

Indicata

Market Watch™

Observatorio sobre el mercado de vehículos de ocasión



Octubre de 2025 | Edición 68

El mercado de VO en Europa encuentra su ritmo, pero no su zona de confort

indicata
Part of Autorola



El mercado europeo de VO ya no fluctúa de forma salvaje, se ajusta. Octubre confirma una estabilización que ahora parece menos una pausa y más una transición hacia un mercado maduro y segmentado. Los precios se han asentado en gran medida tras tres años de volatilidad, y aunque persisten las diferencias regionales, el mercado ha encontrado su ritmo.

Un equilibrio frágil entre el progreso y la presión

Las estructuras de stock se están estabilizando, pero de forma desigual. El norte de Europa se beneficia de una rotación más saludable y de una renovada confianza del consumidor, mientras que los mercados del sur aún luchan con la economía y la capacidad de adquisición. Los indicadores MDS muestran que el mercado ha entrado en una fase de eficiencia: rotación rápida para vehículos jóvenes de gasolina e híbridos, y movimiento más lento para diésel antiguos y eléctricos.

El diésel resiste mientras los eléctricos cuestionan su futuro

El diésel ya no domina el mercado, pero se niega a desaparecer. En los mercados de alto kilometraje, sigue siendo una elección racional, manteniendo valores mejor de lo esperado. Mientras tanto, el segmento eléctrico enfrenta un desafío de confianza: precios elevados, rendimiento incierto de las baterías y menor disposición del consumidor mantienen largos los tiempos de rotación. Lo que antes fue un auge especulativo se ha convertido en una lenta corrección del mercado — una corrección necesaria.

Los Comerciales Ligeros reflejan los verdaderos límites de la transición europea

El segmento de vehículos comerciales ligeros es un espejo silencioso de la realidad industrial europea. La demanda de furgonetas diésel se mantiene estable, reflejando cómo los usuarios profesionales priorizan la autonomía y la fiabilidad por encima de los incentivos. Los comerciales eléctricos, a pesar del respaldo gubernamental, enfrentan una adopción lenta: altos costes, autonomía limitada y redes de carga insuficientes. Sin embargo, a medida que se acelera la renovación de flotas y se acercan las normativas Euro 7, este segmento podría convertirse en el próximo campo de batalla para la innovación pragmática.

La adaptación se convierte en la nueva estrategia de crecimiento

El crédito sigue siendo limitado y la confianza de los hogares, modesta. Sin embargo, los concesionarios y compraventas están aprendiendo a prosperar en esta nueva normalidad: aprovisionamiento seguro, precios competitivos y modelos de financiación flexibles han reemplazado la lógica del crecimiento a toda costa. El mercado de usados ha madurado — ahora es el verdadero espejo del realismo de la demanda en Europa.

La resiliencia, no la recuperación, define el camino a seguir

El mercado europeo de vehículos usados ya no espera una recuperación; evoluciona mediante la adaptación. Si el mercado de VN es el laboratorio de la ambición política, el mercado de VO se ha convertido en el barómetro de sus consecuencias. Los próximos meses pondrán a prueba cuánto puede resistir esta nueva madurez frente a cambios políticos, regulaciones más estrictas y la lenta pero segura electrificación de la movilidad.

Estamos comprometidos a proporcionar al mercado europeo de VO datos en vivo sobre ventas, stock y precios para mantenerse al tanto del entorno en rápida evolución. Continuaremos publicando nuestro análisis integral del mercado de VO y comentarios por país para los trimestres T1, T2, T3 y T4 en enero, abril, julio y octubre respectivamente.

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

Esperamos que continúes disfrutando de nuestro informe.

Evolución de las Ventas, Market Day 's Supply y Modelos más vendidos

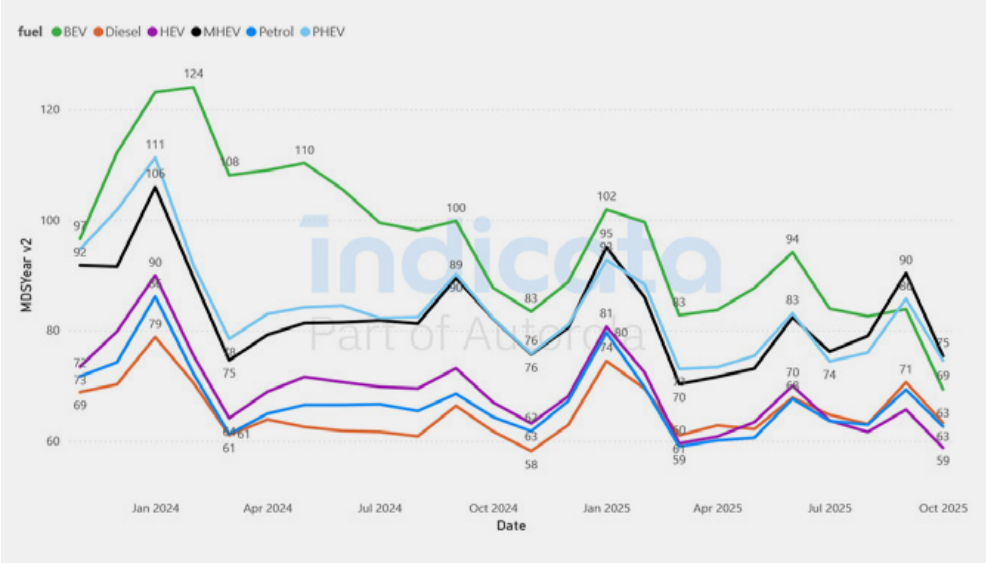
Top selling car models up to 4-years-old by volume

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

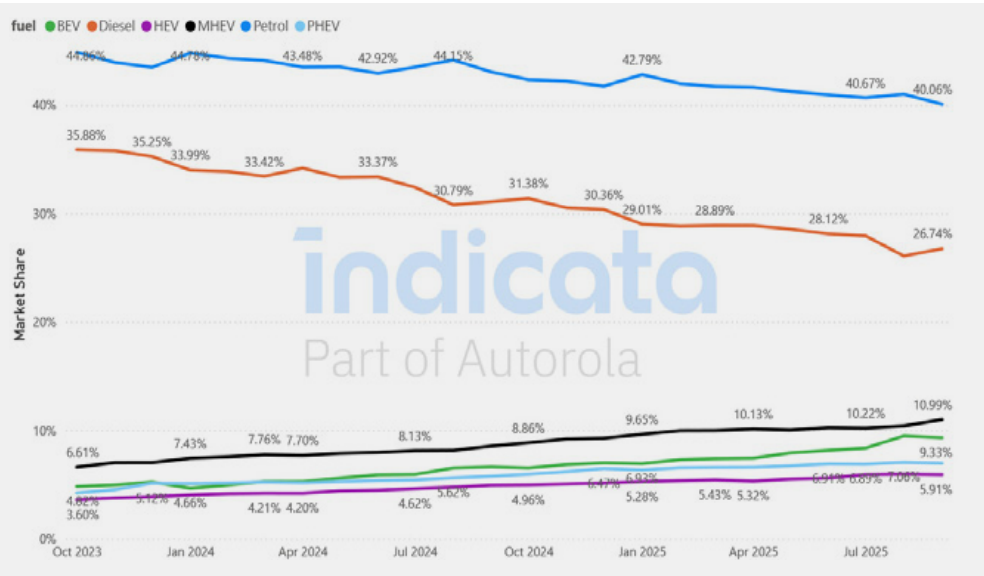
Fastest selling car models up to 4-years-old by Market Days Supply

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

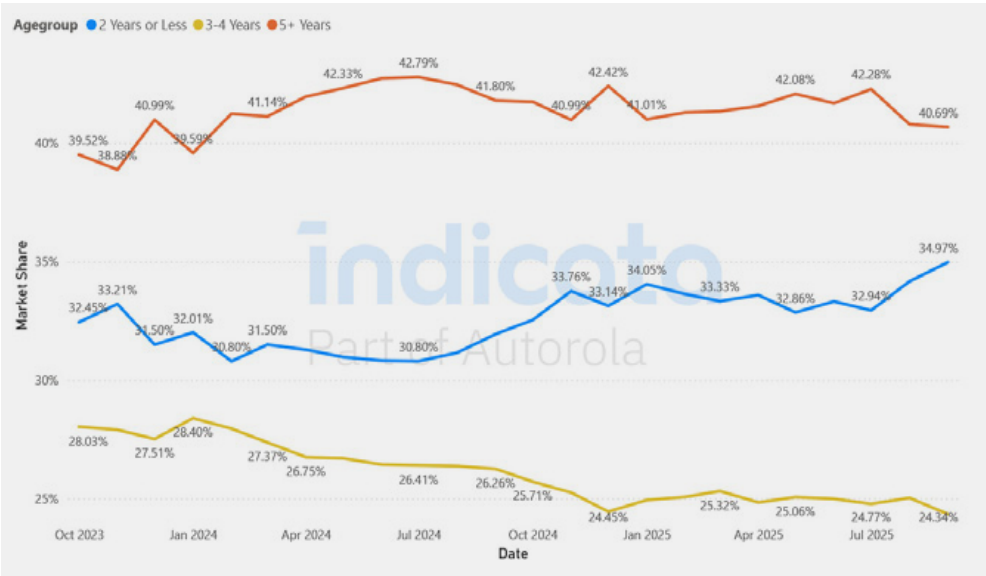
MDS by Fuel Type - European Market



Sales Market Share by Month and Fuel Type - European Market



Sales Market Share by Month and Age Group - European Market



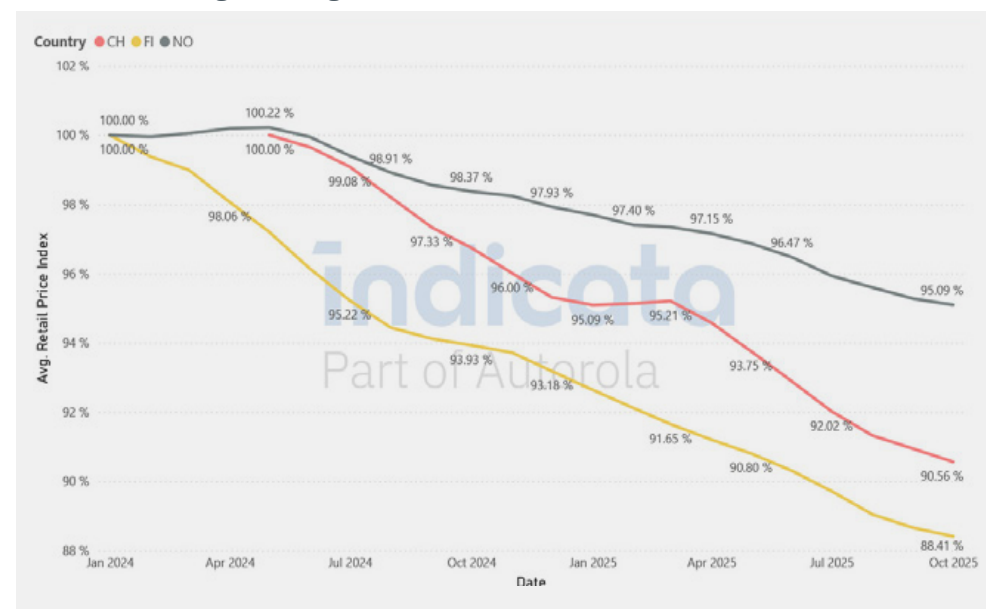
Precios Retail y movimientos mensuales por país

Indicata está actualmente en proceso de mejora del "Marketwatch Retail Price Index" y por tanto puede encontrar algunos cambios comparado con las versiones ofrecidas en los meses pasados. Agradecemos su comprensión en estos momentos en que intentamos que tenga una experiencia aún mejor con nosotros.

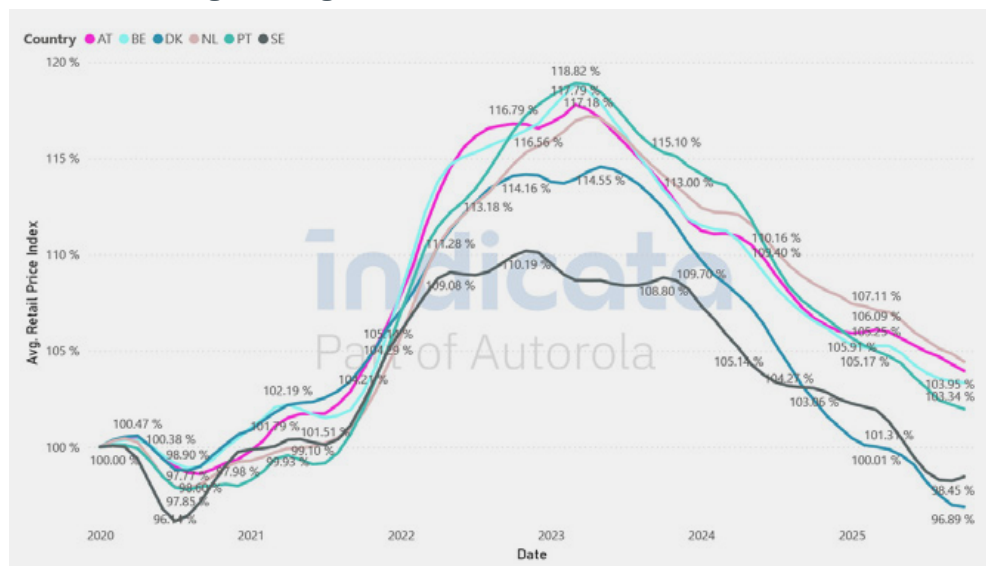
Country	Latest used car price percentage point movement versus Jan 2020
Türkiye	311.8pp
Spain	11.0pp
Poland	9.0pp
Italy	8.2pp
Germany	6.7pp
Netherlands	4.4pp
Austria	4.0pp
France	3.3pp
Belgium	3.3pp
United Kingdom	3.0pp
Portugal	2.0pp
Sweden	-1.6pp
Denmark	-3.1pp
Average excl. Türkiye	4.2pp
Norway*	-4.9pp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

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

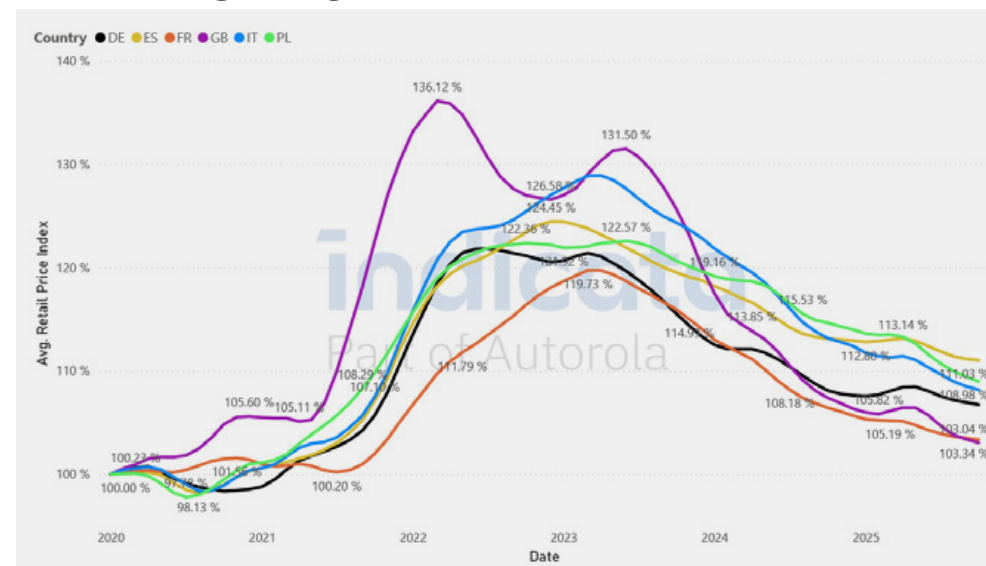
Retail Price (weighted. avg.) Index 100 = Jan - CH, FL, NO



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



Resiliente, racional y lista para el reajuste

Un mercado en equilibrio delicado

El mercado de VO en Austria sigue siendo uno de los más estables de Europa Central, aunque esta estabilidad oculta un reajuste más profundo. Tras un verano tranquilo, las ventas vuelven a aumentar ligeramente, impulsadas por una demanda constante de coches familiares y de gama media. La confianza del consumidor se mantiene cautelosa en medio de una inflación persistente y condiciones crediticias selectivas. Una vez más, el mercado austriaco demuestra ser medido, racional y en gran medida inmune a las tendencias a corto plazo.

Los precios se mantienen, pero los modelos electrificados están bajo presión

El índice general de precios muestra una estabilidad cercana. Los valores de los vehículos diésel y gasolina se mantienen firmes, mientras que los modelos eléctricos están experimentando correcciones moderadas. La rotación más lenta y la incertidumbre sobre el TCO afectan a su atractivo. Los costes de mantenimiento y la caída de los valores residuales de los vehículos eléctricos de batería (BEV) alimentan la duda del consumidor. Los precios se mantienen —por ahora— pero la tensión es visible bajo la superficie.

Los coches de 4 a 8 años dominan el mercado

Como en el resto de Europa, los vehículos de entre cuatro y ocho años forman la columna vertebral del mercado de usados en Austria. Ofrecen un equilibrio entre precio, fiabilidad y tecnología. Los coches más nuevos (menos de cuatro años) siguen siendo escasos y están mayormente confinados a canales de flotas. Los vehículos más antiguos (más de diez años) continúan perdiendo atractivo a pesar de sus precios bajos, ya que los costes de mantenimiento y la complejidad de las reparaciones aumentan considerablemente.

El diésel sigue reinando, los eléctricos avanzan lentamente

Los coches diésel aún representan aproximadamente el 40% de las ventas de usados en Austria. Los hábitos de conducción del país y la estructura del parque automovilístico sostienen la resiliencia del diésel, especialmente entre los usuarios de alto kilometraje. La demanda de gasolina se mantiene estable, pero los BEV y PHEV siguen teniendo dificultades. La red de carga mejora lentamente, y los altos precios de compra combinados con valores de reventa inciertos frenan la adopción de esta tecnología. La electrificación sigue siendo una evolución cautelosa más que una revolución.

LCV entre la estabilidad y las limitaciones de coste

Los vehículos comerciales ligeros reflejan las dinámicas de los turismos. La demanda es fuerte, pero la rotación ha disminuido. El diésel sigue siendo dominante por su fiabilidad y autonomía, mientras que las versiones eléctricas siguen siendo raras y económicamente dudosas. Los incentivos públicos para flotas aún son insuficientes para compensar los altos precios de compra, lo que lleva a muchas pymes a extender el ciclo de vida de sus vehículos actuales.

Una perspectiva racional pero frágil

El mercado de usados en Austria se mantiene como uno de los más disciplinados de Europa. Sin picos de precios, correcciones limitadas y un comportamiento de compra cauteloso definen la tendencia. Una leve recuperación en la confianza del consumidor podría apoyar las ventas del cuarto trimestre, pero las divisiones estructurales entre tipos de energía se profundizarán. La transición del país hacia la electrificación será gradual, limitada por la capacidad de compra, las políticas y el pragmatismo. Austria sigue siendo resiliente, pero con los pies en la tierra.

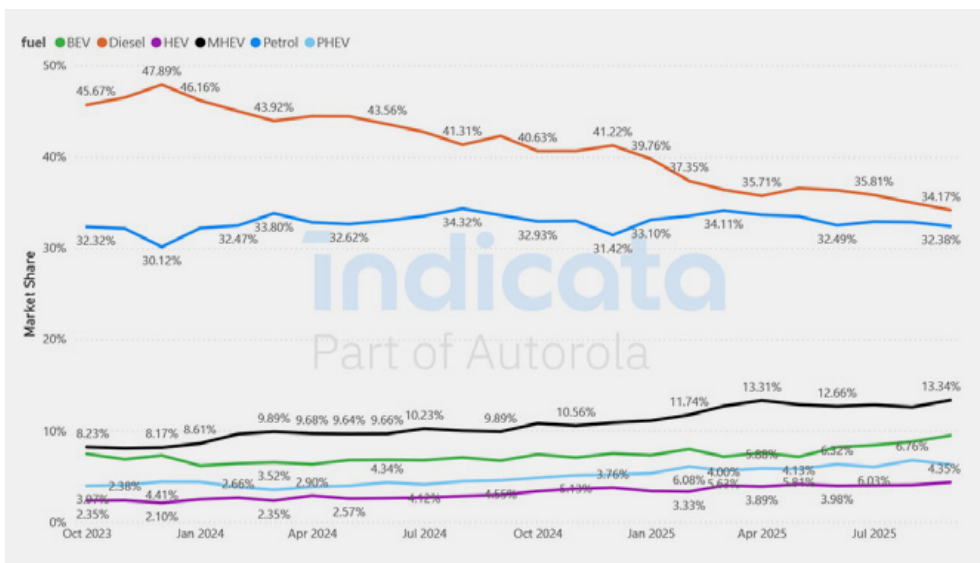
Top selling < 4-years-old by volume

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

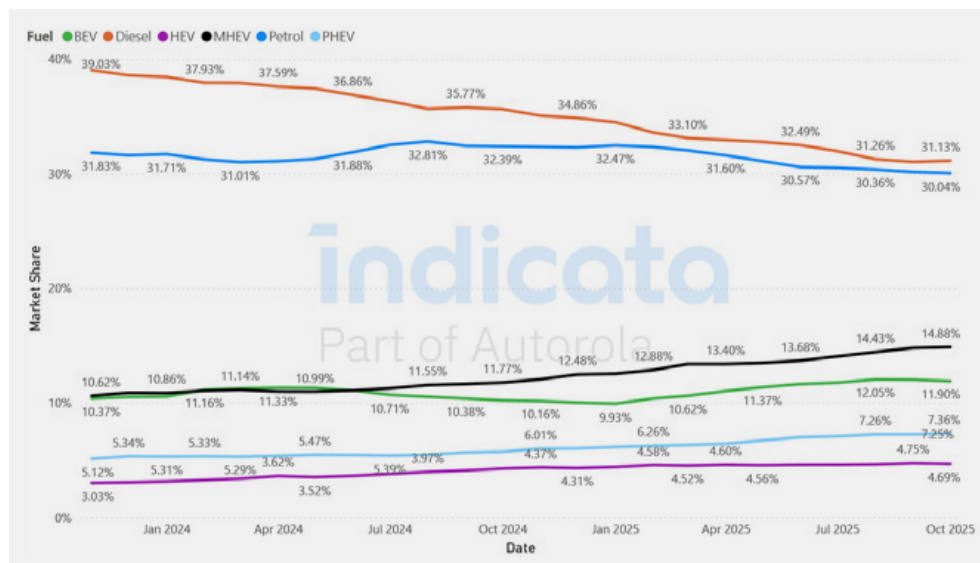
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

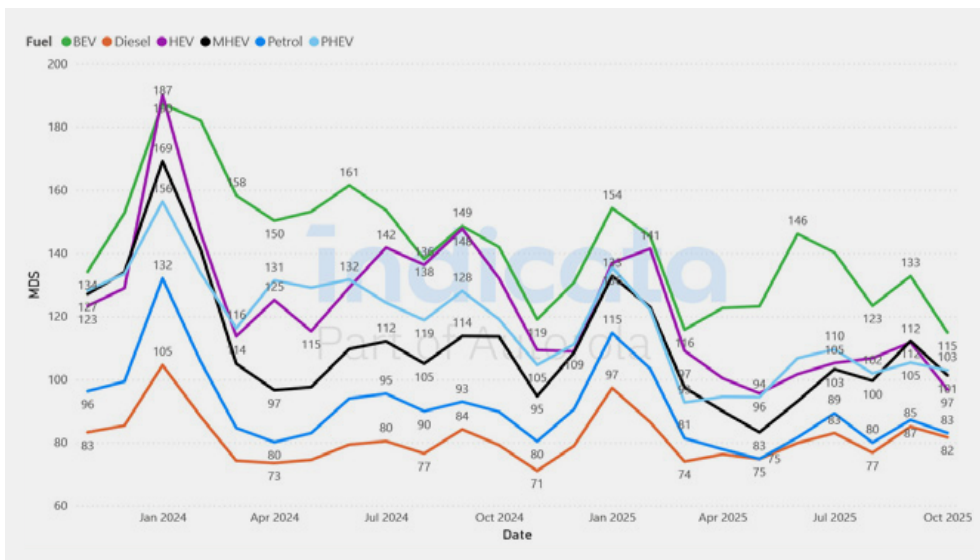
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Austria



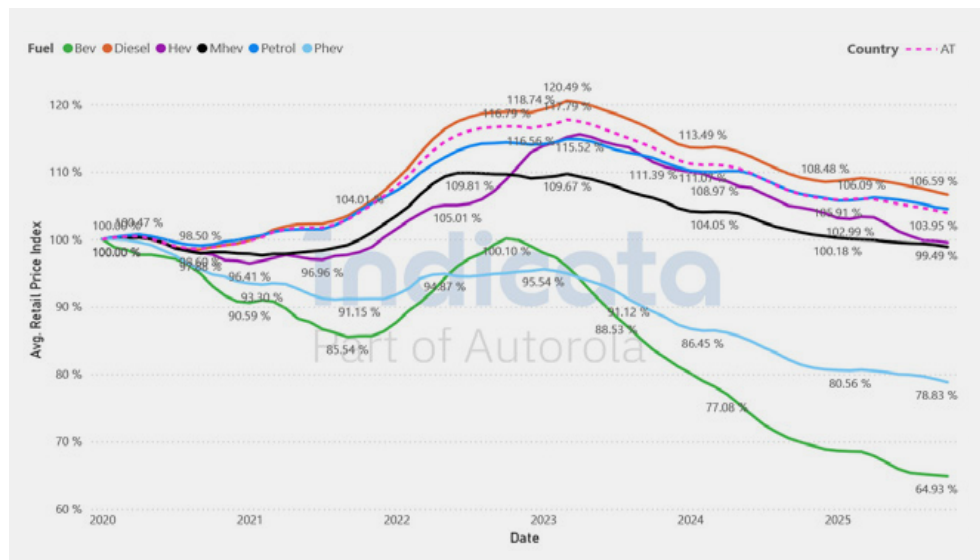
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Austria



MDS by Fuel Type - Austria



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



El mercado de VO en Bélgica busca un nuevo impulso

La estabilidad oculta profundas divisiones de mercado

El mercado de vehículos usados en Bélgica muestra signos de estabilización, pero esta aparente calma oculta fuertes contrastes entre segmentos. Los volúmenes de ventas se mantienen en niveles aceptables, aunque sin una recuperación real. Tras varios meses de ajustes, la demanda sigue siendo cautelosa, con los hogares equilibrando cuidadosamente el coste total de TCO frente a una frágil confianza del consumidor.

Los precios se enfrían, los márgenes bajo presión

El índice de precios continúa su lenta normalización. Tras las fuertes tensiones observadas hasta 2023, el mercado se está reequilibrando gradualmente, apoyado por una mejor alineación entre oferta y demanda. Los modelos comunes, especialmente los coches pequeños de gasolina están experimentando ligeras correcciones de precio. Esto beneficia a los compradores, pero reduce los márgenes de los concesionarios, obligando a los profesionales a centrarse más en la rotación rápida que en la especulación.

Los coches de 4 a 8 años anclan el mercado

Los vehículos de entre cuatro y ocho años confirman su posición central en el mercado de usados belga. Ofrecen un compromiso ideal entre fiabilidad, modernidad y asequibilidad en un momento en que las condiciones de financiación se están endureciendo. Su rotación sigue siendo fluida, a diferencia de los modelos más antiguos, cuyas ventas se ralentizan debido al aumento de los costes de mantenimiento y a las crecientes restricciones de emisiones en zonas urbanas. Los vehículos más nuevos siguen siendo escasos y, a menudo, tienen precios fuera del alcance de muchos compradores.

La gasolina se mantiene fuerte, el diésel se adapta

La gasolina continúa dominando el mercado de usados en Bélgica, gracias a una amplia oferta y mejor adaptación al uso diario. El diésel sigue en declive, pero sin colapsar: mantiene su fuerza entre los conductores de alto kilometraje y en regiones fronterizas, apoyado por precios de combustible estables. Esta segmentación refleja un mercado

impulsado por el pragmatismo más que por la ideología.

Los eléctricos enfrentan una brecha de confianza

Los vehículos híbridos (HEV, MHEV) están ganando terreno gradualmente, apoyados por valores residuales estables y una reputación tranquilizadora. Sin embargo, los vehículos totalmente eléctricos siguen luchando por ganar tracción en el mercado de usados. Las principales barreras ya no son tecnológicas, sino prácticas y psicológicas: costes reales de operación, variabilidad de autonomía, vida útil de la batería y una red de carga aún irregular, especialmente fuera de las ciudades. Los consumidores belgas siguen siendo cautelosos. Los fuertes descuentos en modelos eléctricos nuevos estimulan la demanda de flotas a corto plazo, pero ejercen presión a la baja sobre los valores residuales, reforzando la reticencia de los compradores privados. A pesar de algunas señales positivas, una adopción más amplia dependerá de un mejor equilibrio de precios, una infraestructura más sólida y una confianza del consumidor restaurada.

Los LCV reflejan la economía real de Bélgica

El segmento de vehículos comerciales ligeros (LCV) sigue reflejando la actividad económica del país. La demanda se mantiene estable, impulsada por el comercio local, artesanos y logística. Las versiones diésel siguen dominando, mientras que los modelos eléctricos luchan por abrirse paso debido a los altos costes y a una infraestructura de carga insuficiente. Existe potencial de crecimiento, pero depende de políticas públicas más claras y ofertas de productos más accesibles.

Un mercado cauteloso pero resiliente

El mercado de VO en Bélgica está entrando en una fase de madurez. Los profesionales están adaptando sus estrategias, centrándose en datos, calidad de recompra y optimización de stock. Los consumidores también se están volviendo más exigentes. Con una fiscalidad cambiante y crecientes disparidades regionales entre Flandes, Bruselas y Valonia, el mercado debería mantenerse estable a corto plazo, aunque una verdadera recuperación parece poco probable antes de 2026.

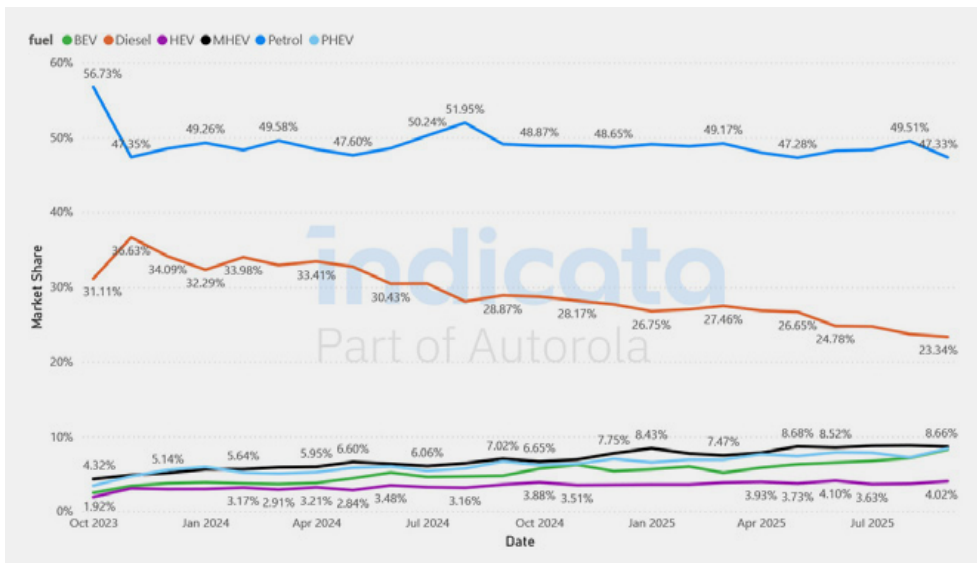
Top selling < 4-years-old by volume

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

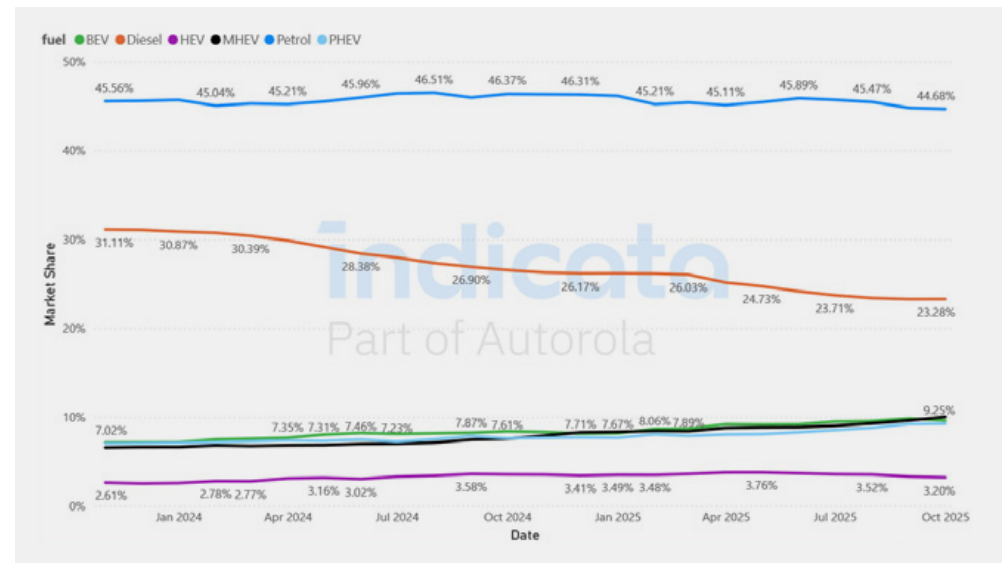
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

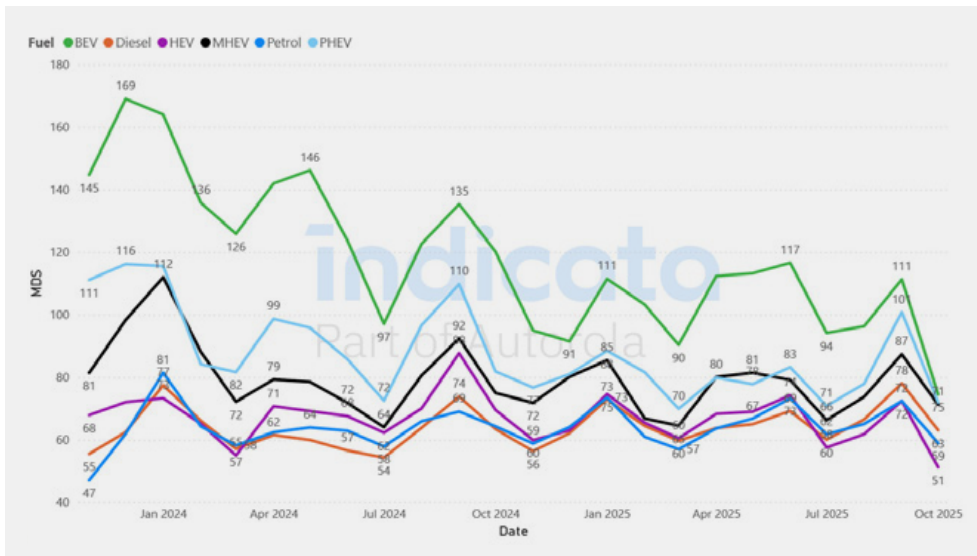
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Belgium



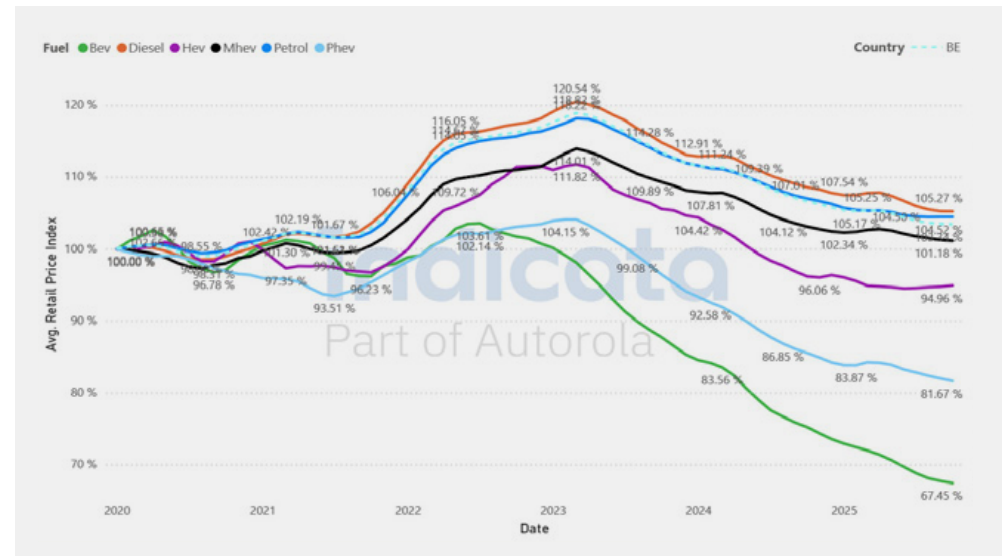
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Belgium



MDS by Fuel Type - Belgium



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



Tras el auge eléctrico, el mercado de vehículos usados en Dinamarca encuentra su equilibrio

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

Un modelo de transición que alcanza la madurez

El mercado de vehículos usados en Dinamarca representa tanto el éxito como los desafíos crecientes de una electrificación rápida. Gracias a ventajas fiscales de larga duración para vehículos eléctricos e híbridos, el país ha alcanzado una de las mayores cuotas de mercado de BEV (vehículos eléctricos de batería) en Europa. Sin embargo, este cambio acelerado está entrando en una nueva fase: la demanda sigue activa, pero los compradores son cada vez más sensibles al precio y se centran en la autonomía, el estado de la batería y el coste total de propiedad.

Los precios comienzan a ajustarse tras 2 años de presión

Después de dos años de crecimiento casi continuo de precios, el índice comienza a mostrar signos tempranos de enfriamiento. Esto refleja una normalización del mercado más que una caída: la creciente disponibilidad de vehículos usados jóvenes —especialmente BEV procedentes de flotas— ha puesto fin a la escasez que caracterizó 2023 y 2024. Los vendedores ahora enfrentan un entorno más competitivo y deben reajustar precios para satisfacer a una clientela más informada y selectiva.

Los VO jóvenes siguen liderando, pero el impulso se desacelera

Los vehículos de menos de cuatro años continúan impulsando el mercado, favorecidos por devoluciones de leasing y renovaciones de coches de empresa. Sin embargo, su rotación se está ralentizando ligeramente a medida que aumenta la oferta. Los coches de entre 4 y 8 años están recuperando tracción gracias a precios más atractivos y una percepción de fiabilidad mejorada. Los vehículos de más de ocho años siguen siendo marginales, reflejo de estrictos estándares medioambientales y una cultura de renovación rápida de flotas.

Los vehículos electrificados en fase de ajuste

Los BEV y PHEV han transformado el panorama del mercado danés de usados, pero el ritmo ahora se está nivelando. Los valores MDS están aumentando ligeramente, lo que indica que el mercado tiene dificultades para absorber la afluencia de modelos electrificados. La bajada de precios de vehículos nuevos ha erosionado los valores residuales, obligando a reposicionar precios en el segmento de usados. No obstante, la confianza en la tecnología eléctrica sigue siendo fuerte: la red de carga es densa, los precios de la electricidad son estables y las políticas gubernamentales se mantienen coherentes. Los híbridos suaves y completos (HEV) conservan una base leal, aunque su potencial de crecimiento es limitado frente al dominio de los BEV.

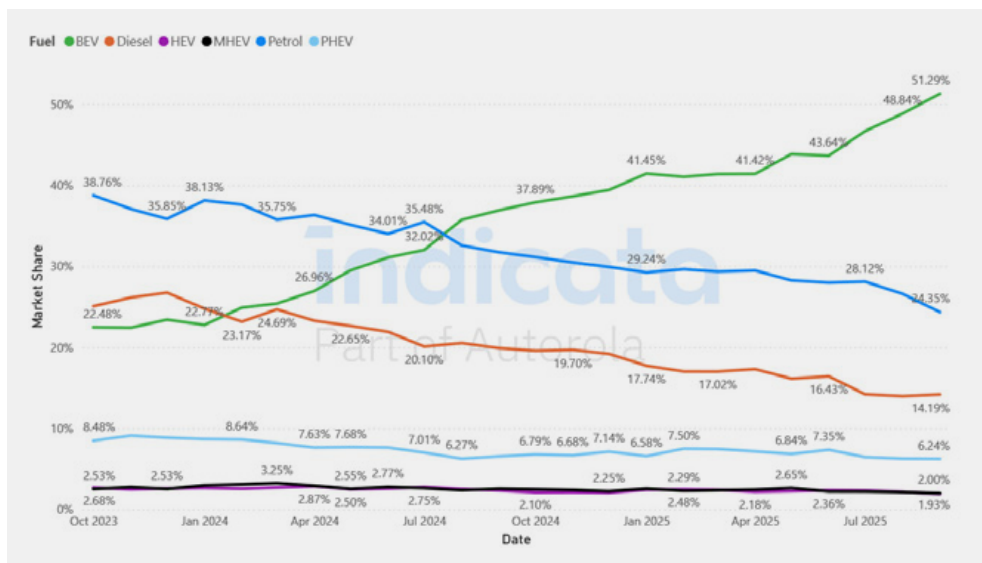
Los LCV enfrentan el reto de la electrificación

El segmento de vehículos comerciales ligeros sigue siendo predominantemente diésel, incluso cuando las versiones eléctricas avanzan lentamente. Las empresas danesas son cautelosas, priorizando la eficiencia de costes sobre la sostenibilidad cuando los márgenes son ajustados. Los altos costes de adquisición y las limitaciones de autonomía siguen dificultando la adopción generalizada de vehículos eléctricos. Sin embargo, las iniciativas municipales y corporativas en las principales ciudades están empezando a generar impulso hacia un transporte más limpio.

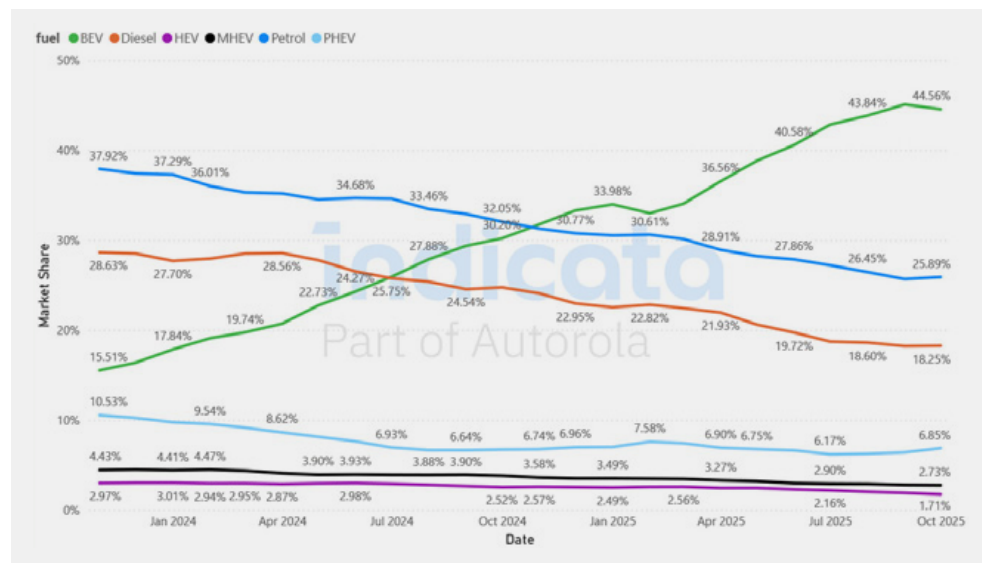
Un mercado maduro que entra en un equilibrio delicado

El mercado de vehículos usados en Dinamarca está entrando en una fase de consolidación. Los vehículos eléctricos ya son convencionales, pero el crecimiento se ha estancado. Los próximos meses serán cruciales para restaurar el equilibrio: estabilizar los valores de los BEV, asegurar la confianza del consumidor en la longevidad de las baterías y mantener la competitividad de los vehículos electrificados junto a los modelos de combustión interna eficientes.

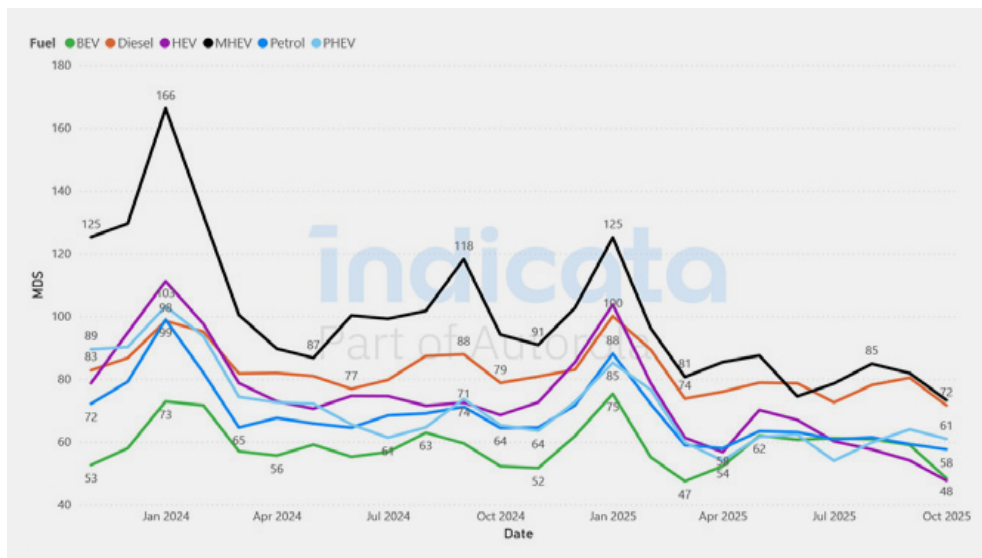
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Denmark



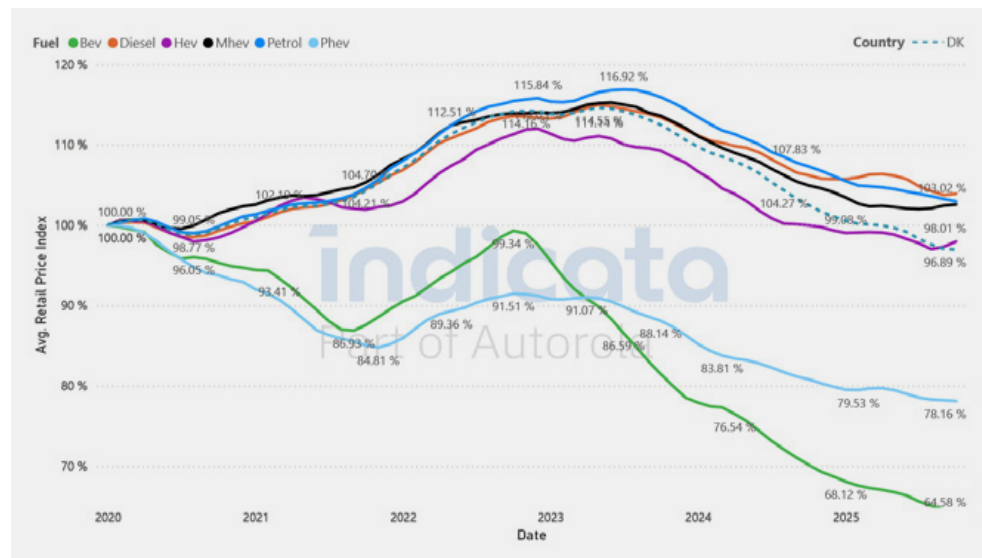
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Denmark



MDS by Fuel Type - Denmark



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



El mercado de VO en Finlandia equilibra electrificación y cautela

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

Un mercado estable pero vigilante

El mercado de vehículos usados en Finlandia se mantiene relativamente equilibrado a pesar de un entorno económico cauteloso y una lenta recuperación en las ventas de vehículos nuevos. Tras un 2024 mixto, los volúmenes de ventas se mantienen estables, apoyados por una oferta diversificada y un fuerte flujo de vehículos importados. Sin embargo, los compradores se han vuelto más selectivos, buscando una combinación de tecnología moderna, fiabilidad y precio.

Presión sobre los precios en un entorno más competitivo

El índice de precios muestra una ligera tendencia a la baja, señalando una normalización gradual tras años de crecimiento constante. El aumento de la competencia entre vendedores y un nivel de oferta más saludable —especialmente de vehículos usados jóvenes— están impulsando esta corrección. La demanda sigue siendo sólida para modelos de gasolina e híbridos, mientras que los eléctricos enfrentan una creciente presión de precios. Los fuertes descuentos en BEV nuevos y el aumento de los niveles de stock están ejerciendo presión a la baja sobre los valores residuales.

Los modelos jóvenes siguen liderando el mercado

Los vehículos de menos de cuatro años continúan dominando el mercado finlandés de usados, apoyados por renovaciones de flotas e importaciones transfronterizas desde Europa del Norte y Central. Su rotación sigue siendo aceptable, aunque los tipos de interés más altos han ralentizado la financiación. Los coches de entre 4 y 8 años se perciben cada vez más como una opción segura, mientras que los vehículos de más de 8 años pierden terreno debido a los costes de mantenimiento y al mayor consumo de combustible.

Los vehículos eléctricos buscan su equilibrio

Finlandia es uno de los mercados eléctricos más avanzados de Europa, pero ese progreso ahora enfrenta dificultades. Los BEV y PHEV representan una proporción creciente del parque automovilístico, pero

su MDS se está alargando a medida que la oferta supera la demanda. Los modelos de primera generación con menor autonomía son difíciles de mover, mientras que los compradores se inclinan hacia vehículos más nuevos con mayor autonomía o hacia híbridos no recargables (HEV), vistos como una solución más práctica.

Las políticas gubernamentales siguen siendo favorables, pero la desaceleración económica y la eliminación progresiva de algunas subvenciones para vehículos nuevos están llevando a los compradores a retrasar sus decisiones de compra.

Los LCV siguen anclados en el diésel

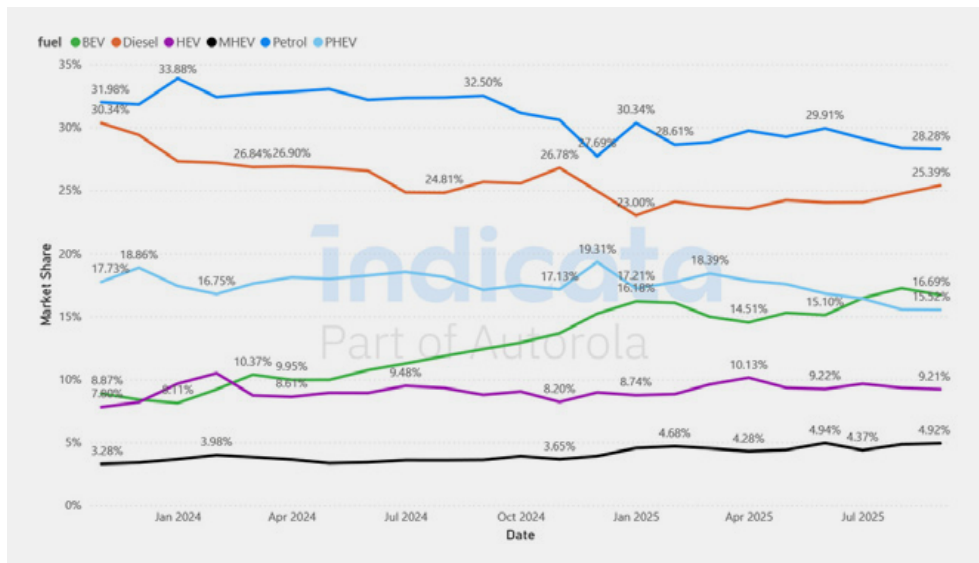
El segmento de vehículos comerciales ligeros sigue siendo robusto, impulsado por la demanda de pequeñas empresas y la logística. El diésel continúa dominando, mientras que los furgones eléctricos avanzan lentamente, pero de forma constante en zonas urbanas. Las condiciones climáticas adversas y los altos costes de adquisición siguen siendo barreras clave para una electrificación más amplia. Sin embargo, la mejora del rendimiento de las baterías y los incentivos fiscales locales podrían acelerar la adopción en los próximos años.

Un mercado resiliente pero exigente

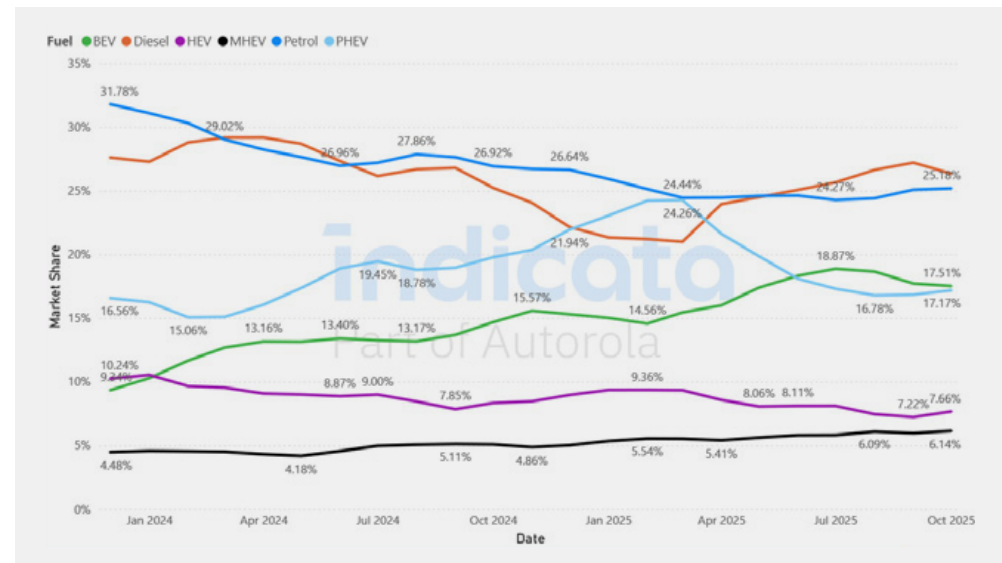
El mercado de VO en Finlandia muestra resiliencia, pero también una creciente selectividad. Los concesionarios enfrentan el reto de gestionar inventarios diversos, ajustar precios y generar confianza en los vehículos eléctricos. La demanda se concentra en modelos fiables, eficientes en consumo y con precios razonables, mientras que otros segmentos se estancan.

Los próximos meses pondrán a prueba la capacidad del mercado para estabilizar los valores de los BEV, mantener la accesibilidad a la financiación y apoyar una transición energética impulsada más por el pragmatismo que por el entusiasmo.

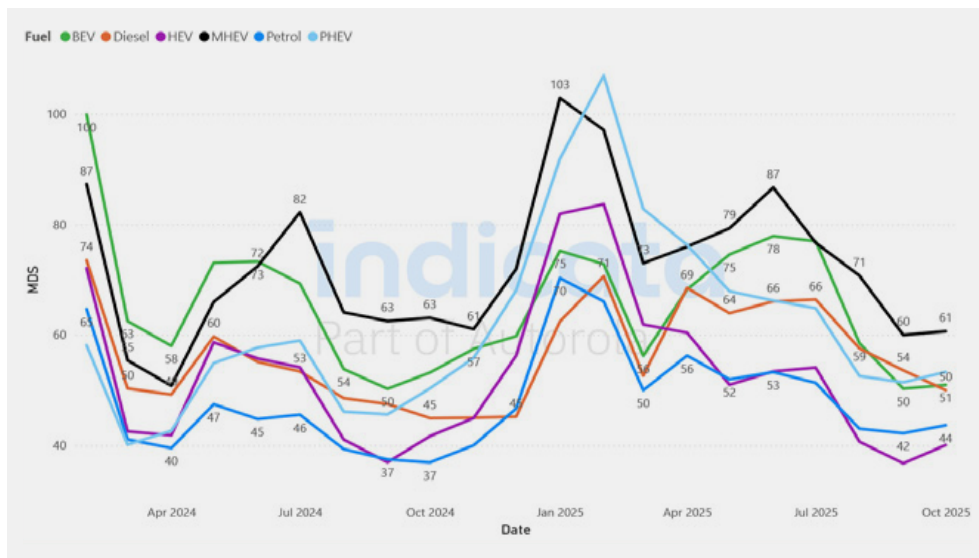
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Finland



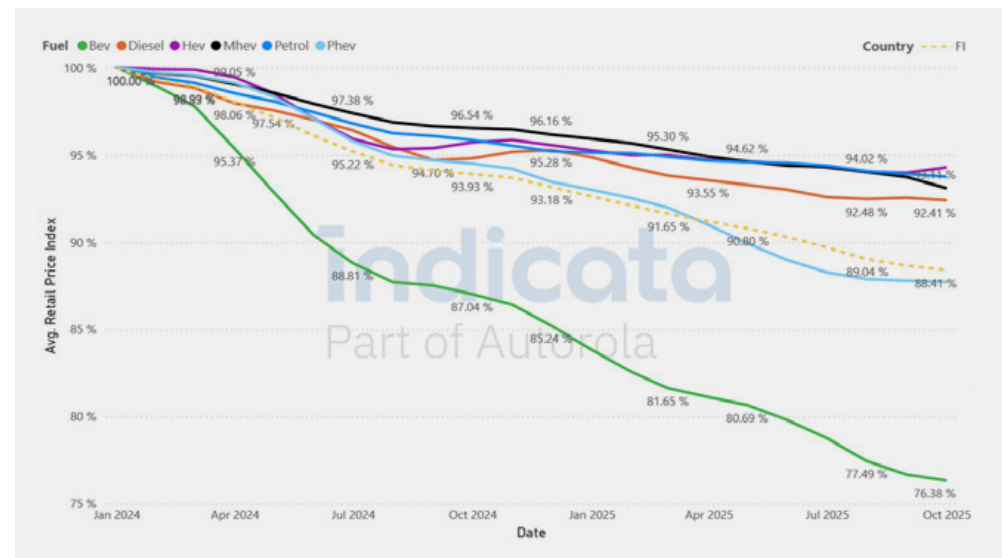
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Finland



MDS by Fuel Type - Finland



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



El mercado de VO en Francia busca un equilibrio duradero

La estabilidad se impone sobre la recuperación

Septiembre confirma la estabilización del mercado de vehículos usados en Francia. Tras un verano de fuerte actividad, el ritmo se desacelera ligeramente sin que ello indique una caída profunda. La demanda sigue siendo sólida pero más selectiva, ya que los hogares se centran en encontrar coches fiables, asequibles y adecuados para sus necesidades cotidianas.

La ligera caída de precios refleja un ajuste saludable

El índice de precios de vehículos usados continúa su lenta bajada. Tras los aumentos acumulados entre 2021 y 2023, esta corrección marca un retorno gradual a la normalidad. Los concesionarios ahora priorizan la rotación de stock sobre los márgenes brutos, ajustando precios para adaptarse al poder adquisitivo limitado y a las condiciones crediticias más estrictas. El mercado se vuelve más racional y menos especulativo.

El núcleo del mercado se desplaza hacia vehículos de 4 a 8 años

Los vehículos de entre cuatro y ocho años confirman su papel central. Atraen a compradores pragmáticos que buscan el mejor equilibrio entre fiabilidad, costes operativos y disponibilidad. Los coches de más de diez años, aunque aún dominan en volumen las ventas, rotan más lentamente, mientras que los modelos más nuevos —a menudo procedentes de canales tácticos— tienen dificultades para atraer demanda, a pesar de su escasez.

La gasolina se mantiene fuerte mientras el diésel se segmenta

La gasolina sigue siendo la apuesta segura del mercado francés, con tiempos de rotación estables respaldados por una fuerte demanda en zonas urbanas y suburbanas. El diésel, por su parte, se vuelve más segmentado: sigue siendo relevante para conductores de alto kilometraje y regiones rurales, pero menos atractivo en otros lugares. La incertidumbre regulatoria en torno a las Zonas de Bajas Emisiones (ZFE) continúa afectando las decisiones, aunque la suspensión temporal de

algunos proyectos ha aportado algo de tranquilidad a corto plazo.

Los híbridos avanzan mientras los eléctricos luchan por convencer

Los híbridos han consolidado su posición en el mercado de usados, impulsados por la demanda de eficiencia de combustible y costes operativos moderados. Sin embargo, los vehículos totalmente eléctricos siguen teniendo dificultades para atraer compradores. Su rotación se alarga a pesar de las bajadas de precio, ya que la principal barrera ya no es técnica sino cultural: el reto no es tranquilizar a los compradores indecisos, sino convencer a los consumidores que aún se resisten al cambio eléctrico. La demanda sigue siendo baja, y alcanzar una adopción masiva requerirá un cambio de percepción más profundo que simples incentivos financieros.

Los LCV reflejan la economía real

El mercado de vehículos comerciales ligeros (LCV) sigue siendo sólido, apoyado por el comercio local, artesanos y la logística urbana. Los modelos diésel siguen dominando, mientras que las versiones eléctricas, a menudo limitadas por autonomía y coste, tienen dificultades para ganar terreno en las flotas. Sin embargo, la modernización gradual de las flotas profesionales podría generar nuevas oportunidades a medio plazo, especialmente con la entrada de modelos más competitivos en el mercado.

Un mercado maduro enfrentando vientos en contra

El mercado de vehículos usados en Francia ha alcanzado un nuevo nivel de madurez: menos especulativo, más selectivo y mejor estructurado. Los concesionarios se están adaptando a un entorno marcado por presión fiscal, cautela del consumidor y una lenta clarificación regulatoria. La estabilidad observada desde el verano podría mantenerse, siempre que las condiciones crediticias no se endurezcan aún más. La resiliencia del mercado dependerá de la flexibilidad con la que los actores respondan a una economía aún en transformación.

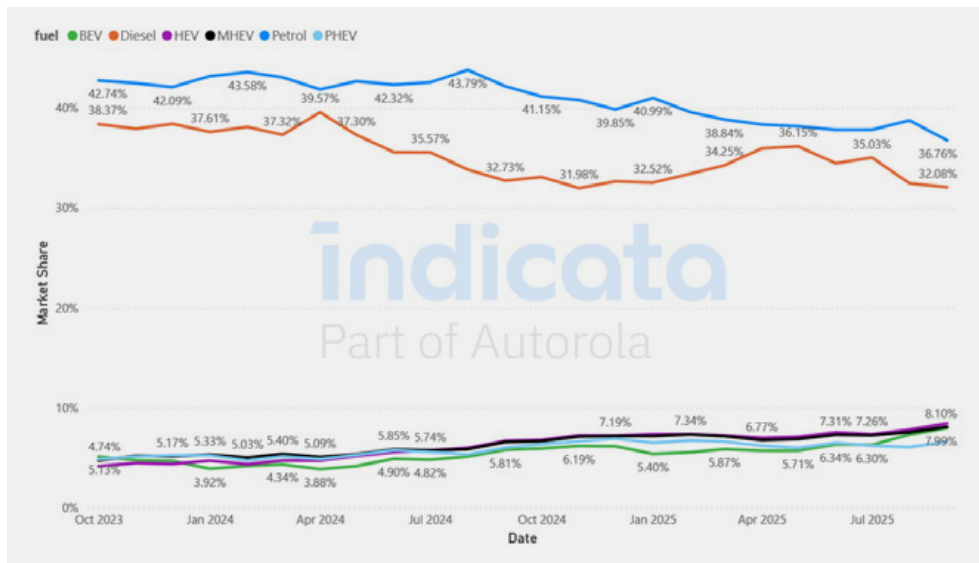
Top selling < 4-years-old by volume

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

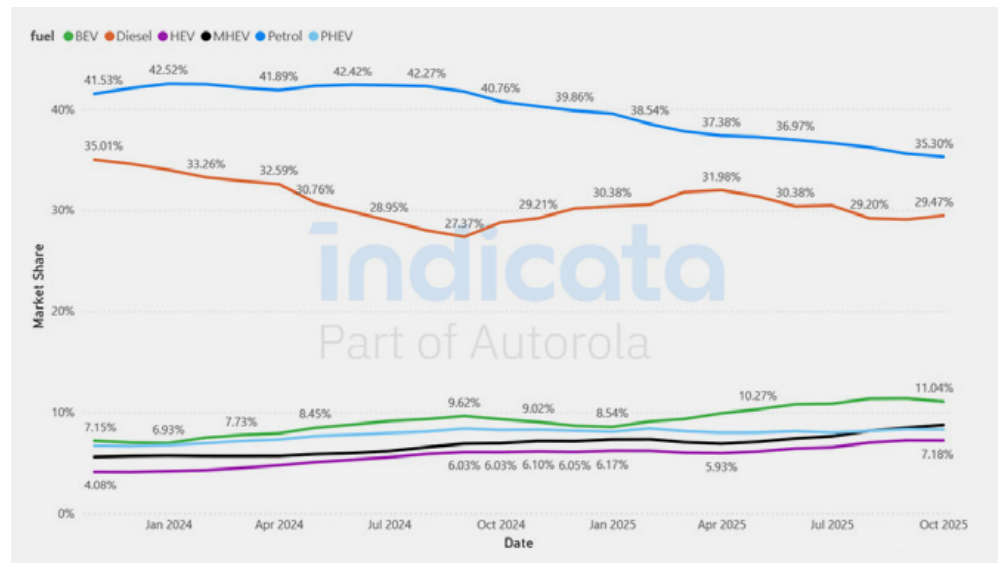
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

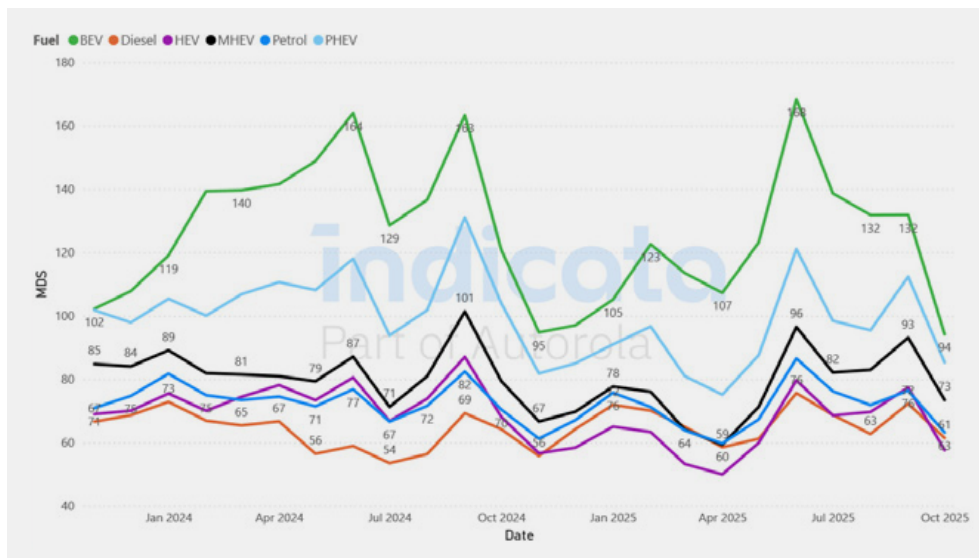
Sales Market Share by Month and Fuel Type - France



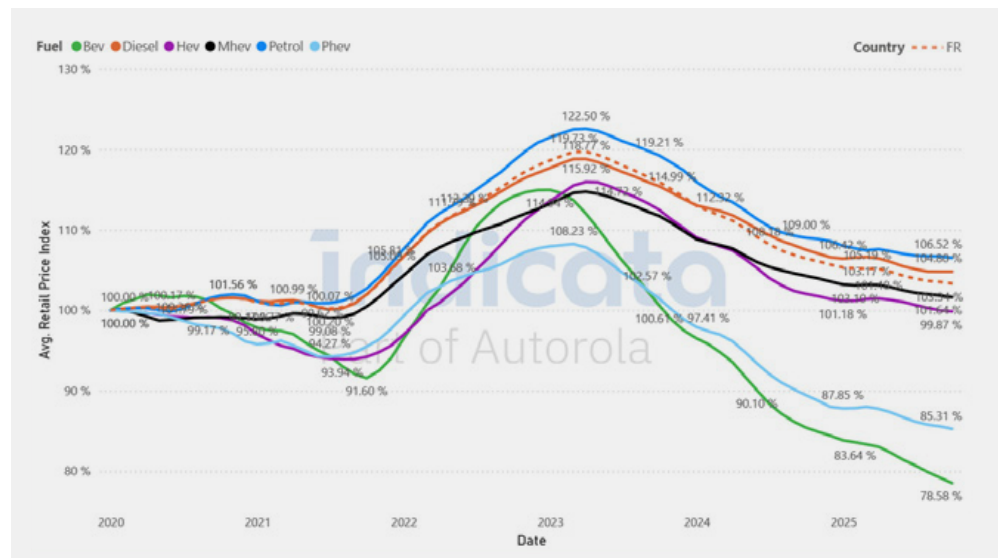
Stock Market Share by Month and Fuel Type - France



MDS by Fuel Type - France



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



Entre la estabilidad y el agotamiento, el mercado de VO en Alemania busca un segundo impulso

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

Un mercado maduro

El mercado de vehículos usados en Alemania sigue siendo sólido en volumen, pero muestra signos crecientes de fatiga. La economía nacional continúa bajo presión, con un crecimiento débil y una incertidumbre persistente en torno a la política industrial. Los compradores privados y las flotas están alargando los ciclos de reemplazo, lo que limita la actividad general. A pesar de ello, Alemania sigue siendo el mayor mercado de vehículos usados de Europa, respaldado por una densa red de distribución y un suministro constante de vehículos jóvenes procedentes de flotas corporativas y devoluciones de leasing.

Precios bajo presión a pesar de un aparente equilibrio

El índice de precios parece estable en general, pero esto oculta disparidades crecientes. Los modelos recientes de gasolina y diésel siguen siendo resilientes, apoyados por una fuerte demanda interna y exportaciones dinámicas hacia Europa del Este. Por el contrario, los BEV usados están enfrentando correcciones de precio más pronunciadas. La brecha entre los precios anunciados y los precios de transacción se está ampliando, lo que indica un mercado en transición, donde los vendedores deben adaptarse a una demanda mucho más selectiva.

Los vehículos de 4 a 8 años forman la columna vertebral del mercado

Los coches de entre 4 y 8 años constituyen ahora el núcleo del mercado alemán de usados —el compromiso ideal entre precio aceptable y fiabilidad. Los modelos más antiguos, aunque aún numerosos, rotan de forma más constante gracias a la relajación de las restricciones medioambientales en varias ciudades importantes. Sin embargo, su atractivo sigue limitado por los costes de mantenimiento más altos y percepciones variables sobre su fiabilidad. En el otro extremo, los vehículos de menos de cuatro años siguen siendo escasos y muy demandados, reflejo de la continua escasez de matriculaciones de vehículos nuevos desde la pandemia.

Los modelos electrificados luchan por encontrar su lugar

Los vehículos eléctricos de batería (BEV) y los híbridos enchufables (PHEV) continúan enfrentando desafíos en el mercado de VO. Los fuertes descuentos en coches nuevos han erosionado los valores residuales, y los compradores siguen siendo cautelosos. Las preocupaciones sobre las baterías, la incertidumbre sobre la reventa futura y los altos costes de seguro afectan la demanda. Aunque los incentivos federales y regionales aún apoyan la electrificación, la reducción de subvenciones y el aumento de los precios de la electricidad están enfriando el impulso. Los híbridos no recargables (HEV) han surgido como el compromiso más tranquilizador para muchos compradores.

Los LCV siguen siendo bastiones del diésel

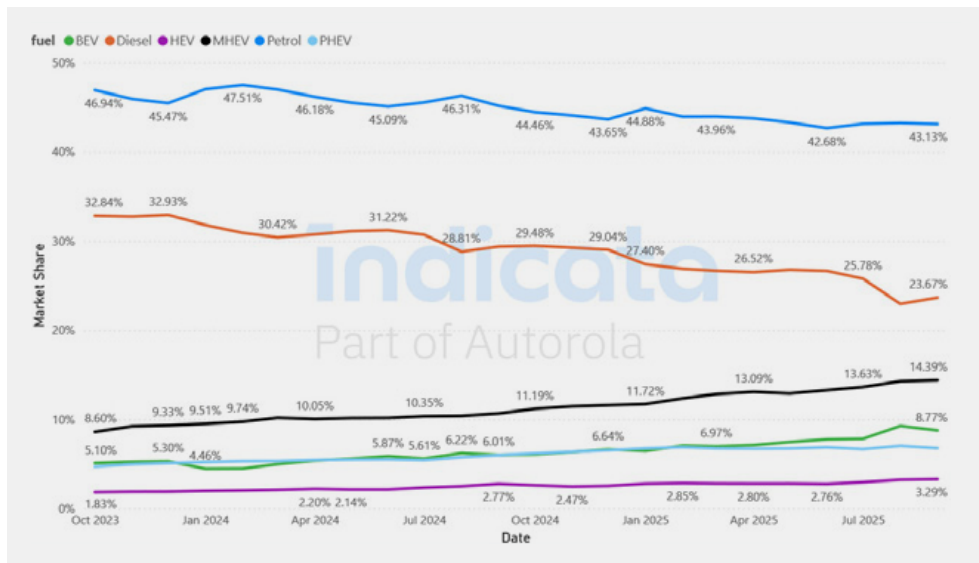
El segmento de vehículos comerciales ligeros sigue siendo abrumadoramente impulsado por diésel —esencial para el transporte, la logística y los servicios locales. La demanda continúa superando la oferta, especialmente para modelos recientes. Los furgones eléctricos están ganando terreno lentamente, apoyadas por grandes flotas urbanas, pero las limitaciones de autonomía y coste siguen restringiendo su adopción más amplia.

Una transición a dos velocidades

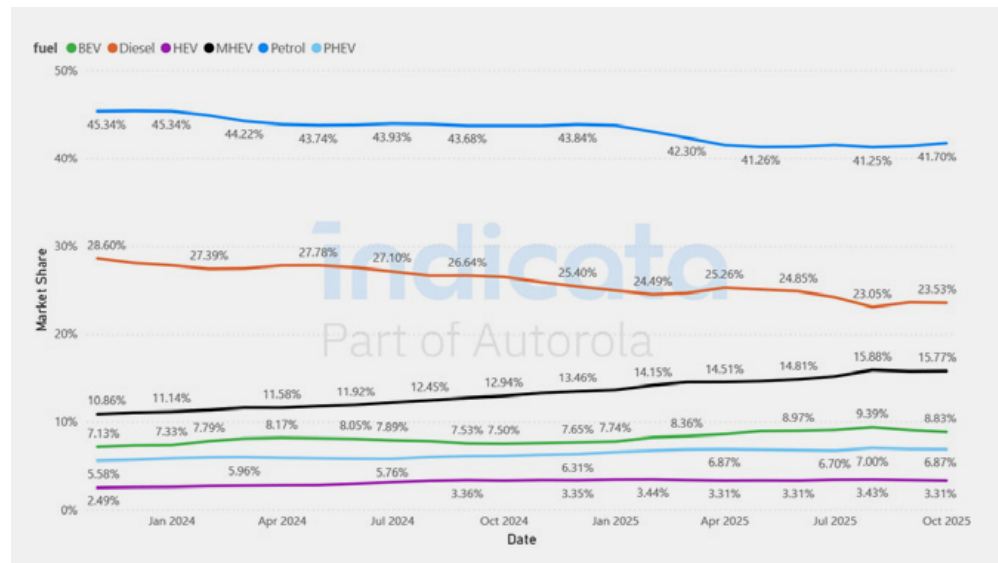
La transición de movilidad en Alemania avanza a dos velocidades: rápida en el mercado de vehículos nuevos, pero vacilante en el de usados. Los consumidores siguen siendo pragmáticos, priorizando la durabilidad, la facilidad de uso y el coste total de propiedad por encima de la novedad. La perspectiva a corto plazo dependerá de la capacidad del mercado para estabilizar los valores residuales de los vehículos electrificados y reconstruir la confianza del comprador.

Alemania sigue siendo el motor automovilístico de Europa —pero uno que actualmente no está funcionando a plena potencia.

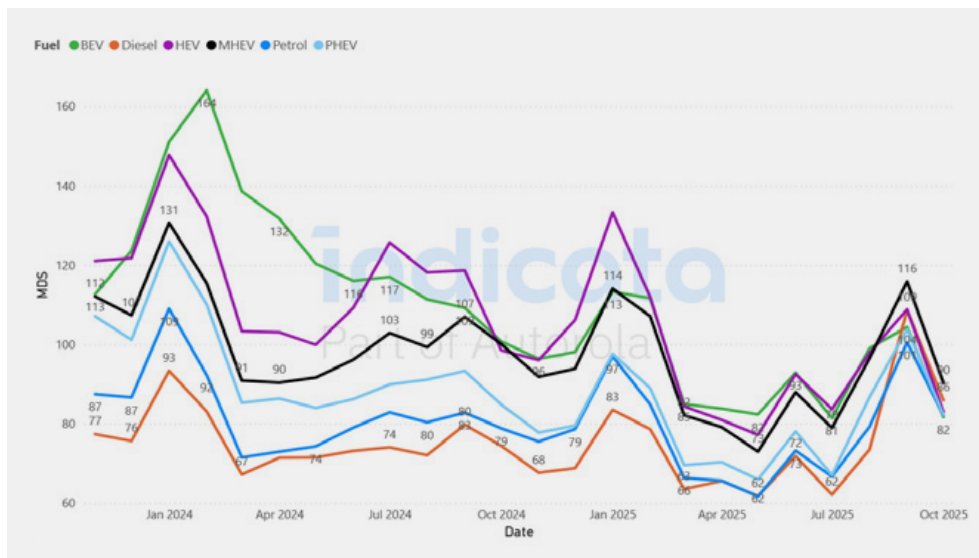
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Germany



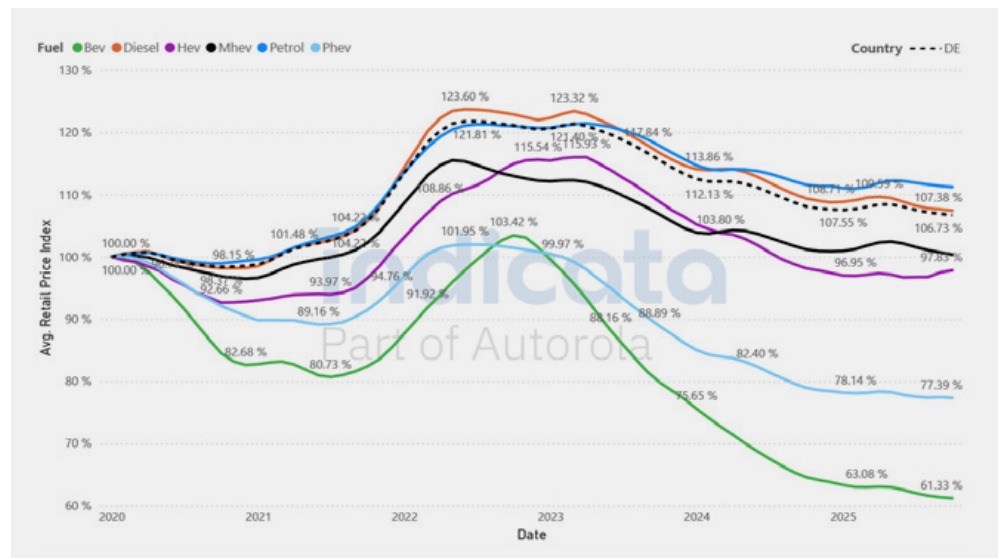
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Germany



MDS by Fuel Type - Germany



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



El mercado de vehículos usados en Italia busca un nuevo equilibrio

Calma en la superficie, pero cambios profundos en el fondo

En septiembre, el mercado de vehículos usados en Italia pareció estable, aunque bajo la superficie se está reconfigurando silenciosamente — dividido entre una demanda resiliente y una rotación más lenta. Los fundamentos siguen siendo característicamente italianos: un parque automovilístico envejecido (con una media de casi 13 años), presupuestos familiares ajustados y un panorama de movilidad que se transforma bajo la expansión de las Zonas de Bajas Emisiones (ZTL). El mercado avanza, pero más por ajuste que por impulso.

Los precios se mantienen — pero no por mucho tiempo

El índice de precios sugiere estabilidad, pero la realidad es más débil. La rotación de stock se está ralentizando, especialmente para modelos más nuevos y electrificados. Muchos concesionarios retrasan las rebajas, prefiriendo alargar los tiempos de venta — una estrategia arriesgada. Las correcciones de precios son ahora inevitables: sin ajustes rápidos, los márgenes se erosionarán a medida que se acumulen los stocks.

Como dice un concesionario del norte de Italia: *“No es que la demanda esté colapsando, es que los precios aún no se han puesto al día.”*

Los vehículos de 4 a 8 años anclan el mercado

Los coches de entre 4 y 8 años se han convertido en el verdadero pilar del mercado de usados en Italia. Lo suficientemente modernos como para inspirar confianza y aún asequibles, ofrecen el mejor equilibrio entre coste y usabilidad. Los vehículos de más de diez años siguen dominando en volumen, pero se mueven cada vez más lentamente, mientras que los de menos de cuatro años, escasos y caros, encuentran pocos compradores fuera de los canales profesionales. El mercado gira ahora en torno a esta franja intermedia, impulsado por una demanda pragmática.

Los híbridos ganan terreno, los eléctricos bajo presión

Los híbridos (HEV/MHEV) siguen ganando tracción, valorados por su simplicidad y economía de combustible. En cambio, los BEV están bajo presión en el mercado de usados: rotación lenta, dudas persistentes sobre la vida útil de las baterías y riesgos de reventa. El nuevo plan de incentivos del gobierno para 2025 podría cambiar este equilibrio. Ahora se conceden hasta 10.000 € para compradores privados y 20.000 € para microempresas, cubriendo hasta el 30% del precio de lista al desgazar un vehículo Euro 5 o anterior.

Diseñados para impulsar las ventas de BEV nuevos, estos subsidios también remodelarán los valores residuales — reduciendo los precios de referencia de vehículos nuevos y presionando los valores actuales y futuros. En resumen, los incentivos de hoy son la depreciación de mañana. Al mismo tiempo, la ventaja fiscal para coches de empresa (solo 10% para BEV, 20% para PHEV frente al 50% para ICE) debería acelerar la renovación de flotas y alimentar el stock de eléctricos en el mercado de usados a partir de 2026.

ZTL, crédito, fiscalidad — un mercado a distintas velocidades

Las restricciones ZTL siguen expandiéndose en las principales ciudades: Milán, Roma, Turín y Florencia endurecen el acceso para vehículos antiguos, mientras que las regiones rurales siguen siendo más permisivas. Esto crea una geografía a dos velocidades, donde los modelos diésel aún se venden rápido en mercados provinciales, pero se ralentizan en áreas urbanas. Mientras tanto, los costes de financiación siguen siendo altos a pesar de la reciente relajación del BCE, lo que limita el acceso a vehículos más nuevos. Los compradores se están desplazando hacia modelos más antiguos y económicos — manteniendo la presión sobre el segmento de 4 a 8 años.

LCV: el diésel domina, el eléctrico avanza con cautela

Los vehículos comerciales ligeros siguen siendo el caballo de batalla de la economía italiana. El diésel sigue reinando gracias a su autonomía, capacidad de carga y eficiencia operativa. La electrificación progresa según el caso de uso, especialmente a través de licitaciones públicas y contratos de reparto urbano. El potencial es claro, pero la rentabilidad y la infraestructura de carga siguen siendo cuellos de botella importantes.

Un mercado que merece atención

Italia se encuentra en un equilibrio frágil. El sector de vehículos usados sigue respaldado por una oferta limitada de vehículos nuevos y una fuerte demanda popular, pero los precios actuales no siempre reflejan la realidad del mercado. Los incentivos masivos para BEV distorsionan las jerarquías de valor y anticipan una reestructuración de los valores residuales para 2026. Para los profesionales, el manual es claro: ajustar precios rápidamente, modelo por modelo, asegurar vehículos de 4 a 8 años — el corazón del margen y volumen — y prepararse para el impacto eléctrico, porque los volúmenes de EV llegarán, con o sin rentabilidad.

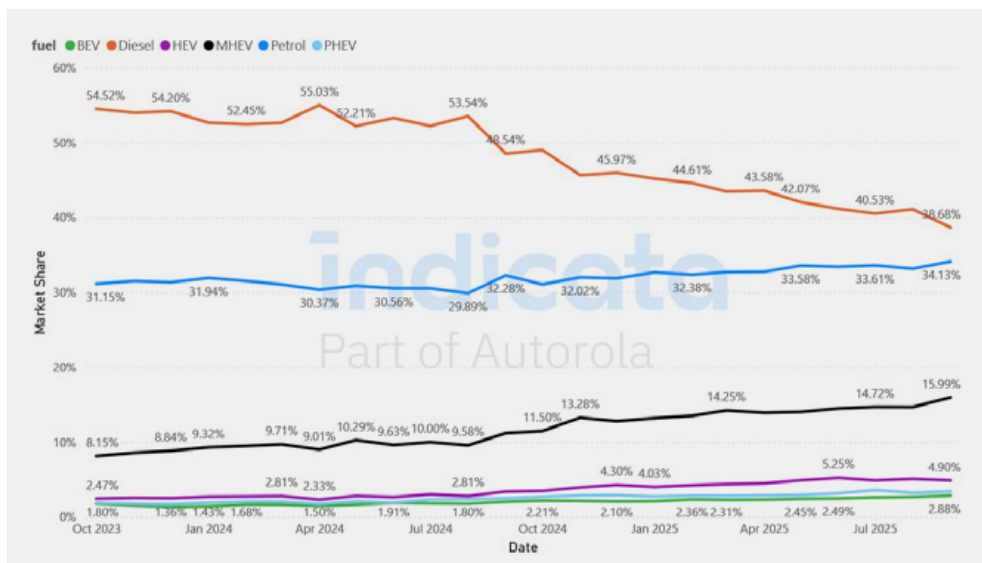
Top selling < 4-years-old by volume

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

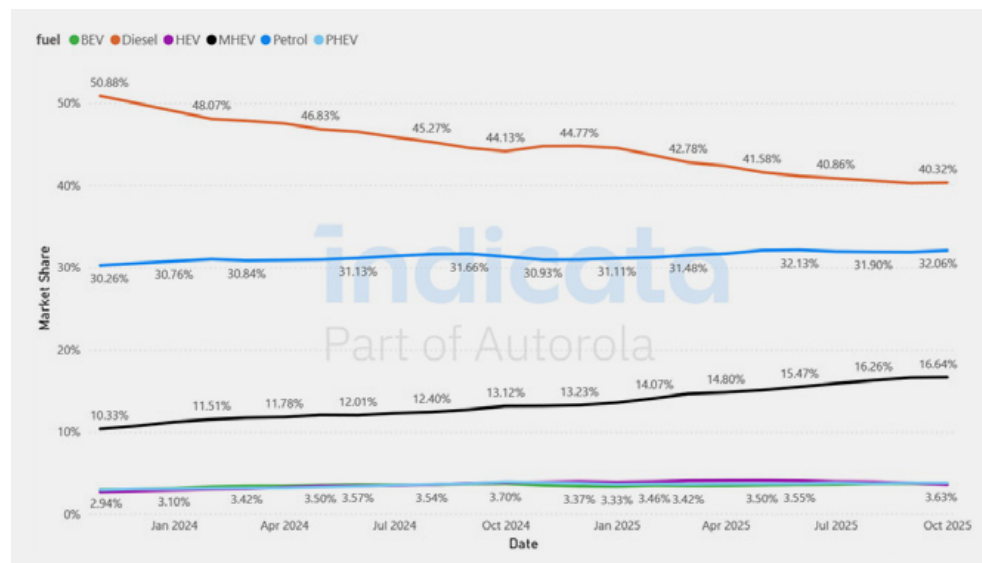
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

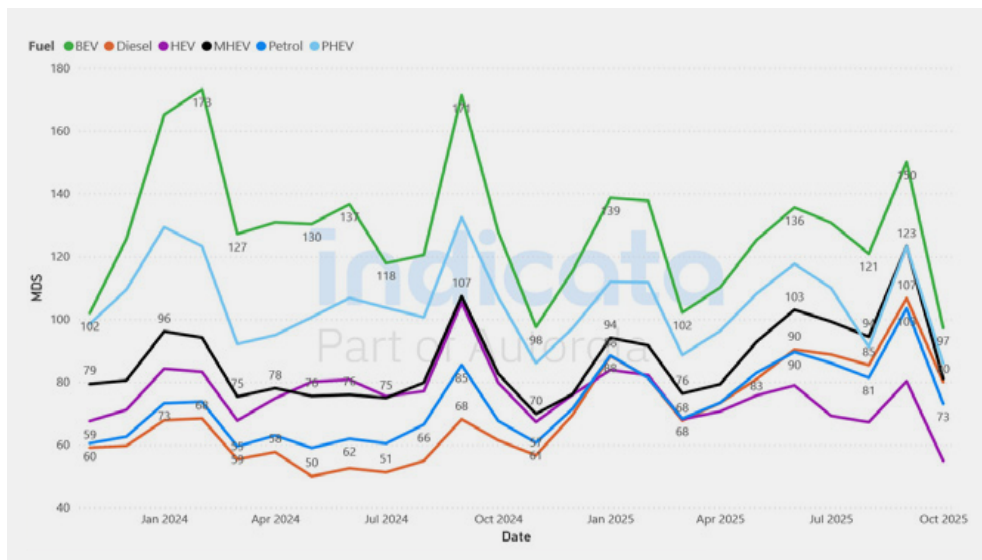
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Italy



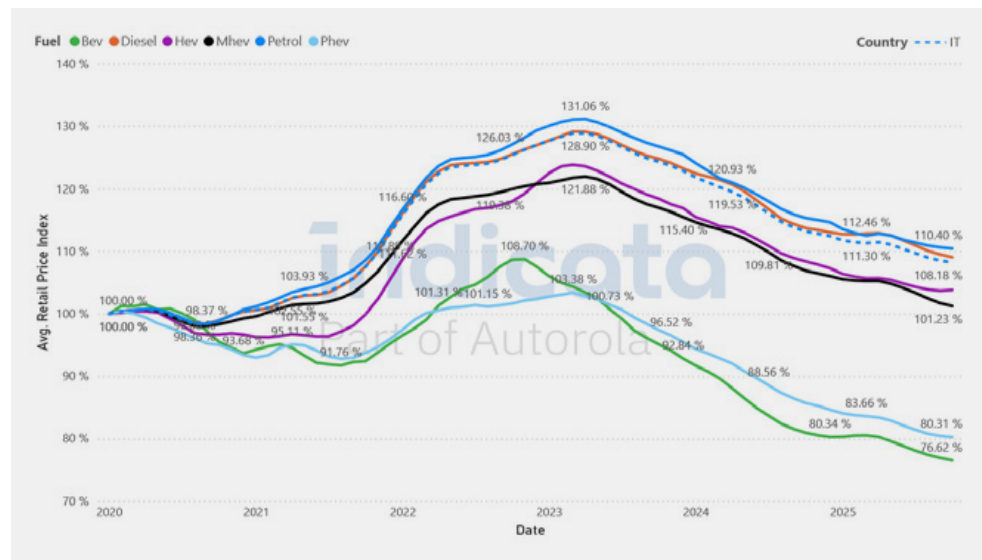
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Italy



MDS by Fuel Type - Italy



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



El mercado de VO neerlandés se desacelera tras el auge eléctrico

Un mercado estructurado en busca de nuevo impulso

El mercado de vehículos usados en los Países Bajos sigue siendo uno de los más electrificados y mejor organizados de Europa. Impulsado durante años por generosos incentivos fiscales y políticas de movilidad eléctrica, ahora entra en una fase de ajuste. Los volúmenes se mantienen saludables, pero la demanda se está suavizando — especialmente para los BEV — a medida que los compradores adoptan una postura más cautelosa ante la dinámica cambiante del mercado de vehículos nuevos.

Precios bajo presión a pesar de una demanda sólida

Tras varios años de crecimiento sostenido de precios, el índice muestra una caída medida pero notable. Esta tendencia refleja el impacto de fuertes descuentos en vehículos nuevos, especialmente eléctricos, que están presionando a la baja los valores residuales. Los niveles de MDS han aumentado ligeramente, lo que indica tiempos de venta más largos. El mercado sigue activo, pero los consumidores prestan más atención al coste total de propiedad, la autonomía y la fiabilidad. Los concesionarios enfrentan una competencia más dura y márgenes más ajustados.

Los vehículos jóvenes dominan, pero los modelos más antiguos ganan terreno

Los vehículos de menos de cuatro años siguen siendo la columna vertebral del mercado neerlandés de usados, abastecidos principalmente por renovaciones de flotas corporativas y de leasing. Sin embargo, la demanda privada está cambiando: los costes de financiación más altos están empujando a muchos compradores hacia vehículos de 4 a 8 años que ofrecen mejor relación calidad-precio. Mientras tanto, los coches de más de ocho años están recuperando algo de atractivo, especialmente en mercados secundarios, aunque su rotación sigue siendo más lenta.

Los eléctricos entre la consolidación y la cautela

Los BEV han transformado el mercado neerlandés, pero su crecimiento se ha estancado. Las ayudas a la compra

se han reducido, las ventajas fiscales redefinidas, y los compradores ahora se centran en modelos prácticos y equilibrados que combinen autonomía, asequibilidad y fiabilidad. Los PHEV están disfrutando de un renovado interés entre las flotas, mientras que los HEV siguen ganando tracción gracias a su facilidad de uso y su independencia de las redes de carga.

Los valores residuales de los BEV siguen bajo presión, especialmente para los modelos de primera generación con autonomía limitada o capacidades de carga obsoletas.

Los furgones eléctricos avanzan, pero el diésel sigue liderando

El segmento de vehículos comerciales ligeros sigue dominado por el diésel, esencial para los sectores logísticos y de servicios. Los furgones eléctricos están progresando, impulsados por zonas urbanas de bajas emisiones y compromisos medioambientales de ciudades como Ámsterdam y Róterdam. Sin embargo, las limitaciones de autonomía y carga siguen dificultando su adopción más allá de los centros urbanos. El crecimiento futuro dependerá de incentivos fiscales y de la expansión de infraestructuras de carga para profesionales.

Un mercado que entra en una nueva fase de normalización

Los Países Bajos están entrando en una etapa más madura de su transición automovilística. El mercado de vehículos usados, impulsado durante mucho tiempo por la electrificación rápida y políticas fiscales favorables, debe ahora encontrar un equilibrio sostenible entre innovación y valor. Los concesionarios anticipan un período de estabilización, donde los híbridos y los modelos de combustión interna eficientes desempeñarán un papel clave de equilibrio.

En los próximos meses, el reto será reconstruir la confianza del comprador y garantizar la resiliencia económica a largo plazo de la movilidad electrificada.

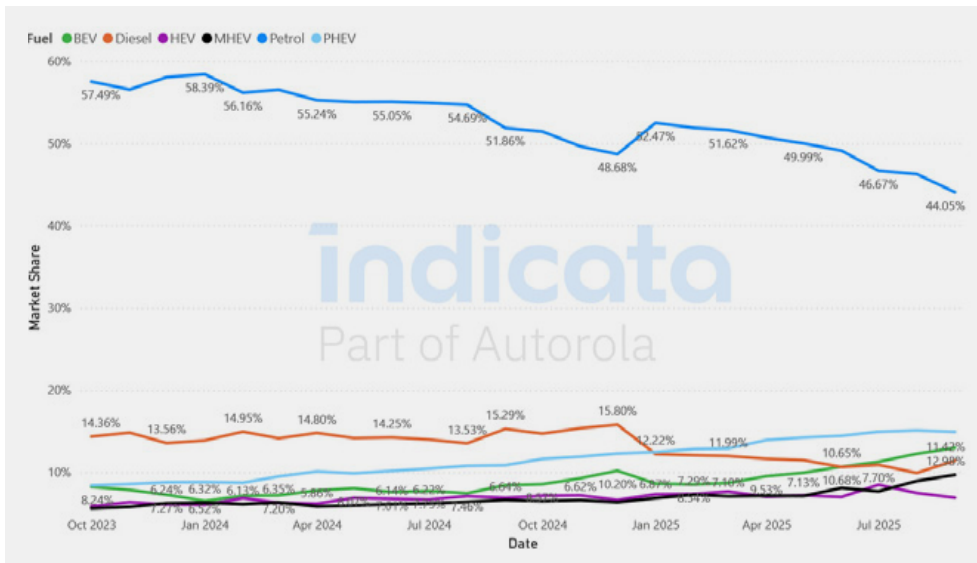
Top selling < 4-years-old by volume

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

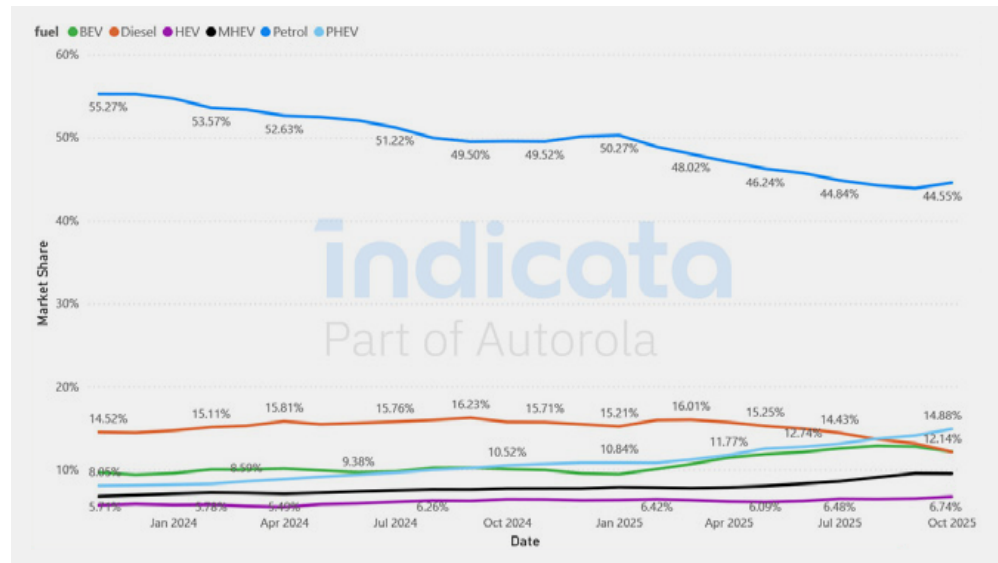
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

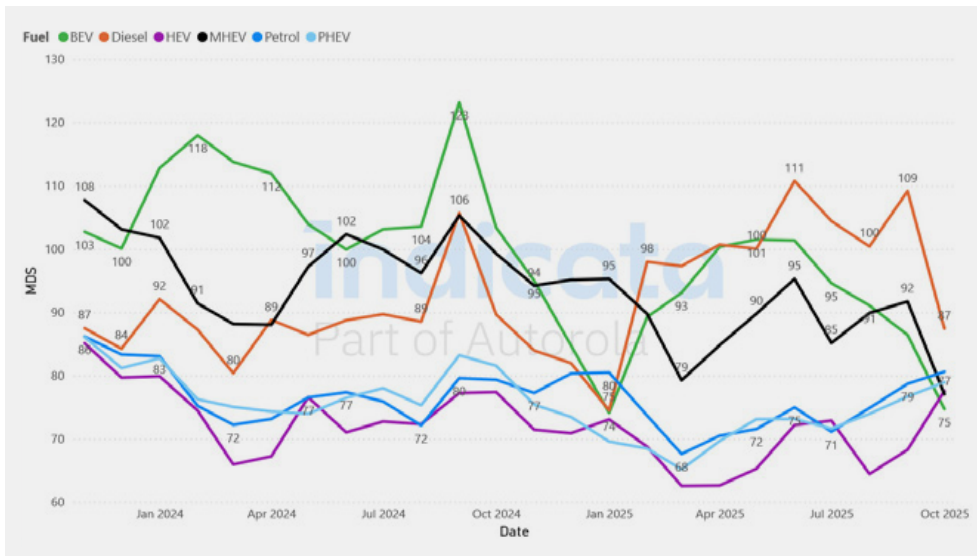
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Netherlands



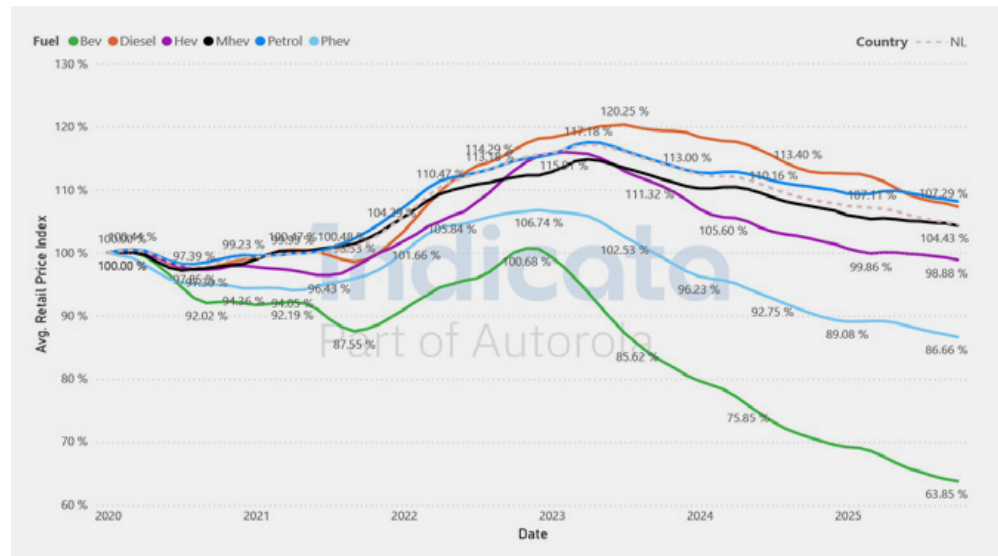
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Netherlands



MDS by Fuel Type - Netherlands



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



El mercado de vehículos usados en Noruega se detiene tras su auge eléctrico

Un mercado pionero en busca de estabilidad

Noruega sigue siendo el referente europeo en movilidad eléctrica. Con más de cuatro de cada cinco vehículos nuevos vendidos siendo totalmente eléctricos, el impacto en el mercado de usados es innegable. Sin embargo, tras años de crecimiento acelerado, empiezan a surgir señales de normalización. El mercado de usados sigue activo, pero los volúmenes se han estabilizado, la demanda se enfría y los precios comienzan a ajustarse. La era del crecimiento descontrolado ha terminado — el mercado noruego entra en una fase más madura y medida.

Los precios se suavizan tras años de crecimiento continuo

El índice de precios se ha ido debilitando desde principios de año, marcando una corrección natural tras los fuertes aumentos registrados entre 2021 y 2023. Una avalancha de BEV recientes procedentes de leasing está presionando los valores residuales a la baja. Los compradores ahora están más informados y exigentes, comparan modelos con detalle y negocian agresivamente. Al mismo tiempo, el crecimiento económico más lento y la reducción gradual de incentivos para la compra de BEV nuevos están limitando el impulso del mercado.

Los modelos recientes dominan un mercado saturado de eléctricos

Los vehículos de menos de cuatro años representan ahora la mayoría de las transacciones de usados, impulsados por devoluciones de leasing y una rápida renovación de flotas. Sin embargo, esta abundancia de modelos eléctricos recientes está deprimiendo los precios. Los coches de entre 4 y 8 años siguen vendiéndose bien, especialmente aquellos con buena autonomía y baterías bien conservadas. En cambio, los BEV de primera generación con autonomía limitada y sistemas de carga obsoletos se mueven más lentamente, alargando los tiempos medios de venta.

Los eléctricos en fase de ajuste

La electrificación casi total de Noruega está transformando la dinámica del mercado. Los niveles de

MDS para BEV han aumentado ligeramente, ya que la oferta supera a una demanda más selectiva. Los PHEV, antes eclipsados por los eléctricos puros, están recuperando popularidad entre conductores que buscan mayor versatilidad. Los híbridos no recargables también mantienen una fuerte presencia gracias a su simplicidad y fiabilidad.

Los modelos de combustión interna han desaparecido casi por completo del mercado, aunque algunos vehículos diésel siguen siendo demandados en zonas rurales y para trayectos largos.

Los LCV enfrentan el reto de la transición

El segmento de vehículos comerciales ligeros refleja los desafíos actuales de Noruega. Los furgones eléctricos están ganando cuota, apoyadas por incentivos fiscales y restricciones de emisiones más estrictas en las principales ciudades. Sin embargo, la autonomía limitada, los altos costes de adquisición y las restricciones de carga siguen siendo barreras para una adopción más amplia. Muchos profesionales están manteniendo sus modelos diésel antiguos mientras esperan alternativas eléctricas más asequibles y capaces.

El potencial de crecimiento sigue siendo alto, pero el éxito futuro dependerá de cómo los fabricantes adapten los furgones eléctricos a las exigencias del uso profesional en condiciones nórdicas.

Un mercado maduro en busca de un nuevo impulso

Tras años como líder europeo en electrificación, el mercado de vehículos usados en Noruega entra en una nueva fase. La estabilidad ha reemplazado a la aceleración. Los próximos meses pondrán a prueba la capacidad del mercado para adaptarse: equilibrar los precios de los BEV, gestionar inventarios crecientes y mantener la confianza del consumidor en la vida útil de las baterías.

Noruega sigue siendo el laboratorio eléctrico de Europa, mostrando tanto los beneficios como los límites de una transición rápida hacia la electrificación total.

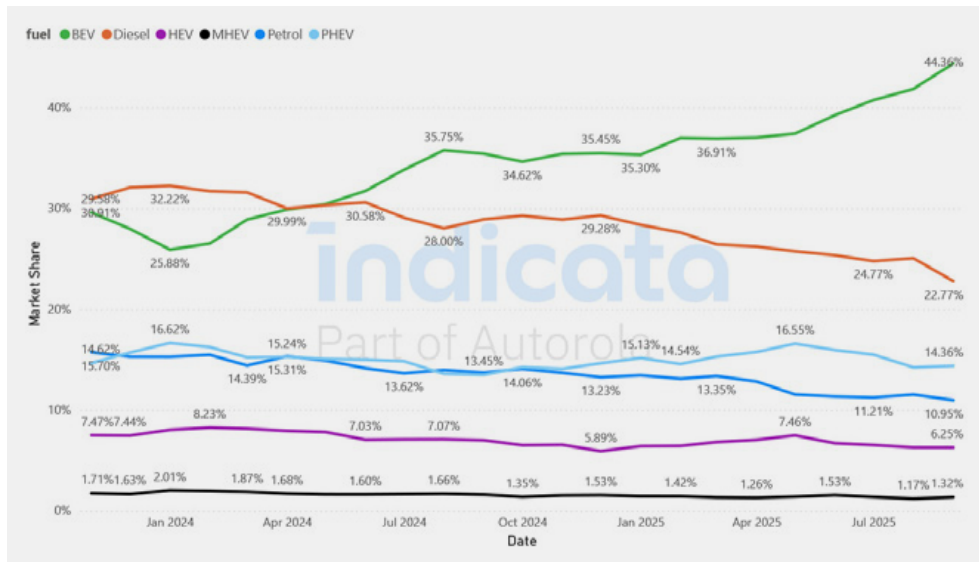
Top selling < 4-years-old by volume

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

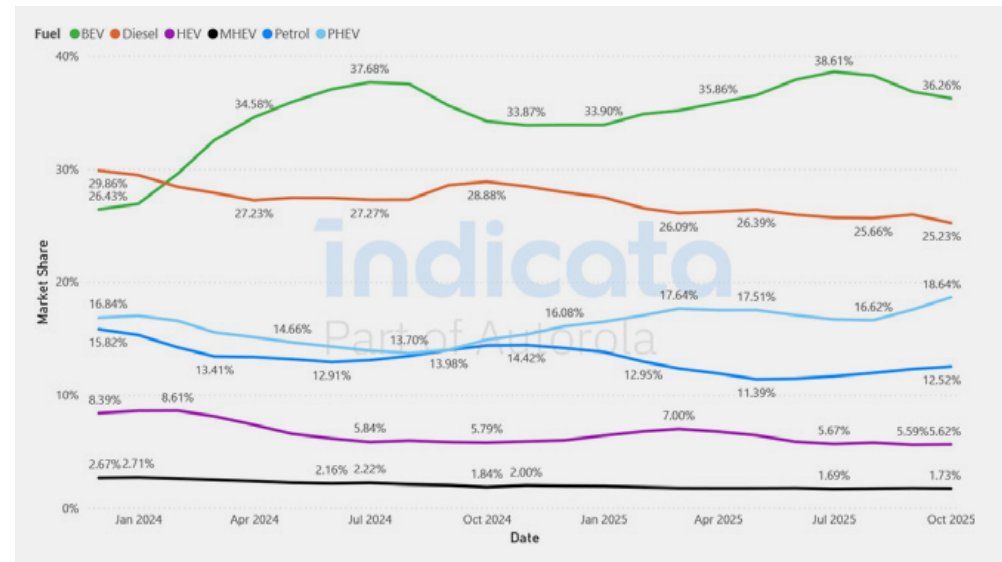
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

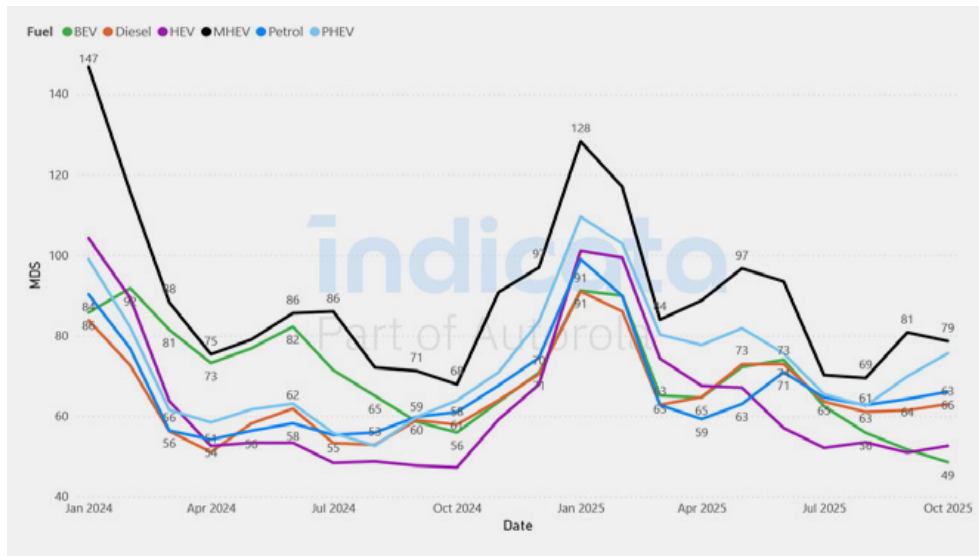
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Norway



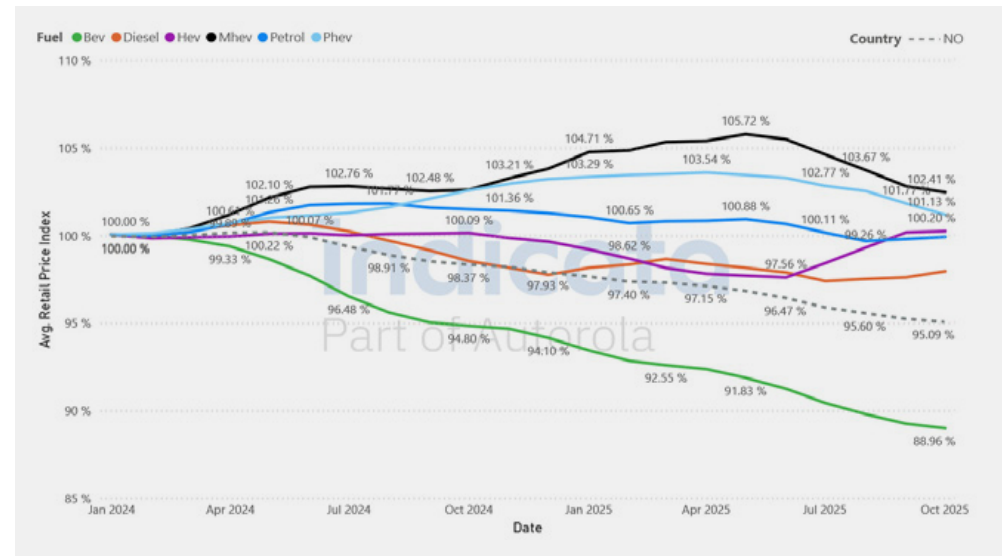
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Norway



MDS by Fuel Type - Norway



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



El mercado de VO en Polonia equilibra resiliencia y modernización lenta

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

Un mercado fuerte pero desigual

El mercado de vehículos usados en Polonia sigue siendo notablemente resiliente a pesar de un entorno económico desafiante. La demanda continúa siendo fuerte, impulsada por consumidores que buscan movilidad asequible en un país donde el poder adquisitivo está por debajo de la media europea. Las importaciones —principalmente desde Alemania y los Países Bajos— siguen dominando, manteniendo los volúmenes del mercado, pero ralentizando la modernización. Esta dependencia de vehículos usados extranjeros amplía la brecha entre la oferta y la demanda local y mantiene alta la edad media del parque automovilístico.

Los precios se mantienen estables pese a las presiones económicas

A pesar del crecimiento más lento y los altos tipos de interés, los precios de los vehículos usados se mantienen relativamente estables. La disponibilidad limitada de modelos recientes y el aumento de los costes logísticos de importación sostienen los niveles de precios. Sin embargo, están surgiendo correcciones graduales, especialmente entre los modelos diésel más antiguos y con alto kilometraje, donde los ciclos de venta se están alargando. Los vehículos de entre 4 y 8 años forman el núcleo del mercado, ofreciendo el mejor equilibrio entre fiabilidad, precio aceptable y practicidad para el uso diario.

Los vehículos recientes luchan por ganar terreno

Los coches de menos de cuatro años representan una pequeña parte de las ventas totales, ya que el número limitado de matriculaciones de vehículos nuevos en los últimos años restringe la oferta. Aunque existe demanda para modelos más nuevos, las dificultades de financiación y los precios elevados limitan el acceso para muchos compradores. Los concesionarios enfrentan una presión creciente para ajustar precios o extender los tiempos de rotación de stock para mantener la actividad.

La combustión sigue dominando, los modelos electrificados se quedan atrás

Los motores de combustión interna siguen dominando, con el diésel preferido para trayectos largos y la gasolina para uso urbano. Los híbridos (HEV y MHEV) están ganando tracción lentamente gracias a su percepción de fiabilidad y eficiencia, mientras que los BEV y PHEV siguen siendo marginales. Una infraestructura de carga débil, la incertidumbre sobre el rendimiento de baterías usadas y los altos costes de adquisición limitan su atractivo. El ritmo de crecimiento futuro dependerá de los incentivos nacionales y de la alineación con los objetivos de descarbonización de la UE.

LCV: un segmento vital pero olvidado

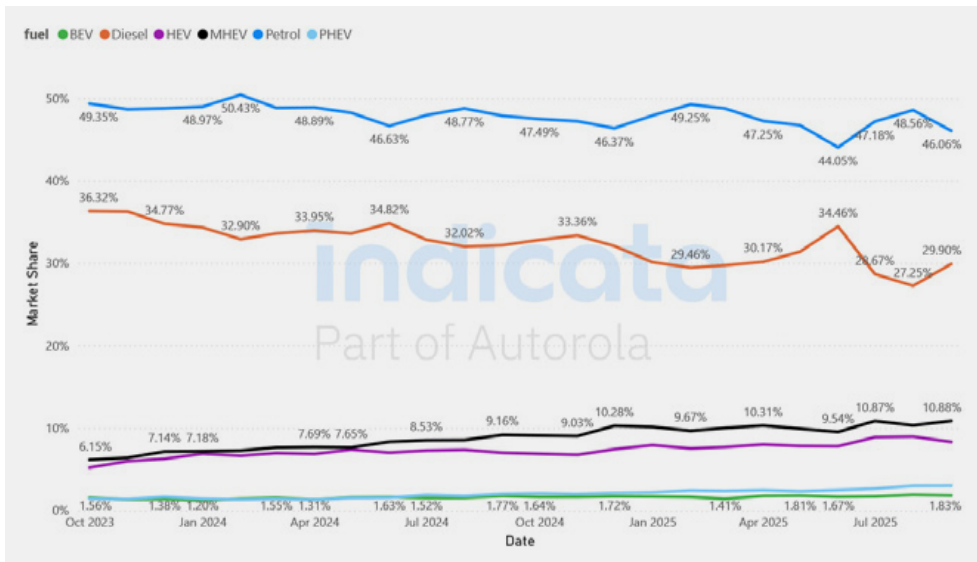
Los vehículos comerciales ligeros son una piedra angular de la economía automovilística polaca. Mayoritariamente impulsados por diésel, siguen siendo esenciales para pequeñas empresas, artesanos y servicios de reparto. Los furgones eléctricos comienzan a aparecer en ciudades grandes como Varsovia y Cracovia, donde la logística y las restricciones urbanas están evolucionando. Sin embargo, su cuota sigue siendo insignificante debido a barreras de coste, autonomía e infraestructura. La transición hacia LCV electrificados llevará tiempo, pero podría acelerarse si se introducen incentivos fiscales específicos.

Una transformación lenta pero inevitable

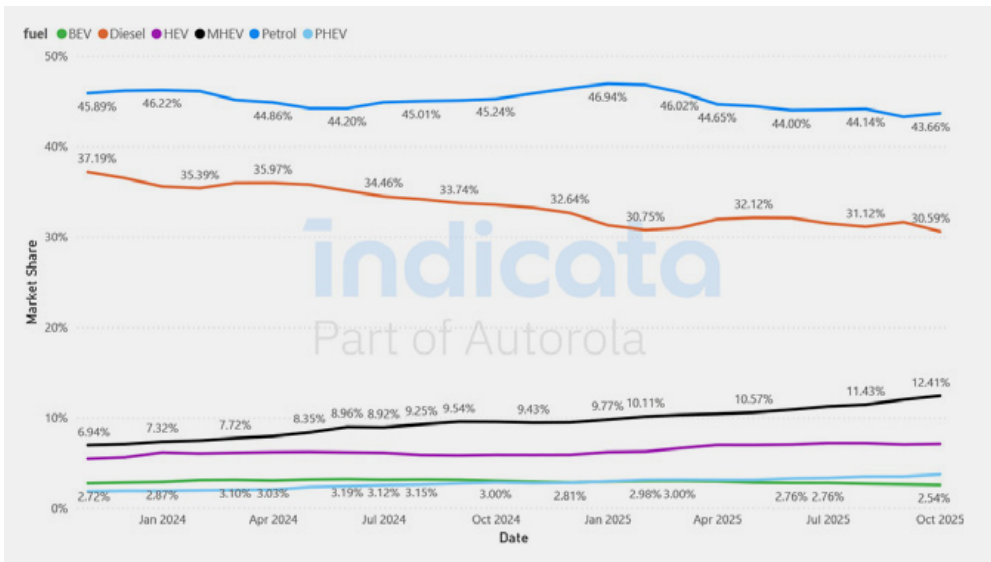
Polonia se encuentra en una encrucijada. Su mercado de vehículos usados sigue siendo dinámico, pero debe enfrentarse a un parque automovilístico envejecido —más de la mitad de los coches en circulación tienen más de diez años. Aunque la electrificación avanza lentamente, es inevitable a medio plazo. Los concesionarios enfrentan un doble reto: mantener los volúmenes de ventas mientras se adaptan gradualmente a nuevas tecnologías y a las regulaciones medioambientales de la UE.

Por ahora, el mercado polaco ejemplifica una resiliencia pragmática: un acto de equilibrio entre las limitaciones económicas y el lento avance hacia la modernización.

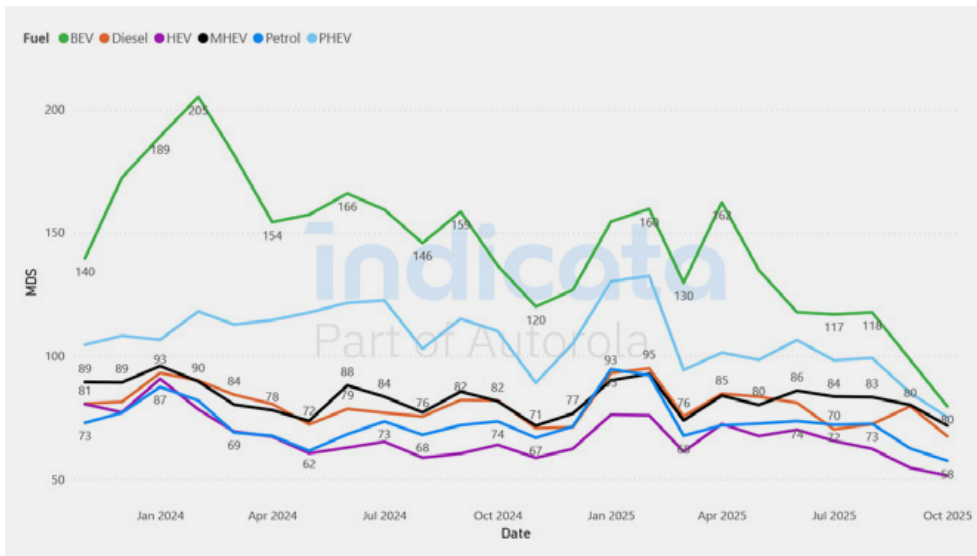
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Poland



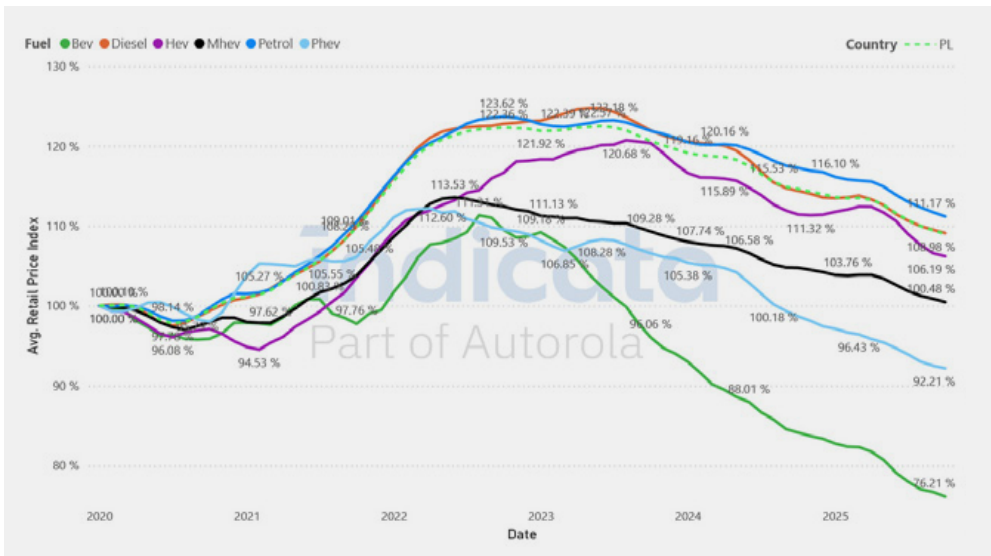
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Poland



MDS by Fuel Type - Poland



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



El mercado de VO en Portugal enfrenta un reajuste gradual

La demanda se mantiene sólida, pero los compradores se vuelven más selectivos

En septiembre, el mercado de vehículos usados en Portugal se mantuvo relativamente estable, aunque el impulso de ventas comenzó a enfriarse tras varios meses de estabilidad. Los compradores siguen activos, pero cada vez más sensibles al precio y cautelosos respecto a la fiabilidad. Los modelos recientes, a menudo más caros, son más difíciles de vender, mientras que los vehículos de 4 a 8 años se han convertido en el núcleo del mercado, ofreciendo el mejor equilibrio entre precio aceptable, tecnología y costes operativos.

Los precios se mantienen, pero la presión va en aumento

El índice general de precios sigue ligeramente por encima de los niveles de principios de año, aunque la tendencia está cambiando: los aumentos pasados están dando paso a una estabilidad tensa. El Market Days Supply (MDS) está aumentando gradualmente, señal de que el inventario se acumula más rápido que la demanda. La mayoría de los concesionarios aún mantienen sus precios, pero es probable que los descuentos se aceleren hacia fin de año — especialmente en modelos eléctricos y premium, donde la rotación se ha ralentizado notablemente.

La gasolina lidera, mientras el diésel pierde terreno fiscal

La gasolina sigue siendo el pilar del mercado de usados en Portugal, manteniendo una cuota estable y una rotación sólida. El diésel, antes dominante, está retrocediendo lentamente, aunque sigue siendo relevante en zonas rurales y para usos de alto kilometraje. Sin embargo, ahora enfrenta una clara desventaja fiscal: los vehículos eléctricos e híbridos disfrutan de importantes exenciones y deducciones en IVA, impuesto de matriculación (ISV) e impuesto anual de circulación (IUC). Como resultado, los compradores corporativos y de flotas están cambiando progresivamente hacia BEV y PHEV, alentados por uno de los sistemas fiscales más pro-electrificación de Europa.

Los vehículos electrificados aún buscan tracción

Los híbridos avanzan lentamente, pero siguen siendo un

nicho en comparación con los mercados del norte de Europa. Los BEV, por su parte, continúan enfrentando dificultades: baja penetración, tiempos de venta más largos y una infraestructura de carga limitada fuera de Lisboa y Oporto afectan su adopción. Los incentivos recientes para la compra de vehículos eléctricos nuevos apoyan la transición, pero han creado un efecto tijera en los precios usados — los valores residuales caen más rápido de lo que crece la demanda.

Un mercado estructuralmente dividido

El mercado de vehículos usados en Portugal revela una brecha creciente entre precio y disponibilidad. Los vehículos más nuevos siguen fuera del alcance de muchos hogares, mientras que las condiciones de crédito más estrictas empujan la demanda hacia coches más antiguos. Los modelos de más de diez años aún representan una parte significativa de las transacciones, pero sufren de rotación lenta, mientras que el segmento de 4 a 8 años concentra la mayor parte de la actividad real del mercado.

LCV: bastión del diésel en transformación silenciosa

Los vehículos comerciales ligeros siguen siendo fundamentales para la economía empresarial portuguesa. El diésel continúa dominando gracias a su autonomía, capacidad de carga y eficiencia operativa. Sin embargo, los incentivos fiscales y las restricciones urbanas están empujando a las empresas a considerar alternativas electrificadas. Los furgones eléctricos siguen siendo marginales, limitados por autonomía y logística de carga, pero el auge del comercio electrónico y la modernización de las flotas públicas podrían cambiar lentamente el equilibrio en los próximos años.

Hacia un aterrizaje suave

El mercado de VO en Portugal está entrando en una fase de corrección controlada: la demanda se mantiene, pero la presión estructural aumenta. Con precios estancados, inventario en alza y vehículos electrificados aún frágiles, el panorama apunta a una normalización gradual más que a una caída abrupta. Para los profesionales del sector, el camino está claro: adaptar precios con antelación, destacar la transparencia y centrar la estrategia de stock en modelos térmicos e híbridos asequibles y de uso generalizado.

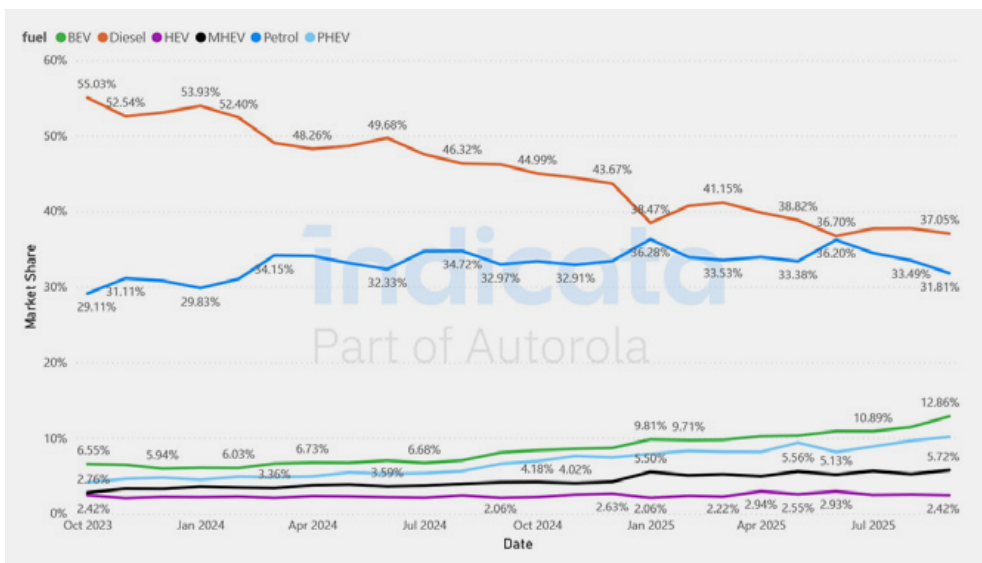
Top selling < 4-years-old by volume

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

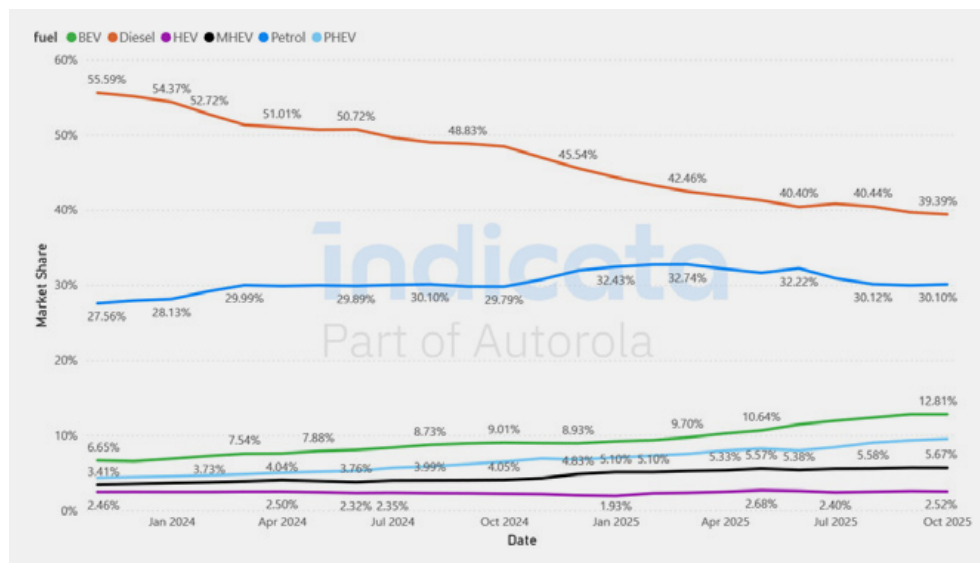
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

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

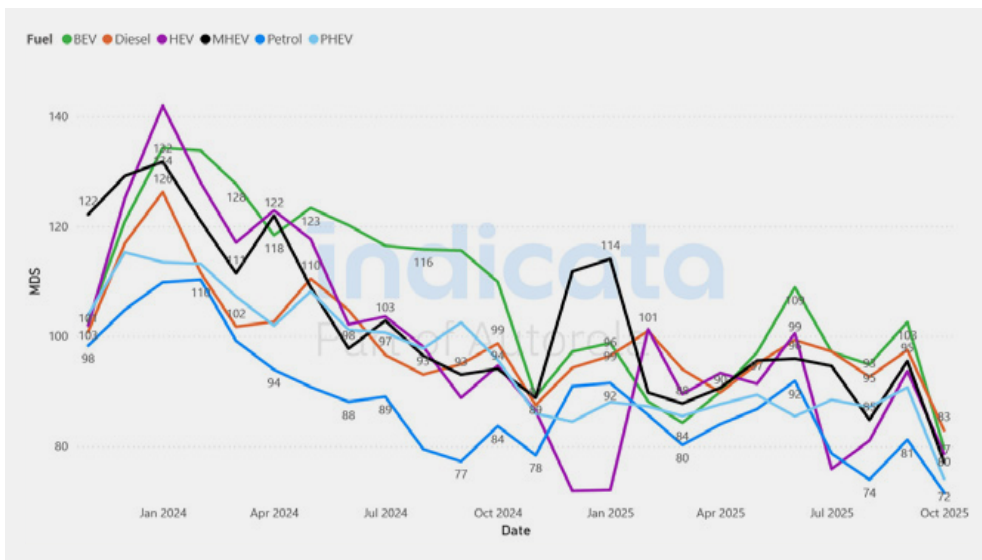
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Portugal



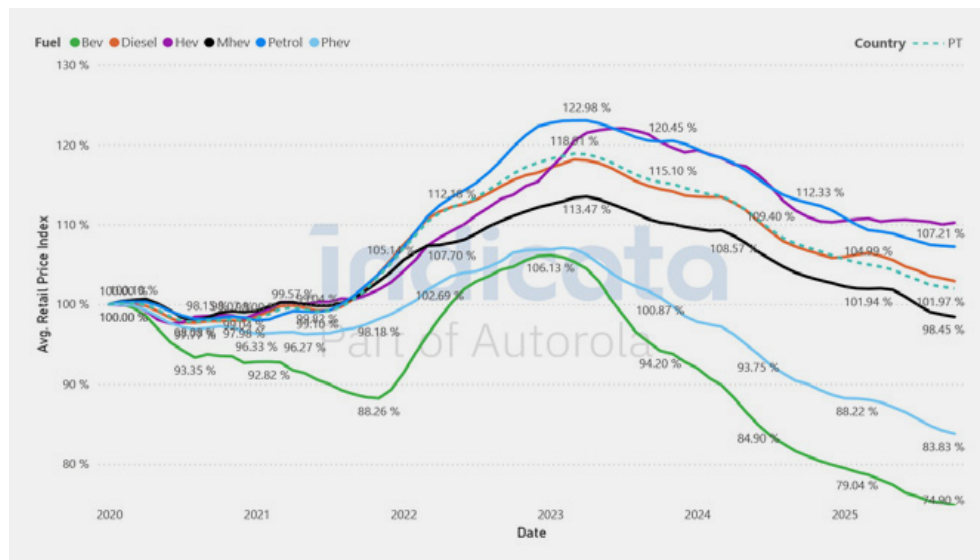
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Portugal



MDS by Fuel Type - Portugal



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



El mercado de vehículos usados en España busca su nuevo equilibrio

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

Bajo la calma aparente, el mercado sigue en movimiento

Septiembre trajo una aparente calma al mercado de VO en España, pero bajo la superficie, sigue cambiando. El contexto local lo explica: un parque automovilístico envejecido (más de 14 años de media), una implementación desigual de las Zonas de Bajas Emisiones (ZBE), y el fin del programa de incentivos MOVES III, cancelado por agotamiento de fondos. Los compradores no han desaparecido, pero son mucho más selectivos, centrados en coches asequibles, fiables y que cumplan con la normativa. El mercado avanza, aunque no en la misma dirección para todos.

Los precios se mantienen, pero no por mucho tiempo

Los precios publicados parecen estables, pero es una falsa sensación de calma. Los stocks se acumulan, los coches tardan más en venderse, y los concesionarios están ajustando discretamente, mediante descuentos, tasaciones más estrictas y cambios en los anuncios. Con la rotación ralentizada y los días de stock en aumento, las correcciones de precios más fuertes parecen inevitables. Tras dos años de inflación, los precios de transacción están cayendo más rápido que los anunciados, y esto es una señal de que los ajustes ya están en marcha entre bambalinas.

Los coches de 4 a 8 años anclan el mercado

El punto óptimo del mercado está claramente en los coches de 4 a 8 años — lo suficientemente recientes para ofrecer confort y tecnología, pero aún accesibles para presupuestos ajustados. Se han convertido en el refugio seguro de los compradores racionales. Los modelos más antiguos (+10 años) siguen siendo numerosos, pero se venden lentamente, lastrados por los costes de mantenimiento y las restricciones ZBE. Los coches más nuevos (menos de 4 años) son escasos, y sus precios elevados dificultan su venta sin incentivos.

Los híbridos ganan terreno, los eléctricos aún buscan la confianza

El mercado español sigue siendo mayoritariamente térmico, pero el cambio ha comenzado. Los híbridos (HEV/MHEV) están ganando terreno de forma constante, ofreciendo el compromiso adecuado entre

economía y autonomía. Los BEV y PHEV, sin embargo, siguen teniendo dificultades: los valores residuales están bajo presión, los compradores siguen siendo cautelosos, y la infraestructura de carga fuera de las grandes ciudades sigue siendo irregular. Sin incentivos y con dudas persistentes sobre baterías y reventa, la confianza — no la tecnología — será el motor de su crecimiento futuro.

ZBE: una regulación que divide mercados

Las Zonas de Bajas Emisiones se están expandiendo, pero de forma desigual. Madrid y Barcelona aplican las normas con mayor rapidez, mientras que otras ciudades las retrasan o suavizan. El resultado es una geografía a dos velocidades: un diésel puede venderse rápido en Valencia, pero no en Cataluña. Esta implantación fragmentada genera incertidumbre tanto para compradores como para concesionarios, que ahora deben gestionar sus inventarios con precisión local y visibilidad ZBE.

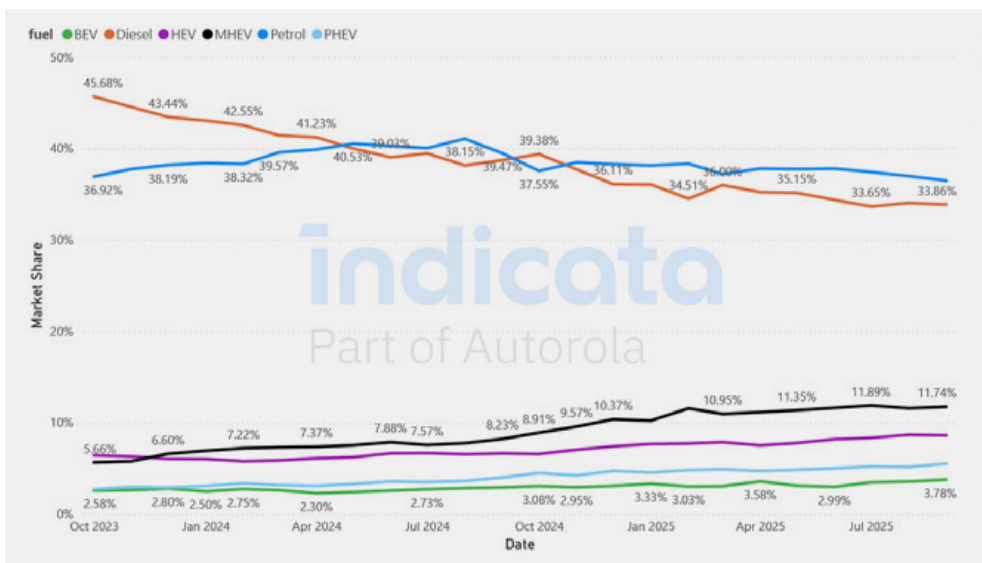
LCV: el diésel sigue reinando, el eléctrico aún en fase de prueba

Los vehículos comerciales ligeros siguen siendo el pilar de la movilidad empresarial. El diésel domina, gracias a su autonomía y capacidad de carga, mientras que los modelos eléctricos avanzan principalmente a través de licitaciones públicas y flotas de reparto urbano. Los operadores están probando el terreno, pero la adopción sigue siendo cautelosa. La infraestructura limitada y los tiempos de carga hacen que los LCV eléctricos progresen paso a paso, no a grandes saltos.

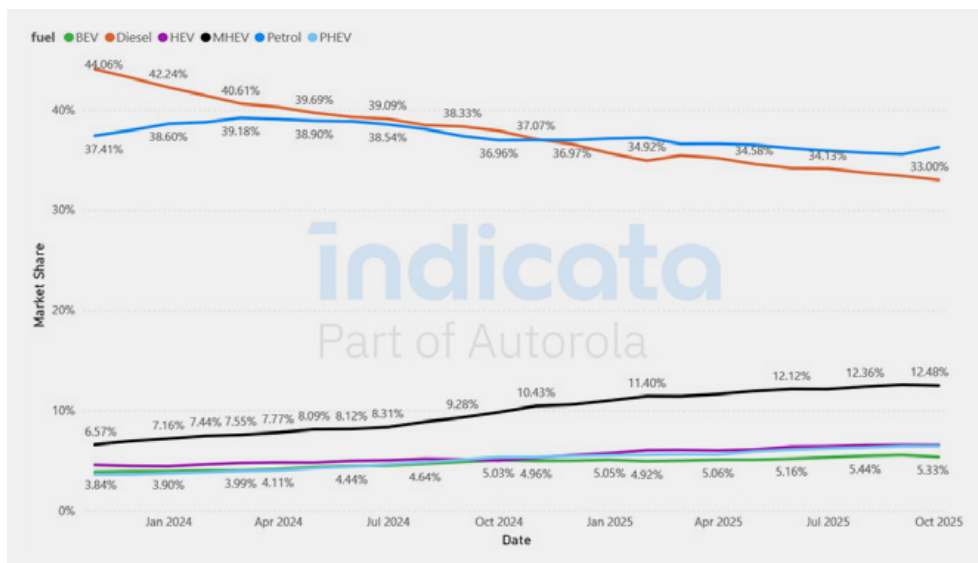
Optimismo cauteloso y una nueva lógica de mercado

Para los profesionales, el éxito ahora reside en la rapidez y la adaptabilidad. En los coches de 4 a 8 años, ajustar precios pronto para mantener alta la rotación. En los modelos electrificados, vender confianza: garantía, estado de batería, historial transparente. Y, sobre todo, leer el mercado ciudad por ciudad, ZBE por ZBE. El mercado de usados en España no se está ralentizando, se está redefiniendo: más racional, más selectivo y más centrado que nunca en el coste total de uso.

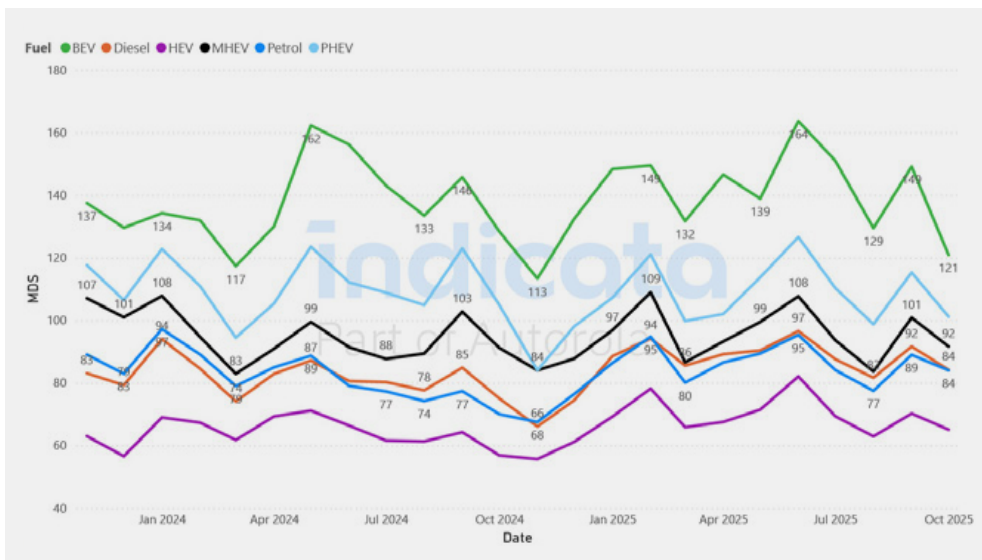
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Spain



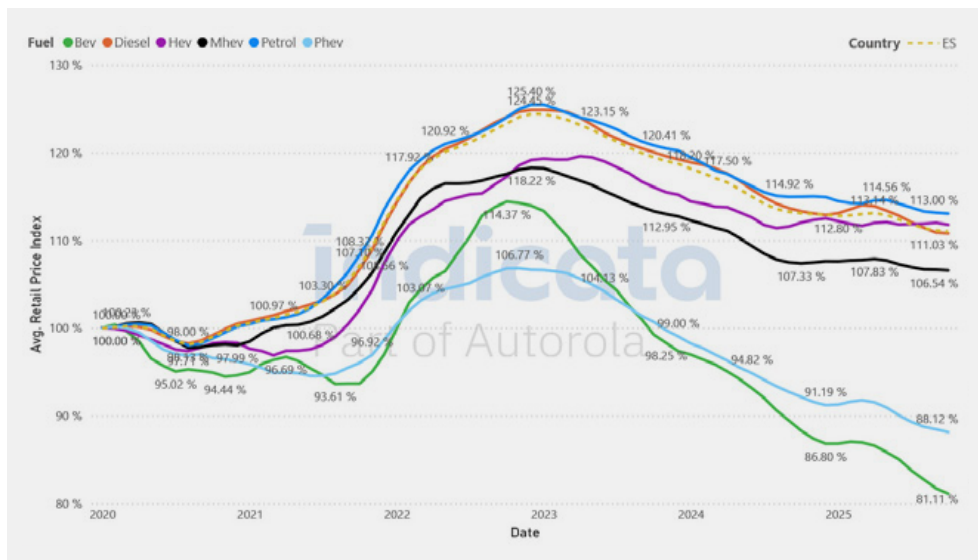
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Spain



MDS by Fuel Type - Spain



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



El mercado de vehículos usados en Suecia busca nuevo impulso tras el auge eléctrico

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

Un mercado maduro que entra en una nueva fase

Tras años de fuerte crecimiento, el mercado de vehículos usados en Suecia muestra signos de normalización. La demanda sigue siendo saludable, pero el ritmo se desacelera — especialmente en los modelos eléctricos que antes impulsaban la expansión. El fin de los incentivos gubernamentales para la compra y el aumento de los costes de financiación han enfriado el entusiasmo de los compradores, lo que lleva a decisiones más selectivas y a una competencia más intensa entre concesionarios. El mercado está en transición hacia una fase más estable pero cautelosa.

Precios bajo presión en un mercado en reequilibrio

El índice de precios continúa descendiendo gradualmente, reflejando un desequilibrio creciente entre oferta y demanda. Una oleada de devoluciones de leasing de vehículos eléctricos ha incrementado los niveles de inventario, mientras que la demanda privada se suaviza. Como resultado, los valores residuales de los BEV están bajo presión. Los modelos recientes de gasolina e híbridos se mantienen mejor, respaldados por una demanda constante en zonas suburbanas y rurales. Los BEV de primera generación, sin embargo, enfrentan correcciones de precio más pronunciadas debido a su autonomía limitada y capacidades de carga obsoletas. Los compradores suecos —pragmáticos y centrados en el valor— priorizan modelos versátiles, fiables y eficientes energéticamente.

Los vehículos más jóvenes pierden impulso

Los coches de menos de cuatro años, que antes eran el motor del mercado de usados, ahora luchan por mantener su velocidad de rotación. La afluencia de vehículos eléctricos casi nuevos procedentes de renovaciones de flotas ha alargado los tiempos de venta. Los vehículos de entre 4 y 8 años están ganando protagonismo, ofreciendo un sólido equilibrio entre precio, equipamiento y fiabilidad. Los coches de más de ocho años siguen siendo un nicho reducido, limitado por normativas medioambientales más estrictas y mayores costes de propiedad.

Los modelos eléctricos digieren su crecimiento, los híbridos ganan terreno

Suecia sigue siendo pionera en adopción de vehículos eléctricos, pero el mercado ahora está asimilando el crecimiento acelerado de los últimos años. Los BEV muestran tiempos de rotación más largos, señal de una demanda más cautelosa. El fin de los incentivos a la compra ha debilitado la confianza del comprador, mientras que los costes de seguro y las preocupaciones sobre las baterías afectan las decisiones de reventa. Los híbridos enchufables (PHEV) están recuperando popularidad entre las flotas, y los híbridos no recargables (HEV y MHEV) están creciendo gracias a su simplicidad y fiabilidad. Los motores de combustión interna aún tienen presencia, especialmente en regiones con infraestructura de carga limitada.

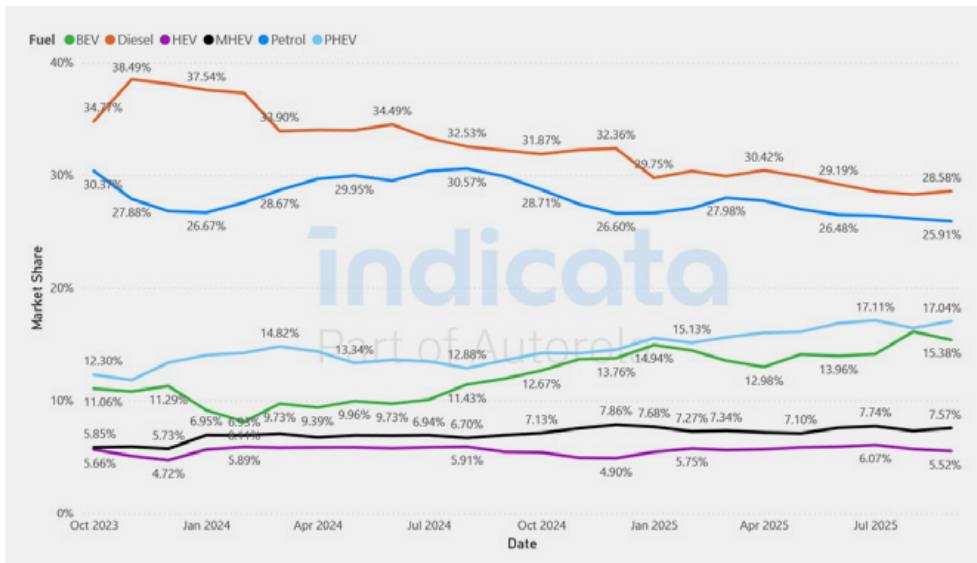
Los LCV enfrentan el reto de la transición

Los vehículos comerciales ligeros siguen siendo vitales para la economía sueca — especialmente en construcción, logística y comercio. Los furgones eléctricos están ganando terreno, impulsados por objetivos corporativos de sostenibilidad y políticas públicas, pero su adopción sigue limitada por precios elevados, autonomía reducida en invierno e infraestructura de carga desigual. Los furgones diésel e híbridas mantienen tasas de rotación más rápidas y siguen siendo esenciales para el uso empresarial regional. El crecimiento futuro en este segmento dependerá de la capacidad de los fabricantes para adaptarse y de la continuidad de los incentivos fiscales dirigidos a flotas profesionales.

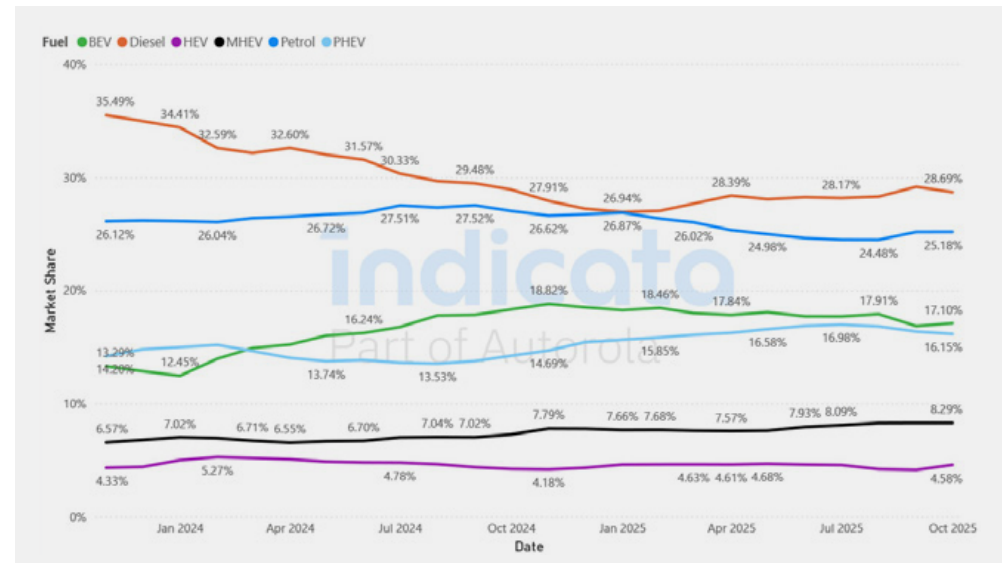
Una transición en busca de equilibrio

El mercado de vehículos usados en Suecia sigue siendo uno de los más avanzados de Europa, pero su rápida electrificación entra en una fase más compleja. El sector debe ahora reconciliar sostenibilidad con realidad económica. Las correcciones de precios, la cautela del comprador y los márgenes más ajustados para los concesionarios indican un mercado más selectivo en el horizonte. Mantener la confianza del consumidor y asegurar un ecosistema viable de segunda mano para los BEV será clave para consolidar la posición de Suecia como referente europeo en movilidad sostenible.

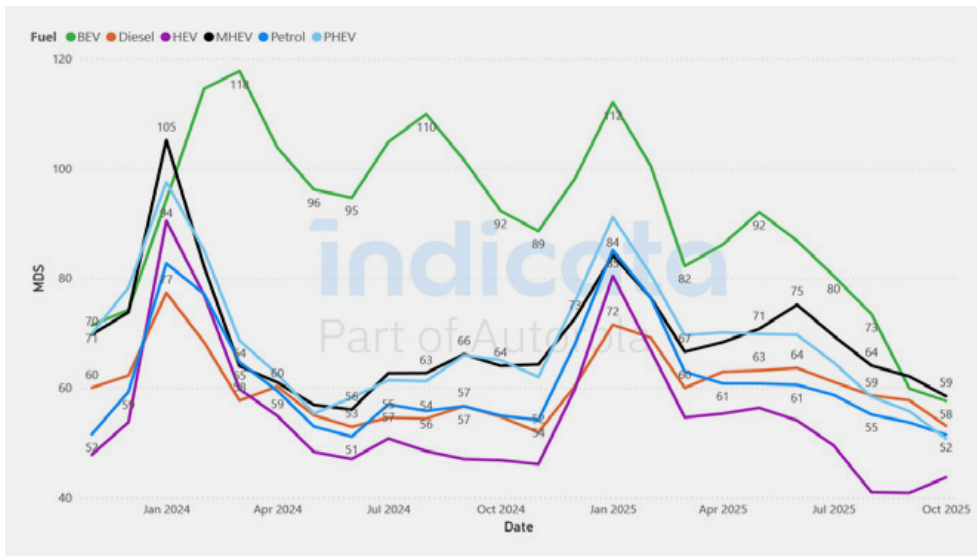
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Sweden



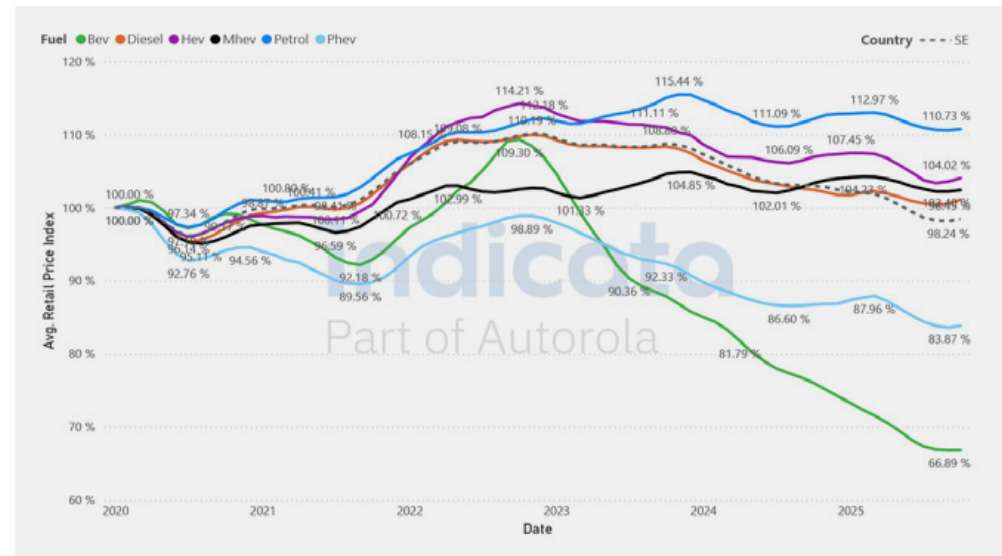
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Sweden



MDS by Fuel Type - Sweden



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



Resiliente pero selectivo — El mercado de VO suizo encuentra su ritmo

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

Un mercado estable, racional y exigente

El mercado de vehículos usados en Suiza destaca por su estabilidad y sofisticación. La inflación se mantiene contenida, pero los costes de financiación siguen siendo elevados, lo que fomenta un comportamiento de compra cauteloso pero seguro. El segmento de vehículos nuevos, aún limitado por precios altos y largos plazos de entrega, continúa alimentando un suministro constante de vehículos recientes al mercado de usados — manteniendo el equilibrio sin sobrecalentamiento.

Precios estables, pero bajo control

El índice de precios se mantiene notablemente estable. Tras meses de tensión por la escasez de vehículos casi nuevos, los ajustes recientes señalan un equilibrio más saludable entre oferta y demanda. Los precios se mantienen más firmes que en la mayoría de los mercados vecinos, respaldados por un mayor poder adquisitivo y un enfoque en la calidad del vehículo por encima del volumen. La presión a la baja se limita principalmente a los modelos eléctricos, que enfrentan una rotación más lenta.

Los vehículos jóvenes impulsan el mercado

El mercado suizo se caracteriza por un parque automovilístico joven y una fuerte demanda de vehículos de menos de ocho años. Los modelos de entre 4 y 8 años constituyen la columna vertebral de las ventas, ofreciendo el equilibrio perfecto entre fiabilidad, imagen y precio. Los coches de menos de cuatro años, en su mayoría procedentes de leasing o devoluciones de flotas, se venden bien, aunque los compradores siguen siendo sensibles al precio. Los vehículos más antiguos, por su parte, van perdiendo atractivo debido a normas más estrictas de seguridad, emisiones y mantenimiento, especialmente en zonas urbanas.

Los eléctricos ganan terreno, con cautela

Los modelos eléctricos de batería (BEV) y los híbridos enchufables (PHEV) están ganando cuota, impulsados por políticas de descarbonización y una red de carga más densa. Sin embargo, el ritmo sigue siendo moderado: los BEV muestran niveles elevados de MDS, reflejando la brecha entre oferta y una demanda muy selectiva. Los compradores suizos adoptan un enfoque pragmático — no rechazan los eléctricos, pero esperan fiabilidad demostrada y valor a largo plazo. Los híbridos no recargables (HEV) se benefician de esta mentalidad cautelosa, manteniendo una rotación rápida.

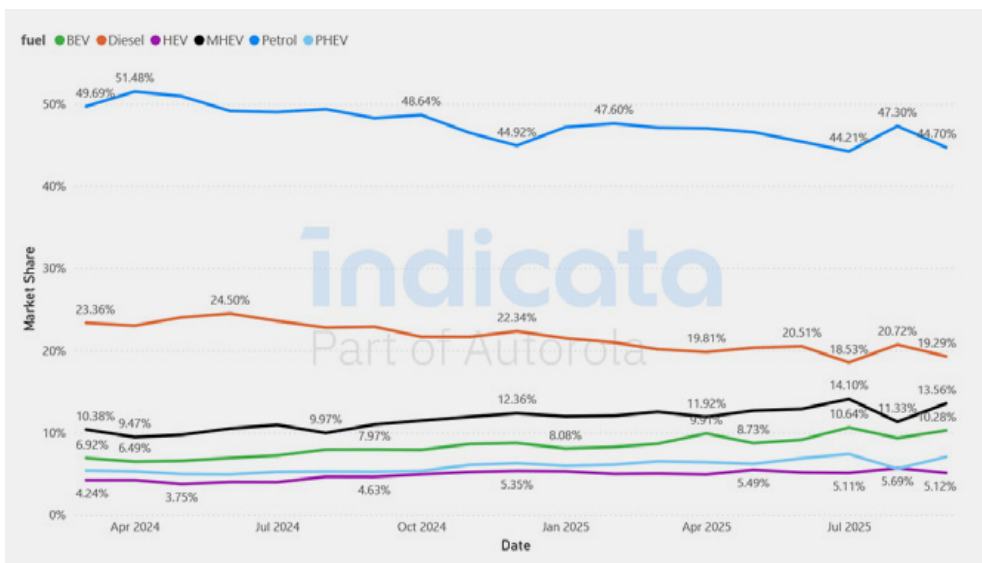
Los LCV reflejan el motor económico del país

Los vehículos comerciales ligeros desempeñan un papel vital en la logística urbana y alpina de Suiza. La demanda sigue siendo robusta, pero las presiones sobre los costes operativos impulsan decisiones de flota más cuidadosas. El diésel sigue dominando por su autonomía y durabilidad, mientras que los furgones eléctricos avanzan lentamente, impulsados principalmente por corporaciones y entidades públicas. La falta de infraestructura de carga para profesionales sigue siendo una barrera clave para una adopción más amplia.

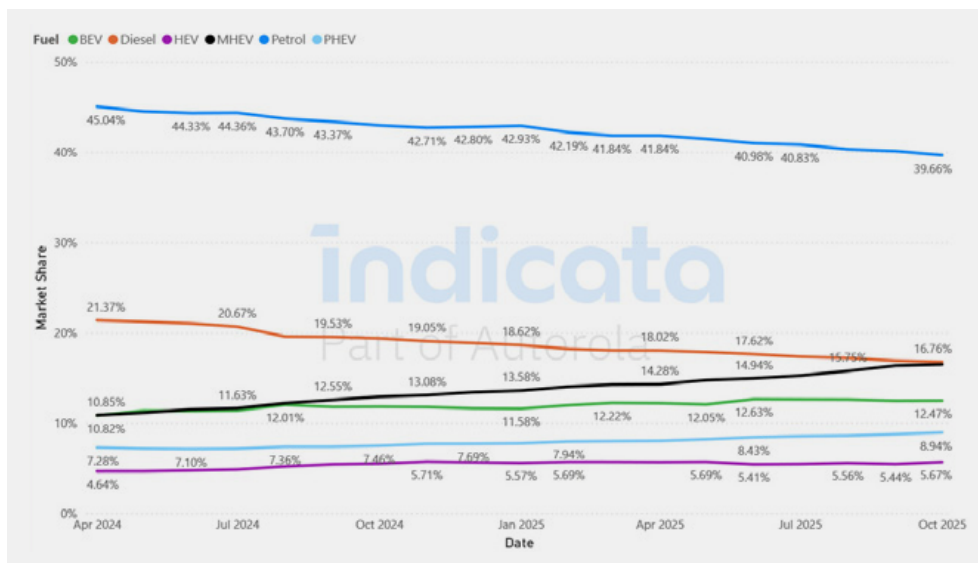
Perspectivas

El último trimestre debería ofrecer un rendimiento estable, respaldado por la confianza del consumidor y un comportamiento de compra disciplinado. La transición energética avanzará sin prisas, en línea con el enfoque pragmático suizo. El reto para los próximos meses: equilibrar innovación, control de costes y fiabilidad — los pilares del ADN automovilístico suizo.

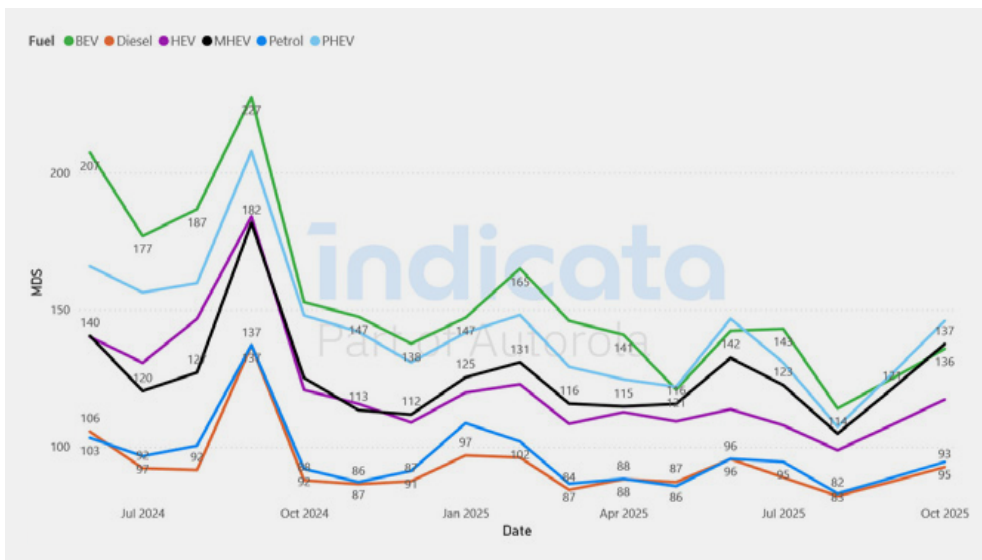
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Switzerland



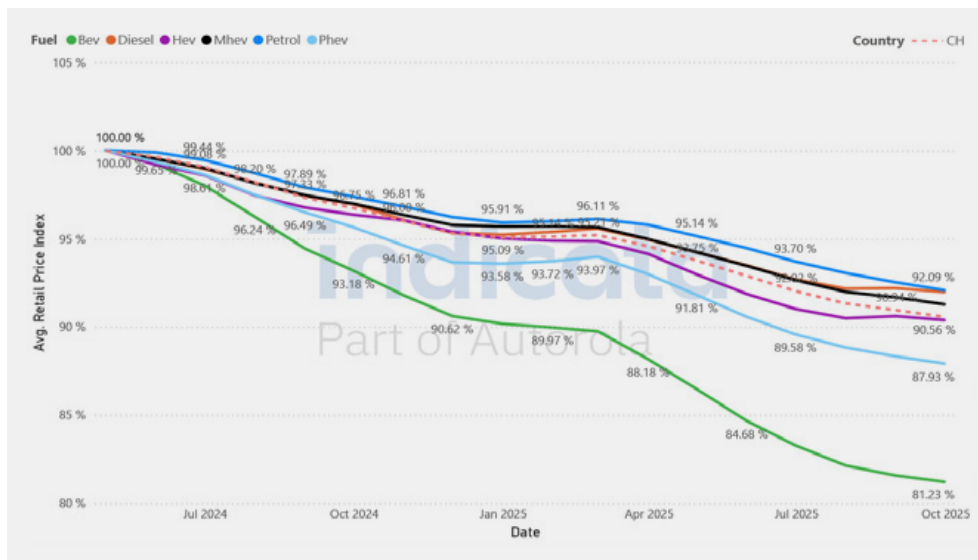
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Switzerland



MDS by Fuel Type - Switzerland



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



El mercado de vehículos usados en Turquía: un reflejo de la agitación económica

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

Cuando los coches usados se convierten en refugio

En Turquía, el mercado automovilístico cuenta la historia del país mejor que cualquier estadística. Con una inflación superior al 65% y tipos de interés por encima del 40%, comprar un coche nuevo se ha convertido en un lujo. El mercado de usados se ha transformado en un salvavidas para millones de personas, aún activo, pero bajo una presión intensa. La gente quiere comprar — pero pocos pueden permitírselo — lo que convierte cada compra en un delicado equilibrio entre necesidad y supervivencia financiera.

Precios flotando por encima de la realidad

Tras dispararse en la primera mitad del año, los precios se han suavizado ligeramente desde el verano. Llamarlo descenso sería engañoso — es más bien una pausa en medio de la tormenta. El poder adquisitivo se desvanece, los vendedores se mantienen firmes, y la devaluación de la lira sigue alimentando la especulación. Los coches se han convertido en activos refugio, protegiendo valor frente a la inflación. Los precios siguen desconectados de los fundamentos, y la rotación se ha ralentizado, con el MDS aumentando de forma constante.

Los coches más nuevos, fuera del alcance

Los vehículos de menos de cuatro años se han vuelto raros e inaccesibles, reservados para los más acomodados o compradores corporativos. El mercado real se encuentra ahora en los coches de 4 a 8 años, vistos como fiables y aún alcanzables. Los modelos más antiguos, de más de diez años, están ganando cuota, pero mantenerlos se vuelve cada vez más difícil debido al aumento de los costes de repuestos y reparación.

La gasolina domina, el diésel se desvanece

Casi el 70% de las ventas de usados involucran coches de gasolina. El diésel, antes dominante, está en retirada constante, afectado por la fiscalidad, los costes de mantenimiento y el envejecimiento del

parque. En cuanto a los híbridos y eléctricos, siguen siendo marginales: pocos incentivos, una red de carga débil y precios fuera de alcance. A pesar de algunas iniciativas locales, la electrificación sigue siendo simbólica en un país donde la movilidad aún gira en torno a la capacidad de compra.

LCV atrapados entre la inflación y la necesidad

Los vehículos comerciales ligeros son la columna vertebral de la economía de las pequeñas empresas en Turquía. Mayoritariamente diésel, enfrentan precios crecientes y acceso al crédito cada vez más limitado. Muchos profesionales prefieren alargar la vida útil de sus vehículos en lugar de reemplazarlos. Las alternativas eléctricas siguen siendo raras — autonomía limitada, alto coste e infraestructura insuficiente los mantienen al margen.

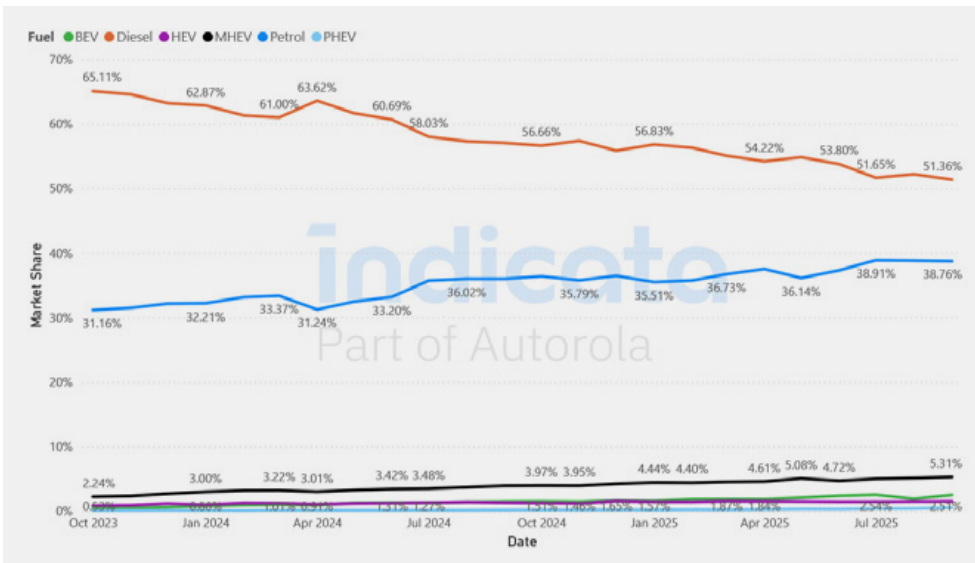
Un mercado que baila al ritmo de Ankara

El mercado de usados ahora se mueve al compás de las decisiones de Ankara. Cada cambio de tipo de interés o ajuste fiscal provoca ondas inmediatas en los precios. Los planes ambiciosos de fabricación local y electrificación siguen sin estar claros, mientras la confianza del consumidor permanece frágil. Como dice un concesionario de Estambul: *“La gente quiere comprar, pero simplemente no puede conseguir financiación.”*

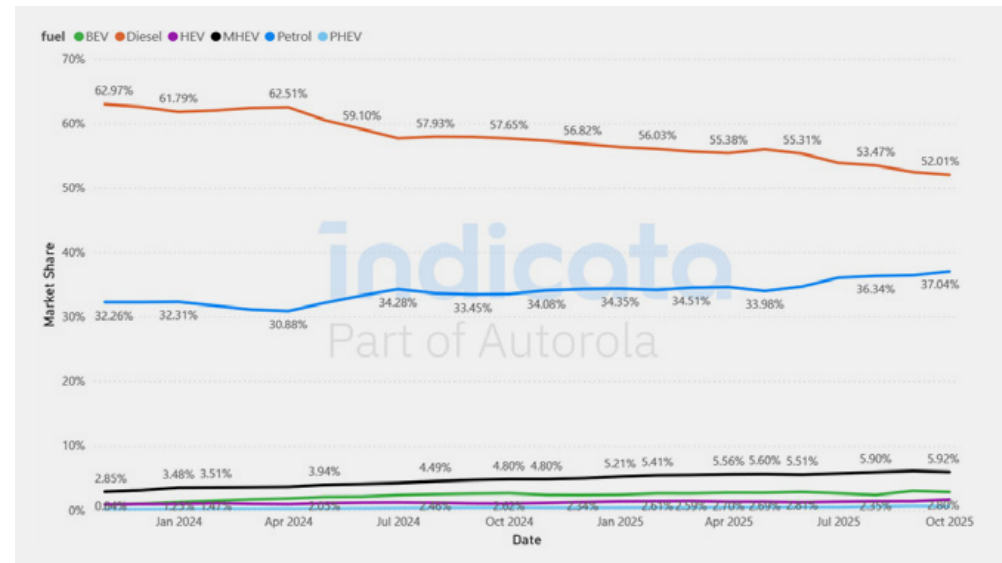
Una estabilidad frágil

El mercado de vehículos usados en Turquía muestra una resiliencia impresionante, pero está construido sobre bases inestables. Detrás de su aparente estabilidad hay tensiones estructurales profundas — inflación, crédito, presión fiscal y devaluación monetaria. A menos que se resuelvan, el mercado de usados seguirá siendo el espejo de una economía en lucha, resistente, pero incierta sobre su futuro.

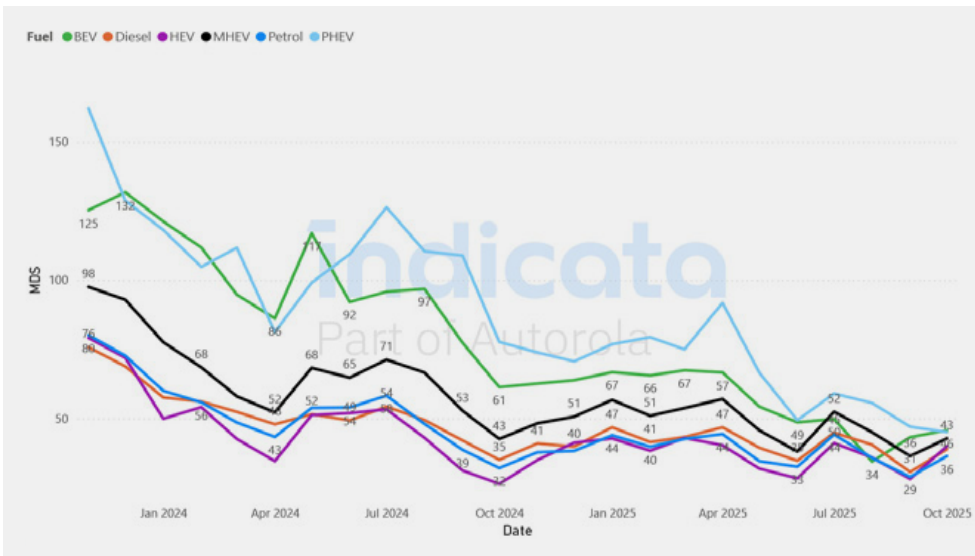
Sales Market Share by Month and Fuel Type - Türkiye



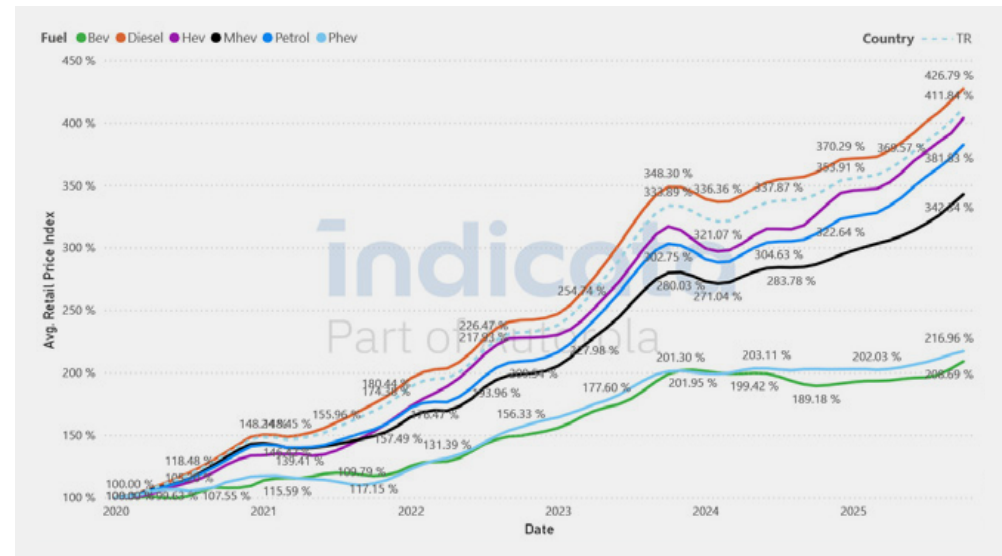
Stock Market Share by Month and Fuel Type - Türkiye



MDS by Fuel Type - Türkiye



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



El mercado de vehículos usados del Reino Unido se ajusta a una nueva realidad económica y fiscal

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

Un mercado fuerte que se vuelve más selectivo

El mercado de vehículos usados del Reino Unido sigue siendo uno de los más activos de Europa, pero el impulso de los últimos dos años se está desvaneciendo. La inflación persistente, el aumento de los costes de financiación y los cambios fiscales están remodelando el comportamiento de los compradores. Los consumidores ahora priorizan la fiabilidad, el coste total de propiedad y el valor a largo plazo por encima de la novedad. Los concesionarios responden con estrategias de precios más ajustadas y ciclos de stock más cortos para mantener la competitividad.

El mercado sigue siendo dinámico, pero cada vez más segmentado, con disparidades crecientes entre tipos de energía y grupos de edad de vehículos.

Precios bajo presión en medio de cambios fiscales

Los precios de los vehículos usados continúan ajustándose tras varios años de máximos históricos. El descenso se debe tanto a la corrección post-COVID como al impacto de los cambios fiscales. A partir de 2025, los vehículos eléctricos de batería (BEV) estarán sujetos al impuesto estándar de circulación (Vehicle Excise Duty), mientras que los incentivos fiscales para coches eléctricos de empresa se han ido reduciendo progresivamente. Estas medidas están cambiando la percepción de valor y acelerando la depreciación.

Los valores residuales, antes sostenidos por la escasez y los generosos incentivos, ahora están bajo presión. Los consumidores sensibles al precio están empujando el mercado hacia un nuevo equilibrio, uno que recompensa la transparencia, la flexibilidad y una fijación de precios eficiente más que nunca.

Los coches de edad media dominan mientras los más nuevos pierden impulso

Los vehículos de entre 4 y 8 años representan ahora la columna vertebral del mercado de usados británico. Ofrecen un sólido equilibrio entre tecnología moderna, precio aceptable y practicidad. En contraste, los coches de menos de cuatro años están perdiendo cuota, reflejo de la caída en las matriculaciones de vehículos nuevos entre 2020 y 2022 y del aumento de los costes de financiación. Los vehículos más antiguos, aunque aún numerosos, tienen dificultades en zonas urbanas bajo las políticas cada vez más estrictas de Zonas de Emisiones Ultra Bajas (ULEZ), lo que limita su liquidez.

Los BEV rotan rápido, pero a costa del valor

A diferencia de la mayoría de los mercados europeos, los BEV en el Reino Unido rotan más rápido que cualquier

otro tipo de motorización. El país muestra actualmente el MDS más bajo para vehículos eléctricos en Europa, no por una demanda creciente, sino debido a fuertes recortes de precios — en algunos casos superiores al 20% en los últimos meses. Estos reajustes de precios han acelerado las ventas, pero han debilitado gravemente los valores residuales y la rentabilidad de los concesionarios.

Los compradores privados aprovechan los precios más bajos, pero muchos siguen siendo cautelosos respecto al coste de propiedad a largo plazo y la durabilidad de las baterías. Mientras tanto, los híbridos (HEV y PHEV) continúan creciendo de forma constante, atrayendo a conductores que buscan una combinación equilibrada de rendimiento, flexibilidad y estabilidad fiscal.

LCV en un punto estratégico de inflexión

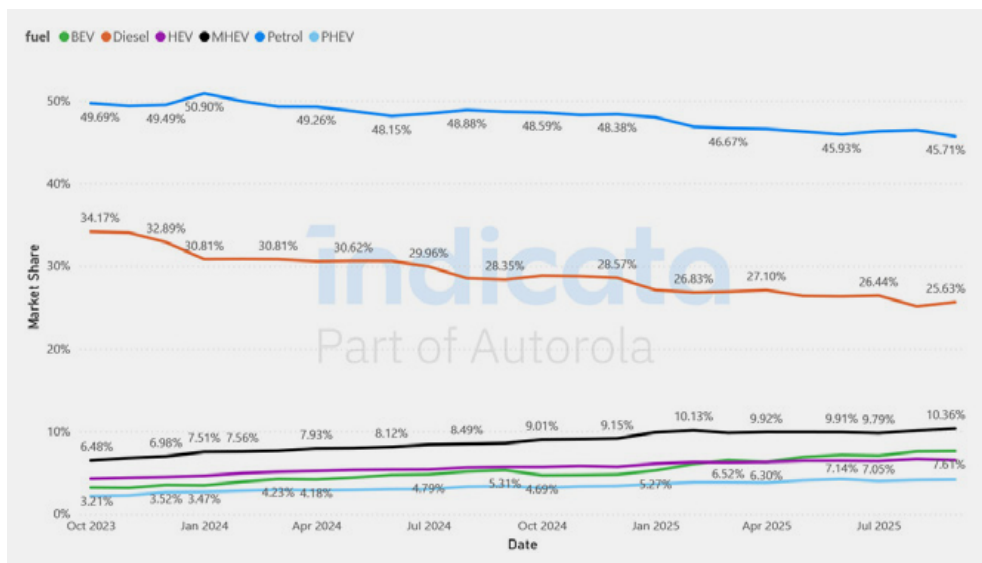
Los vehículos comerciales ligeros siguen siendo una piedra angular del sector automovilístico británico. Los modelos diésel aún dominan, especialmente entre pymes y operadores logísticos, aunque las variantes eléctricas se están expandiendo gradualmente. También aquí, los ajustes fiscales están cambiando las reglas del juego: a partir de 2025, la eliminación de ciertas exenciones para furgones eléctricos y el aumento de los costes operativos en zonas urbanas están alterando la economía de las flotas. Muchos operadores están retrasando la electrificación hasta que maduren los precios, la autonomía y la infraestructura, mientras que otros adoptan alternativas híbridas o diésel de bajas emisiones para equilibrar cumplimiento normativo y eficiencia de costes.

Un mercado que equilibra presión fiscal y confianza del comprador

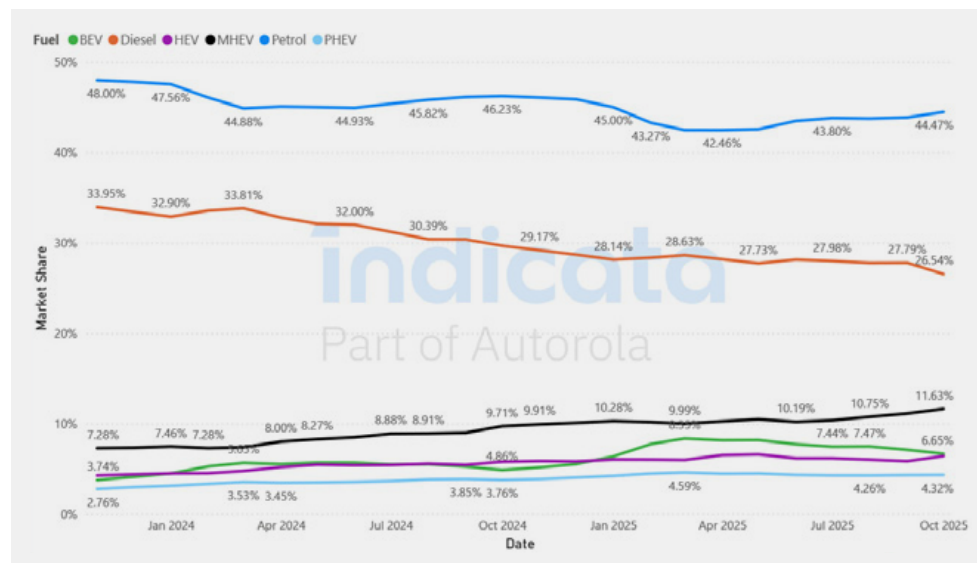
El mercado de vehículos usados del Reino Unido entra en una etapa decisiva. Las correcciones de precios, los cambios fiscales y la cautela del comprador se combinan para redefinir el equilibrio del mercado. Los vehículos eléctricos se venden más rápido — pero por menos — mientras que los híbridos consolidan su posición como la opción pragmática.

Los próximos meses pondrán a prueba la capacidad del mercado para absorber estos cambios, reconstruir la confianza del consumidor y establecer una estructura de valor sostenible para los vehículos electrificados. El Reino Unido sigue siendo uno de los mercados automovilísticos más adaptables de Europa, capaz de ajustarse rápidamente, pero ahora enfrentando el reto de encontrar una estabilidad duradera en medio de una transición fiscal y tecnológica.

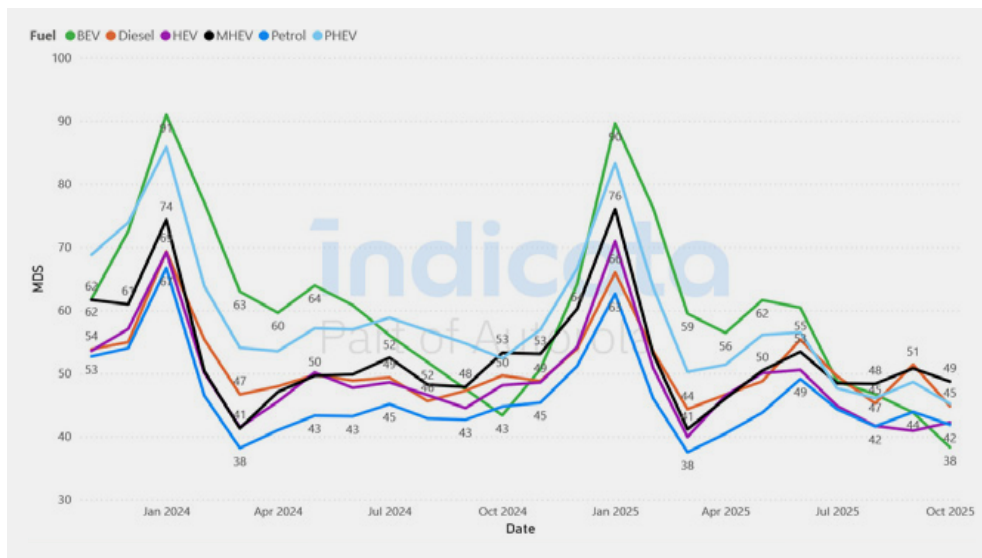
Sales Market Share by Month and Fuel Type - UK



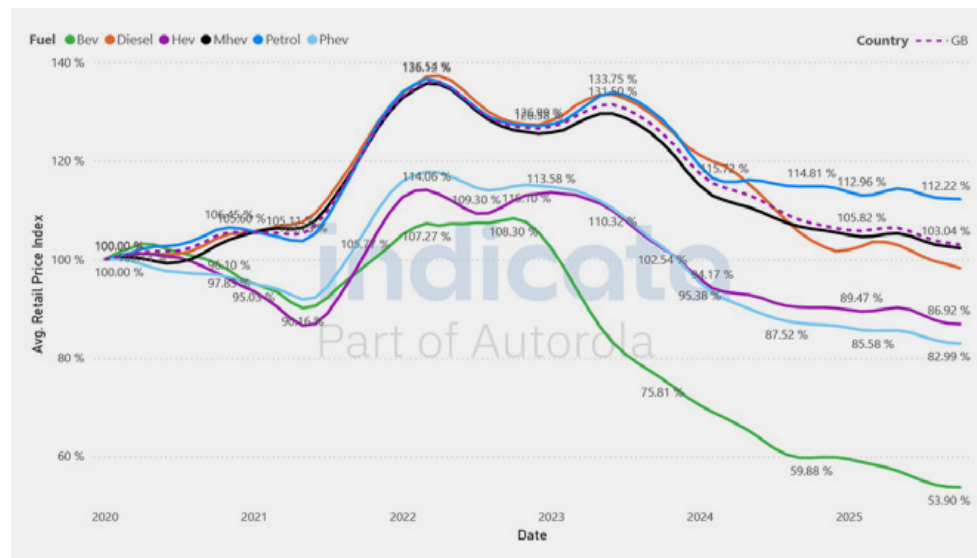
Stock Market Share by Month and Fuel Type - UK



MDS by Fuel Type - UK



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



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

Austria

Andreas Steinbach

Autorola - Market Intelligence -
Indicata

Office: +43 1 2700 211-90

Mobile: +43 664 411 5642

Email: ash@autorola.at

Belgium

Filip Dobbeleir

Senior Manager Indicata

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

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

Email: fdo@autorola.be

Denmark

Palle Elgaard

Email: pel@indicata.com

France

Jean-Rémi Thomas

Sales Director

Email: jrt@autorola.fr

Germany

Jonas Maik

Senior Key Account Manager

Mobile: +49 151-402 660 18

Email: jmk@indicata.de

Italy

Davide Ghedini

Key Account Manager Indicata Italy
Autorola.it

Phone: +39 030 9990459

Mobile: +39 331 1343893

Email: dag@indicata.it

Pietro Sportelli

Autorola.it

Mobile: +39 3332495899

Email: psp@indicata.it

The Netherlands

Martijn Notten

Head of Indicata Netherlands
indicata.nl

Mobile: +31 6 83117867

Email: 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

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

Este documento exploraba:

Primeras tendencias del mercado

Impacto inicial del virus y medidas de distanciamiento social aplicadas.

Escenarios de mercado

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

Mitigación

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

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

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

Nos complace presentar nuestra última edición de **“Indicata Market Watch”** que cubre 16 países europeos y Brasil. Proporcionamos un análisis integral del mercado VO con comentarios para cada país para el primer, segundo, tercer y cuarto trimestre del año, publicados en abril, julio, octubre y enero.

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

¿Cómo elaboramos nuestros datos?

Indicata analiza diariamente más de 9 millones de anuncios de Vehículos de Ocasión en toda Europa, y nuestro sistema los somete a exhaustivos procesos de depuración de datos para garantizar la integridad de los mismos.

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

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



Indicata
Market Watch™

Observatorio sobre el mercado de vehículos de ocasión



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

indicata
Part of Autorola