

Indicata

**Market Watch™**

Raport dotyczący używanych samochodów



Luty 2025 | Wydanie 60

# Rosnący potencjał używanych hybryd

**indicata**  
Part of Autorola



Silniki benzynowe pozostają najważniejszym rodzajem napędu dla samochodów używanych w Europie, z 45% udziałem w rynku.

**Skutki kryzysu chipowego i rynek sprzedających stają się przeszłością, sytuacja na rynku wtórnym aut wraca do normy.**

Co trzeci oferowany samochód osobowy i prawie 30% wszystkich samochodów dostawczych ma mniej niż 2 lata.

**Obecnie pełne hybrydy zyskują na atrakcyjności rynkowej i osiągają wysokie wartości, na poziomie silników spalinowych.**

Atrakcyjność rynkowa elektrycznych samochodów dostawczych ponownie spada, obecnie wartości MDS są powyżej 100 dni i rosną.

**Udział sprzedaży elektrycznych samochodów osobowych w segmencie poniżej 2 lat osiągnął bardzo wysoką wartość w Danii przekraczając poziom 75%.**

We Francji większość aut z tradycyjnymi napędami odnotowała poprawę MDS lub stabilizację, jednak w przypadku aut typu PHEV, BEV szczytowy czas sprzedaży pogarsza się i jest obecnie dwukrotnie dłuższy niż w przypadku diesli i aut benzynowych.

**Polska uruchomiła na początku lutego nowy program, który zapewnia dotacje w wysokości do 40 000 zł na zakup lub leasing pojazdów elektrycznych. Podany poziom wsparcia uwzględnia również premię za zezłomowanie dotychczasowego auta.**

W Szwecji już połowa nowych samochodów to auta z napędami PHEV i BEV.

**Po raz pierwszy model benzynowy submarki Chery Omoda - C5 - znalazł się wśród 3 najlepiej sprzedających się samochodów w Turcji.**

Liczba samochodów BEV oferowanych na brytyjskich portalach z używanymi samochodami wzrosła do ponad 10% w segmencie wiekowym 3-4 lat.

Kraj	Procentowy wzrost cen samochodów używanych Zmiana względem stycznia 2023
Turkey	<b>78.3pp</b>
Poland	-6.4pp
Spain	-7.7pp
Sweden	-8.4pp
Portugal	-10.9pp
The Netherlands	-9.0pp
Italy	-11.2pp
Belgium	-10.7pp
France	-11.1pp
Austria	-11.2pp
Germany	-10.1pp
United Kingdom	-12.9pp
Denmark	-10.1pp
<b>Średnia</b>	<b>-3.8pp</b>
<b>EU Region</b>	<b>-10.6pp</b>

# Silniki spalinowe dominują na rynku wtórnym, wyzwanie stanowią auta elektryczne

Biorąc pod uwagę wszystkie obserwowane rynki razem, można zaobserwować liniowy rozwój udziałów w rynku sprzedaży według rodzaju paliwa. Silniki benzynowe pozostają najważniejszym rodzajem paliwa dla samochodów używanych w Europie (45%), ich podaż pochodząca z rejestracji nowych samochodów w ostatnich latach jest wystarczająca. Dostępność używanych diesli zmniejsza się ze względu na długoterminowe skutki Dieseltgate i promowaną elektryfikację rynku, ale auta w silnikami wysokoprężnymi nadal stanowią 27% ofert.

Łagodne hybrydy (MHEV) wspierają ten trend, zastępując swoje odpowiedniki z silnikami spalinowymi i zapewniając niższą emisję CO2. Z perspektywy całego rynku, warianty z napędem elektrycznym nadal stanowią jednocyfrowy udział w rynku zarówno pod względem sprzedaży, jak i liczby pojazdów na drogach. Potrzebne są ukierunkowane zachęty dla używanych modeli, aby nie tylko ustabilizować wartości rezydualne i zwiększyć ich atrakcyjność, ale

także, co ważniejsze, wspomóc sprzedaż nowych samochodów, pomagając obniżyć raty leasingu.

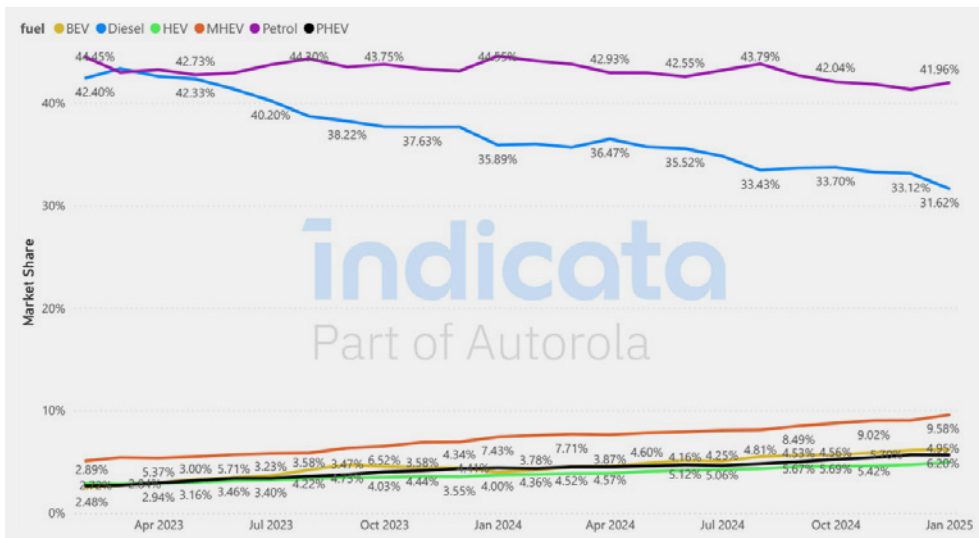
Jednak większość obowiązujących programów subsydiowania jest ukierunkowana na sprzedaż nowych samochodów i generalnie szkodzi branży samochodów używanych z powodu nadpodaży i presji cenowej. Transformacja w kierunku mobilności elektrycznej działa dobrze i szybko na rynkach, na których gama oferowanych pojazdów rośnie w wyniku zróżnicowanych środków wsparcia, ale także tam, gdzie inne warunki ramowe, takie jak odpowiednia infrastruktura, są spełnione.

Aby pojazdy elektryczne stały się realną alternatywą dla codziennej mobilności indywidualnej, potrzebna jest ukierunkowana lub wymuszona obniżka ich cen. Od połowy ubiegłego roku sprzedaż używanych BEV z najmłodszej grupy wiekowej ponownie rośnie, jest to jednak spowodowane głównie przez rosnącą podaż tych aut i większy wybór dostępnych modeli.

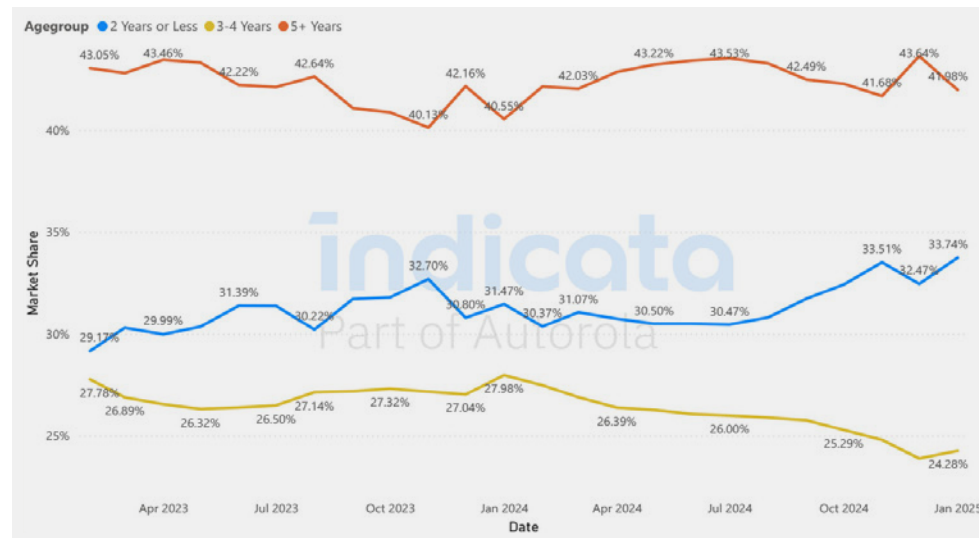
Pokazuje to również, że skutki kryzysu chipowego i rynku nabywców są coraz częściej porzucane również na rynku samochodów używanych. Jeden na trzy samochody i prawie 30% wszystkich lekkich pojazdów użytkowych na portalach ma obecnie mniej niż dwa lata. Wynika to z faktu, że na rynek trafia coraz więcej prywatnie używanych nowych samochodów i małych samochodów dostawczych z krótkoterminowymi umowami leasingowymi, które muszą być ponownie sprzedawane jako pojazdy używane w krótszych cyklach.

Obecnie co trzeci nowy samochód i prawie 30% wszystkich lekkich samochodów dostawczych na portalach ma mniej niż dwa lata. Wynika to z faktu, że na rynek trafia coraz więcej prywatnie używanych nowych samochodów osobowych oraz samochodów dostawczych z krótkoterminowymi umowami abonamentowymi/leasingowymi, które muszą być ponownie sprzedane tym razem jako pojazdy używane.

Sales Market Share by Month and Fuel Type - European Market



Sales Market Share by Month and Age Group - European Market



## Rośnie popyt na pełne hybrydy

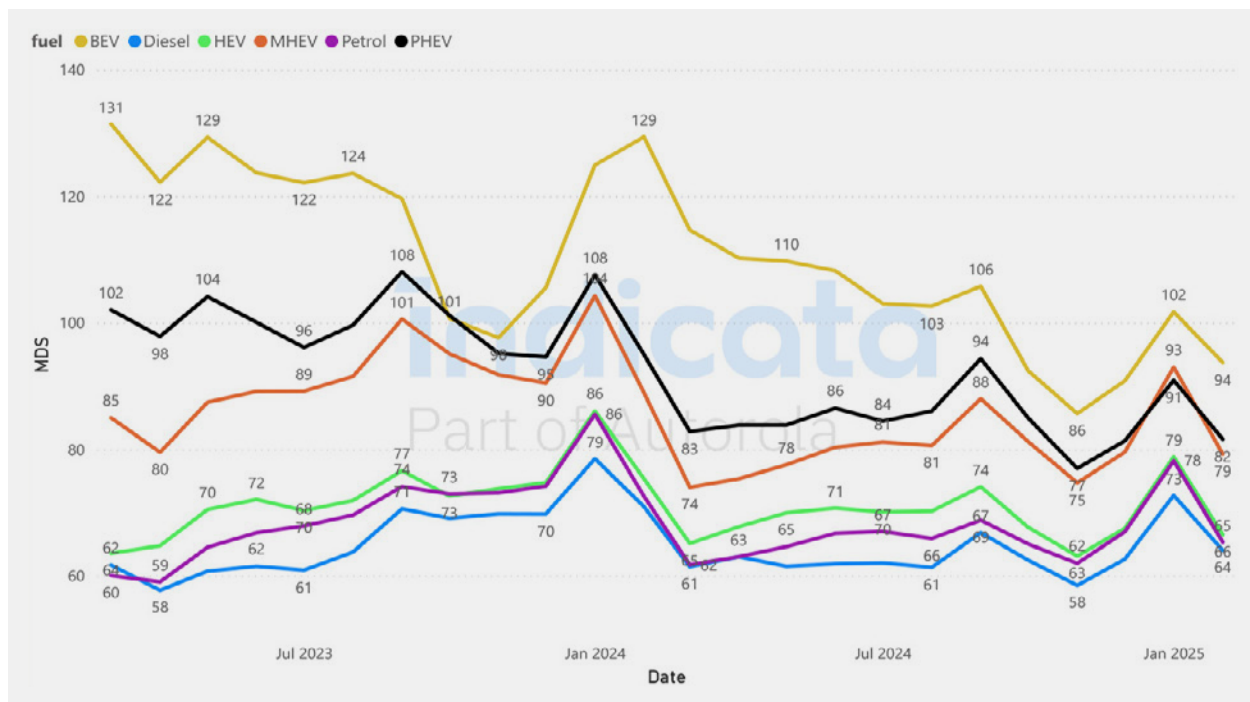
Stosunek podaży do popytu ponownie wykazuje pozytywny trend powyczajowym spadku na przełomie roku. Przyczynia się do tego ogólny spadek cen samochodów używanych oraz poprawa inflacji i siły nabywczej po kilku kryzysowych latach. Jednak obecna niepewność gospodarcza w Europie ponownie wpłynie na zachowania zakupowe i popyt na dobra inwestycyjne, takie jak samochody, ze względu na ostatnie wydarzenia polityczne i trwającą wojnę w Ukrainie.

Obecnie na atrakcyjności szczególnie zyskują hybrydy i osiągają najwyższe wartości zbliżone do wciąż popularnych aut benzynowych. Po stronie podaży pojazdy HEV stanowią jedynie niewielką część rynku. Po stronie popytu pomaga im sceptycyzm potencjalnych nabywców, którzy wolą zachować ostrożność i są przyciągani możliwością jazdy na napędzie elektrycznym bez „obaw o zasięg”.

Gorzej radzą sobie łagodne hybrydy ze wskaźnikami zbliżonymi do PHEV. Oba napędy cierpią na ten sam problem, mają wyższe ceny ze względu na bardziej złożoną technologię. Należy przy tym pamiętać że w tym roku nacisk importerów zostanie zwiększony w kierunku sprzedaży nowych BEV, bo te auta najbardziej przyczynią się do uzyskania pożądanego celu emisji CO2 i uniknięcia kar.

W przypadku samochodów dostawczych, zainteresowanie zelektryfikowanymi napędami ponownie spada, a wartości MDS rosną powyżej 100. W najtrudniejszej sytuacji znajdują się pojazdy LCV BEV o wartościach powyżej 150, ponieważ coraz większe ilości takich aut są wprowadzane i w nadchodzących latach powrócą jako młode pojazdy używane. Nabywcy używanych samochodów dostawczych są szczególnie wrażliwi na ceny, a wszystko, co poddaje w wątpliwość ich sprawne działanie w codziennym użytkowaniu, z większym prawdopodobieństwem skłoni ich do powrotu do diesli.

MDS by Fuel Type - European Market



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

All powertrains	MDS	ICE	MDS	Hybrid	MDS	BEV	MDS
Volkswagen Golf	72.9	Volkswagen Golf	73.1	Toyota Yaris	50.5	Tesla Model 3	42.7
Peugeot 208	74.1	Volkswagen T-ROC	73.7	Toyota C-HR	62.1	Volkswagen ID.3	68.2
Volkswagen T-ROC	73.7	Peugeot 208	67.9	Toyota Corolla	60.4	Fiat 500	102.8

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	42.7	Renault Twingo	43.8	Toyota RAV 4	47.4	Tesla Model 3	42.7
Tesla Model Y	43.0	Dacia Duster	45.6	Hyundai IONIQ	48.7	Tesla Model Y	43.0
Polestar	46.3	Volvo XC40	47.0	Toyota Yaris	50.5	Polestar	46.3

# Zmiana dynamiki europejskich rynków

Zmiany cen mają tendencję do słabnięcia na przełomie lat. Tak było również na początku 2025 roku. Istnieje wiele przyczyn takiego stanu rzeczy, w tym zwykła bierność sprzedawców detalicznych podczas inwentaryzacji, świąt i urlopów. Ogólnie rzecz biorąc, ubiegły rok zakończył się średnio negatywnym trendem, zwłaszcza na głównych rynkach, ale obecnie można zaobserwować pewną stabilizację, a nawet pojedyncze trendy wzrostowe.

Przykładem może być Wielka Brytania, która doświadczyła największych spadków od początku

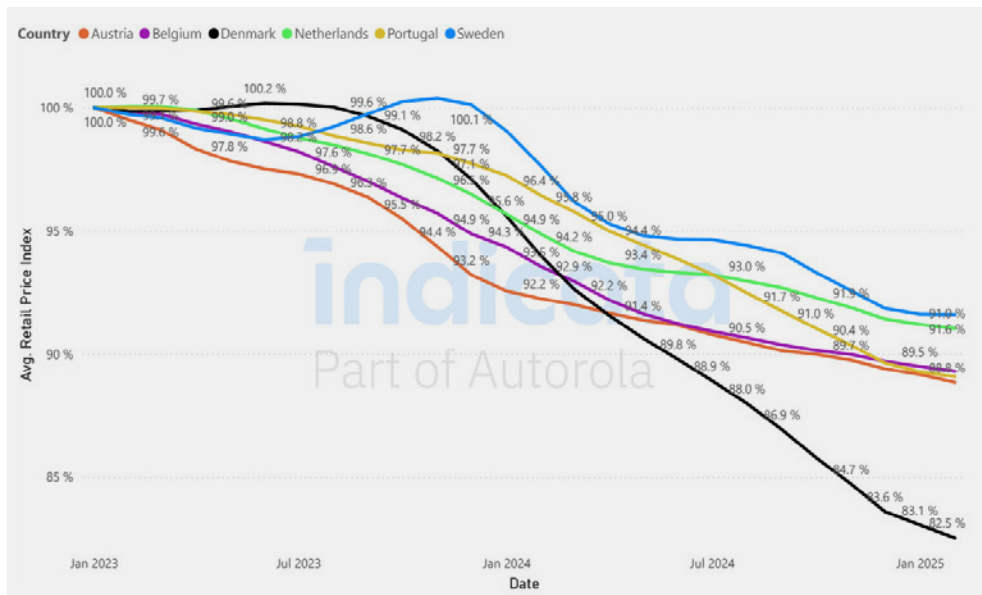
2023, jednak w 2024 te korekty były już relatywnie niewielkie. Niemniej jednak perspektywy są tam mieszane, a odporność brytyjskiego handlu wyraźnie spada. Podobna sytuacja ma miejsce w Niemczech. Francja i Włochy również znajdują się pod znaczną presją cenową, i to nie tylko w przypadku pojazdów elektrycznych.

Trend wzrostowy cen widać również w początkach 2025 w Hiszpani. Motorem napędowym są tu min pojazdy elektryczne. Z drugiej strony, Dania doświadcza ciągłego spadku cen ze względu na

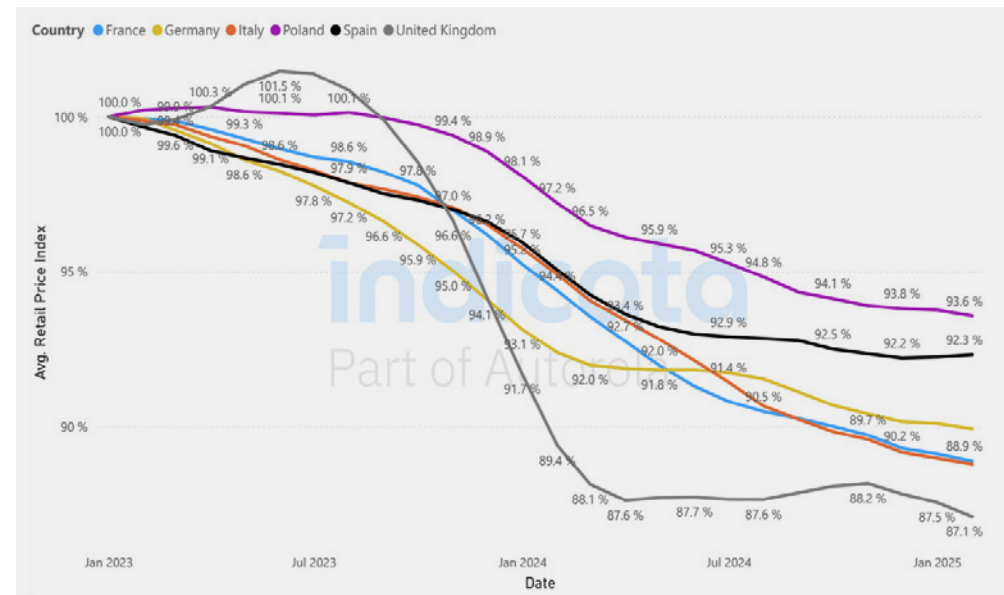
rosnącą penetrację rynku, w szczególności pojazdów BEV. Ponieważ jednak MDS, wskaźnik rotacji są dość pozytywne, wydaje się, że zmiany cen nabrały własnego tempa, napędzanego bardziej strachem niż koniecznością.

W Szwecji, największym rynku samochodowym Skandynawii, spadki cen wyhamowały, ale nadal są widoczne dla BEV. Również Belgia i Austria doświadczyły większej stabilności cen w 2024 co utrzymuje się w bieżącym roku.

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



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



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

# Nowy program dopłat dla nowych BEV spowolni popyt na ich używane odpowiedniki

**Polska uruchomiła na początku lutego nowy program, który zapewnia dotacje na zakup lub leasing pojazdów BEV. Program oferuje wsparcie do 40 000 zł na pojazd, przy czym pieniądze pochodzą z funduszy UE i są dostępne na nowe w pełni elektryczne pojazdy do ceny netto max. 225 000 zł. Obejmuje on również elementy programu złomowania starych pojazdów z silnikami spalinowymi i ma na celu szybką poprawę niskiego poziomu elektryfikacji na polskim rynku nowych samochodów.**

W oparciu o doświadczenia z programami złomowania na większą skalę, np. kryzys finansowy 2009/2010 w Niemczech, należy spodziewać się negatywnych skutków dla rynku samochodów używanych. Obniżone ceny transakcyjne nowych samochodów zmniejszą grupę potencjalnych klientów na używane i będą wywierać presję na kolejne obniżki cen młodych używanych BEV.

Ten negatywny wpływ oczywiście w mniejszym stopniu dotknie również do starszych grup wiekowych. Ponadto przyszła podaż używanych samochodów jest stymulowana bez podobnych zachęt dla używanych BEV, co spowoduje sytuację nadpodaży w nadchodzących latach. Wskaźnik cen pojazdów BEV, który przez ostatnie sześć miesięcy utrzymywał się na względnie stabilnym, niskim poziomie,

najprawdopodobniej ponownie spadnie, najpóźniej w przyszłym roku.

Istotną przeszkodą dla klientów nowych i używanych pojazdów elektrycznych pozostaje słabo rozwinięta publiczna sieć ładowania. W Polsce znajduje się zaledwie kilka tysięcy punktów ładowania, w tym tylko 15 Superchargerów Tesli. Tymczasem pełne hybrydy nadal cieszą się zdecydowanie większym powodzeniem. W najmłodszej grupie wiekowej (samochody w wieku do dwóch lat) podaż wzrosła obecnie do poziomu 13% dostępności, tymczasem w strukturze sprzedaży dla tej samej grupy wiekowej hybrydy stanowią już 15%.

O atrakcyjności hybryd świadczy również wskaźnik MDS, który ma najniższą wartość wśród wszystkich grup wiekowych i rodzajów paliwa.

Modele z silnikiem wysokoprężnym, które jeszcze kilka lat temu były dominującą siłą na rynku samochodów używanych, obecnie nadal tracą na wartości nawet w wieku powyżej 5 lat. W przypadku bardzo młodych pojazdów używanych udział w rynku wynosi poniżej 10%, a ceny coraz bardziej spadają.

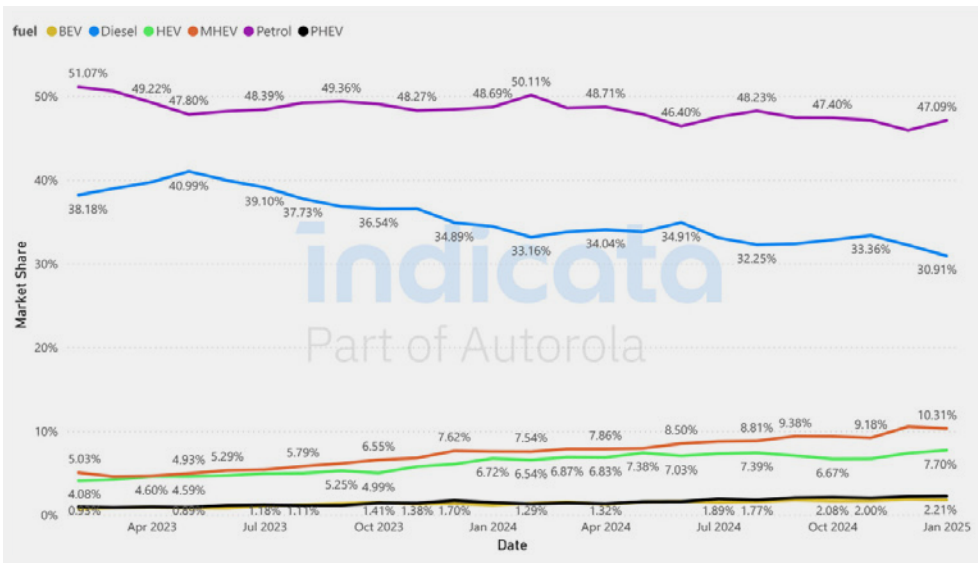
## Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Toyota	Corolla	54.3
Toyota	CH-R	68.9
Škoda	Octavia	55.4

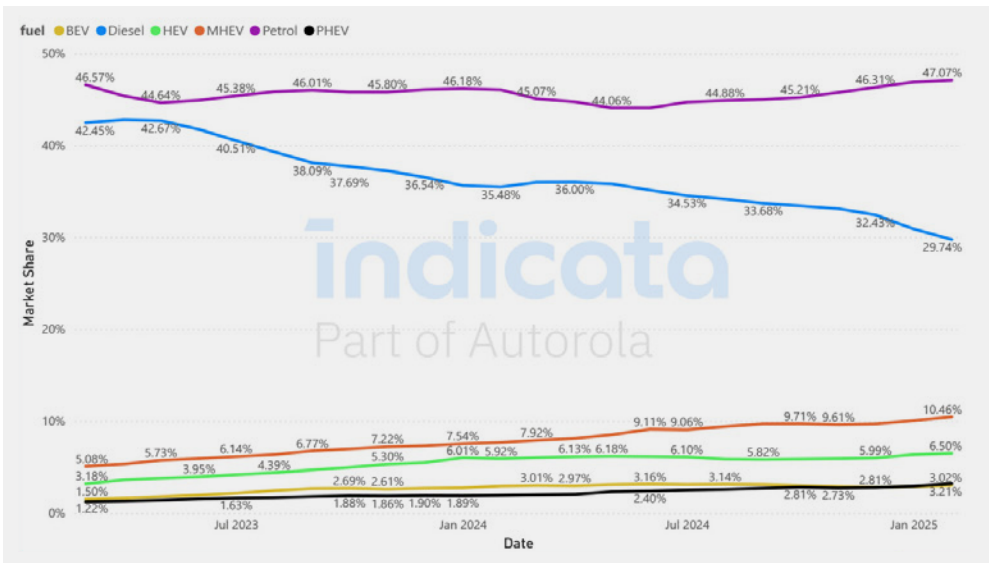
## Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Škoda	Kodiaq	9x	39.8
Toyota	Aygo X	8x	43.8
Škoda	Kodiaq	8x	45.6

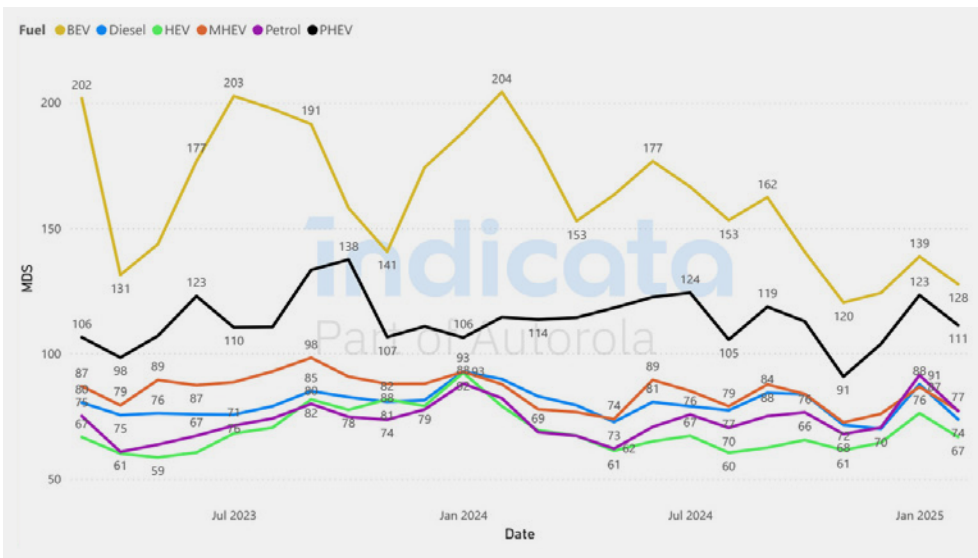
### Sales Market Share by Month and Fuel Type - Poland



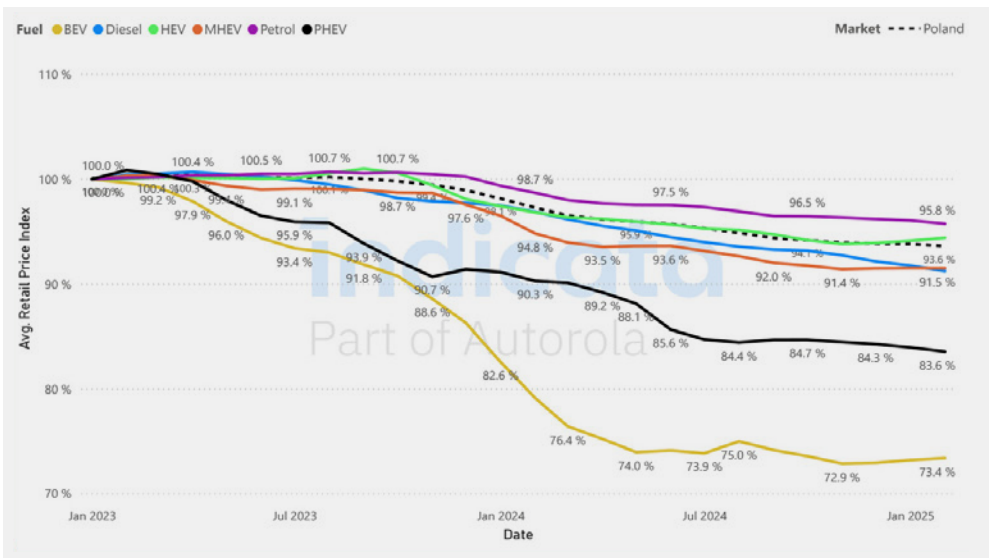
### Stock Market Share by Month and Fuel Type - Poland



### MDS by Fuel Type - Poland



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



Jeśli jesteś zainteresowany skontaktowaniem się z Indicata, zapoznaj się z poniższą listą kontaktów w poszczególnych krajach lub zarejestruj się na [Indicata.com](https://indicata.com)

### Austria

#### Andreas Steinbach

Autorola - Market Intelligence - Indicata

**Office:** +43 1 2700 211-90

**Mobile:** +43 664 411 5642

**Email:** [ash@autorola.at](mailto: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](mailto:fdo@autorola.be)

### Denmark

#### Palle Elgaard

**Email:** [pel@indicata.com](mailto:pel@indicata.com)

### France

#### Jean-Rémi Thomas

Sales Director

**Email:** [jrt@autorola.fr](mailto:jrt@autorola.fr)

### Germany

#### Jonas Maik

Senior Key Account Manager

**Mobile:** +49 151-402 660 18

**Email:** [jmk@indicata.de](mailto: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](mailto:dag@indicata.it)

#### Pietro Sportelli

Autorola.it

**Mobile:** +39 3332495899

**Email:** [psp@indicata.it](mailto:psp@indicata.it)

### The Netherlands

#### Jan Jaap Koops

Head of Indicata Netherlands

indicata.nl

**Mobile:** +31 (0)6 47 52 1686

**Email:** [jjk@autorola.nl](mailto:jjk@autorola.nl)

### Poland

#### Krzysztof Stańczak

Indicata Business Development Manager

**Mobile:** +48 505 029 381

**Email:** [kst@indicata.pl](mailto:kst@indicata.pl)

### Portugal

#### Sandra Sequerra – Portugal

Solutions & Indicata Business Unit Manager

**Phone:** +351 271 528 135

**Mobile:** +351 925 299 243

**Email:** [sas@autorola.pt](mailto:sas@autorola.pt)

### Spain

#### Juan Menor de Gaspar

Indicata Business Consultant

**Phone:** +34 609 230 236

**Email:** [jmd@autorola.es](mailto:jmd@autorola.es)

### Sweden

#### Yngvar Paulsen

Autorola.se

**Email:** [ypn@autorola.se](mailto:ypn@autorola.se)

### Denmark / Nordic

#### Palle Elgaard

Head of Indicata, Nordic

**Mobile:** +45 2927 0640

**Email:** [pel@indicata.com](mailto:pel@indicata.com)

### Turkey

#### Aslı GÖKER

Deputy General Manager - Indicata

**Phone:** +90 212 290 35 30

**Mobile:** +90 533 157 86 05

**Email:** [asl@indicata.com.tr](mailto:asl@indicata.com.tr)

### UK

#### Dean Merritt

Head of Sales - Indicata

**Mobile:** +44 (0)7739 047706

**Email:** [dm@autorola.co.uk](mailto:dm@autorola.co.uk)



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

W dokumencie tym zbadano:

### Wczesne tendencje rynkowe

Początkowy wpływ wirusa i wdrożone środki dystansu społecznego.

### Scenariusze rynkowe

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

### Łagodzenie skutków

Ocena ryzyka według sektorów wraz z potencjalnymi działaniami naprawczymi.

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

W związku z tym mamy przyjemność ogłosić "Indicata Market Watch".

## Co to jest Indicata Market Watch?

Indicata Market Watch przyjmuje 2 formy:

### 1. Regularny PDF

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

### 2. Bezpłatne raporty internetowe

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

## Jak tworzymy nasze dane?

Każdego dnia Indicata analizuje 14 milionów ogłoszeń pojazdów używanych w całej Europie. Aby zapewnić integralność danych, nasz system przechodzi przez obszerne procesy oczyszczania danych.

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

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



Indicata

**Market Watch™**

Raport dotyczący używanych samochodów



Aby uzyskać więcej informacji o trendach na rynku B2B, zapraszamy do odwiedzenia strony [indicata.com/market-watch](https://indicata.com/market-watch)

**indicata**  
Part of Autorola