



INDICATA Market Watch

Observatorio sobre el mercado
de vehículos de ocasión

¿Está empezando a disminuir la demanda de PHEV/HEV?

50th EDICIÓN

Abril 2024



La pasión del país por el diésel está decayendo

Hubo un tiempo en el que nadie te hubiera creído si hubieras augurado el fin de la fiebre de los españoles por el diésel. Pero ese día se acerca, ya que la cuota del diésel en el mercado online B2C de vehículos de ocasión en marzo cayó hasta el 41,41%, mientras que la gasolina acertó distancias y se hizo con el 39,16% de las ventas.

Sin embargo, esta ligera ventaja del gasóleo se ve favorecida por el predominio de este combustible en el sector de los vehículos comerciales. Excluyendo los vehículos industriales, la gasolina se ha convertido en el motor más popular en el mercado online B2C de vehículos de ocasión, con un 41,13% de las ventas, frente al 38,61% del diésel.

En el mercado de coches de hasta cuatro años, la gasolina representa el 43,9% de las ventas, muy por delante del diésel (26,06%). Incluso en este rango de antigüedad, el diésel está a punto de quedarse por detrás de las ventas combinadas de híbridos, que totalizaron el 25,93% de las ventas de marzo. En el mercado online B2C de coches de hasta dos años, la cuota del diésel cae hasta sólo el 19,99%, con los MHEV en el 16,45% y los PHEV/HEV en el 12,8%, lo que significa que las ventas combinadas de híbridos dejan al diésel sólo por delante de los BEV, que supusieron el 5,48% de las ventas.

A pesar de la caída de las ventas, la demanda de diésel sigue siendo fuerte, alcanzando el mejor Market Days' Supply de 78 días frente a los 83 días de gasolina y PHEV/HEV y los 91 días de MHEV. El desinterés por los BEV sigue situándolos por detrás del resto de motorizaciones, con un MDS de 135 días.

Las ventas tácticas respaldadas por el fabricante en marzo fueron inferiores a las de febrero, pero aumentaron en términos interanuales. En marzo, las ventas de coches usados muy jóvenes de menos de un año fueron un 8,47% inferiores a las de febrero, pero un 22,19% superiores a las de marzo de 2023.

Nuestro índice online B2C de precios de venta al público de coches usados se basa en un conjunto consistente de vehículos, que ahora están indexados con respecto a enero de 2023 y que normalmente verían una curva descendente impulsada por el ciclo de vida en los precios medios. A principios de abril, los precios medios eran 0,7 puntos porcentuales más bajos que un mes antes, lo que los deja en 8,5 pp más bajos que en enero de 2023. Todas las motorizaciones siguieron la misma tendencia a la baja en los precios, manteniendo una diferencia de unos 10 puntos entre las demás y los BEV.

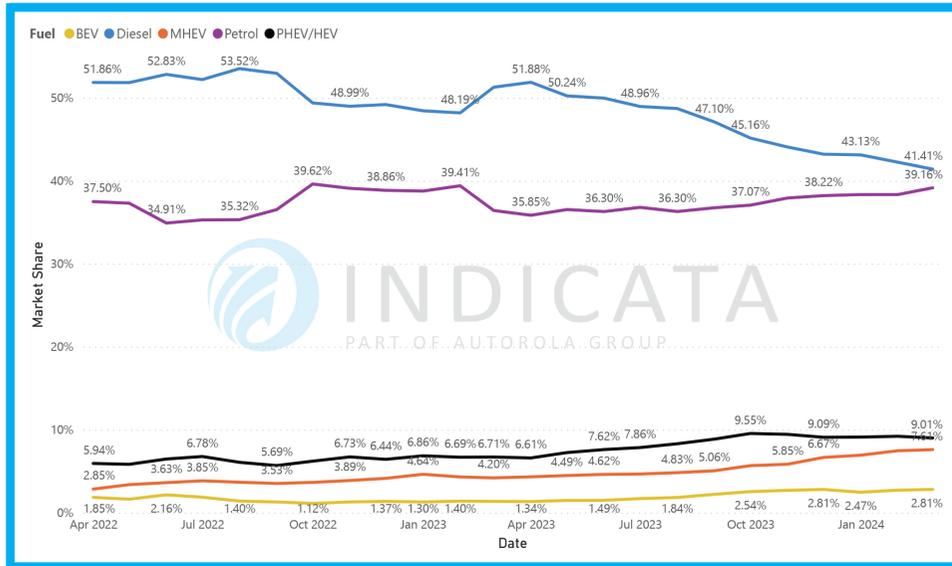
Top selling < 4-years-old by volume

Make	Model	MDS
Renault	Captur	64.1
Nissan	Qashqai	76.2
Mercedes-Benz	A-Class	81.3

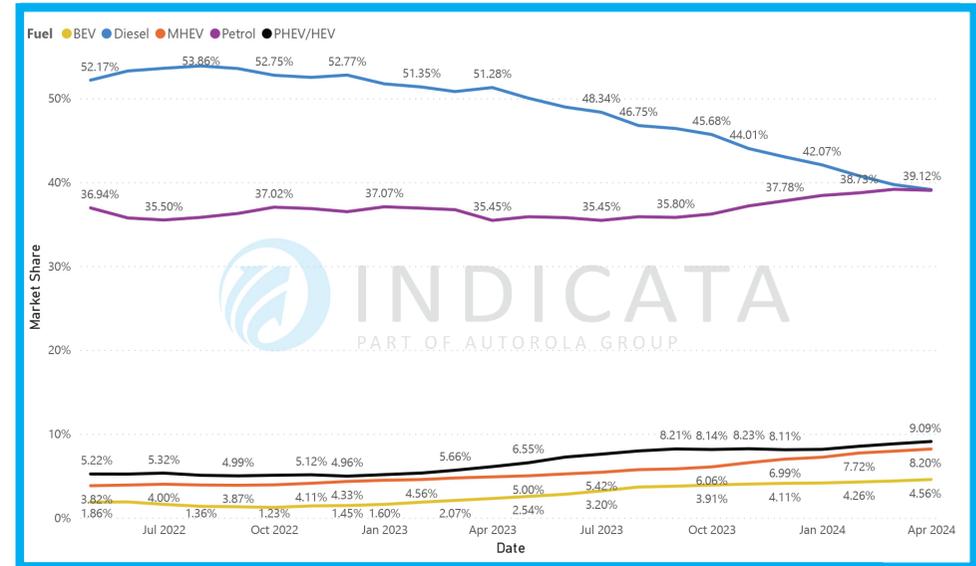
Fastest selling < 4-years-old by Market Days Supply

Make	Model	Stock turn	MDS
Toyota	C-HR	9x	40.7
Citroën	C1	8x	43.0
Toyota	RAV 4	8x	46.5

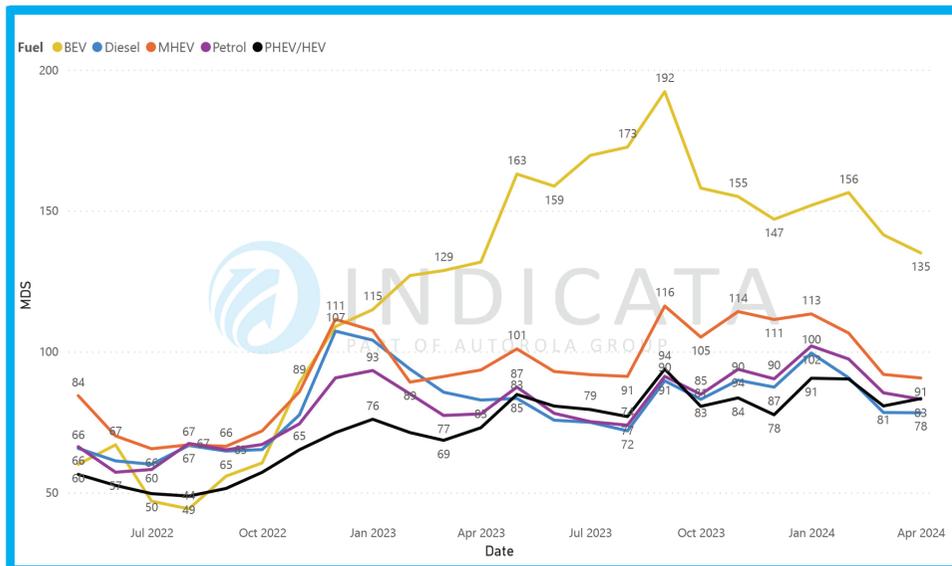
SALES MARKET SHARE BY MONTH AND FUEL TYPE - SPAIN



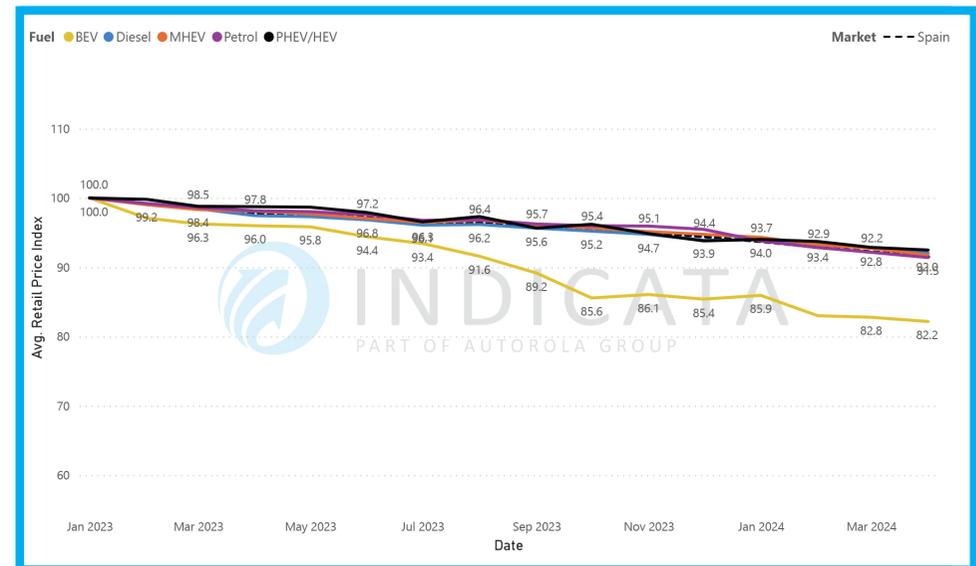
STOCK MARKET SHARE BY MONTH AND FUELTYPE - SPAIN



MDS BY FUEL TYPE - SPAIN



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



Cómo se generan nuestros datos?

INDICATA analiza 9 millones de anuncios de vehículos usados en toda Europa cada día. Para garantizar la integridad de los datos, nuestro sistema pasa por extensos procesos de limpieza de datos.

Se clasifica como venta cuando un anuncio se retira de Internet.

Las ventas de este informe (datos de publicaciones retiradas) se basan en anuncios de profesionales reconocidos. No incluye datos relacionados con publicidad privada.

Contactos de países de INDICATA

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

Andrés Macarro - Spain

INDICATA Business Consultant

Phone: +34 91 781 85 05

Mobile: +34 638 11 50 22

Email: anm@autorola.es



INDICATA
PART OF AUTOROLA GROUP

www.indicata.com