CH versus May 2024

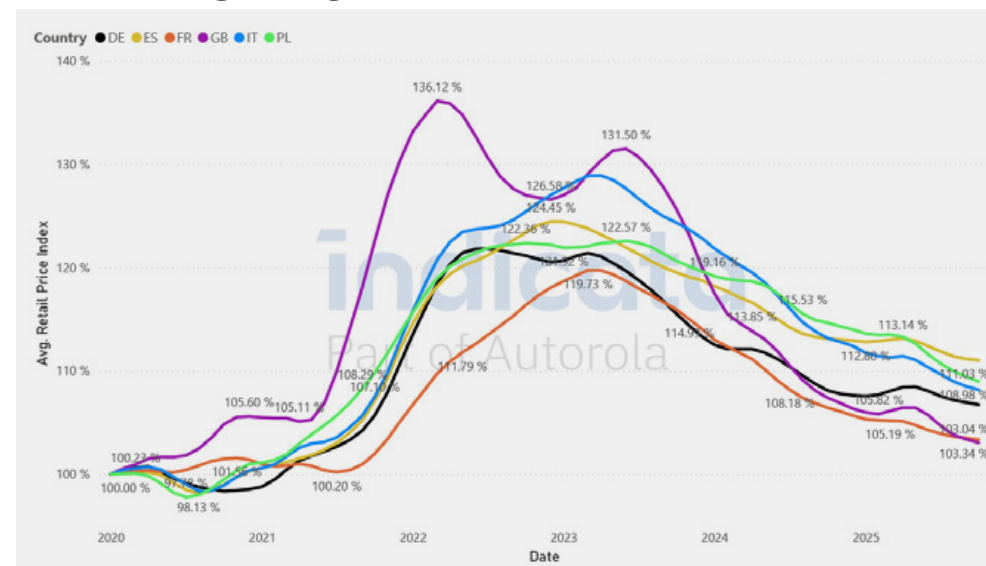
Retail Price (weighted. avg.) Index 100 = Jan - CH, FL, NO



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



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



Modstandsdygtig, rationel og klar til omlægning

Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Škoda	Octavia	68.0
Volkswagen	Golf	68.9
Hyundai	Tucson	67.2

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

Make	Model	Stock turn	MDS
Tesla	Model 3	12x	31.0
Dacia	Sandero	10x	36.2
Mini	3-door / 5-door Hatch	8x	46.1

Et marked i delikat balance

Det østrigske marked for brugte biler er fortsat et af de mest stabile i Centraleuropa, men denne stabilitet skjuler en dybere omlægning. Efter en rolig sommer er handlerne igen steget en smule, understøttet af en stabil efterspørgsel efter mellemklassebiler og familiebiler. Forbrugertilliden er fortsat forsigtig på grund af vedvarende inflation og selektive kreditvilkår. Endnu en gang viser det østrigske marked sig at være afbalanceret, rationelt og stort set immun over for kortsigtede tendenser.

Priserne holder sig stabile, elektriske modeller under pres

Det samlede prisindeks viser næsten stabilitet. Diesel- og benzinpriserne forbliver stabile, mens elektriske køretøjer oplever moderate korrektioner. Langsomme rotation og usikkerhed omkring de samlede ejeromkostninger vejer tungt på deres tiltrækningskraft. Vedligeholdelsesomkostninger og faldende restværdier for BEV'er øger forbrugernes tøven. Priserne holder sig stabile – foreløbig – men spændingen er synlig under overfladen.

4-8 år gamle biler dominerer

Som i resten af Europa udgør biler, der er fire til otte år gamle, ryggraden i det østrigske brugtbilsmarked. De tilbyder en gennemprøvet balance mellem pris, pålidelighed og teknologi. Nyere biler under fire år er stadig sjældne og findes hovedsageligt i flådekanalerne. Ældre biler, over ti år, mister fortsat terræn på trods af lave priser, da vedligeholdelsesomkostningerne og reparationskompleksiteten stiger kraftigt.

Diesel dominerer stadig, elbiler vinder langsomt frem

Dieselmotorer udgør stadig omkring 40% af brugtvognssalget i Østrig. Landets kørselsvaner og køretøjsstruktur understøtter dieselmotorens modstandsdygtighed, især for brugere med høje kilometertal. Efterspørgslen efter benzin er fortsat stabil, men BEV'er og PHEV'er kæmper fortsat. Opladningsnetværket forbedres langsomt, og høje købspriser kombineret med usikre gensalgsværdier bremser udbredelsen. Elektrificering er fortsat en forsigtig udvikling snarere end en revolution.

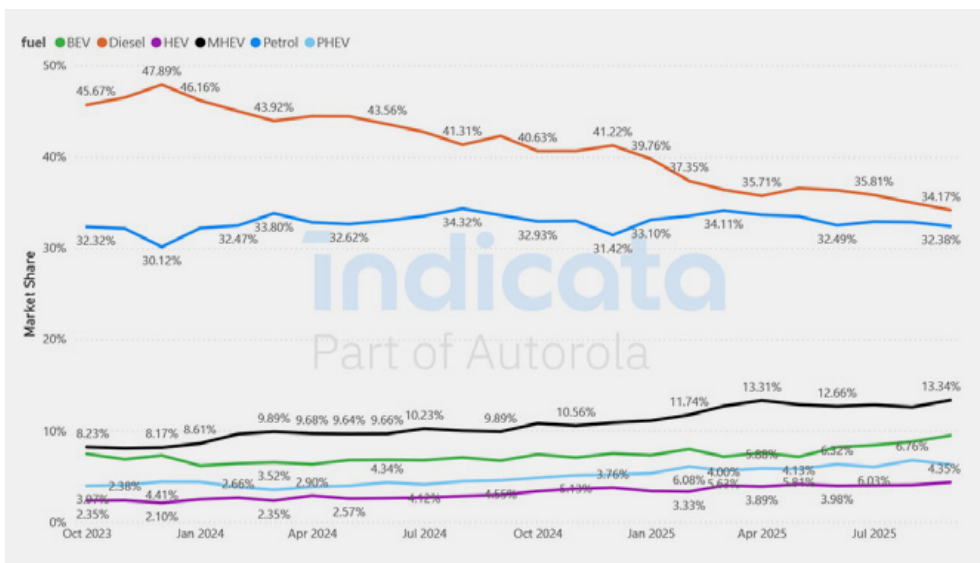
LCV'er mellem stabilitet og omkostningsbegrænsninger

Lette erhvervskøretøjer afspejler dynamikken i personbiler. Efterspørgslen er stor, men omsætningen er aftaget. Diesel er fortsat dominerende på grund af sin pålidelighed og rækkevidde, mens elektriske versioner fortsat er sjældne og økonomisk udfordrende. Offentlige flådeincitamenter er stadig utilstrækkelige til at opveje de høje købspriser, hvilket får mange SMV'er til at forlænge deres nuværende køretøjers levetid.

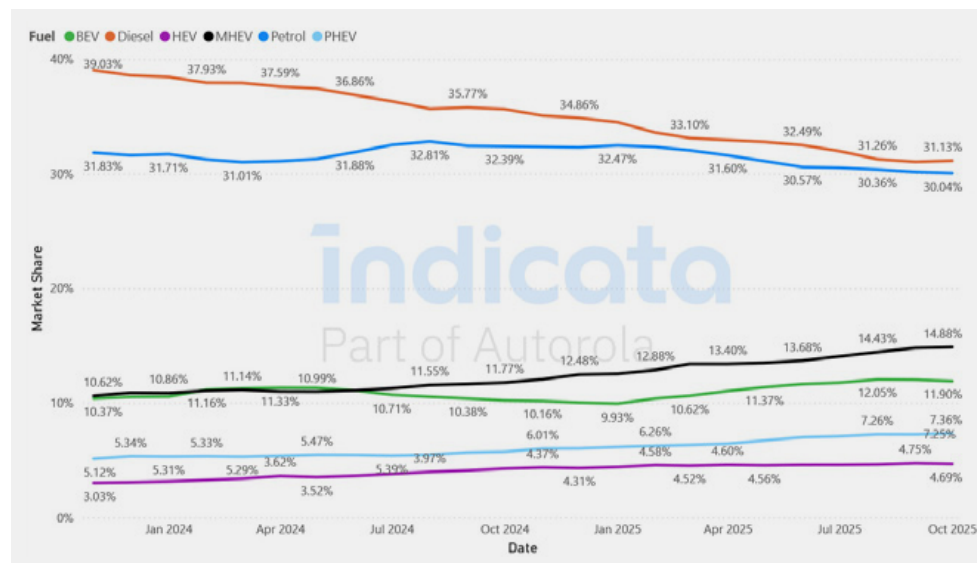
Et rationelt, men skrøbeligt udsyn

Det østrigske brugtbilsmarked er et af de mest disciplinerede i Europa. Ingen prisstigninger, begrænsede korrektioner og forsigtig købsadfærd kendetegner tendensen. En mild genopretning af forbrugertilliden kan understøtte salget i 4. kvartal, men de strukturelle forskelle mellem energityperne vil blive større. Landets overgang til elektrificering vil ske gradvist og være begrænset af prisoverkommelighed, politik, og pragmatisme. Østrig forbliver modstandsdygtig, men med begge ben plantet på jorden.

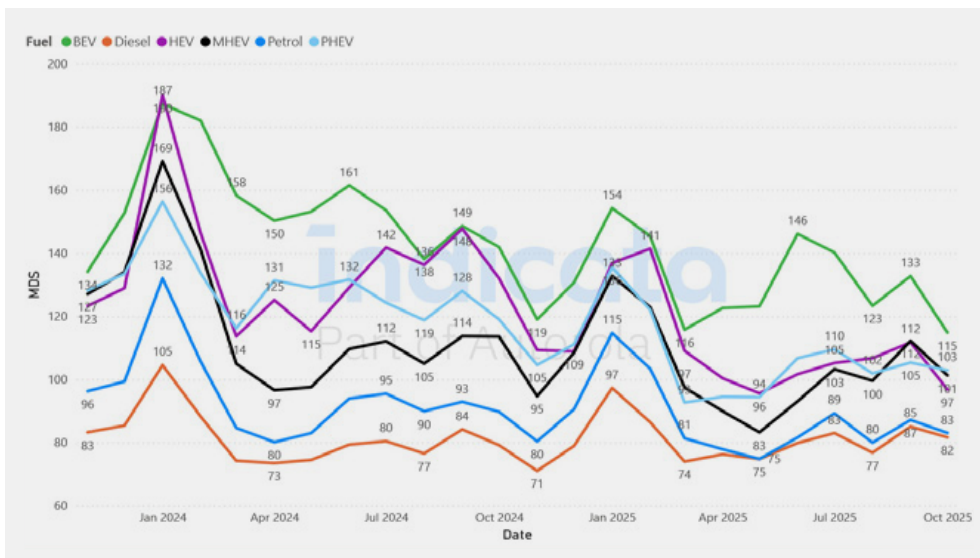
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Austria



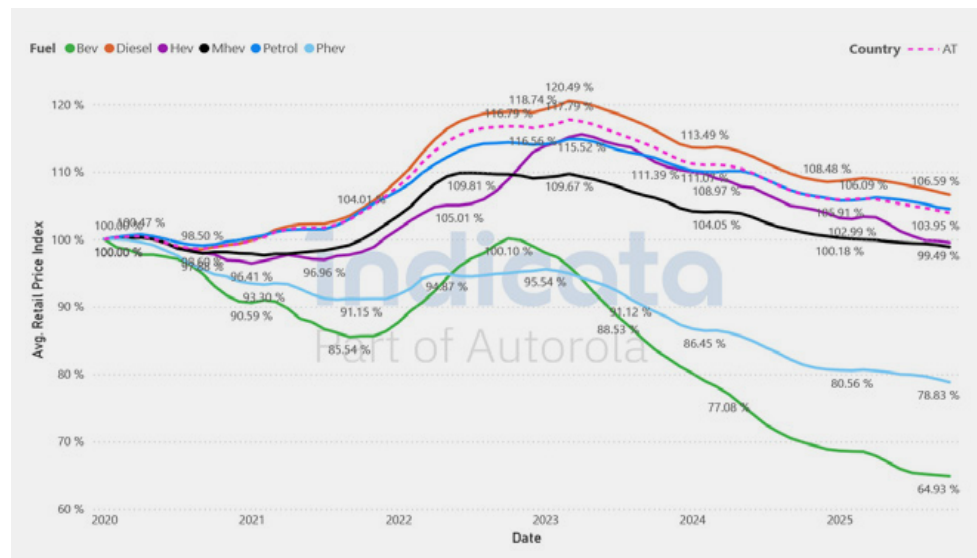
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Austria



MDS by Fuel Type - Austria



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



Det belgiske marked for brugte biler søger nyt momentum

Stabilitet skjuler dybe kløfter på markedet

Det belgiske marked for brugte biler viser tegn på stabilisering, men denne tilsyneladende ro skjuler store kontraster mellem segmenterne. Transaktionsvolumenerne forbliver på et anstændigt niveau uden reel genopretning. Efter flere måneders tilpasning er efterspørgslen fortsat forsigtig, hvor husholdningerne nøje afvejer de samlede ejeromkostninger i forhold til den skrøbelige forbrugertillid.

Priserne falder, marginerne er under pres

Prisindekset fortsætter sin langsomme normalisering. Efter de stærke spændinger, der blev observeret indtil 2023, er markedet gradvist ved at finde en ny balance, understøttet af en bedre afstemning mellem udbud og efterspørgsel. Almindelige modeller, især små benzinbiler, oplever små priskorrekationer. Dette er til fordel for køberne, men presser forhandlernes marginer, hvilket tvinger fagfolk til at fokusere mere på hurtig omsætning end på spekulation.

Biler, der er fire til otte år gamle, forankrer markedet

Biler, der er fire til otte år gamle, bekræfter deres centrale position på det belgiske brugtbilsmarked. De tilbyder et ideelt kompromis mellem pålidelighed, modernitet og overkommelige priser i en tid, hvor finansieringsvilkårene strammes. Deres omsætning forbliver stabil, i modsætning til ældre modeller, hvis salg er aftagende på grund af stigende vedligeholdelsesomkostninger og voksende begrænsninger for lave emissioner i byområder. Nyere køretøjer er fortsat en mangelvare og ofte uoverkommelige i pris.

Benzin forbliver stærkt, diesel tilpasser sig

Benzin dominerer fortsat det belgiske brugtbilsmarked takket være et bredt udbud og bedre egnethed til daglig brug. Diesel fortsætter sin tilbagegang, men uden at kollapse: Den er fortsat stærk blandt bilister med højt kilometertal og i grænseområder, understøttet af stabile brændstofpriser.

Denne segmentering afspejler et marked, der er drevet af pragmatisme snarere end ideologi.

Elbiler står over for et tillidsproblem

Hybridbiler (HEV, MHEV) vinder gradvist indpas, understøttet af stabile restværdier og et betryggende omdømme. Fuldt elektriske biler har dog stadig svært ved at vinde fodfæste på brugtbilsmarkedet. De største barrierer er ikke længere teknologiske, men praktiske og psykologiske: reelle driftsomkostninger, variation i rækkevidde, batteriets levetid og et opladningsnetværk, der fortsat er ujævnt, især uden for byerne. Belgiske forbrugere er fortsat forsigtige. Store rabatter på nye elbiler stimulerer efterspørgslen på kort sigt, men udøver et nedadgående pres på restværdien, hvilket forstærker private købers tilbageholdenhed. Trods nogle få positive tegn vil en bredere udbredelse afhænge af en bedre prisbalance, en stærkere infrastruktur og genoprettet forbrugertillid.

LCV'er afspejler Belgiens realøkonomi

Segmentet for lette erhvervskøretøjer (LCV) afspejler fortsat landets økonomiske aktivitet. Efterspørgslen er fortsat stabil, drevet af lokal handel, håndværkere og logistik. Dieselversioner dominerer fortsat, mens elektriske modeller har svært ved at slå igennem på grund af høje omkostninger og utilstrækkelig lade-infrastruktur. Der er vækstpotentiale, men det afhænger af tydeligere offentlige politikker og mere tilgængelige produktudbud.

Et forsigtigt, men modstandsdygtigt marked

Det belgiske marked for brugte biler er på vej ind i en modningsfase. De professionelle tilpasser deres strategier og fokuserer på data, tilbagekøbskvalitet og lageroptimering. Forbrugerne bliver også mere kræsne. Med skiftende beskatning og voksende regionale forskelle mellem Flandern, Bruxelles og Vallonien bør markedet forblive stabilt på kort sigt, men et reelt opsving synes usandsynligt før 2026.

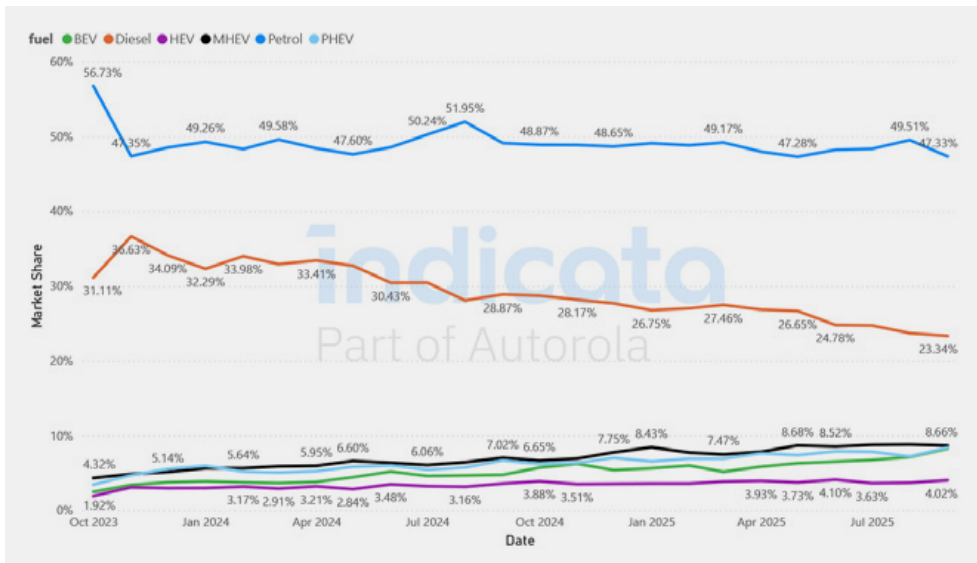
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	67.8
BMW	3 series	81.4
Citroën	C3	38.5

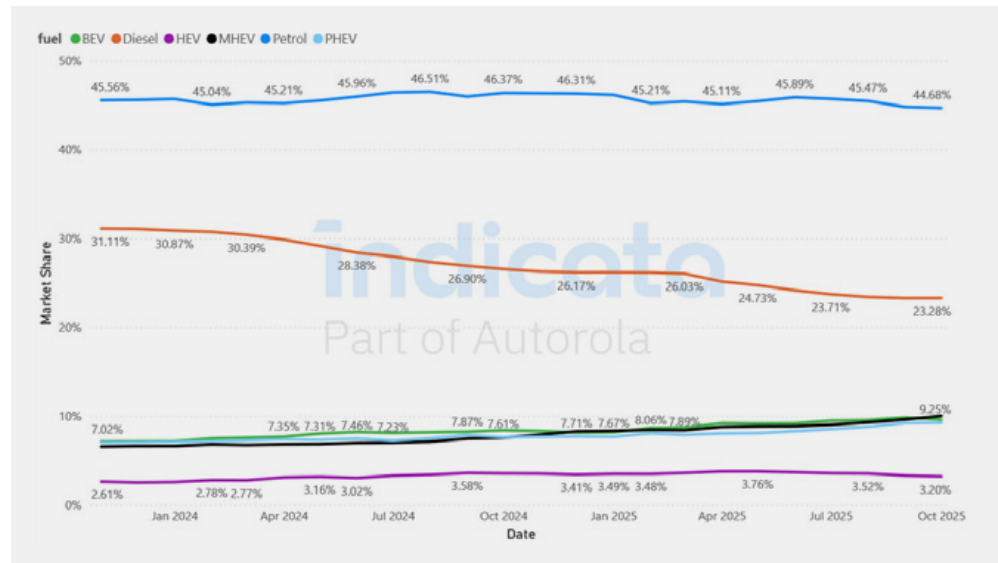
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Tesla	Model Y	17x	21.1
Tesla	Model 3	14x	25.4
Dacia	Sandero	11x	31.9

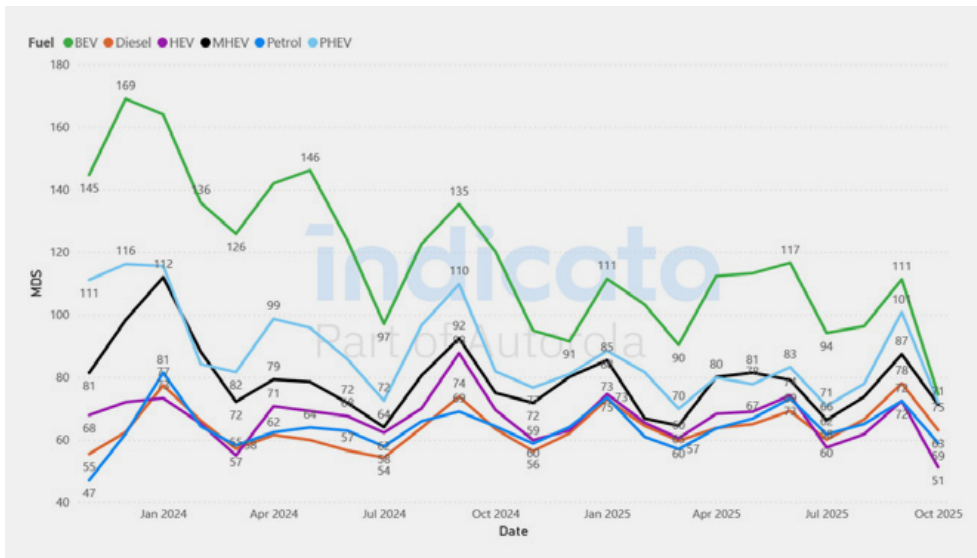
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Belgium



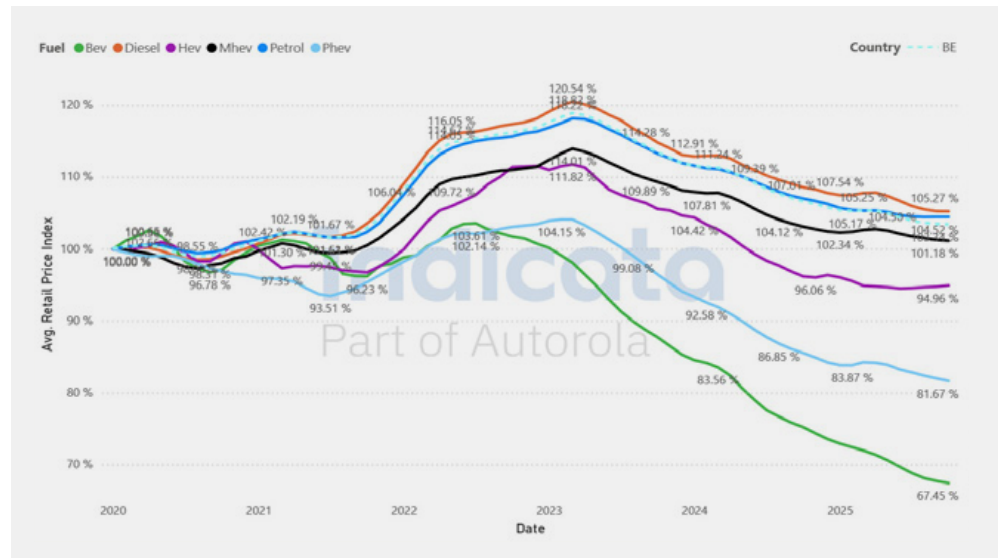
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Belgium



MDS by Fuel Type - Belgium



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



Efter den elektriske bølge finder det danske brugtbilsmarked sin balance

Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	ID.4	43.4
Škoda	Enyaq	46.6
Volkswagen	ID.3	30.6

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

Make	Model	Stock turn	MDS
BYD	ATTO 3	35x	10.2
MG	5	32x	11.4
MG	4	16x	22.3

Et marked i modning efter en hurtig omstilling

Det danske brugtbilsmarked viser både styrken og udfordringerne ved den hurtige elektrificering. Takket være en langvarig skattefordel for el- og hybridbiler har Danmark en af de højeste BEV-andelår i Europa. Men denne udvikling er nu ved at nå et nyt stadie: Efterspørgslen er fortsat solid, men køberne er blevet mere prisbevidste og fokuserede på rækkevidde, batteritilstand og driftsomkostninger.

Priserne begynder at justere sig efter to års pres

Efter næsten to års konstant prisstigning viser prisindekset de første tegn på afkøling. Det skyldes en normalisering snarere end et egentligt fald: Udbuddet af nyere brugte biler – især tidligere firmabiler og leasingbiler – er steget markant og har sat en stopper for den knaphed, man så i 2023 og 2024. Sælgere må nu tilpasse priserne til et mere oplyst og selektivt publikum.

De nyeste biler fører stadig an, men tempoet aftager

Biler under fire år er fortsat drivkraften på markedet, støttet af leasingtilbageleveringer og firmabil udskiftninger. Men omsætningen er begyndt at falde en smule, i takt med at udbuddet vokser. Biler på 4–8 år vinder terræn takket være attraktive priser og bedre opfattet driftssikkerhed. Biler over otte år spiller fortsat en mindre rolle i et land, hvor miljøkrav og forbrugsvaner fremmer hurtig fornyelse af bilparken.

Elektrificerede biler i en tilpasningsfase

BEV- og PHEV-modeller har ændret det danske marked markant, men væksten er ved at flade ud. MDS-værdierne stiger en smule, hvilket viser, at markedet har svært ved at absorbere de mange elbiler, der kommer ud på brugtmarkedet. Faldende nybilpriser har reduceret restværdierne, hvilket

tvinger sælgere til at genplacere deres priser.

Alligevel er tilliden til elbiler fortsat stærk: Ladeinfrastrukturen er tæt, energipriserne stabile, og de offentlige politikker forbliver sammenhængende. HEV-modeller fastholder en stabil efterspørgsel, men deres vækstpotentiale er begrænset i forhold til BEV'ernes dominans.

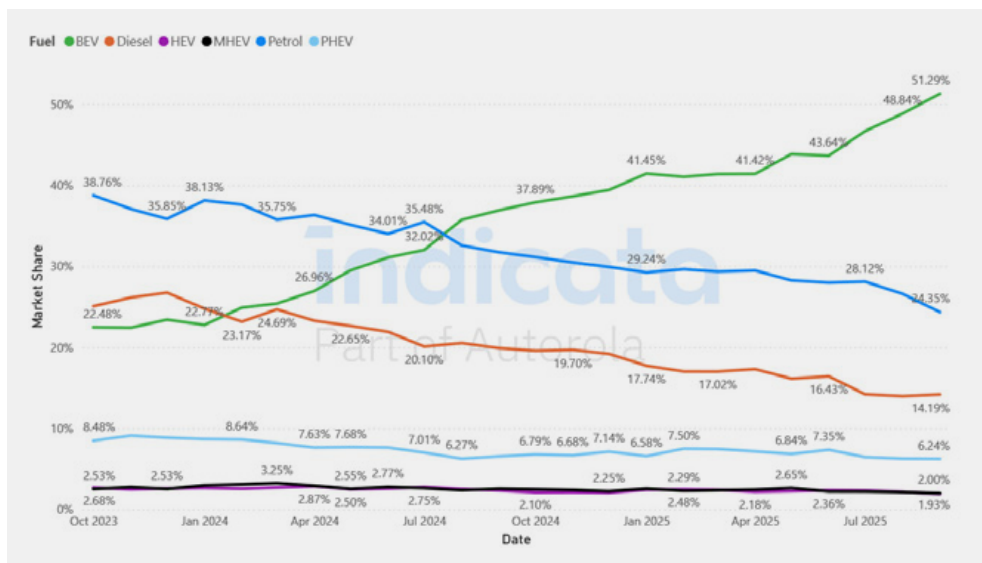
Varebilerne står over for elektrificeringsudfordringen

Markedet for lette varebiler domineres fortsat af diesel, selvom andelen af elektriske varebiler langsomt stiger. Danske virksomheder fokuserer stadig på driftsøkonomi og tøver med at investere i emissionsfri køretøjer på grund af høje omkostninger og begrænset rækkevidde. Men initiativer i større byer og fra offentlige flåder skaber gradvist et mere positivt momentum.

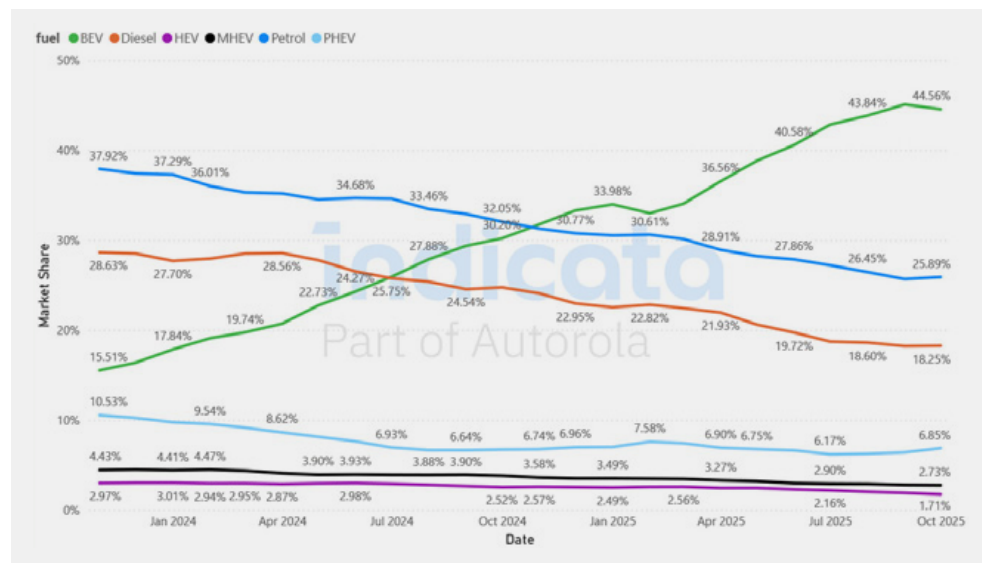
Et modent marked i søgen efter balance

Det danske brugtbilsmarked er trådt ind i en ny fase. Elbiler er blevet hverdag, men væksten har stabiliseret sig. De kommende måneder bliver afgørende for at genoprette balancen – stabilisere BEV-værdierne, styrke tilliden til batteriernes holdbarhed og fastholde konkurrencedygtigheden for elektrificerede biler i forhold til moderne forbrændingsmodeller.

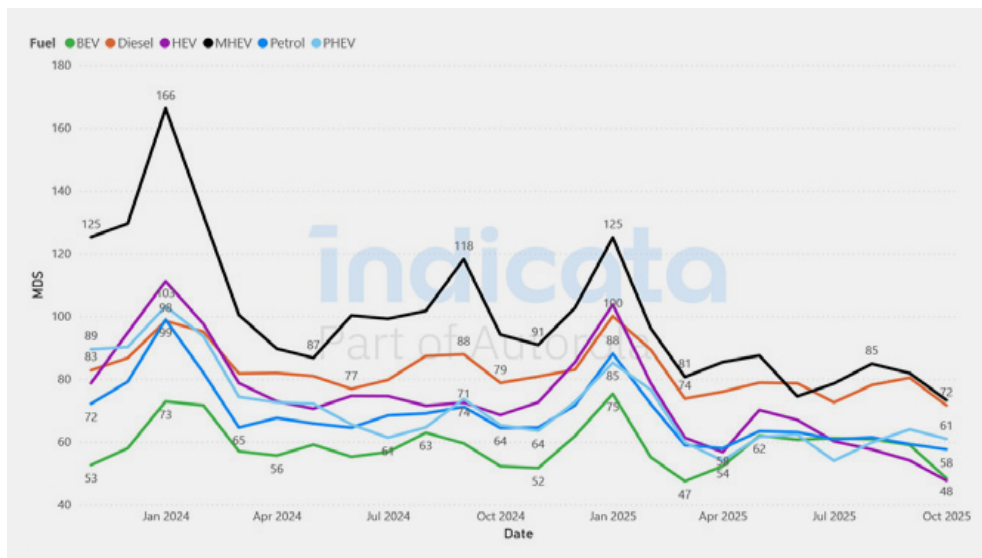
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Denmark



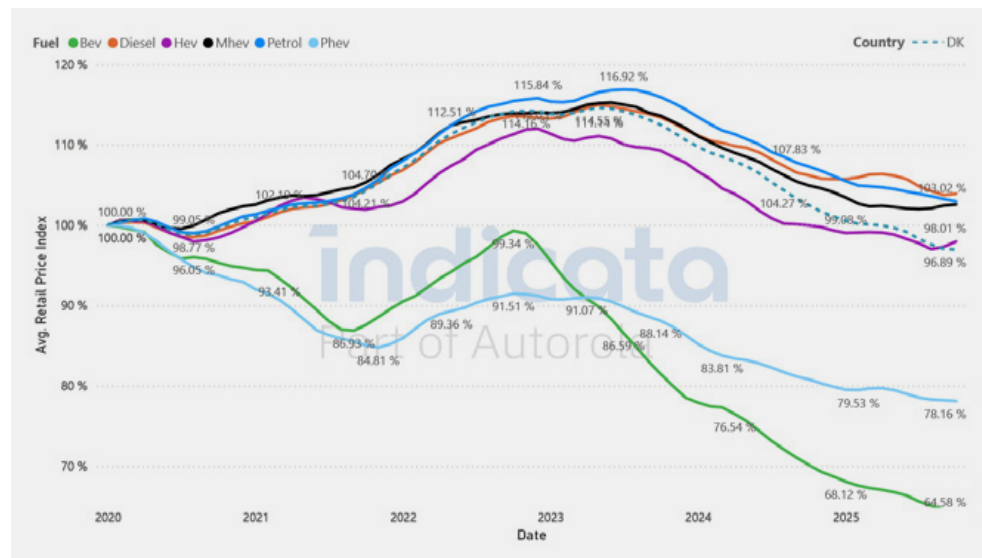
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Denmark



MDS by Fuel Type - Denmark



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



Finlands brugtbilsmarked balancerer elektrificering og forsigtighed

Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Toyota	Corolla	36.2
Polestar	2	36.6
Škoda	Enyaq	35.7

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

Make	Model	Stock turn	MDS
Škoda	Karoq	15x	24.5
Audi	e-tron	14x	25.8
Tesla	Model 3	13x	27.3

Et stabilt, men forsigtigt marked

Finlands marked for brugte biler er fortsat relativt afbalanceret trods et forsigtigt økonomisk klima og en langsom genopretning af salget af nye biler. Efter et blandet 2024 holder handelssvolumenerne sig stabile, understøttet af et diversificeret udbud og en stærk tilstrømning af importerede biler. Køberne er dog blevet mere selektive og søger en blanding af moderne teknologi, pålidelighed og overkommelige priser.

Prispress i et mere konkurrencepræget marked

Prisindekset viser en svag nedadgående tendens, hvilket signalerer en gradvis normalisering efter år med stabil vækst. Øget konkurrence blandt sælgere og et sundere udbud – især af unge brugte biler – er drivkraften bag denne korrektion. Efterspørgslen er fortsat solid efter benzin- og hybridmodeller, mens elbiler er udsat for stigende prispress. Store rabatter på nye BEV'er og stigende lagerniveauer lægger et nedadgående pres på restværdierne.

Nyere modeller ligger stadig i front på markedet

Køretøjer under fire år dominerer fortsat det finske brugtbilsmarked, understøttet af flådefornyelser og import fra Nord- og Centraleuropa. Deres omsætning er fortsat anstændig, selvom højere renter har bremset finansieringen. Biler mellem 4 og 8 år ses i stigende grad som et sikkert mellemvalg, mens ældre køretøjer over 8 år taber terræn på grund af vedligeholdelsesomkostninger og højere brændstofforbrug.

Elektriske køretøjer søger balance

Finland er et af Europas mest avancerede markeder for elbiler, men denne fremgang står nu over for voksende problemer. BEV'er og PHEV'er udgør en stigende andel af flåden, men deres MDU forlænges, da udbuddet overstiger efterspørgslen.

Tidlige generationer af modeller med kortere rækkevidde viser sig at være svære at afsætte, mens køberne er mere interesserede i nyere køretøjer med længere rækkevidde eller vælger ikke-genopladelige hybrider (HEV'er), der anses for at være et mere praktisk kompromis.

Regeringens politik er fortsat støttende, men den økonomiske afmatning og udfasningen af nogle subsidier til nye biler tilskynder køberne til at udskyde deres køb.

LCV'er stadig baseret på diesel

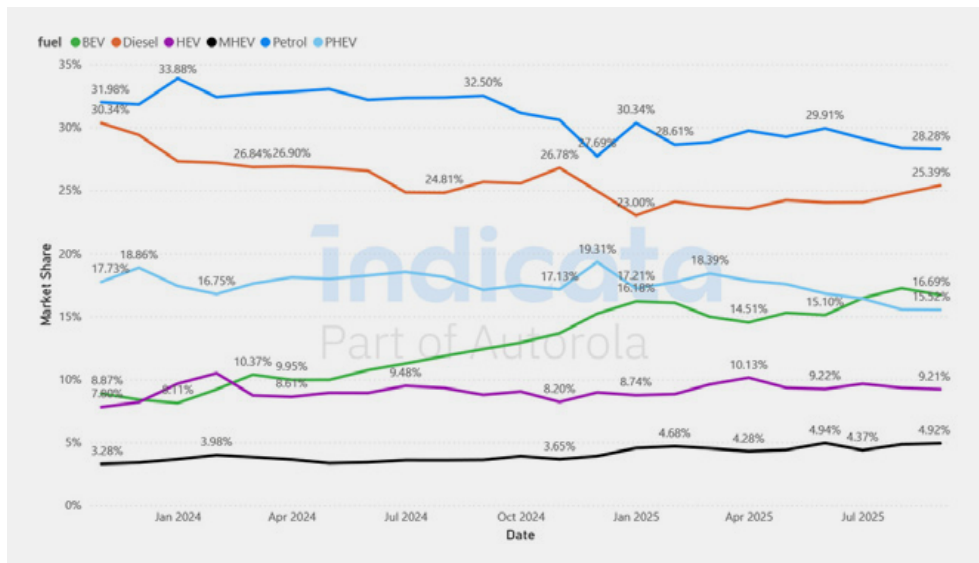
Segmentet for lette erhvervskøretøjer er fortsat robust, drevet af efterspørgslen fra små virksomheder og logistikbranchen. Diesel dominerer fortsat, mens elektriske varevogne gør langsomme, men stadige fremskridt i byområderne. Hårde vejrforhold og høje anskaffelsesomkostninger er fortsat de største barrierer for en bred elektrificering. Men forbedret batteriydelse og lokale skatteincitamenter kan fremskynde udbredelsen i de kommende år.

Et modstandsdygtigt, men krævende marked

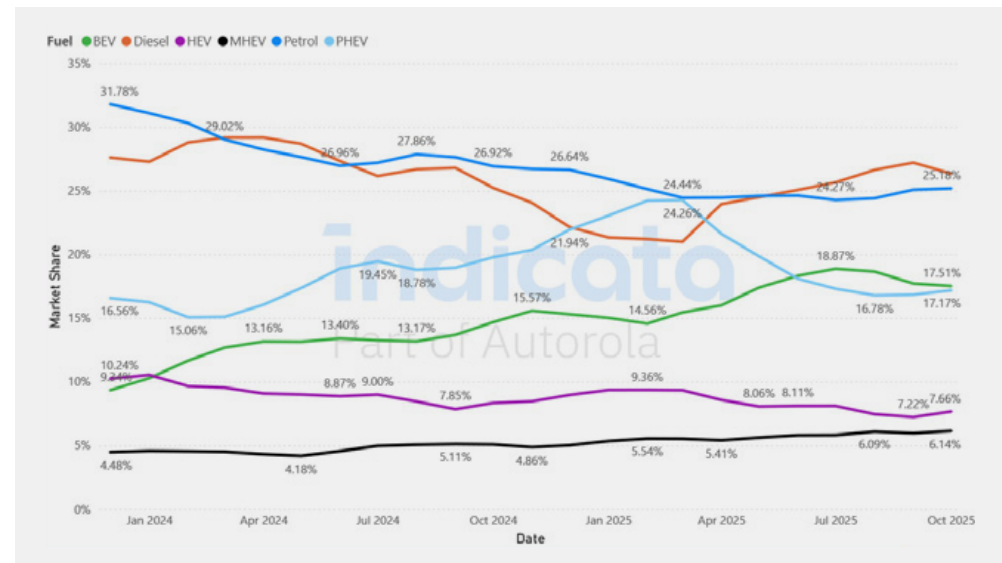
Finlands brugtvognssektor viser modstandsdygtighed, men også stigende selektivitet. Forhandlerne står over for udfordringen med at administrere forskellige lagre, justere priser og opbygge forbrugernes tillid til elbiler. Efterspørgslen er fortsat koncentreret om pålidelige, brændstofeffektive og rimeligt prissatte modeller, mens andre modeller stagnerer.

De kommende måneder vil teste markedets evne til at stabilisere værdien af elbiler, opretholde adgangen til finansiering og støtte en energiomstilling, der er drevet mere af pragmatisme end af entusiasme.

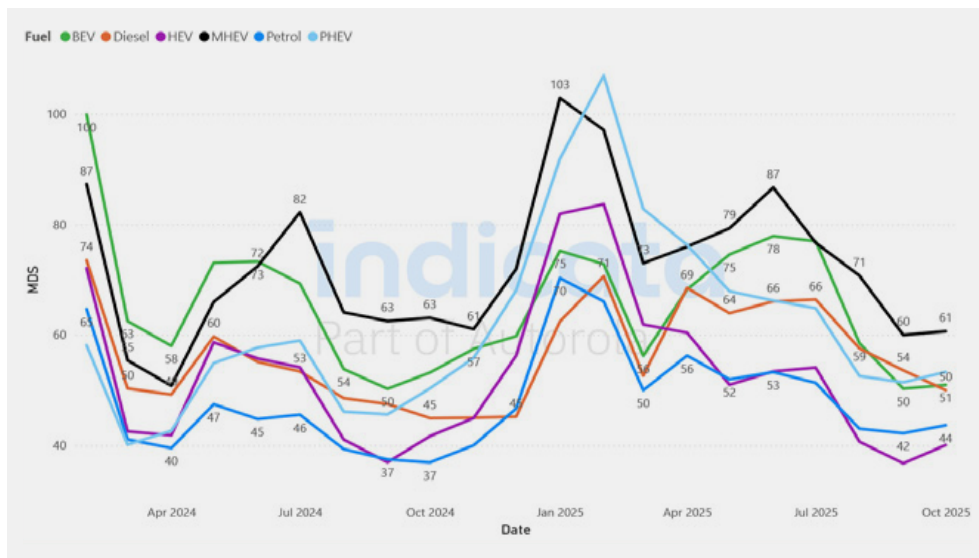
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Finland



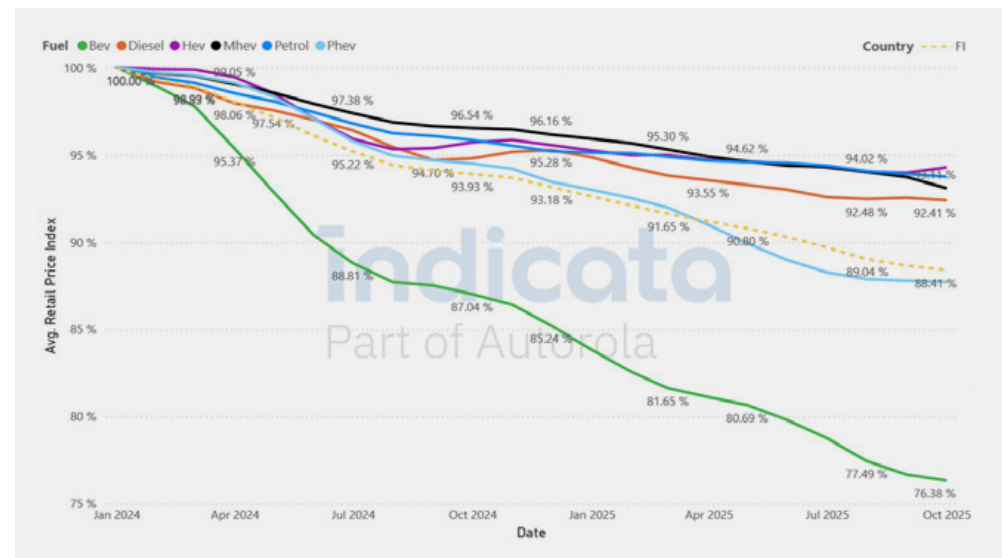
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Finland



MDS by Fuel Type - Finland



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



Det franske marked for brugte biler søger varig balance

Stabilitet går forud for genopretning

September bekræfter stabiliseringen af det franske marked for brugte biler. Efter en sommer med stor aktivitet er tempoet aftagende, uden at det tyder på en dybere nedgang. Efterspørgslen er fortsat solid, men mere selektiv, da husholdningerne fokuserer på at finde pålidelige, overkommelige biler, der passer til deres daglige behov.

Let prisfald afspejler en sund tilpasning

Prisindekset for brugte biler fortsætter sit langsomme fald. Efter de kumulative stigninger mellem 2021 og 2023 markerer denne korrektion en gradvis tilbagevenden til normaliteten. Forhandlerne prioriterer nu lageromsætning frem for bruttomarginer og justerer priserne for at imødekomme den begrænsede købekraft og strammere kreditvilkår. Markedet bliver mere rationelt og mindre spekulativt.

Markedets kerne skifter til 4-8 år gamle biler

Køretøjer mellem fire og otte år bekræfter deres centrale rolle. De tiltrækker pragmatiske købere, der søger den bedste balance mellem pålidelighed, driftsomkostninger og tilgængelighed. Biler over ti år er stadig dominerende i salget, men omsættes langsommere, mens nyere, dyrere modeller – ofte fra taktiske kanaler – har svært ved at tiltrække efterspørgsel på trods af deres knaphed.

Benzin holder sig stærkt mens diesel segmenterer

Benzin er fortsat det sikre valg på det franske marked med stabile omsætningstider understøttet af stærk efterspørgsel i by- og forstadsområder. Diesel bliver derimod mere segmenteret: stadig relevant for bilister med høje kilometertal og i landdistrikter, men mindre attraktivt andre steder. Regulatorisk usikkerhed omkring lavemissionszoner (ZFE) påvirker fortsat valgene, selvom den midlertidige suspension af nogle projekter har givet kortvarig tryghed.

Hybrider vinder frem, mens elbiler har svært ved at overbevise

Hybrider har cementeret deres position på brugtbilmarkedet, drevet af efterspørgslen efter brændstofeffektivitet og moderate driftsomkostninger. Fuldt elektriske køretøjer har dog fortsat svært ved at tiltrække købere, der er klar til at skifte. Deres omsætningshastighed bliver længere på trods af prisnedsættelser, da den største barriere ikke længere er teknisk, men kulturel: udfordringen handler mindre om at berolige tøvende købere end om at overbevise forbrugere, der fortsat er tilbageholdende med at skifte til el. Efterspørgslen er fortsat lav, og for at opnå massiv udbredelse vil det kræve en dybere ændring i opfattelsen end blot økonomiske incitamenter.

LCV'er afspejler realøkonomien

Markedet for lette erhvervskøretøjer er fortsat solidt, understøttet af lokal handel, håndværkere og logistik i byerne. Dieselmodeller dominerer stadig, mens elektriske versioner, der ofte er begrænset af rækkevidde og pris, har svært ved at vinde indpas i vognparkerne. Den gradvise modernisering af professionelle vognparker kan dog skabe nye muligheder på mellemlang sigt, især med flere konkurrencedygtige modeller på markedet.

Et modent marked i modvind

Det franske marked for brugte biler har nået et nyt modenhedsniveau: mindre spekulativt, mere selektivt og bedre struktureret. Forhandlerne tilpasser sig et miljø præget af finanspolitisk pres, forsigtighed blandt forbrugerne og langsom reguleringsafklaring. Den stabilitet, der har været observeret siden sommeren, kan fortsætte, forudsat at kreditvilkårene ikke strammes yderligere. Markedets modstandsdygtighed vil afhænge af, hvor fleksibelt interessenterne reagerer på en økonomi, der stadig er i forandring.

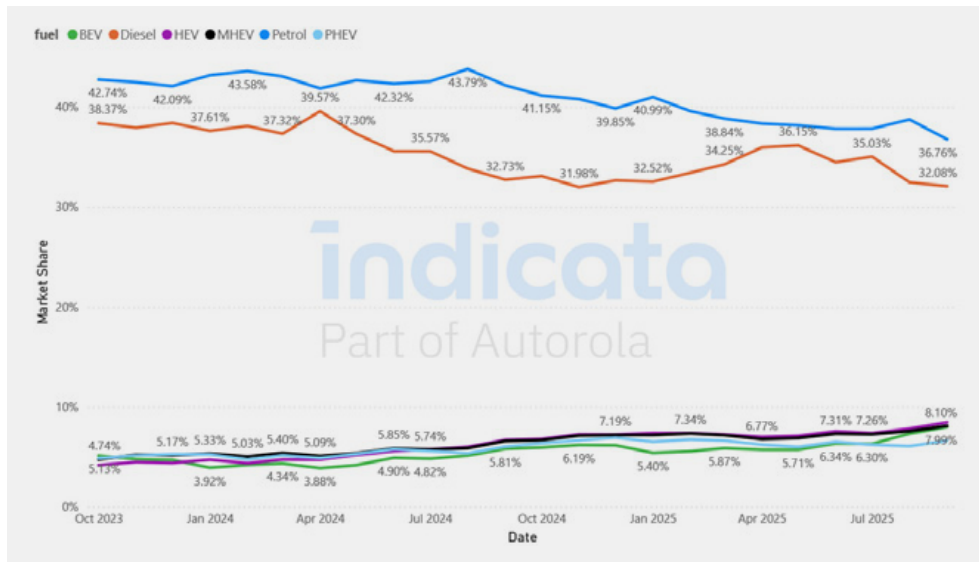
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Peugeot	208	61.4
Renault	Clio	52.9
Peugeot	2008	67.6

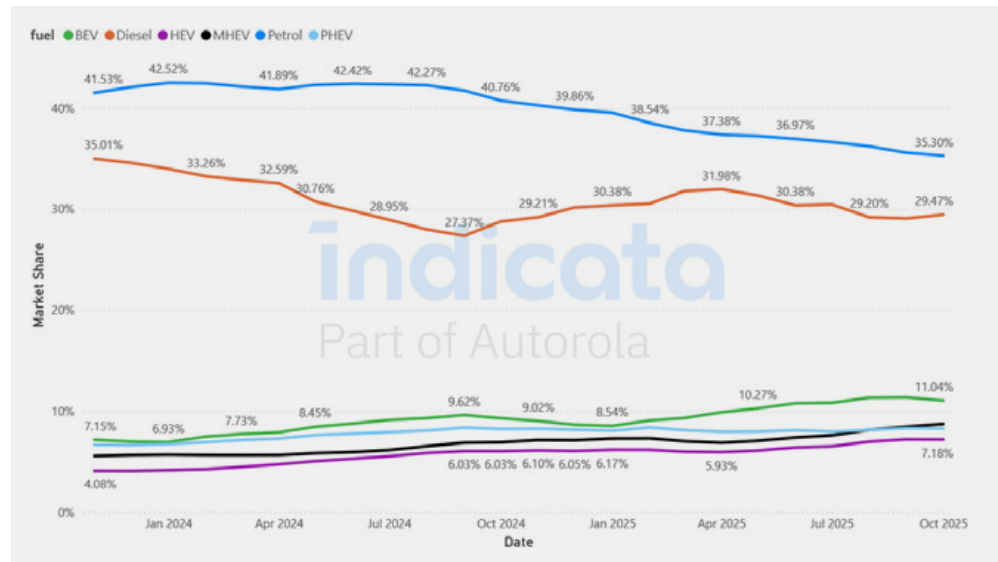
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Peugeot	108	11x	33.4
Toyota	Yaris	11x	33.8
Toyota	Yaris Cross	10x	36.1

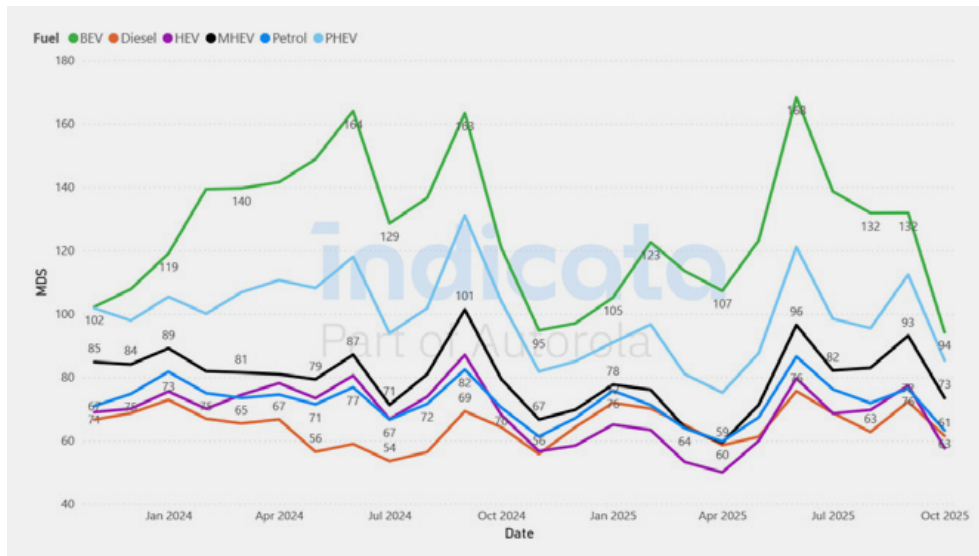
Sales Market Share by Month and Fuel Type - France



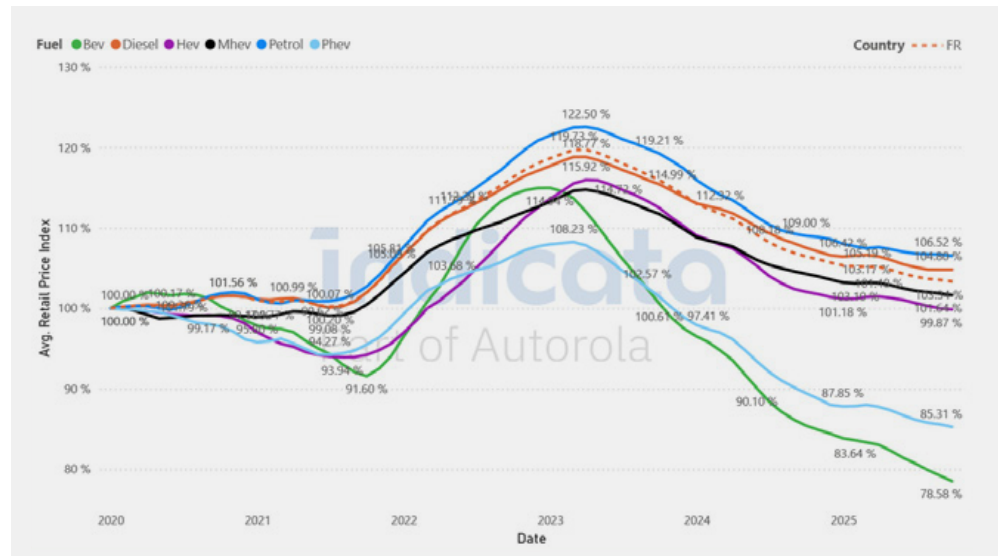
Stock Market Share by Month and Fuel Type - France



MDS by Fuel Type - France



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



Mellem stabilitet og træthed søger det tyske brugtbilsmarked nyt liv

Et modent marked

Tysklands marked for brugte biler er fortsat solidt med hensyn til volumen, men viser tegn på træthed. Den nationale økonomi er stadig under pres med svag vækst og usikkerhed omkring industripolitikken. Private købere og flåder forlænger udskiftningscyklusserne, hvilket begrænser den samlede aktivitet. På trods af dette er Tyskland fortsat Europas største marked for brugte biler, understøttet af et tæt distributionsnetværk og en stabil forsyning af yngre køretøjer fra virksomheders flåder og leasingreturneringer.

Priserne under pres trods en tilsyneladende balance

Prisindekset synes generelt stabilt, men dette skjuler voksende forskelle. Nye benzin- og dieselmodeller er fortsat modstandsdygtige, understøttet af en stærk indenlandsk efterspørgsel og en livlig eksport til Østeuropa. Omvendt står brugte elbiler over for kraftigere priskorrekationer. Forskellen mellem annoncerede og transaktionspriser vokser, hvilket signalerer et marked i forandring, hvor sælgerne må tilpasse sig en langt mere selektiv efterspørgsel.

4-8 år gamle biler udgør ryggraden i markedet

Biler mellem 4 og 8 år udgør nu ryggraden i det tyske brugtbilmarked – det ideelle kompromis mellem pris og pålidelighed. Ældre modeller er stadig talrige, men udskiftes hurtigere takket være lempelsen af miljøkrav i flere større byer. Deres tiltrækningskraft er dog fortsat begrænset af højere vedligeholdelsesomkostninger og varierende opfattelser af pålidelighed. I den anden ende er biler under fire år fortsat sjældne og meget efterspurgt, hvilket afspejler den fortsatte mangel på registreringer af nye biler siden pandemien.

Elektriske modeller kæmper for at finde deres plads

Batterielektriske og plug-in-hybridbiler står fortsat over for udfordringer på det sekundære marked. Store rabatter på nye biler har udhulet restværdien, og køberne er fortsat forsigtige. Bekymringer om batterier, usikkerhed om fremtidigt videresalg og høje forsikringsomkostninger vejer tungt på efterspørgslen. Mens føderale og regionale incitamenter stadig støtter elektrificering, dæmper reduktionen i subsidier og højere elpriser momentum. Ikke-genopladelige hybrider (HEV'er) er for mange købere blevet det mere betryggende kompromis.

LCV'er er fortsat et diesel-fæstning

Segmentet for lette erhvervskøretøjer er fortsat overvejende dieseldrevet – hvilket er afgørende for transport, logistik og lokale tjenester. Efterspørgslen overstiger fortsat udbuddet, især for nyere modeller. Elektriske varevogne vinder langsomt terræn, understøttet af store flåder i byerne, men begrænsninger i rækkevidde og omkostninger begrænser stadig en bredere udbredelse.

En overgang i to hastigheder

Tysklands mobilitetsomstilling skrider frem med to hastigheder: hurtigt på markedet for nye biler, tøvende på markedet for brugte biler. Forbrugerne er fortsat pragmatiske og prioriterer holdbarhed, brugervenlighed og samlede ejeromkostninger frem for nyhedsværdi. Udsigterne på kort sigt vil afhænge af, hvor effektivt markedet kan stabilisere de elektrificerede restværdier og genopbygge købernes tillid.

Tyskland er fortsat Europas automotive motor – men en motor, der i øjeblikket ikke kører for fuld kraft.

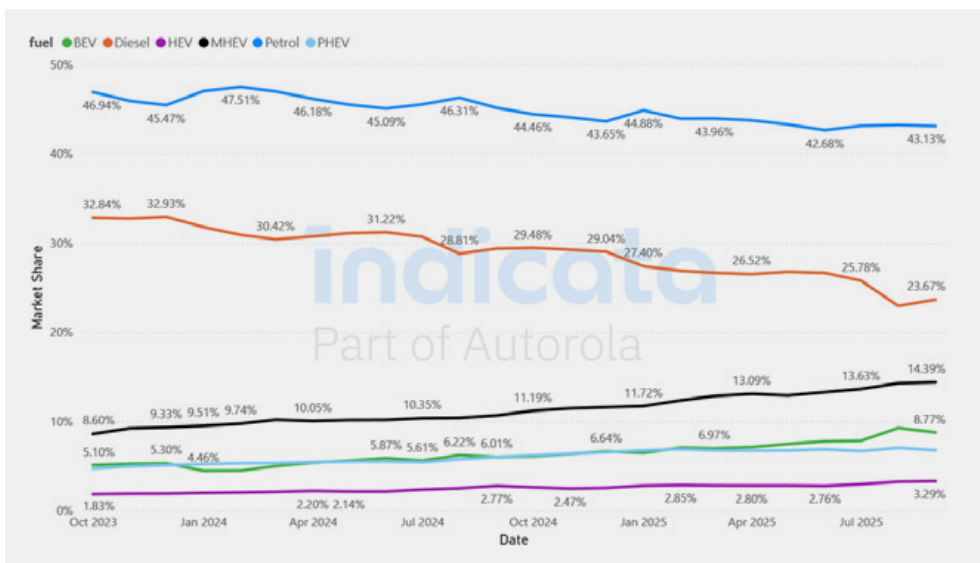
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volkswagen	Golf	79.4
Volkswagen	T-ROC	68.9
Opel	Corsa	76.9

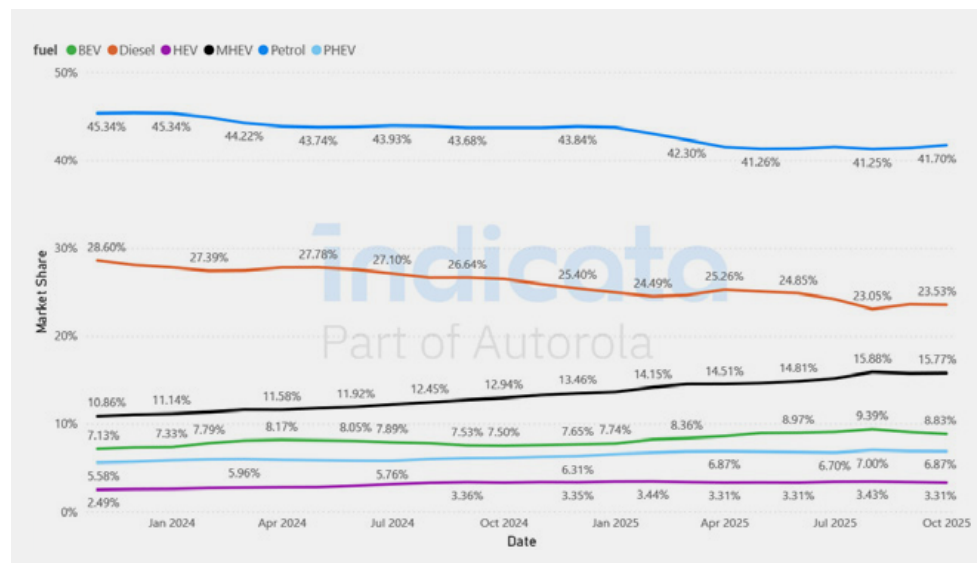
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Tesla	Model 3	19x	19.1
MG	5	12x	29.0
Tesla	Model Y	11x	32.2

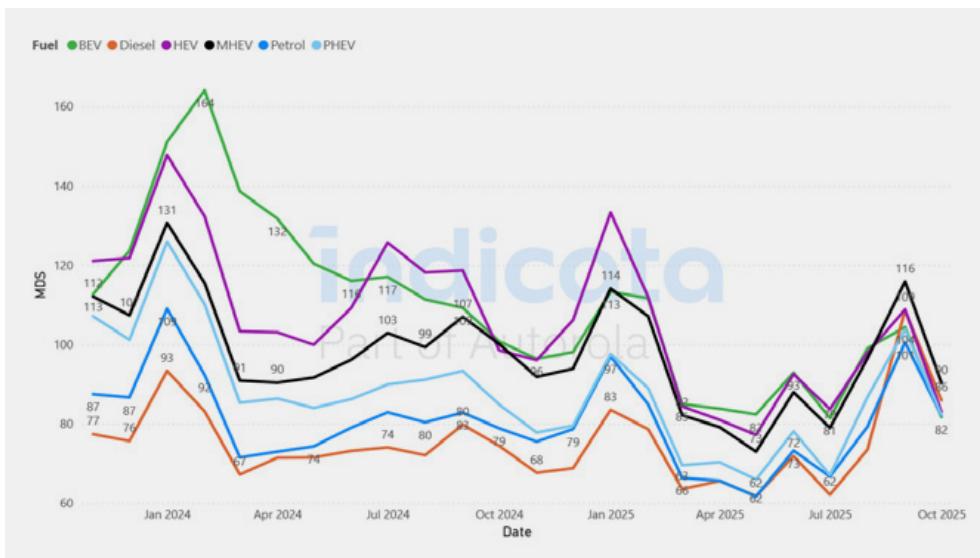
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Germany



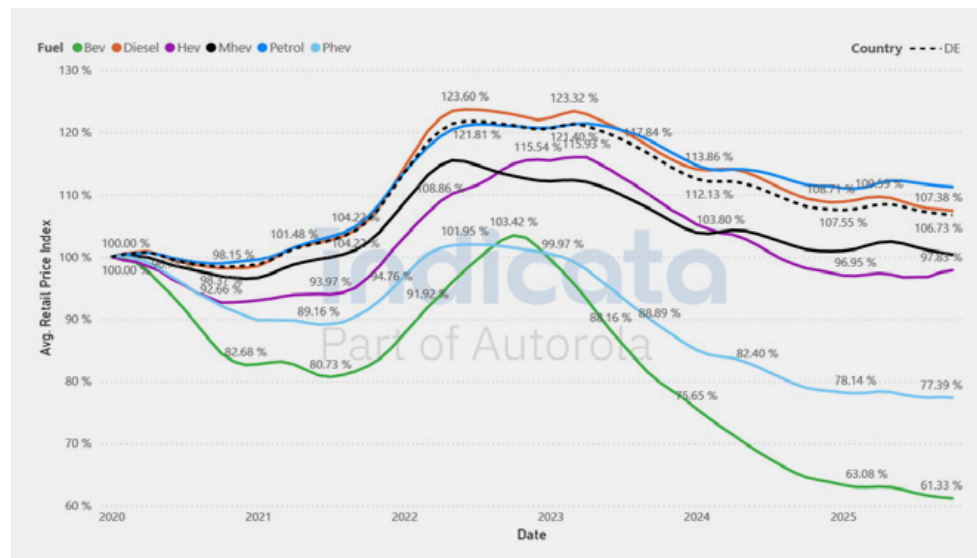
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Germany



MDS by Fuel Type - Germany



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



Italiens marked for brugte biler søger en ny balance

Roligt på overfladen, men dybe forandringer under overfladen

I september virkede det italienske brugtbilsmarked stabilt, men under overfladen er det stille og roligt ved at omforme sig selv – splittet mellem en robust efterspørgsel og en langsommere omsætning. De grundlæggende forhold er stadig karakteristisk italienske: en aldrende bilpark (i gennemsnit næsten 13 år), pressede husholdningsbudgetter og et mobilitetslandskab, der er under forandring som følge af udvidelsen af lavemissionszoner (ZTL). Markedet bevæger sig fremad, men mere gennem tilpasning end momentum.

Priserne holder stadig – men ikke længe

Det overordnede prisindeks tyder på stabilitet, men virkeligheden er mere usikker. Lageromsætningen er aftagende, især for nyere og elektriske modeller. Mange forhandlere udskyder prisnedsættelser og foretrækker at forlænge salgstiden – en risikabel strategi. Priskorrekationer er nu uundgåelige: uden hurtige justeringer vil marginerne blive udhulet, efterhånden som lageret vokser.

Som en forhandler fra Norditalien udtrykker det, er det ikke efterspørgslen, der kollapse – det er priserne, der endnu ikke har indhentet efterspørgslen.

Fire til otte år gamle biler er markedets ankermænd

Biler, der er 4 til 8 år gamle, er blevet den egentlige rygrad i det italienske marked for brugte biler. De er moderne nok til at vække tillid, men stadig overkommelige i pris, og de tilbyder den bedste balance mellem pris og brugbarhed. Biler, der er over ti år gamle, dominerer stadig salget, men sælges i stadig mindre grad, mens biler, der er under fire år gamle, som er sjældne og dyre, kun finder få købere uden for de professionelle kanaler. Markedet drejer sig nu om denne mellemaldersgruppe, drevet af en pragmatisk efterspørgsel.

Hybrider vinder terræn, elbiler under pres

Hybrider (HEV/MHEV) vinder fortsat frem og værdsættes for deres enkelhed og brændstoføkonomi. Derimod er BEV'er fortsat under pres på brugtbilsmarkedet: langsom omsætning, vedvarende tvivl om batteriets levetid og videresalgsrisici. Italiens nye incitamentsplan for 2025 kan ændre denne balance. Regeringen yder nu op til 10.000 Euro til private købere og 20.000 Euro til mikrovirksomheder, hvilket dækker op til 30% af

listepriisen, når man skrotter gamle Euro 5-køretøjer eller ældre modeller.

Disse tilskud, der er designet til at øge salget af nye BEV'er, vil også omforme restværdierne – sænke referencepriserne på nye biler og lægge pres på både nuværende og fremtidige restværdier. Kort sagt er dagens incitaments morgenandens afskrivninger. Samtidig bør skattefordelen ved firmabiler (kun 10% for BEV'er, 20% for PHEV'er mod 50% for ICE) fremskynde fornyelsen af bilparken og tilføre EV-beholdningen til brugtbilsmarkedet fra 2026 og frem.

ZTL, kredit, beskatning – et marked med forskellige hastigheder

ZTL-restriktionerne fortsætter med at brede sig i de større byer: Milano, Rom, Torino og Firenze strammer adgangen for ældre køretøjer, mens landdistrikterne fortsat er mere tolerante. Dette skaber en geografi med to hastigheder, hvor dieselmotiller stadig sælger hurtigt på provinsielle markeder, men sælger langsommere i byområder. Samtidig er omkostningerne ved billån fortsat høje på trods af den seneste lempelse fra ECB, hvilket begrænser adgangen til nyere biler. Køberne skifter til ældre, billigere modeller, hvilket holder segmentet for 4-8 år gamle biler under konstant pres.

LCV'er: diesel dominerer, el-biler vinder frem

LCV'er er fortsat arbejdshesten i den italienske økonomi. Diesel er stadig dominerende takket være fordele i form af rækkevidde, nyttelast og driftsomkostninger. Elektrificeringen skrider frem i takt med anvendelsen, især gennem offentlige udbud og kontrakter om by-leverancer. Potentialet er klart, men rentabiliteten og lade-infrastrukturen er fortsat væsentlige flaskehalse.

Et marked, der skal følges nøje

Italien befinder sig i en skrøbelig ligevægt. Brugtvognssektoren understøttes fortsat af et begrænset udbud af nye biler og en stærk efterspørgsel blandt befolkningen, men de nuværende priser afspejler ikke altid markedets virkelighed. Massive incitaments til BEV forvrider værdihierarkierne og varsler en omrokering af RV-strukturerne inden 2026. For fagfolk er strategien klar: Juster priserne hurtigt, model for model, sikr 4-8 år gamle biler, der udgør kernen i margin og volumen, og forbered jer på det elektriske chok, for EV-volumenerne kommer – uanset om det er rentabelt eller ej.

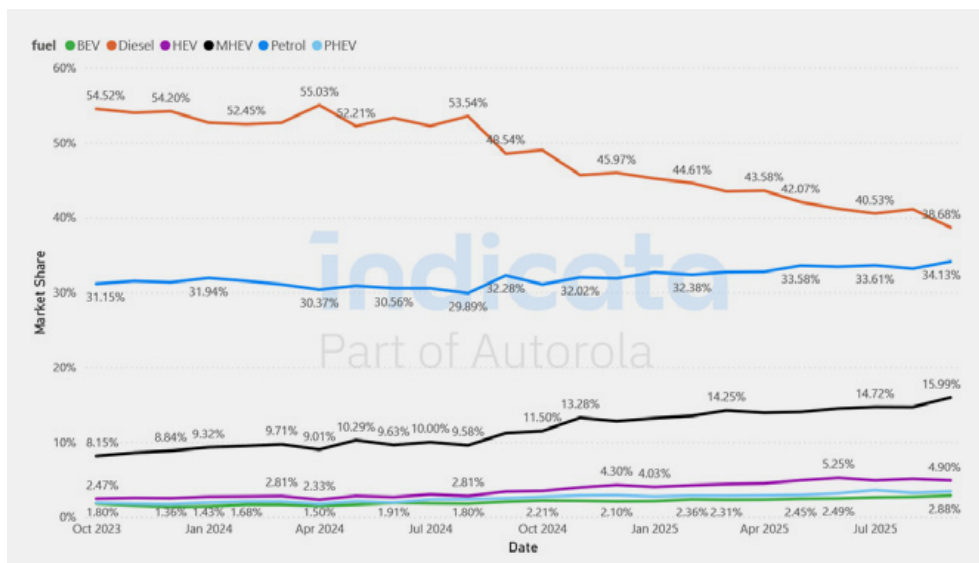
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Fiat	Panda	58.7
Fiat	500	63.7
Volkswagen	T-ROC	71.4

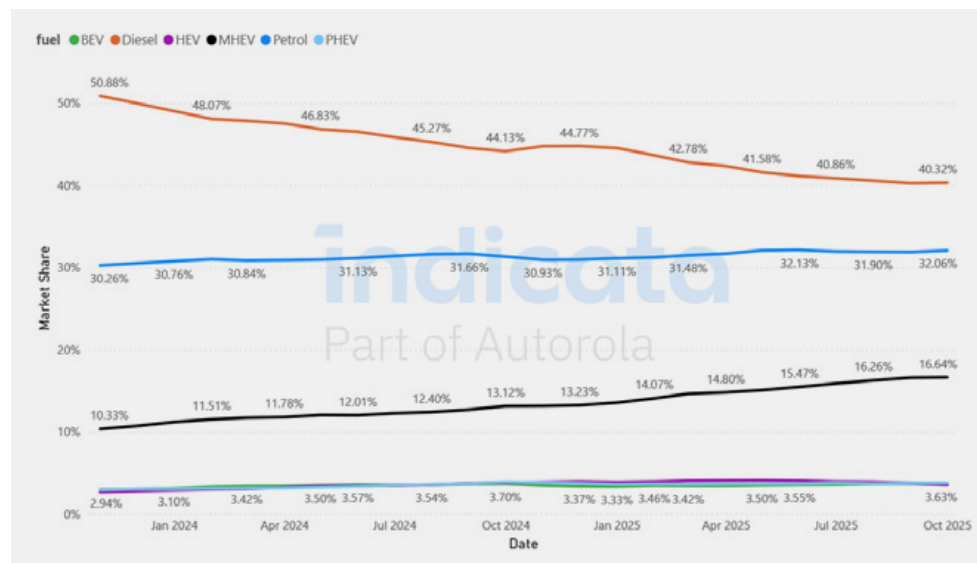
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	RAV4	11x	34.1
Tesla	Model 3	11x	34.2
Toyota	Yaris Cross	10x	35.3

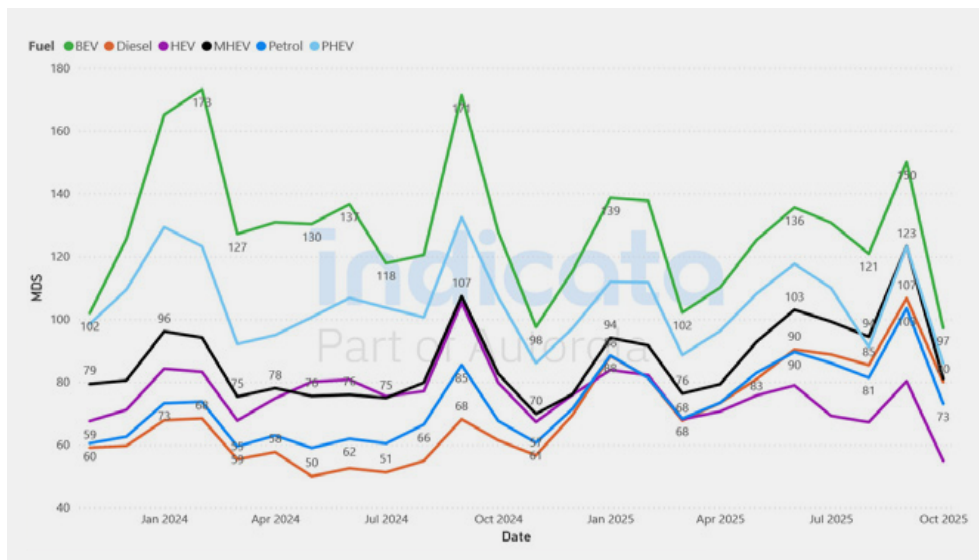
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Italy



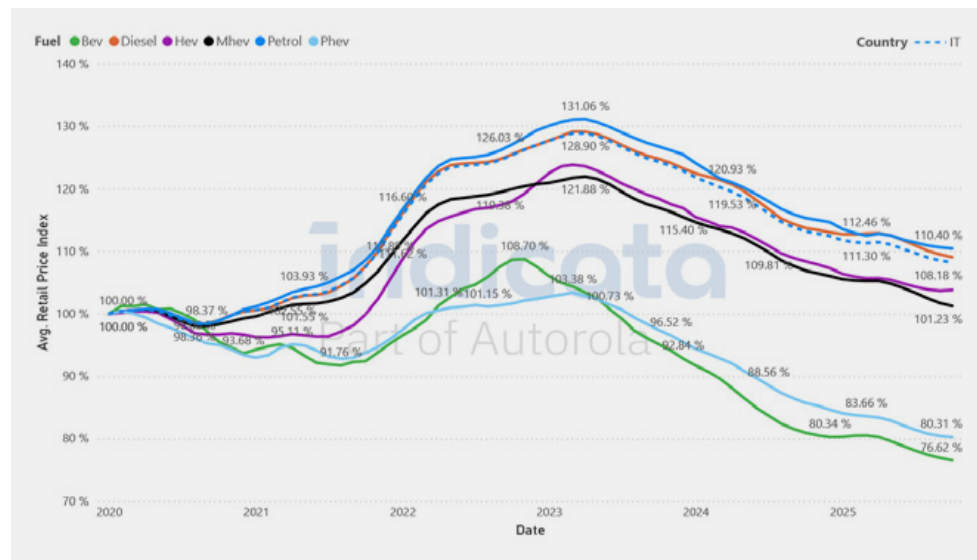
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Italy



MDS by Fuel Type - Italy



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



Det hollandske brugtbilsmarked bremser op efter det elektriske boom

Et struktureret marked på jagt efter nyt momentum

Det hollandske marked for brugte biler er fortsat et af Europas mest elektrificerede og bedst organiserede. Markedet, der længe har været drevet af generøse skatteincitamenter og politikker for elektrisk mobilitet, går nu ind i en tilpasningsfase. Salget er fortsat sundt, men efterspørgslen er aftagende – især for BEV'er – da køberne indtager en mere forsigtig holdning i lyset af den hurtigt skiftende dynamik på markedet for nye biler.

Priserne under pres trods solid efterspørgsel

Efter flere års stabil prisstigning viser prisindekset et moderat, men markant fald. Denne tendens afspejler virkningen af store rabatter på nye biler, især BEV'er, som udøver et nedadgående pres på restværdierne. MDU-niveauerne er steget en smule, hvilket indikerer længere salgstider. Markedet er fortsat aktivt, men forbrugerne er mere opmærksomme på de samlede ejeromkostninger, rækkevidde og pålidelighed. Forhandlerne står over for hårdere konkurrence og mindre marginer.

Nyere biler dominerer, men ældre modeller vinder terræn

Biler under fire år er fortsat rygraden i det hollandske brugtbilsmarked, som i vid udstrækning forsynes af fornyelser af firmabiler og leasingflåder. Den private efterspørgsel er imidlertid under forandring: højere finansieringsomkostninger får mange købere til at vælge 4-8 år gamle biler, der giver bedre værdi. Samtidig vinder biler over otte år igen en vis tiltrækningskraft, især på sekundære markeder, selvom omsætningen fortsat er langsommere.

Elbiler mellem konsolidering og forsigtighed

BEV'er har omformet det hollandske marked, men deres vækst er ved at flade ud. Købsincitamenter er

blevet reduceret, skattefordele omdefinert, og køberne fokuserer nu på praktiske, velafbalancerede modeller, der kombinerer rækkevidde, overkommelig pris og pålidelighed. PHEV'er nyder fornyet interesse blandt flåder, mens HEV'er fortsætter med at vinde frem takket være deres brugervenlighed og uafhængighed af ladenetværk.

Restværdien for BEV'er er fortsat under pres, især for modeller fra de tidlige generationer med begrænset rækkevidde eller forældede opladningsmuligheder.

Elektriske varevogne vinder frem, men diesel er stadig førende

Segmentet for lette erhvervskøretøjer er fortsat domineret af diesel, som er afgørende for logistik- og servicebranchen. Elektriske varevogne gør fremskridt, drevet af bymæssige emissionszoner og miljøforpligtelser fra større byer som Amsterdam og Rotterdam. Alligevel hindrer rækkeviddebegrænsninger og opladningsbegrænsninger stadig en bredere udbredelse uden for bycentrene. Fremtidig vækst vil afhænge af skatteincitamenter og udvidelsen af den professionelle opladningsinfrastruktur.

Et marked, der går ind i en ny fase af normalisering

Holland er på vej ind i en mere moden fase af sin bilovergang. Markedet for brugte biler, der længe har været drevet af hurtig elektrificering og gunstig skattepolitik, skal nu finde en bæredygtig balance mellem innovation og værdi. Forhandlerne forventer en periode med stabilisering, hvor hybridbiler og effektive ICE-modeller spiller en vigtig balancerende rolle. I de kommende måneder vil udfordringen være at genopbygge købernes tillid og sikre den elektrificerede mobilitets langsigtede økonomiske modstandsdygtighed.

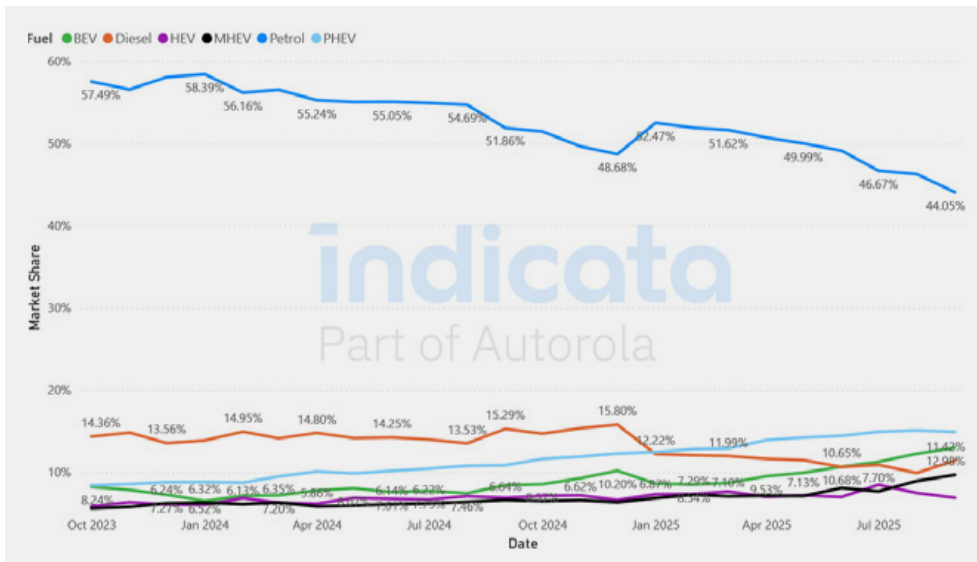
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Lynk & Co	01	39.8
Volkswagen	Golf	83.6
Volkswagen	Polo	73.3

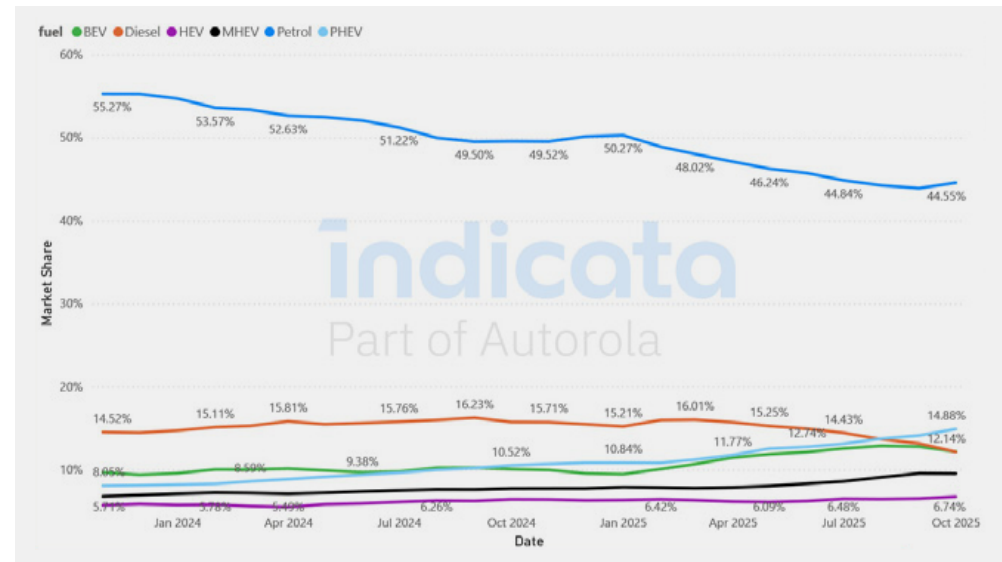
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Lancia	Ypsilon	19x	19.4
Cupra	Tavascan	15x	23.8
Tesla	Model 3	11x	33.3

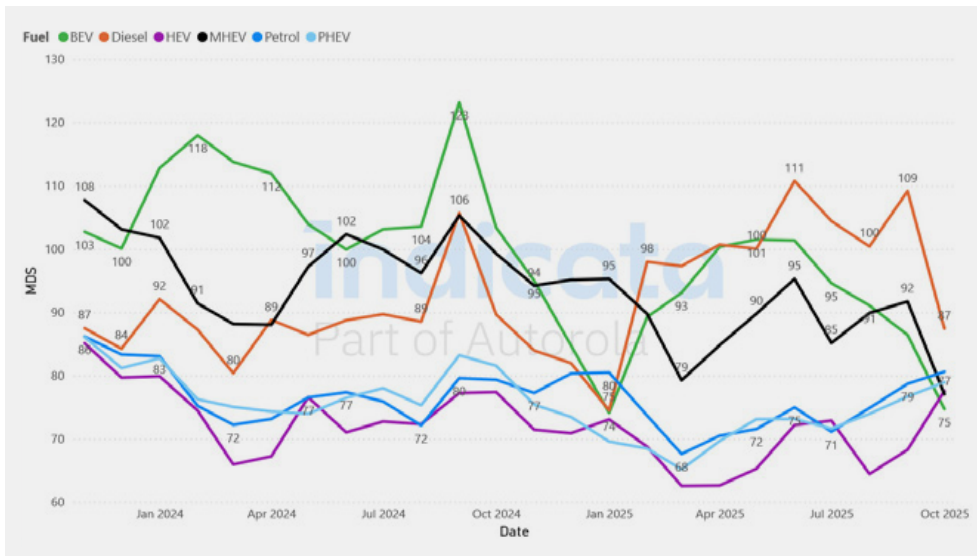
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Netherlands



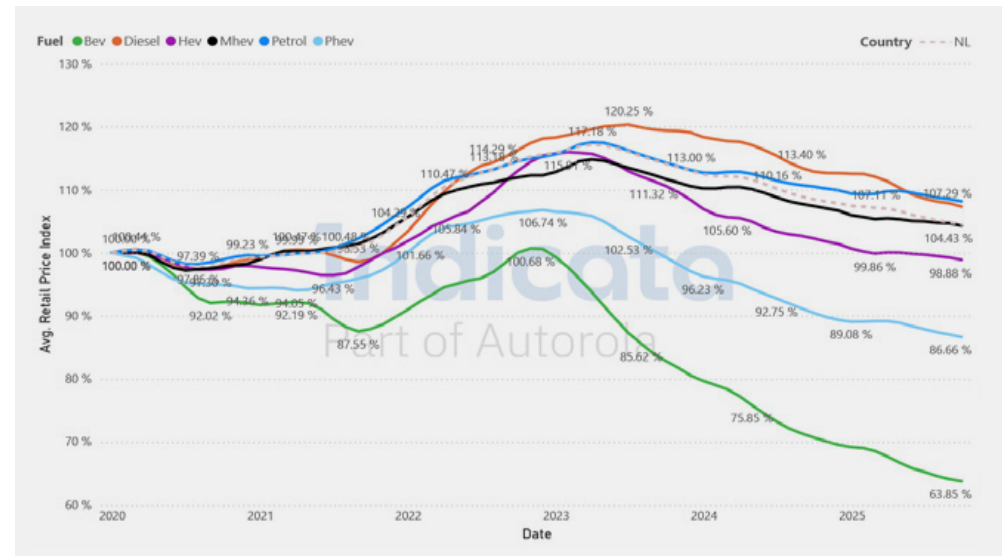
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Netherlands



MDS by Fuel Type - Netherlands



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



Norges marked for brugte biler går i stå efter sin elektriske bølge

Et pionermarked på jagt efter stabilitet

Norge er fortsat Europas benchmark for elektrisk mobilitet. Med mere end fire ud af fem solgte nye biler, der nu er fuldt elektriske, er indvirkningen på markedet for brugte biler ubestridelig. Men efter år med hurtig vækst viser der sig tegn på normalisering. Markedet for brugte biler er fortsat aktivt, men salget er stagneret, efterspørgslen er aftagende, og priserne begynder at justeres. Tiden med voldsom vækst er forbi – det norske marked går ind i en moden og mere afmålt fase.

Priserne falder efter år med kontinuerlig vækst

Prisindekset har været faldende siden årets start, hvilket er en naturlig korrektion efter de kraftige stigninger, der blev set mellem 2021 og 2023. En strøm af nye elbiler, der for nylig er kommet ud af leasingaftaler, lægger pres på restværdien. Køberne er nu bedre informerede og mere krævende, sammenligner modellerne nøje og forhandler aggressivt. Samtidig begrænser den langsommere økonomiske vækst og den gradvise reduktion af købsincitamenter for nye elbiler markedets momentum.

Nye modeller dominerer et marked mættet med elbiler

Køretøjer under fire år udgør nu størstedelen af brugtvoanshandlerne, drevet af leasingretturneringer og hurtig udskiftning af flåden. Denne overflod af nyere elektriske modeller presser imidlertid priserne. Biler på 4-8 år sælger fortsat godt, især dem med solid rækkevidde og velbevarede batterier. Derimod sælger tidlige generationer af BEV'er med begrænset rækkevidde og forældede opladningssystemer langsommere, hvilket forlænger den gennemsnitlige salgstid.

Elbiler i en tilpasningsperiode

Norges næsten totale elektrificering omformer markedsdynamikken. MDU-niveauerne for BEV'er

er steget lidt, da udbuddet overstiger den selektive efterspørgsel. PHEV'er, der engang blev overskygget af fuldt elektriske biler, vinder igen popularitet blandt bilister, der søger større alsidighed. Ikke-genopladelige hybrider har også en stærk tilstedeværelse takket være deres enkelhed og pålidelighed.

Rene ICE-modeller er næsten forsvundet fra markedet, selvom nogle dieslbiler stadig er efterspurgt i landdistrikter og til langdistancekørsel.

LCV'er står over for overgangsudfordringen

Segmentet for lette erhvervskøretøjer fremhæver Norges aktuelle udfordringer. Elektriske varevogne vinder markedsandele, understøttet af skatteincitamenter og strengere emissionskrav i større byer. Begrænset rækkevidde, højere anskaffelsesomkostninger og begrænsninger i nyttelasten er dog stadig barrierer for en bredere udbredelse. Mange erhvervsdrivende holder fast i ældre dieselmodeller i længere tid og afventer mere overkommelige og kapable elektriske alternativer.

Vækstpotentialet er fortsat stort, men den fremtidige succes vil afhænge af, hvor godt OEM'erne kan tilpasse elektriske varevogne til de krævende professionelle brugsforhold i Norden.

Et modent marked på jagt efter nyt momentum

Efter mange år som Europas førende inden for elektrificering går det norske marked for brugte biler nu ind i en ny fase. Stabilitet har erstattet acceleration. De kommende måneder vil teste markedets evne til at tilpasse sig – at balancere priserne på elbiler, håndtere voksende lagre og opretholde forbrugernes tillid til batteriets levetid.

Norge er fortsat Europas elektriske laboratorium, der viser både fordelene og begrænsningerne ved en hurtig overgang til fuld elektrificering.

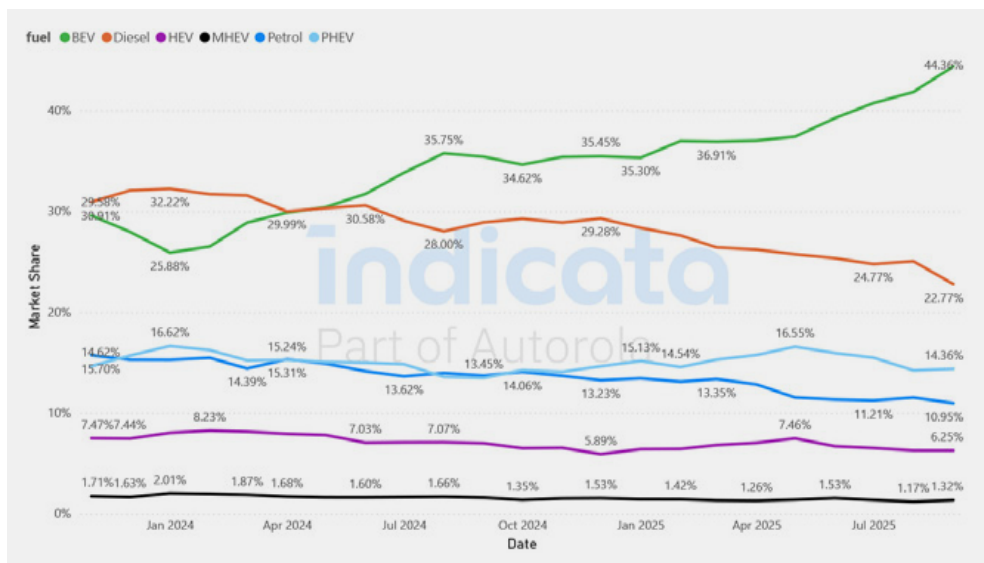
Top selling < 4-years-old by volume

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

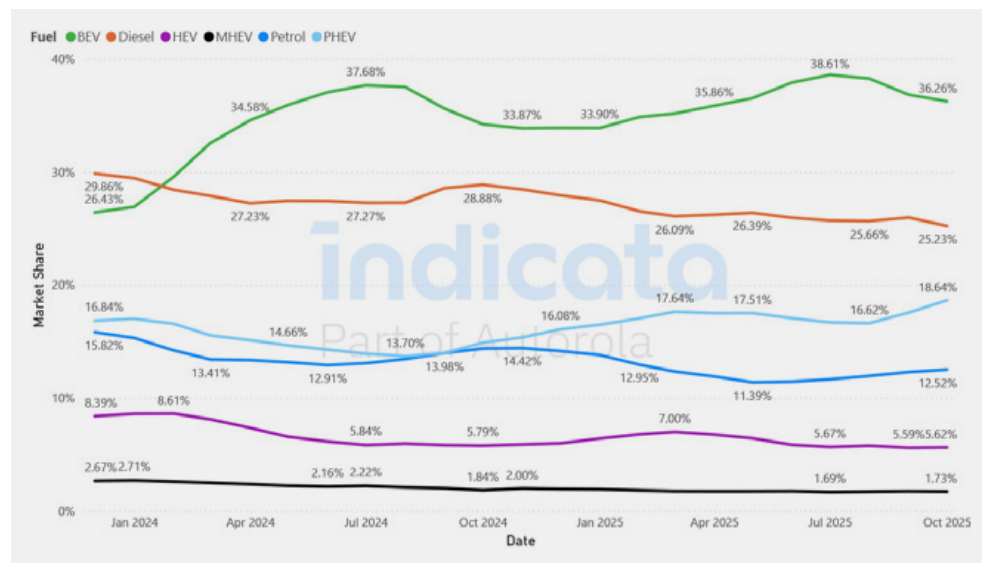
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

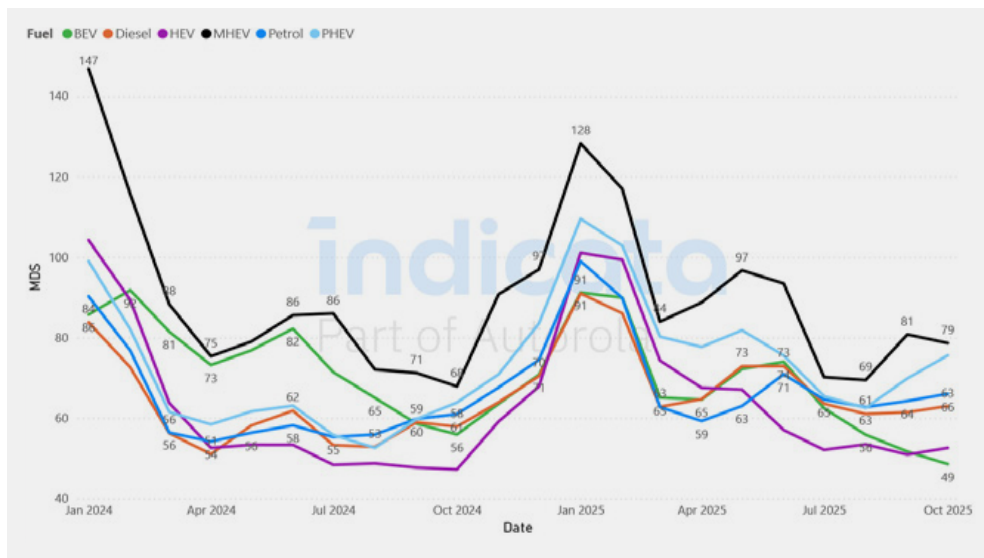
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Norway



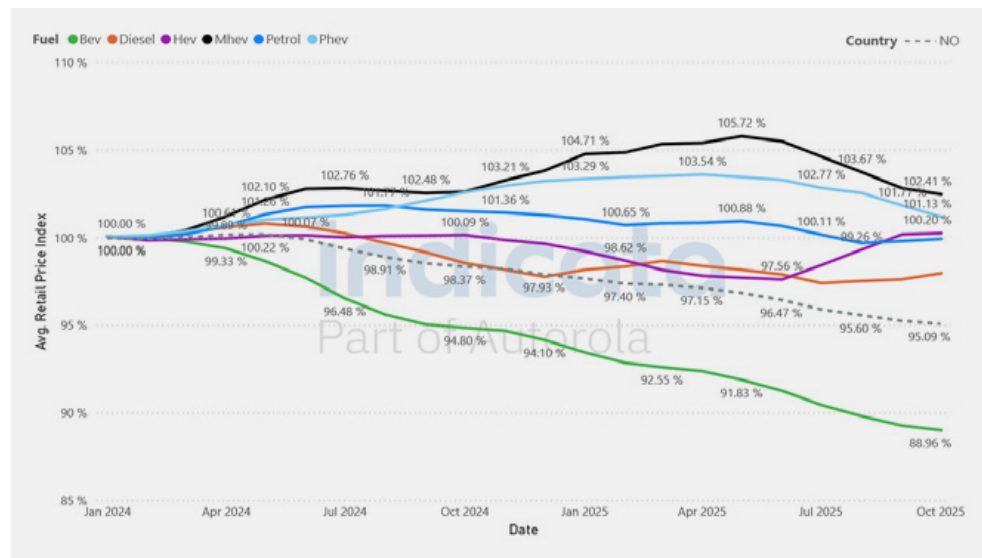
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Norway



MDS by Fuel Type - Norway



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



Polens brugtbilsmarked balancerer mellem modstandsdygtighed og langsom modernisering

Et stærkt, men ujævnt marked

Polens marked for brugte biler er fortsat bemærkelsesværdigt modstandsdygtigt trods et udfordrende økonomisk miljø. Efterspørgslen er stadig stærk, drevet af forbrugere, der søger overkommelig mobilitet i et land, hvor købekraften fortsat ligger under det europæiske gennemsnit. Importen – hovedsageligt fra Tyskland og Holland – dominerer fortsat og opretholder markedsvolumenerne, men bremser også moderniseringen. Denne afhængighed af udenlandske brugte biler øger kløften mellem udbud og lokal efterspørgsel og holder den gennemsnitlige bilalder høj.

Priserne holder sig stabile trods økonomisk pres

På trods af langsommere vækst og høje renter forbliver priserne på brugte biler relativt stabile. Begrænset tilgængelighed af nyere modeller og stigende logistikomkostninger for importerede biler understøtter prisniveauet. Der er dog tegn på gradvise korrektioner, især blandt ældre dieselmotormodeller med højt kilometertal, hvor salgscyklusserne bliver længere. Biler, der er 4-8 år gamle, udgør markedets kerne og tilbyder den bedste balance mellem pålidelighed, overkommelig pris og praktisk anvendelighed til daglig brug.

Nyere biler har svært ved at vinde indpas

Biler under fire år udgør en lille andel af de samlede transaktioner, da det begrænsede antal registreringer af nye biler i de senere år begrænser udbuddet. Selvom der er efterspørgsel efter nyere modeller, begrænser finansieringsvanskeligheder og høje priser adgangen for mange købere. Forhandlerne står over for et stigende pres for at justere priserne eller forlænge lageromsætningsperioderne for at opretholde aktiviteten.

Forbrændingsmotorer dominerer stadig, elektriske modeller halter bagefter

Forbrændingsmotorer dominerer fortsat, hvor diesel

er foretrukket til langdistancekørsel og benzin til bykørsel. Hybrider (HEV og MHEV) vinder langsomt frem takket være deres påståede pålidelighed og effektivitet, mens BEV'er og PHEV'er fortsat er marginale. Svag ladeinfrastruktur, usikkerhed omkring brugte batteriers ydeevne og høje anskaffelsesomkostninger begrænser deres tiltrækningskraft. Tempoet i den fremtidige vækst vil afhænge af nationale incitamenter og tilpasningen til EU's mål for dekarbonisering.

LCV'er: Et vigtigt, men overset segment

Lette erhvervskøretøjer er en hjørnesten i Polens biløkonomi. De er for det meste dieseldrevne og er stadig afgørende for små virksomheder, håndværkere og leveringstjenester. Elektriske varevogne begynder at dukke op i større byer som Warszawa og Kraków, hvor logistik og bymæssige begrænsninger er under udvikling. Deres andel er dog stadig ubetydelig på grund af omkostninger, rækkevidde og infrastrukturbarrierer. Overgangen til elektrificerede LCV'er vil tage tid, men kan accelerere, når der indføres målrettede skatteincitamenter.

En langsom, men uundgåelig transformation

Polen står ved en skillevej. Landets marked for brugte biler er fortsat dynamisk, men må konfrontere en aldrende bilpark – mere end halvdelen af bilerne på vejene er over ti år gamle. Elektrificeringen skrider langsomt frem, men er uundgåelig på mellemlang sigt. Forhandlerne står over for en dobbelt udfordring: at opretholde salgsvolumen og samtidig gradvist tilpasse sig nye teknologier og EU's miljøregler.

Foreløbig er det polske marked et eksempel på pragmatisk modstandsdygtighed – en balancegang mellem økonomiske begrænsninger og den langsomme march mod modernisering.

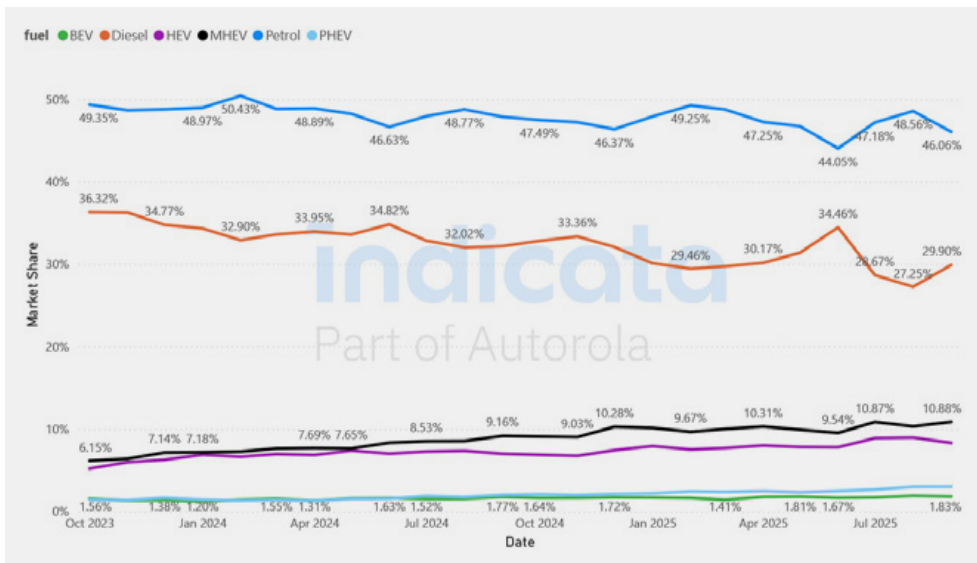
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Toyota	Corolla	52.5
Toyota	C-HR	51.2
Škoda	Octavia	57.3

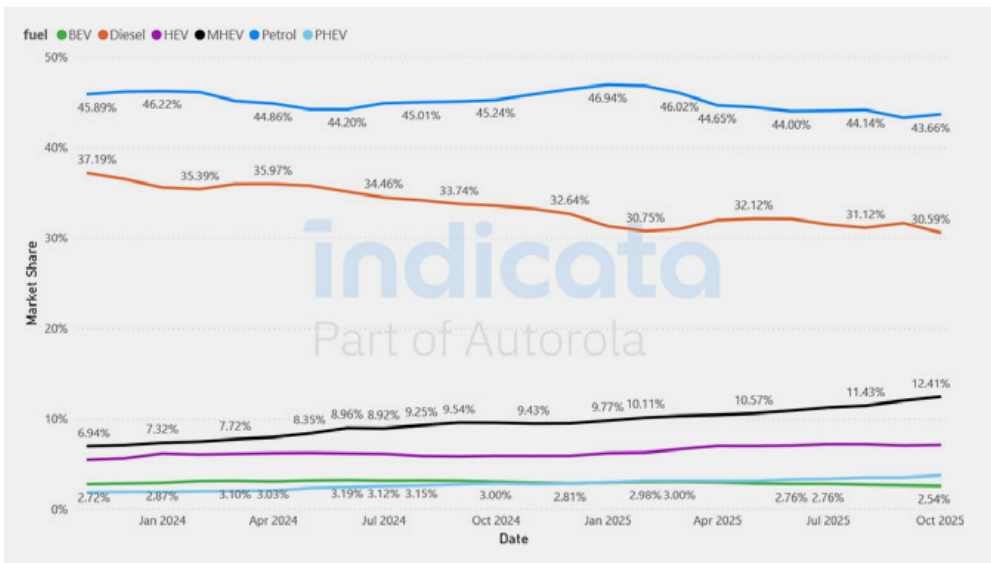
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Audi	Q2	12x	29.2
Toyota	Aygo Aygo X	12x	30.7
Toyota	Yaris Cross	10x	35.0

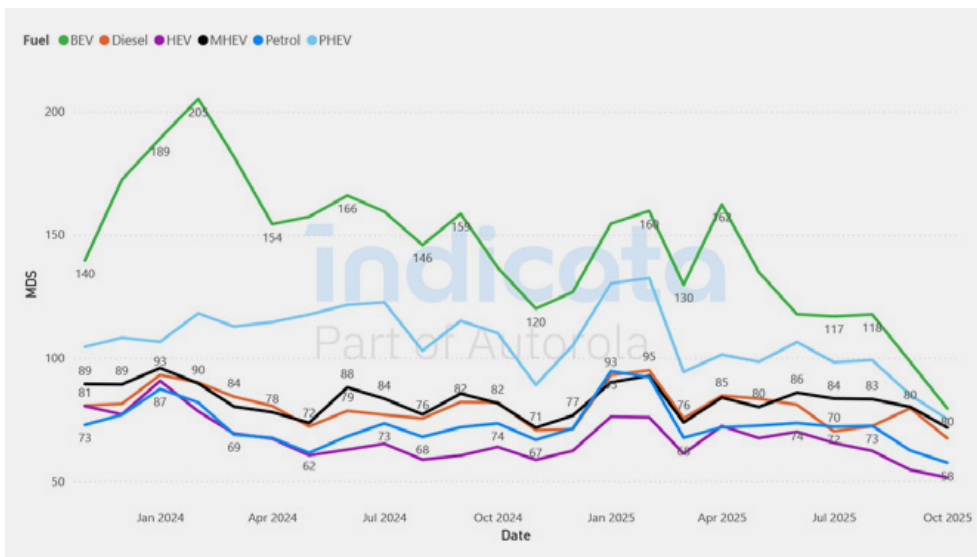
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Poland



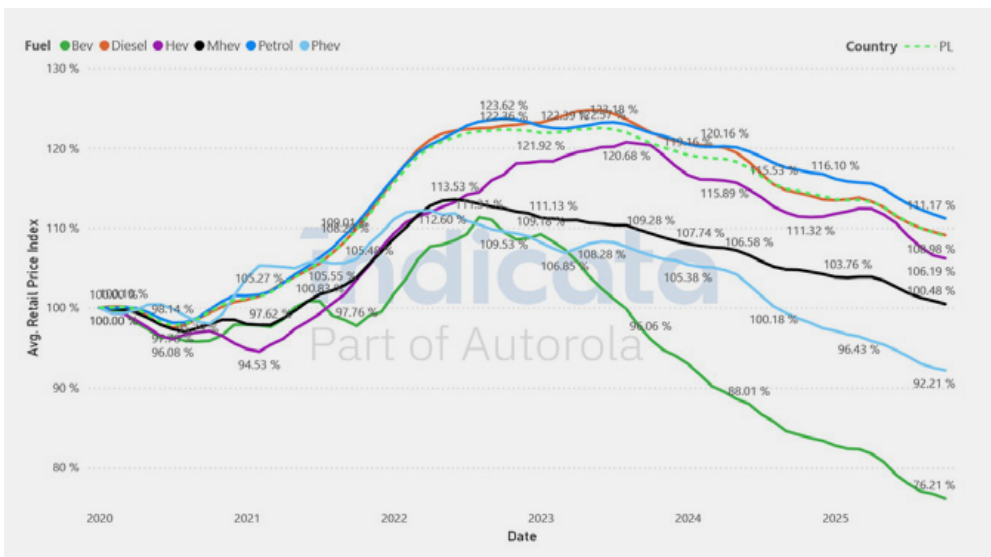
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Poland



MDS by Fuel Type - Poland



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



Portugals marked for brugte biler står over for en gradvis nulstilling

Efterspørgslen er fortsat solid, men køberne bliver mere selektive

I september forblev det portugisiske marked for brugte biler relativt stabilt, selvom salget er begyndt at aftage efter flere måneder med stabil vækst. Køberne er stadig aktive, men bliver mere og mere prisfølsomme og forsigtige med hensyn til pålidelighed. Nyere modeller, der ofte er dyrere, er sværere at sælge, mens biler, der er 4 til 8 år gamle, er blevet kernen i markedet, da de tilbyder den bedste balance mellem pris, teknologi og driftsomkostninger.

Priserne holder sig stabile, men presset øges

Det samlede prisindeks ligger fortsat lidt over niveauet i begyndelsen af året, men tendensen er tydeligvis ved at skifte: De tidligere stigninger er ved at vige for en anstrengt stabilitet. Markeds Dages Udbud (MDU) stiger gradvist, hvilket er et tegn på, at lagerbeholdningen vokser hurtigere end efterspørgslen. De fleste forhandlere holder stadig fast i deres priser, men rabatterne vil sandsynligvis stige mod slutningen af året – især for el- og premiummodeller, hvor omsætningen er faldet kraftigt.

Benzin fører an, mens diesel mister terræn på skatteområdet

Benzin er fortsat ankeret i Portugals marked for brugte biler med en stabil markedsandel og en stærk omsætning. Diesel, der engang var dominerende, er langsomt på tilbagetog, men er stadig relevant i landdistrikter og ved brug med højt kilometertal. Diesel er dog nu i en klar skattemæssig ulempe: Elbiler og hybridbiler nyder godt af betydelige skattefritagelser og fradrag på moms, registreringsafgift (ISV) og årlig kørselsafgift (IUC). Som følge heraf skifter virksomheder og flådeejere gradvist over til BEV'er og PHEV'er, opmuntret af et af de mest el-venlige skattesystemer i Europa.

Elektriske køretøjer søger stadig fodfæste

Hybridbiler gør langsomme fremskridt, men er stadig en niche sammenlignet med de nordeuropæiske markeder. BEV'er kæmper derimod fortsat: lav

udbredelse, længere salgstider og begrænset ladeinfrastruktur uden for Lissabon og Porto vejer tungt på udbredelsen. De seneste købsincitamenter for nye elbiler understøtter overgangen, men de har skabt en sakseeffekt på brugtpriserne – restværdierne falder hurtigere, end efterspørgslen vokser.

Et strukturelt opdelt marked

Portugals brugtvognssektor afslører en voksende kløft mellem overkommelige priser og tilgængelighed. Nyere køretøjer er stadig uden for rækkevidde for mange husholdninger, mens strammere lånevilkår skubber efterspørgslen mod ældre biler. Modeller, der er over ti år gamle, udgør stadig en betydelig andel af transaktionerne, men lider under langsom omsætning, mens segmentet for 4-8 år gamle biler koncentrerer det meste af markedets reelle aktivitet.

LCV'er: en diesel-fæstning under stille transformation

Lette erhvervskøretøjer er fortsat en hjørnesten i Portugals erhvervsøkonomi. Diesel dominerer fortsat takket være rækkevidde, nyttelast og driftseffektivitet. Men skatteincitamenter og bymæssige begrænsninger får gradvist virksomhederne til at overveje elektriske alternativer. Elektriske varevogne er stadig marginale, begrænset af rækkevidde og opladningslogistik, men fremkomsten af e-handel og moderniseringen af offentlige flåder kan langsomt ændre balancen i de kommende år.

Mod en blød landing

Portugals marked for brugte biler er på vej ind i en kontrolleret korrektion: efterspørgslen holder sig, men det strukturelle pres øges. Med priser, der er ved at flade ud, stigende lagerbeholdninger og elektriske køretøjer, der stadig er skrøbelige, peger udsigterne mod en gradvis normalisering snarere end en pludselig nedgang. For markedsprofessionelle er vejen frem klar: tilpas priserne tidligt, fremhæv gennemsigtighed og fokuser lagerstrategien på mainstream, overkommelige ICE- og hybridmodeller.

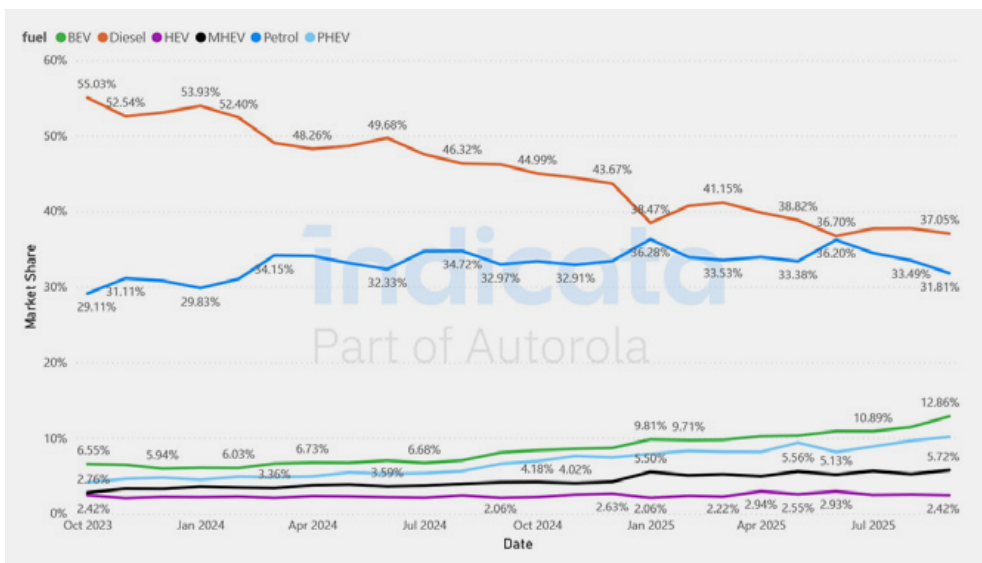
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Peugeot	2008	56.4
Renault	Captur	61.6
Peugeot	208	62.0

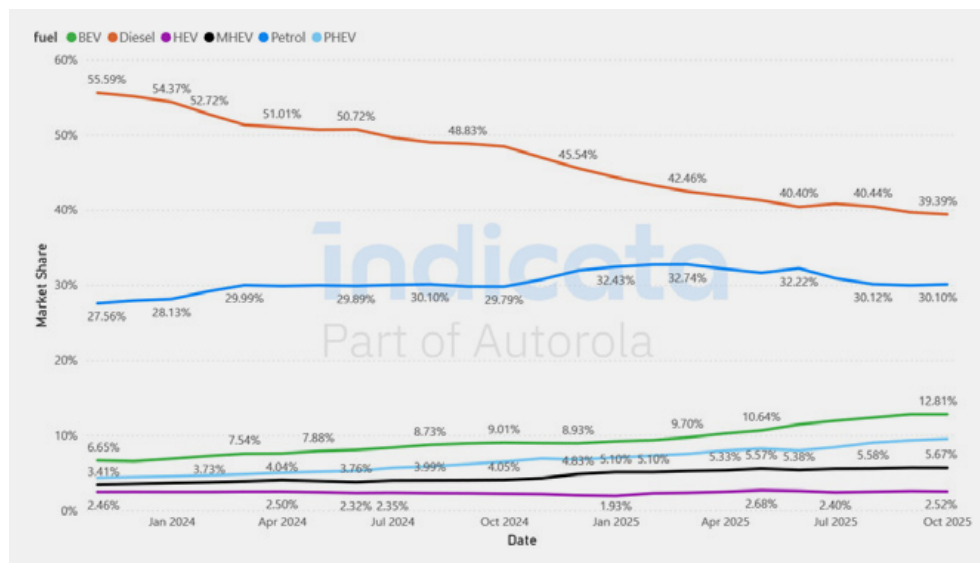
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
MG	HS / EHS	13x	26.8
Audi	A1	11x	32.6
Toyota	Corolla	9x	40.6

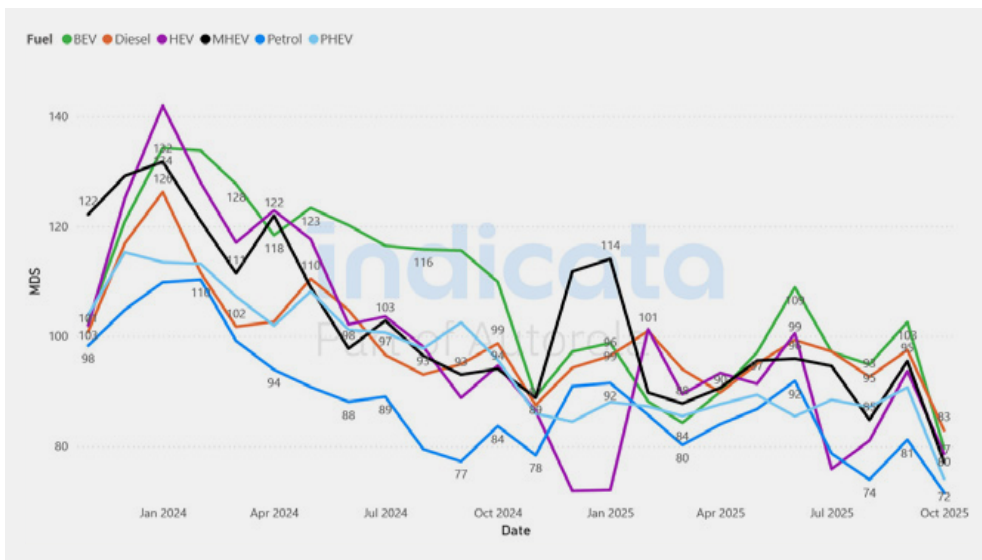
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Portugal



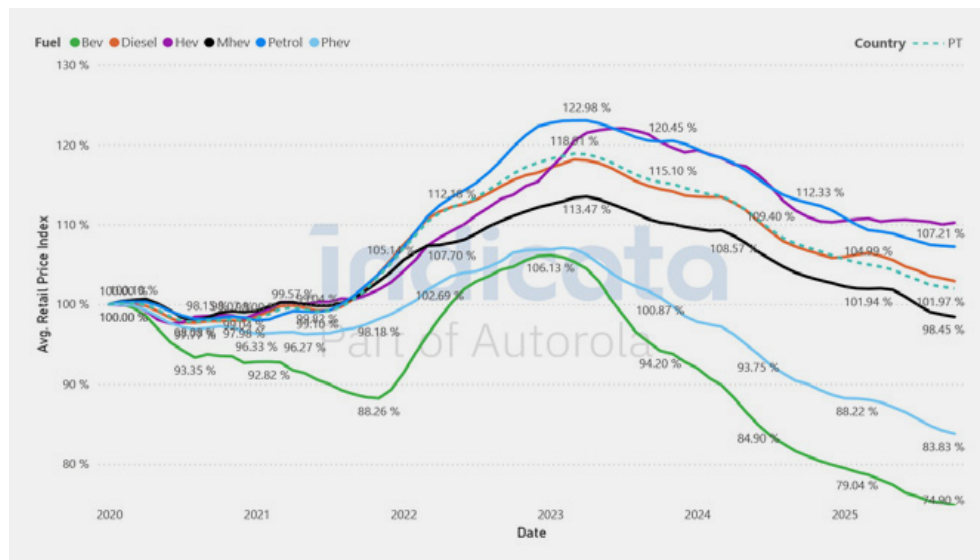
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Portugal



MDS by Fuel Type - Portugal



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



Spaniens marked for brugte biler søger en ny balance

Under roen er markedet stadig i bevægelse

September bragte en tilsyneladende ro på det spanske marked for brugte biler – men under overfladen er der stadig bevægelse. Den lokale kontekst fortæller historien: en aldrende bilpark (i gennemsnit over 14 år), ujævn udrulning af lavemissionszoner (ZBE) og afslutningen af MOVES III-incitamentsprogrammet, der blev stoppet på grund af opbrugte midler. Køberne er ikke forsvundet, men de er langt mere selektive og fokuserer på overkommelige, pålidelige biler, der overholder lovgivningen. Markedet bevæger sig fremad – bare ikke i samme retning for alle.

Priserne holder sig stabile, men ikke længe

De officielle priser ser stabile ud, men det er en falsk ro. Lagrene vokser, det tager længere tid at sælge bilerne, og forhandlerne tilpasser sig stille og roligt – gennem rabatter, strammere indbytningsbetingelser og reviderede lister. Med en aftagende omsætning og stigende antal lagerdage synes større prisjusteringer uundgåelige. Efter to års inflation falder transaktionspriserne hurtigere end de annoncerede priser – et signal om, at justeringerne allerede er i gang bag kulisserne.

Fire til otte år gamle biler er markedets ankermand

Markedets 'sweet spot' ligger klart hos 4-8 år gamle biler – nye nok til at være komfortable og teknologisk avancerede, men stadig inden for rækkevidde for begrænsede budgetter. De er blevet den sikre havn for rationelle købere. Ældre modeller (+10 år) er stadig talrige, men sælger langsomt, tynget af vedligeholdelsesomkostninger og ZBE-restriktioner. Nyere biler (under 4 år) er sjældne, men deres højere priser gør dem svære at sælge uden incitament.

Hybrider på fremmarch, elbiler stadig på jagt efter tillid

Det spanske marked er stadig overvejende termisk, men skiftet er begyndt. Hybrider (HEV/MHEV) vinder støt terræn og tilbyder det rette kompromis mellem

økonomi og rækkevidde. BEV'er og PHEV'er kæmper dog: restværdierne er under pres, køberne er fortsat forsigtige, og ladeinfrastrukturen uden for de store byer er stadig ujævn. Uden incitament og med vedvarende tvivl om batterier og videresalg vil tillid – ikke teknologi – være drivkraften for deres fremtidige vækst.

ZBE: en regulering, der deler markederne

Lavemissionszoner udvides, men ujævnt. Madrid og Barcelona håndhæver reglerne hurtigere, mens andre byer forsinket eller udvander implementeringen. Resultatet er en geografi med to hastigheder: en dieselbil kan sælge hurtigt i Valencia, men stagnere i Catalonien. Denne fragmenterede udrulning skaber usikkerhed for både købere og forhandlere, som nu skal styre deres lagre med lokal præcision og ZBE-synlighed.

LCV'er: diesel er stadig konge, el er stadig i testfasen

LCV'er er fortsat grundlaget for erhvervsmobilitet. Diesel dominerer takket være rækkevidde og lastekapacitet, mens elektriske modeller hovedsageligt vinder frem gennem offentlige udbud og bymæssige leveringsflåder. Operatørerne tester vandene, men indførelsen er fortsat forsigtig – begrænset infrastruktur og opladningstider betyder, at elektriske LCV'er udvikler sig trin for trin og ikke med stormskridt.

Forsigtig optimisme og en ny markedsløgik

For professionelle ligger succesen nu i hastighed og tilpasningsevne. På 4-8 år gamle biler skal priserne justeres tidligt for at holde omsætningen høj. På elektriske modeller skal man sælge tillid: garanti, batteriets tilstand og gennemsigtig historie. Og frem for alt skal man læse markedet by for by, ZBE for ZBE. Spaniens marked for brugte biler er ikke ved at aftage – det er ved at omdefinere sig selv, blive mere rationelt, mere selektivt og mere fokuseret på de samlede brugsomkostninger end nogensinde før.

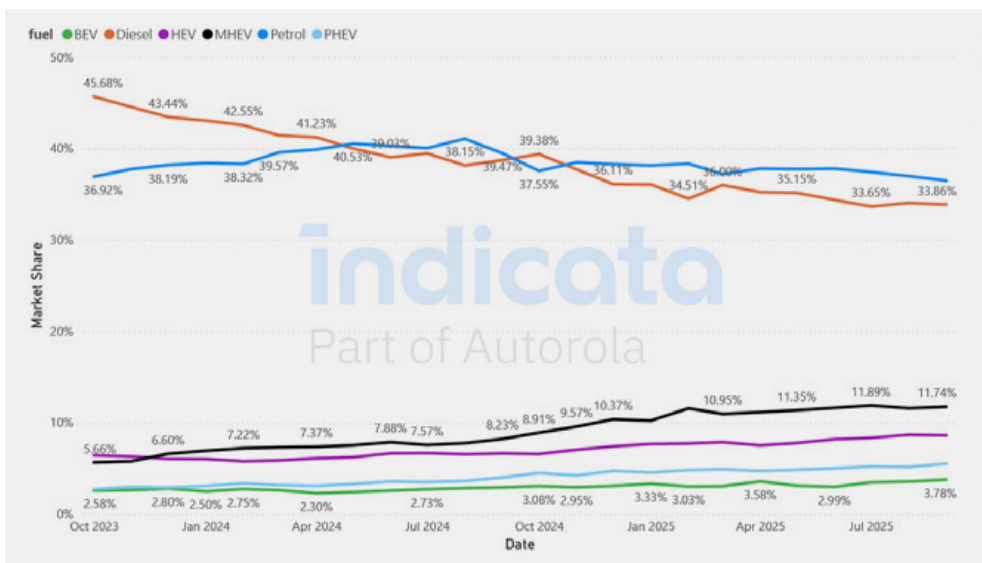
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Toyota	C-HR	51.9
Nissan	Qashqai	77.1
Volkswagen	T-ROC	69.2

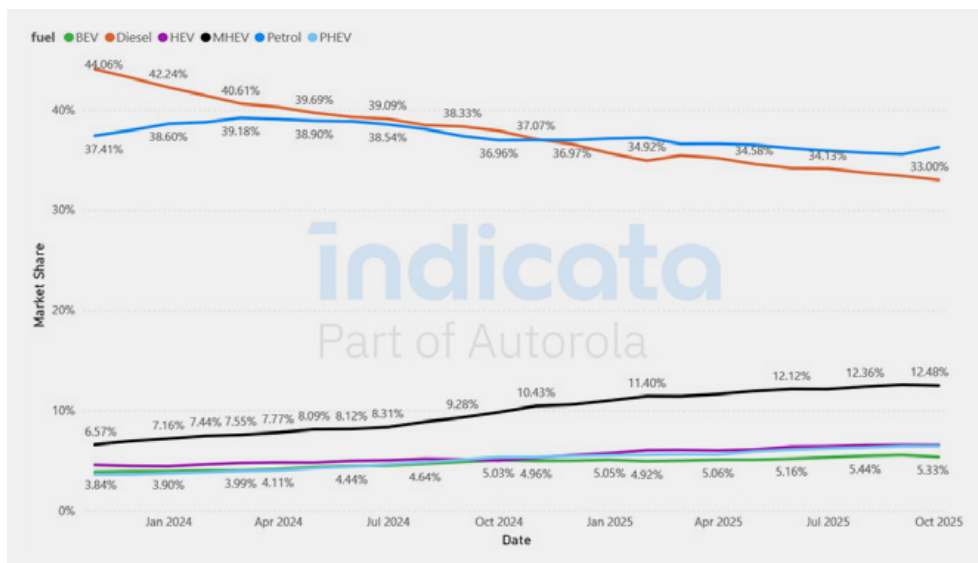
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	RAV4	8x	43.7
Toyota	Yaris Cross	7x	49.2
Toyota	Corolla	7x	49.7

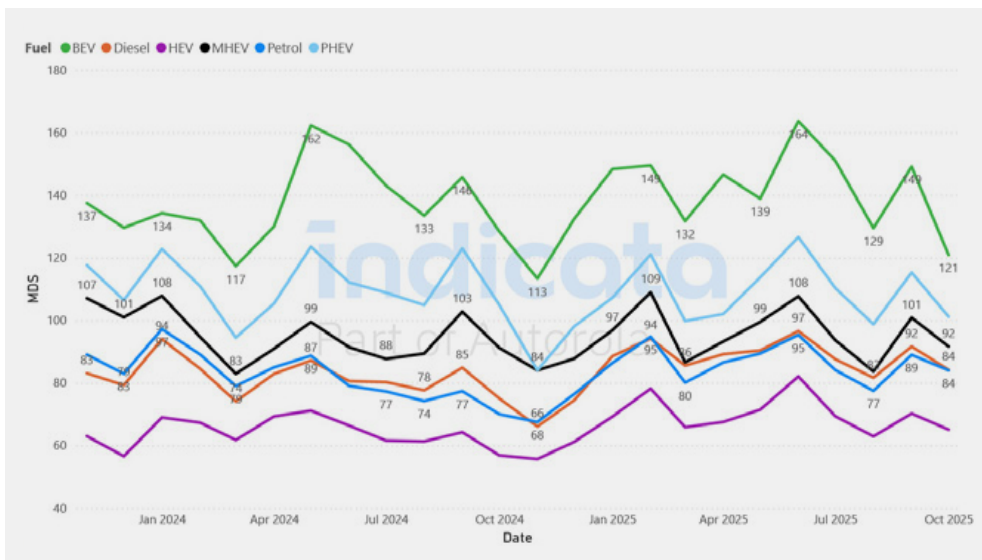
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Spain



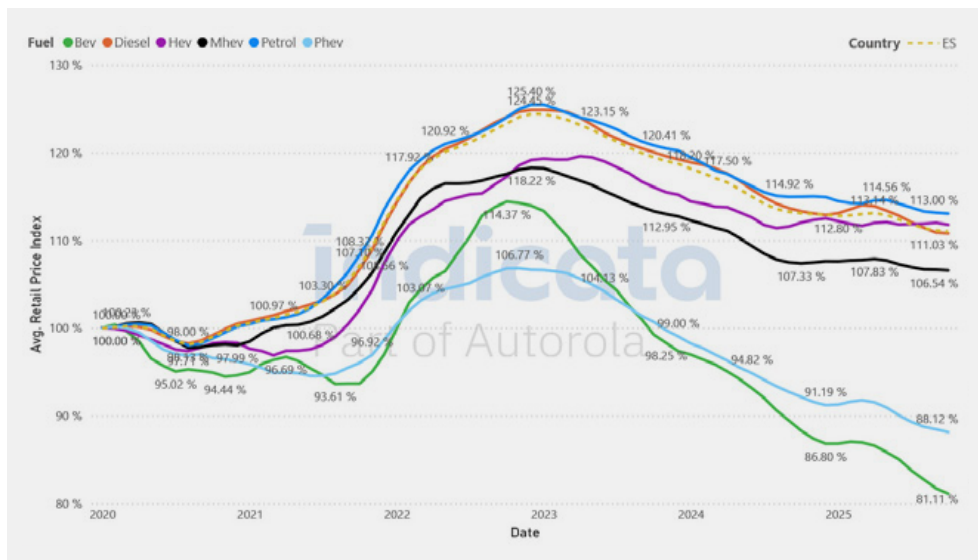
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Spain



MDS by Fuel Type - Spain



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



Sveriges brugtbilsmarked søger nyt momentum efter det elektriske boom

Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Volvo	XC60	32.2
Volvo	XC40	24.8
Volvo	V60	38.0

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

Make	Model	Stock turn	MDS
Renault	Zoe	27x	13.2
Renault	Arkana	15x	23.4
Volvo	XC40	14x	24.8

Et modent marked går ind i en ny fase

Efter flere års stærk vækst viser det svenske marked for brugte biler tegn på normalisering. Efterspørgslen er fortsat sund, men tempoet er aftagende – især for elbiler, der tidligere drev væksten. Afslutningen på regeringens købsincitamenter og højere finansieringsomkostninger har dæmpet købernes entusiasme, hvilket har ført til mere selektive køb og skarpere konkurrence blandt forhandlerne. Markedet er på vej mod en mere stabil, men forsigtig fase.

Priserne under pres i et marked i balance

Prisindekset fortsætter med at falde gradvist, hvilket afspejler en voksende ubalance mellem udbud og efterspørgsel. En bølge af returnerede elbiler har øget lagerbeholdningen, mens den private efterspørgsel er aftagende. Som følge heraf er restværdien for elbiler under pres. Nyere benzin- og hybridmodeller klarer sig bedre, understøttet af en stabil efterspørgsel i forstæder og landområder. Tidlige generationer af elbiler står imidlertid over for skarpere priskorrekationer på grund af begrænset rækkevidde og forældede opladningsmuligheder. Svenske købere – som er pragmatiske og værdifokuserede – prioriterer alsidige, pålidelige og energieffektive modeller.

Nyere biler mister momentum

Biler under fire år, der engang var drivkraften på brugtbilsmarkedet, kæmper nu for at opretholde omsætningshastigheden. Tilstrømningen af næsten nye elbiler fra flådeoplysninger har forlænget salgstiden. Køretøjer på 4-8 år bliver stadig mere dominerende og tilbyder en solid balance mellem pris, udstyr og pålidelighed. Biler, der er ældre end otte år, forbliver en mindre niche, begrænset af strengere miljøkrav og højere ejerskabsomkostninger.

Elektriske modeller fordøjer væksten, hybridbiler vinder terræn

Sverige er fortsat en pioner inden for indførelsen af

elbiler, men markedet fordøjer nu de seneste års hurtige vækst. BEV'er viser længere MDU-tider, hvilket er et tegn på en mere forsigtig efterspørgsel. Afslutningen på købsincitamenter har svækket købernes tillid, mens forsikringsomkostninger og bekymringer om batterier vejer tungt i beslutninger om videresalg. Plug-in-hybridbiler (PHEV'er) vinder igen popularitet blandt flåder, og ikke-genopladelige hybridbiler (HEV og MHEV) vokser takket være deres enkelhed og pålidelighed. Forbrændingsmotorer spiller stadig en rolle, især i regioner med begrænset ladeinfrastruktur.

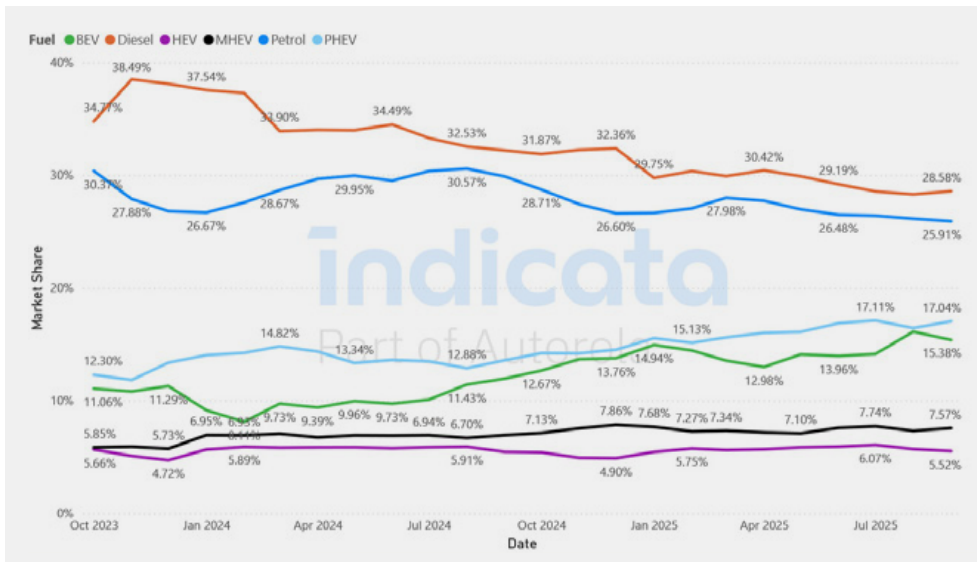
LCV'er står over for overgangsudfordringen

LCV'er er stadig afgørende for Sveriges økonomi – især inden for byggeri, logistik og handel. Elektriske varevogne vinder frem, drevet af virksomhedernes bæredygtighedsmål og offentlige politikker, men deres udbredelse er stadig begrænset af høje købspriser, reduceret rækkevidde om vinteren og ujævn ladeinfrastruktur. Diesel- og hybridvarevogne har fortsat hurtigere omsætningshastigheder og er stadig afgørende for regional erhvervsbrug. Den fremtidige vækst i dette segment vil afhænge af producenteres tilpasningsevne og fortsættelsen af skatteincitamenter rettet mod professionelle flåder.

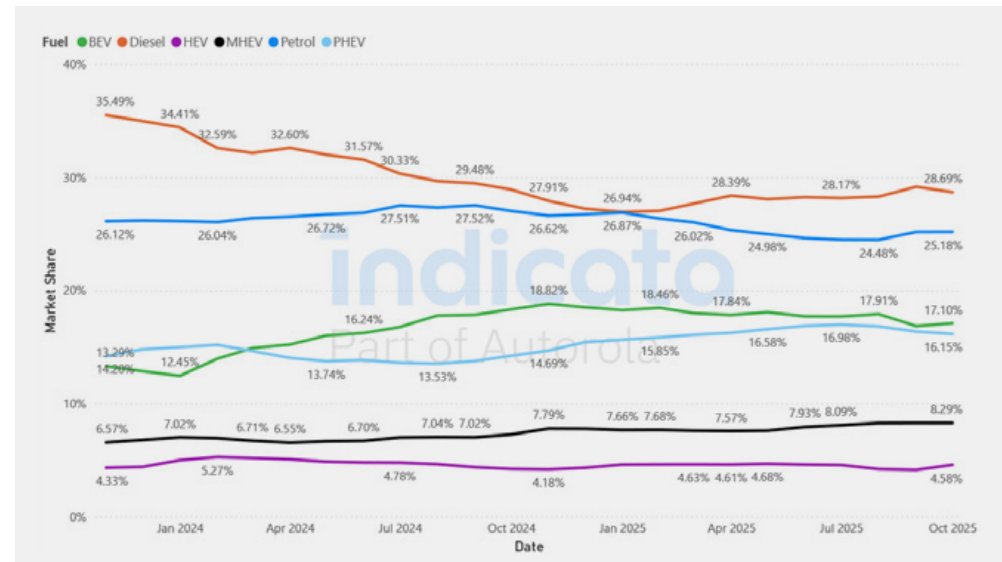
En overgang i søgen efter balance

Sveriges marked for brugte biler er fortsat et af Europas mest avancerede, men den hurtige elektrificering er ved at gå ind i en mere kompleks fase. Sektoren skal nu forene bæredygtighed med den økonomiske virkelighed. Priskorrekationer, købernes forsigtighed og strammere forhandlarmargener er alt sammen tegn på, at markedet fremover vil blive mere selektivt. Det vil være afgørende for at sikre Sveriges position som Europas benchmark for bæredygtig mobilitet at opretholde forbrugernes tillid og sikre et levedygtigt økosystem for brugte elbiler.

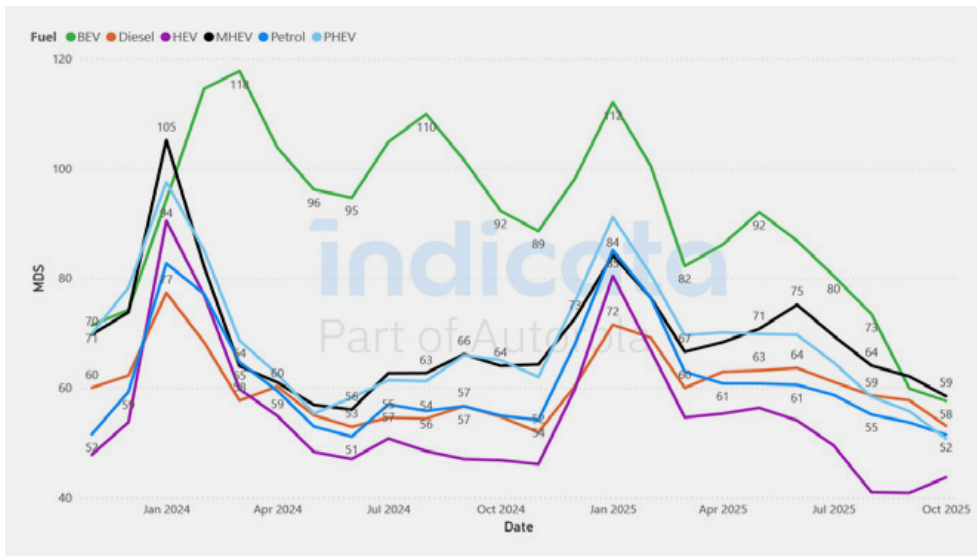
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Sweden



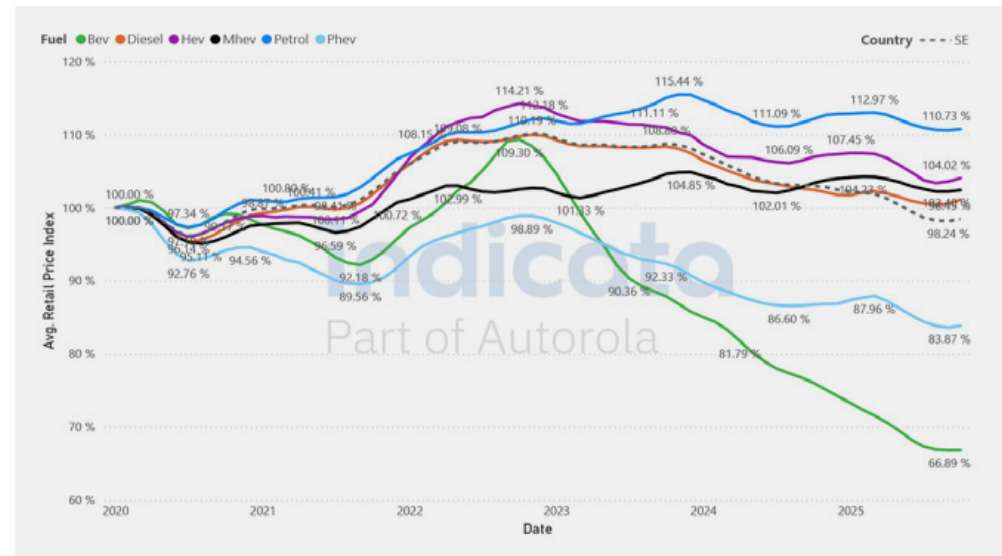
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Sweden



MDS by Fuel Type - Sweden



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



Modstandsdygtig, men selektiv — Det schweiziske brugtbilsmarked finder sin rytme

Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Mercedes-Benz	GLC-Class	98.5
Volkswagen	Golf	66.0
Volkswagen	Tiguan	79.2

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

Make	Model	Stock turn	MDS
Seat	Alhambra	12x	29.0
Tesla	Model 3	8x	46.7
Tesla	Model Y	8x	47.7

Et stabilt, rationelt og krævende marked

Det schweiziske marked for brugte biler udmærker sig ved sin stabilitet og sofistikering. Inflationen er fortsat begrænset, men finansieringsomkostningerne er stadig høje, hvilket tilskynder til en forsigtig, men alligevel selvsikker købsadfærd. Segmentet for nye biler, der stadig er begrænset af høje priser og lange leveringstider, fortsætter med at levere et stabilt udbud af nyere biler til brugtbilsmarkedet, hvilket opretholder balancen uden overophedning.

Priserne er faste, men under kontrol

Prisindekset er fortsat bemærkelsesværdigt stabilt. Efter måneder med spændinger på grund af begrænset udbud af næsten nye biler signalerer små justeringer nu en sundere balance mellem udbud og efterspørgsel. Priserne holder sig mere stabile end på de fleste nabomarkeder, understøttet af stærkere købekraft og fokus på bilernes kvalitet frem for volumen. Nedadgående pres er hovedsageligt begrænset til elbiler, som oplever en langsommere omsætning.

Nyere biler driver markedet

Det schweiziske marked er kendetegnet ved en ung bilpark og stor efterspørgsel efter biler under otte år. Modeller, der er 4-8 år gamle, udgør rygraden i salget og skaber den perfekte balance mellem pålidelighed, image og pris. Biler under fire år, for det meste tidligere leasingbiler eller returnerede flådebiler, sælger godt, selvom køberne fortsat er prisfølsomme. Ældre biler mister gradvist deres tiltrækningskraft på grund af strengere sikkerheds-, emissions- og vedligeholdelsesstandards – især i byerne.

Elbiler vinder forsigtigt terræn

Batterielektriske biler og plug-in-hybridmodeller vinder markedsandele, drevet af politikker for dekarbonisering og et tættere ladenetværk.

Tempoet er dog fortsat afmålt: BEV'er viser højere MDU-niveauer, hvilket afspejler kløften mellem udbud og selektiv efterspørgsel. Schweiziske købere indtager en pragmatisk holdning – de afviser ikke elbiler, men afventer dokumenteret pålidelighed og langsigtet værdi. Ikke-genopladelige hybrider (HEV) drager fordel af denne forsigtige holdning og opretholder en hurtig omsætning.

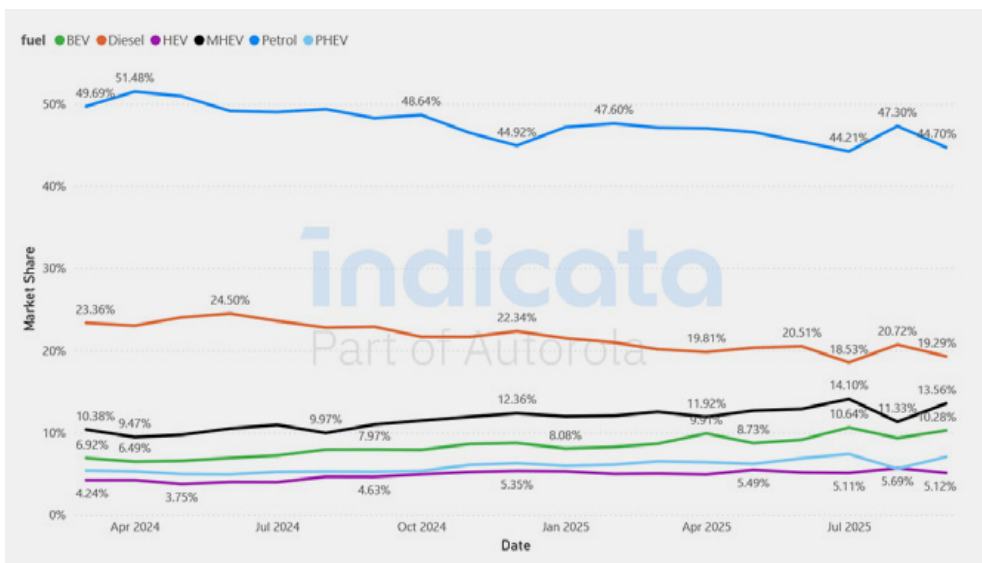
LCV'er afspejler landets økonomiske rygrad

Lette erhvervskøretøjer spiller en vigtig rolle i Schweiz' by- og alpinlogistik. Efterspørgslen er fortsat robust, men presset på driftsomkostningerne medfører forsigtige valg af flåde. Diesel er fortsat dominerende med hensyn til rækkevidde og holdbarhed, mens elektriske varevogne langsomt vinder frem, hovedsageligt drevet af virksomheder og offentlige enheder. Manglen på ladeinfrastruktur for erhvervsdrivende er fortsat en væsentlig barriere for en bredere udbredelse.

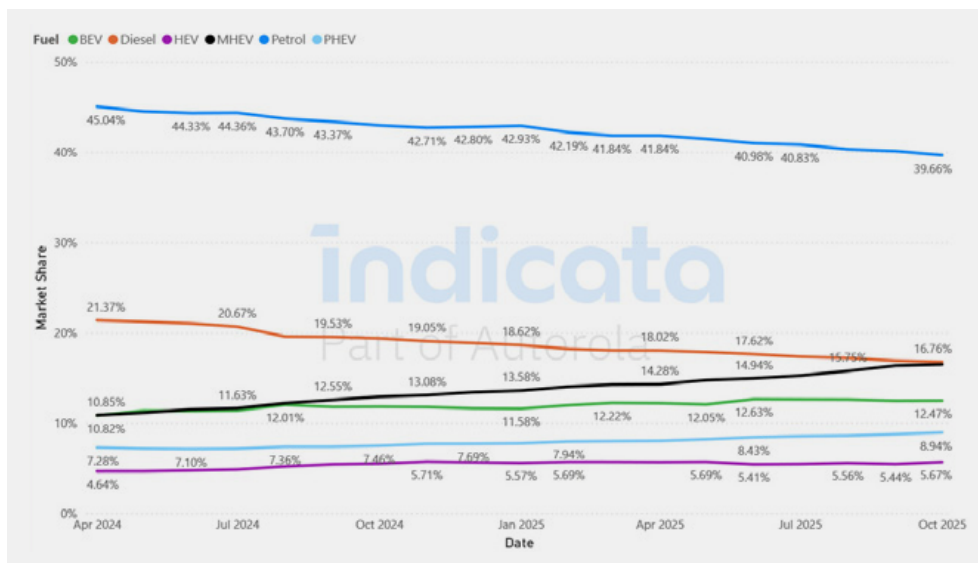
Udsigter

Det sidste kvartal bør bringe stabile resultater, understøttet af forbrugertillid og disciplineret købsadfærd. Energoovergangen vil fortsætte uden hastværk, i overensstemmelse med Schweiz' pragmatiske etos. Udfordringen for de kommende måneder: at finde en balance mellem innovation, omkostningskontrol og pålidelighed – hjørnestenene i det schweiziske bilindustri DNA.

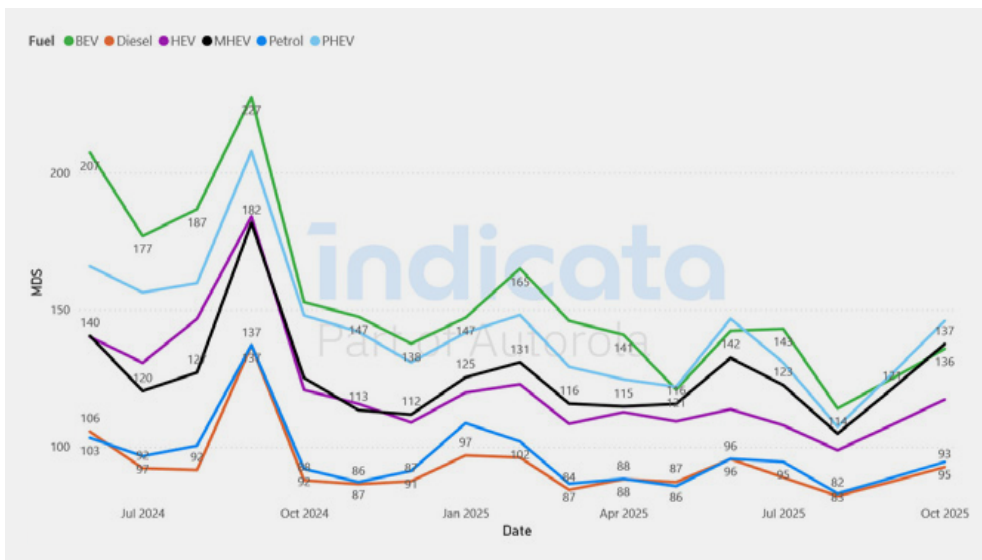
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Switzerland



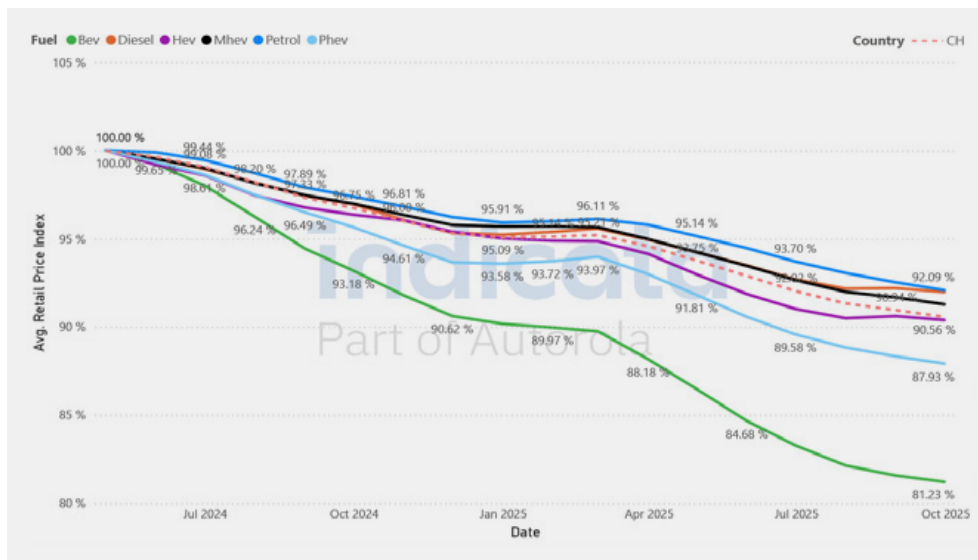
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Switzerland



MDS by Fuel Type - Switzerland



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



Tyrkiets marked for brugte biler: et spejl af økonomisk uro

Når brugte biler bliver en tilflugtsmulighed

I Tyrkiet fortæller bilmarkedet landets historie bedre end nogen statistik. Med en inflation på over 65% og rentesatser på over 40% er det blevet en luksus at købe en ny bil. Markedet for brugte biler er blevet en livline for millioner af mennesker, der stadig er aktive, men under intenst pres. Folk vil gerne købe – men få har råd til det – hvilket gør hvert køb til en delikat balance mellem nødvendighed og økonomisk overlevelse.

Priser, der svæver over virkeligheden

Efter at være steget voldsomt i første halvdel af året, er priserne faldet lidt siden sommeren. At kalde det et fald ville være vildledende – det er mere en pause i stormen. Købekraften svinder, sælgerne holder fast, og devalueringen af deres Lira fortsætter med at nære spekulationen. Biler er blevet et sikkert aktiv, der beskytter værdien mod inflation. Priserne er fortsat afkoblet fra de grundlæggende faktorer, og omsætningen er aftaget, mens MDU stiger støt.

Nyere biler er uden for rækkevidde

Biler under fire år er blevet sjældne og uoverkommelige og forbeholdt velhavende eller erhvervskøbere. Det reelle marked ligger nu i biler, der er 4 til 8 år gamle, som anses for at være pålidelige og stadig overkommelige. Ældre modeller, over ti år, vinder markedsandele, men det bliver stadig sværere at vedligeholde dem, da reservedele og reparationsomkostninger stiger kraftigt.

Benzin dominerer, diesel forsvinder

Næsten 70% af salget af brugte biler omfatter nu benzinbiler. Diesel, der engang var dominerende, er i støt tilbagegang, ramt af beskatning, vedligeholdelsesomkostninger og en aldrende bilpark. Hvad angår hybridbiler og elbiler, er de stadig marginale: få incitamenter, et svagt

ladenetværk og priser uden for rækkevidde. På trods af lokale initiativer er elektrificering stadig symbolsk i et land, hvor mobilitet stadig handler om overkommelige priser.

LCV'er fanget mellem inflation og nødvendighed

LCV'er er rygraden i Tyrkiets småvirksomhedsøkonomi. De er for det meste dieseldrevne og står over for stigende priser og indskrænket adgang til kredit. Mange håndværkere foretrækker at forlænge køretøjernes levetid frem for at udskifte dem. Elektriske alternativer er stadig sjældne – begrænset rækkevidde, høje omkostninger og utilstrækkelig infrastruktur holder dem på sidelinjen.

Et marked, der danser efter Ankaras pibe

Markedet for brugte biler bevæger sig nu i takt med Ankaras beslutninger. Hver eneste renteændring eller skattejustering sender øjeblikkelige bølger gennem priserne. Ambitiøse planer for lokal produktion og elektrificering er stadig uklare, mens forbrugertilliden er skrøbelig. Som en forhandler i Istanbul udtrykker det: "Folk vil gerne købe, men de kan simpelthen ikke få finansiering."

En skrøbelig stabilitet

Tyrkiets marked for brugte biler viser en imponerende modstandsdygtighed, men det er bygget på usikker grund. Bag den tilsyneladende stabilitet ligger dybe strukturelle spændinger – inflation, kredit, valuta og skattetryk. Medmindre disse løses, vil markedet for brugte biler fortsat være et spejl af en kriseram økonomi, modstandsdygtig, men usikker på sin fremtid.

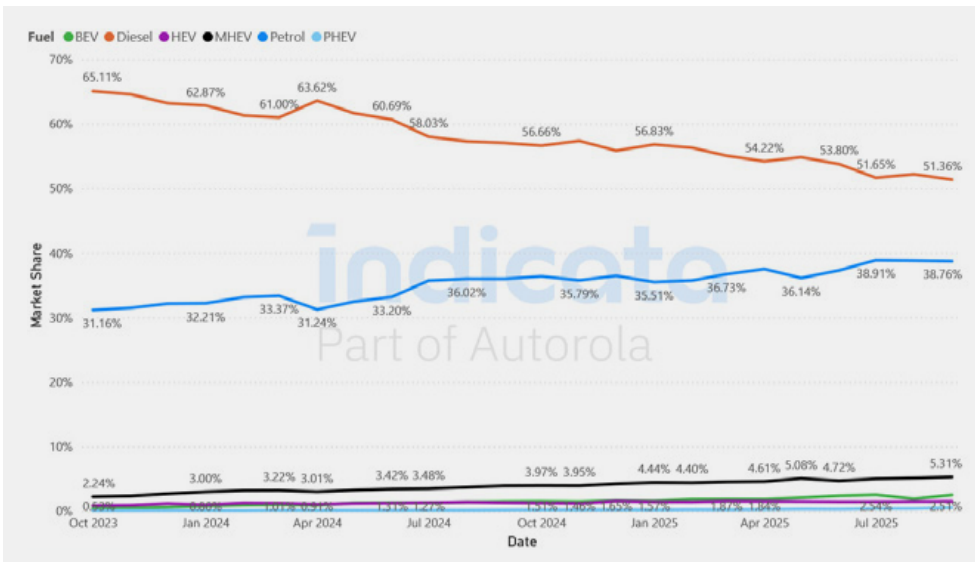
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Fiat	Egea	39.2
Renault	Clio	31.4
Renault	Mégane	37.5

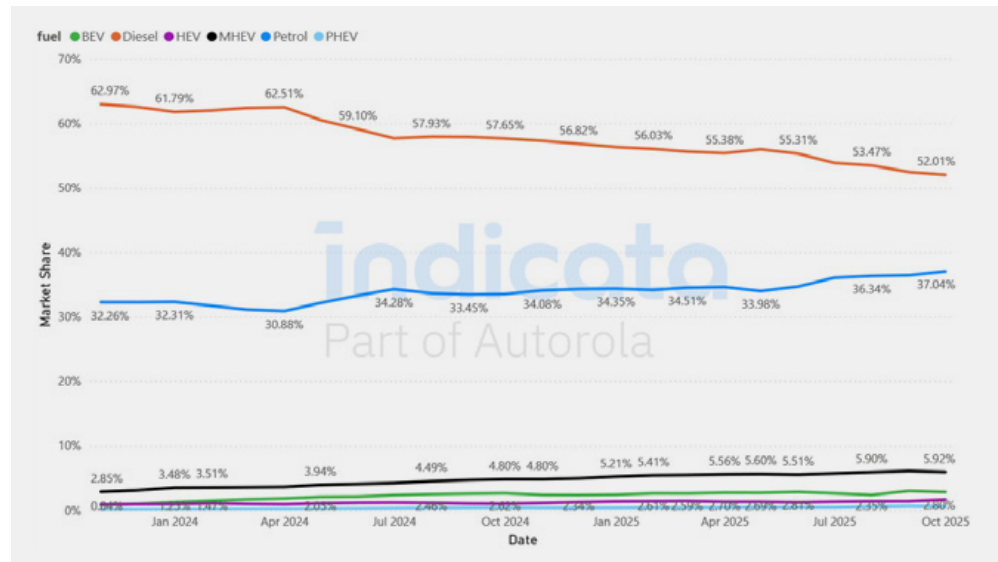
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
BYD	Seal U	19x	18.6
Toyota	Corolla Cross	17x	21.1
MG	ZS	16x	23.1

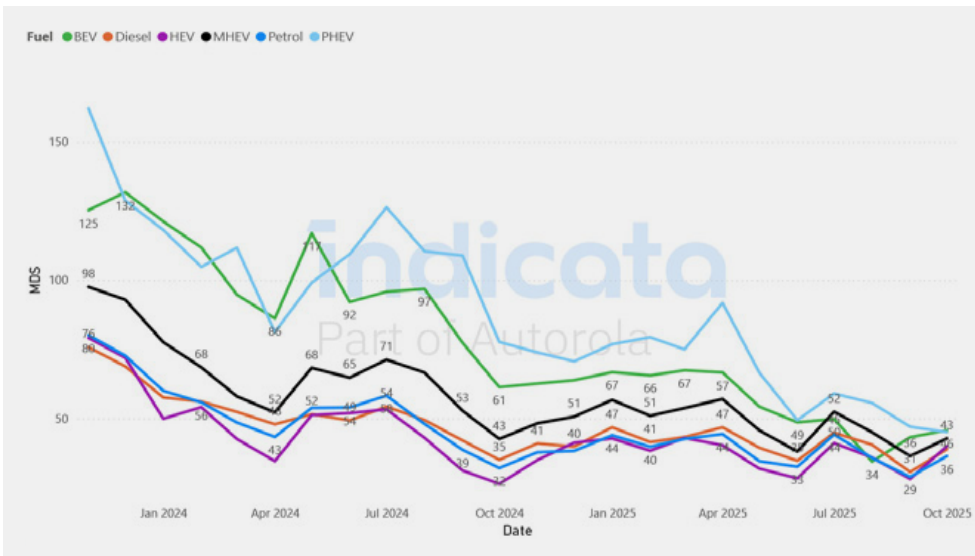
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Türkiye



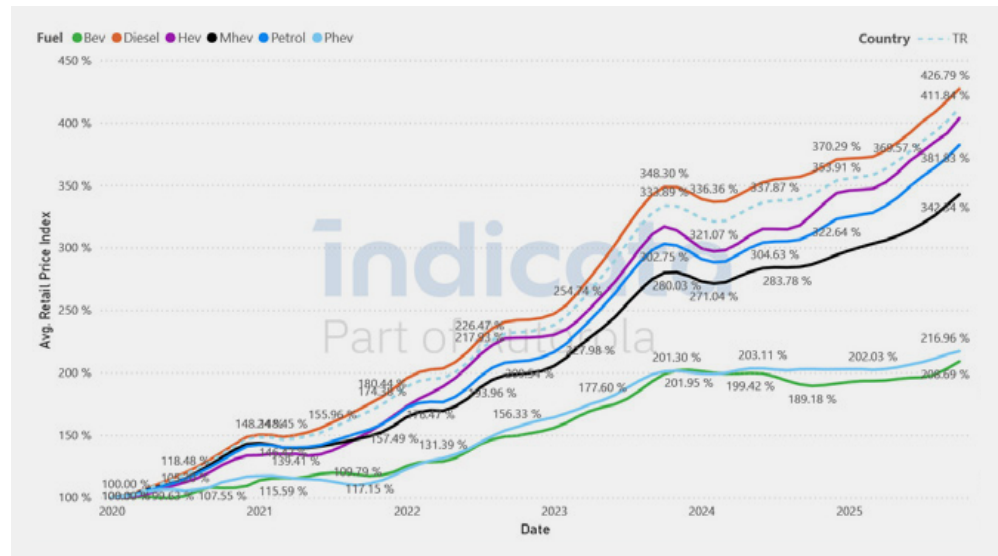
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Türkiye



MDS by Fuel Type - Türkiye



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



Det britiske brugtbilmarked tilpasser sig en ny økonomisk og finanspolitisk virkelighed

Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Ford	Puma	41.9
Vauxhall	Corsa	36.4
Nissan	Qashqai	54.3

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

Make	Model	Stock turn	MDS
Nissan	Leaf	17x	21.1
Volkswagen	ID.3	17x	21.7
Tesla	Model Y	16x	22.3

Et stærkt marked bliver mere selektivt

Det britiske marked for brugte biler er fortsat et af Europas mest aktive, men fremdriften fra de seneste to år er ved at forsvinde. Vedvarende inflation, højere låneomkostninger og skiftende skatteregler ændrer købernes adfærd. Forbrugerne prioriterer nu pålidelighed, samlede ejeromkostninger og langsigtet værdi frem for nyhedsværdi. Forhandlerne reagerer med skarpere prisstrategier og kortere lagercykler for at bevare konkurrenceevnen.

Markedet er fortsat dynamisk, men bliver stadig mere segmenteret med voksende forskelle mellem energityper og aldersgrupper for køretøjer.

Priserne under pres på grund af skattemæssige ændringer

Priserne på brugte biler fortsætter med at justeres efter flere år med rekordhøje priser. Faldet er drevet af både markedskorrektionen efter COVID og virkningen af skattemæssige ændringer. Fra 2025 vil batteridrevne elbiler (BEV) blive underlagt den standardiserede bilafgift, mens skatteincitamenterne for elektriske firmabiler gradvist er blevet reduceret. Disse tiltag ændrer opfattelsen af værdi og fremskynder afskrivningen.

Restværdier, der tidligere blev understøttet af knaphed og generøse incitamenter, er nu under pres. Prisfølsomme forbrugere skubber markedet mod en ny ligevægt – en ligevægt, der i højere grad end tidligere belønner gennemsigthed, fleksibilitet og effektiv prisfastsættelse.

Biler i mellemalderen dominerer, mens nyere modeller mister momentum

Biler, der er 4-8 år gamle, udgør nu ryggraden i det britiske brugtbilmarked. De tilbyder en god balance mellem moderne teknologi, overkommelige priser og praktisk anvendelighed. Derimod mister biler under fire år markedsandele, hvilket afspejler et fald i registreringer af nye biler mellem 2020 og 2022 og højere finansieringsomkostninger. Ældre køretøjer er stadig talrige, men har svært ved at klare sig i byområderne på grund af de strammere ULEZ-politikker (Ultra Low Emission Zone), der begrænser deres likviditet.

BEV'er skifter hurtigt – men på bekostning af værdien
I modsætning til de fleste europæiske markeder skifter BEV'er i Storbritannien hurtigere end andre drivlinjer.

Storbritannien har i øjeblikket den laveste MDU for elbiler i Europa, ikke på grund af stigende efterspørgsel, men på grund af kraftige prisnedsættelser – i nogle tilfælde på over 20% i løbet af de seneste måneder. Disse prisjusteringer har fremskyndet salget, men svækket restværdien og forhandlerens rentabilitet betydeligt.

Private købere udnytter de lavere priser, men mange er fortsat forsigtige med hensyn til de langsigtede ejerskabsomkostninger og batteriets holdbarhed. I mellemtiden fortsætter hybridbiler (HEV og PHEV) med at vokse støt og tiltrækker bilister, der søger en afbalanceret blanding af ydeevne, fleksibilitet og økonomisk stabilitet.

LCV'er ved et strategisk vendepunkt

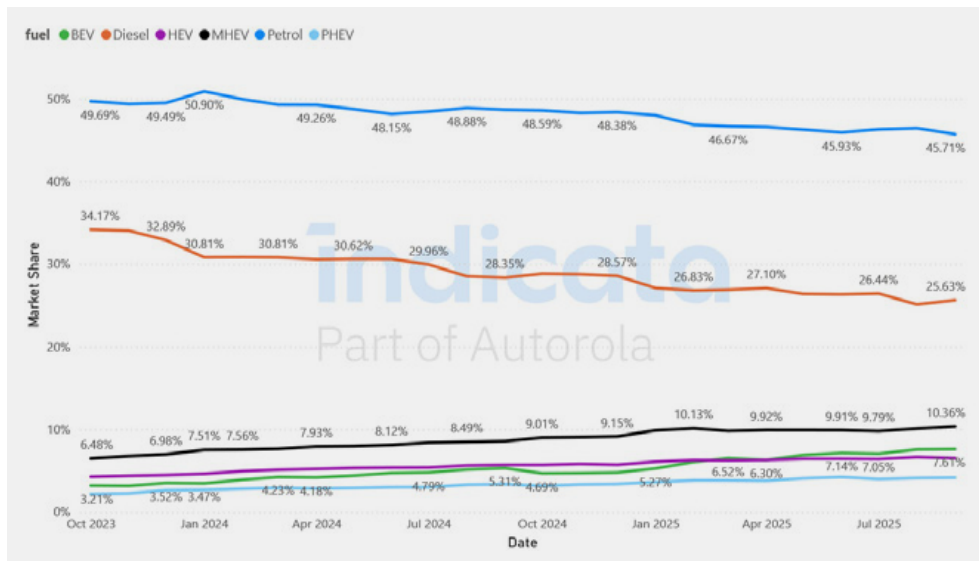
LCV'er er fortsat en hjørnesten i den britiske bilsektor. Dieselmodeller dominerer stadig, især blandt SMV'er og logistikoperatører, selvom elektriske varianter gradvist vinder frem. Men også her ændrer finanspolitiske tilpasninger spillereglerne: Fra 2025 vil afskaffelsen af visse undtagelser for elektriske varevogne og højere driftsomkostninger i byområder ændre flådens økonomi. Mange operatører udskyder elektrificeringen, indtil priser, rækkevidde og infrastruktur er modnet, mens andre vælger hybrid- eller lavemissionsdieselalternativer for at skabe balance mellem overholdelse af regler og omkostningseffektivitet.

Et marked i balance mellem skattemæssigt pres og købernes tillid

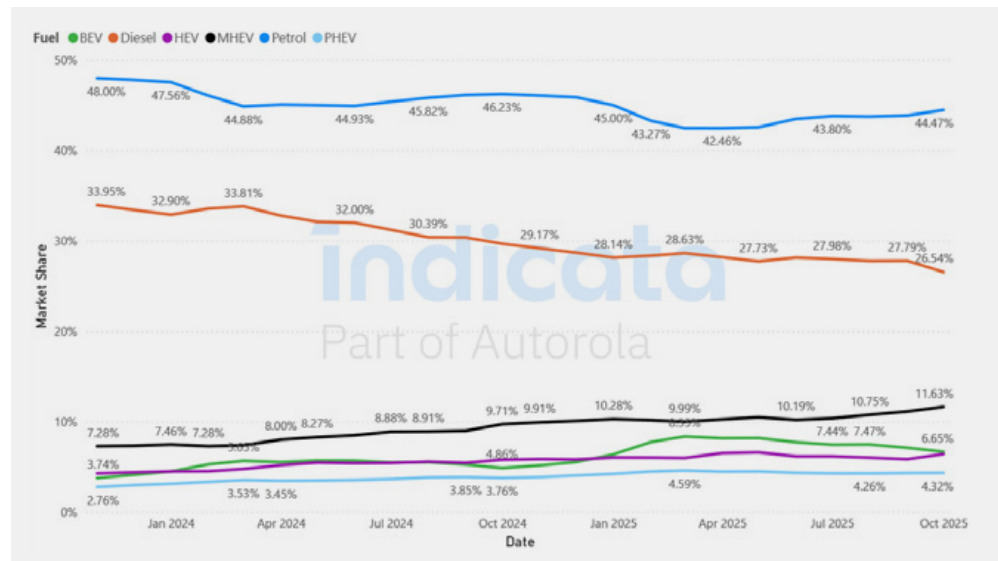
Det britiske marked for brugte biler er på vej ind i en afgørende fase. Priskorrektioner, ændringer i beskatningen og købernes forsigtighed er med til at omdefinere markedets ligevægt. Elbiler sælger hurtigere – men til en lavere pris – mens hybridbiler styrker deres position som det pragmatiske valg.

De kommende måneder vil teste markedets evne til at absorbere disse ændringer, genopbygge forbrugernes tillid og etablere en bæredygtig værdistruktur for elektriske køretøjer. Storbritannien er fortsat et af Europas mest tilpasningsdygtige bilmarkeder – i stand til hurtig tilpasning, men nu står det over for udfordringen med at finde varig stabilitet midt i en finanspolitisk og teknologisk overgang.

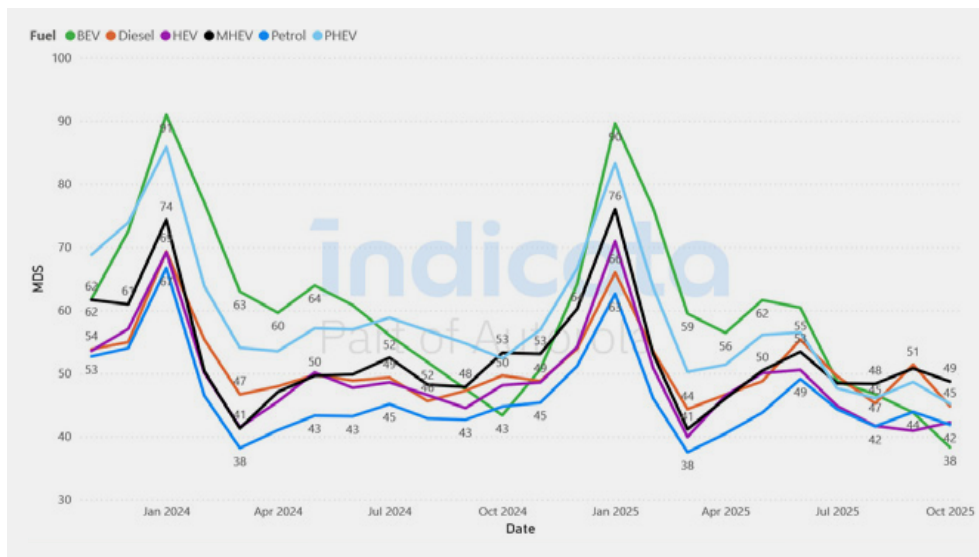
Sales Market Share by Month and Fuel Type - UK



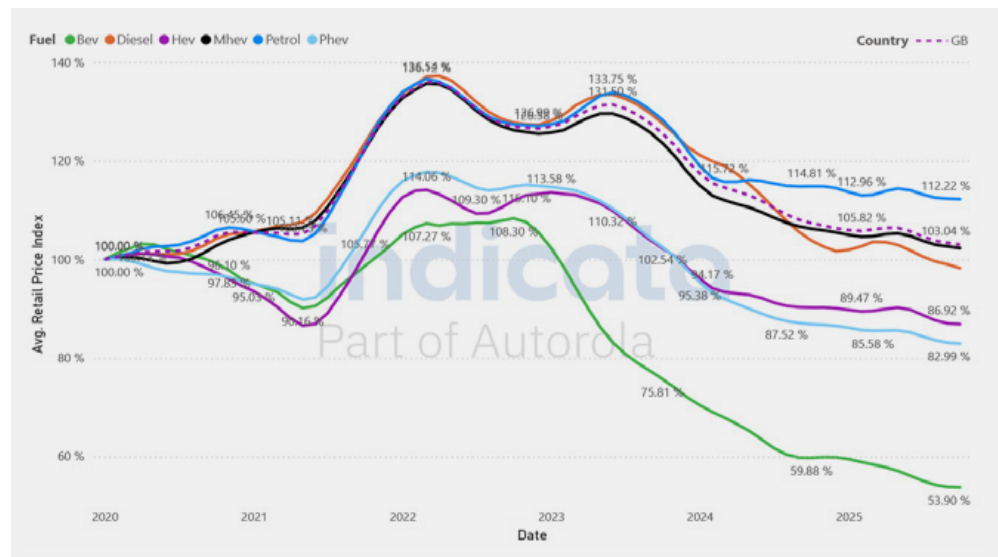
Stock Market Share by Month and Fuel Type - UK



MDS by Fuel Type - UK



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



Hvis du er interesseret i at kontakte Indicata, kan du se en liste over landekontakter nedenfor eller registrere dig via [Indicata.dk](https://indicata.dk)

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: 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

Den 24. marts udgav Indicata den første hvidbog *“COVID-19 I hvilket omfang vil markedet for brugte biler blive påvirket (og hvordan kan man overleve)?”*.

Dette dokument udforskede:

Tidlige markedstendenser

Virussens indledende indvirkning og de sociale distanceringsforanstaltninger, der er gennemført.

Markedsscenarier

En række påvirkninger baseret på udviklingen i infektionsraten og historiske markedsdata.

Afhjælpning

Risikovurdering efter sektor, kombineret med potentielle korrigerende handlinger.

Indicata Market Watch er en pdf-rapport, der udgives omkring den 20. i måneden. Den indeholder tendenser for lagerbeholdning, salg og markeds dages udbud (MDU) fordelt på brændstoftype.

Vi har forpligtet os til at opdatere med live-data fra markedet og oplyse om salg, lager og priser for at holde dig ajour med det hurtigt omskiftelige marked.

Vi glæder os til fremover at kunne præsentere den nyeste udgave af **“Indicata Market Watch”**, som dækker 16 europæiske lande og Brasilien. I januar, april, juli og oktober, vil vi levere en omfattende analyse af brugtbilsmarkedet med kommentarer for hvert land for Q1, Q2, Q3 og Q4.

I de mellemliggende perioder udgiver vi pixi-versioner af rapporten for årets øvrige otte måneder, inklusive en samlet europæisk oversigt med landegrafer og -tabeller.

Hvordan producerer vi vores data?

Indicata analyserer dagligt 9 mio. annoncer for brugte køretøjer i hele Europa, og vores system gennemgår omfattende datarensingsprocesser for at sikre dataintegritet.

Denne rapports salg er baseret på annoncer fra anerkendte bilforhandlere for faktiske brugte køretøjer. Den omfatter derfor ikke data relateret til private (P2P) annoncer.

Når en annonce fjernes fra internettet, klassificeres den som et 'salg'.



Indicata

Market Watch™

Rapport om brugtbil-indsigt



For mere indsigt i B2B
-markedstendenser,
besøg venligst

<https://indicata.dk/market-watch/>

indicata
Part of Autorola