

coches.net

Mobility Trends

Datos y tendencias del mercado

Informe mensual esencial
para el sector de la
automoción

MARZO 2025

Índice

- El mercado del vehículo de ocasión sigue mostrando una gran fortaleza: febrero registra también aumento de oferta y demanda.
- Crecimiento, a doble dígito, del precio medio de los VO con más antigüedad.
- El renting sigue creciendo: 7 de cada 10 encuestados ya lo consideran una opción.
- “El uso de los datos por parte de los profesionales del sector es imprescindible si queremos ser competitivos”, Oscar Aguilar (*Field Sales Director coches.net*)

Las ventas de vehículo nuevo siguen aumentando: +11% en febrero

En febrero se han vendido 90.327 unidades. La DANA de Valencia ha hecho incrementar estos números, si sacamos estas ventas de la ecuación el mercado hubiese crecido un 5,8%.

Si miramos las **ventas por canales** vemos que los particulares han cerrado el mes con 40.321, un 16% más. Las empresas logran 29.646 unidades un aumento del 4% y los alquiladores suman 20.360 matriculaciones un 13% más que el año pasado en el mismo mes.

Toyota sigue liderando el ranking de marcas más vendidas (8.208) , un puesto más abajo y con la plata se hace Renault (7.553). Le siguen Seat (5.818), Kia (5.725), Volkswagen (5.437), Peugeot (4.690), MG (4.596), Dacia (4.526), Hyundai (4.436) y Mercedes-Benz (3.520).

90.327

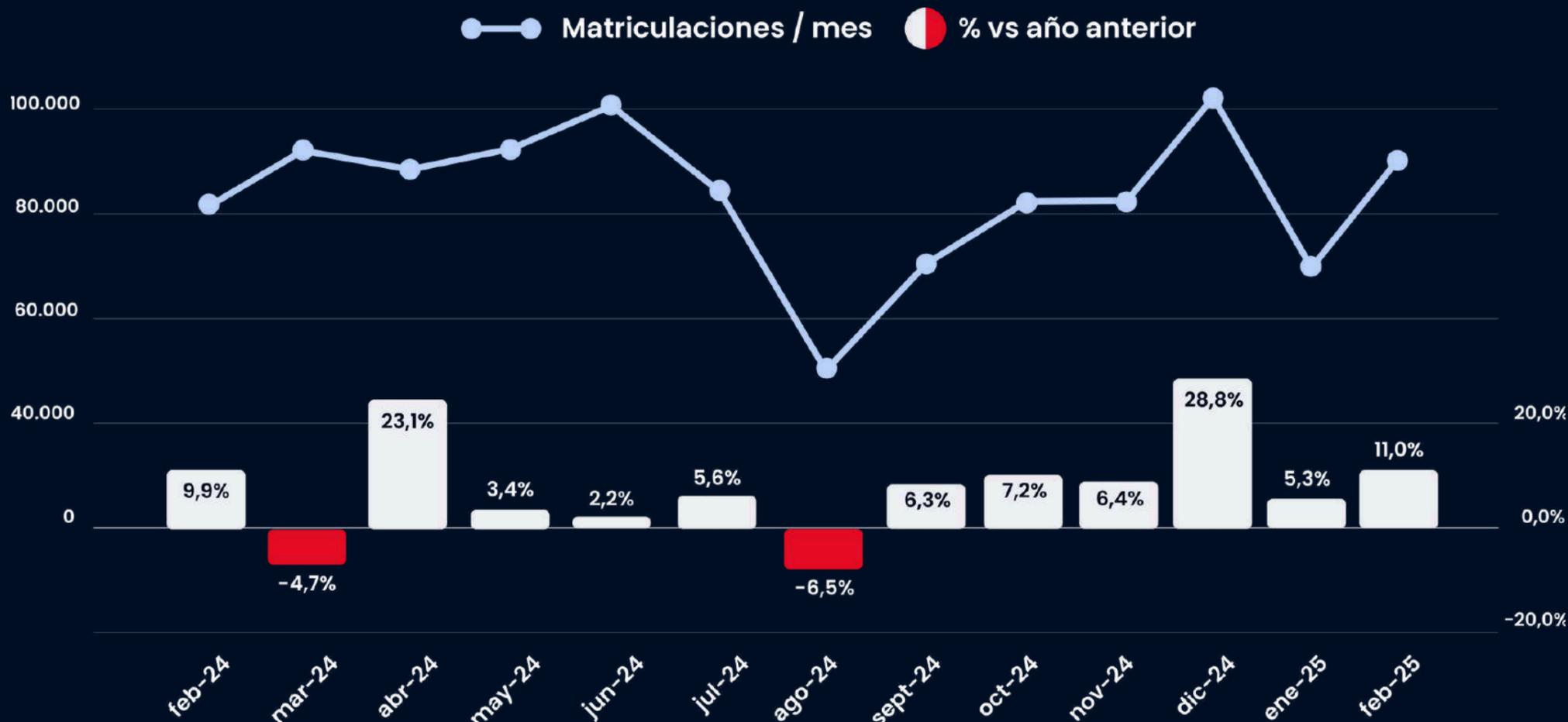
+24,9%

+11%

Matriculaciones

vs enero 2025

vs febrero 2024



El 56% de las ventas de ocasión han sido coches con más de 10 años de antigüedad

Con un total de 181.811 coches de segunda mano vendidos en España en febrero, según los datos facilitados por Ideauto, en términos interanuales las ventas se han incrementado un +3,9%. Como es habitual, los más vendidos han sido los diésel, cuya cuota de mercado actualmente se sitúa en el 50,8%, seguidos por los de gasolina, que representan el 37,6% del total. Los híbridos y eléctricos suponen ya casi el 12% de las ventas.

Según el criterio de la antigüedad, los datos confirman que **los coches de segunda mano de más de diez años son, con diferencia, los más vendidos en España: 101.855 unidades**, lo que supone más de la mitad del total (56%). En el otro lado de la balanza, se vendieron 11.708 vehículos seminuevos (es decir, los de menos de 1 año), copando así el 6% del total de las ventas de ocasión en febrero.

181.812

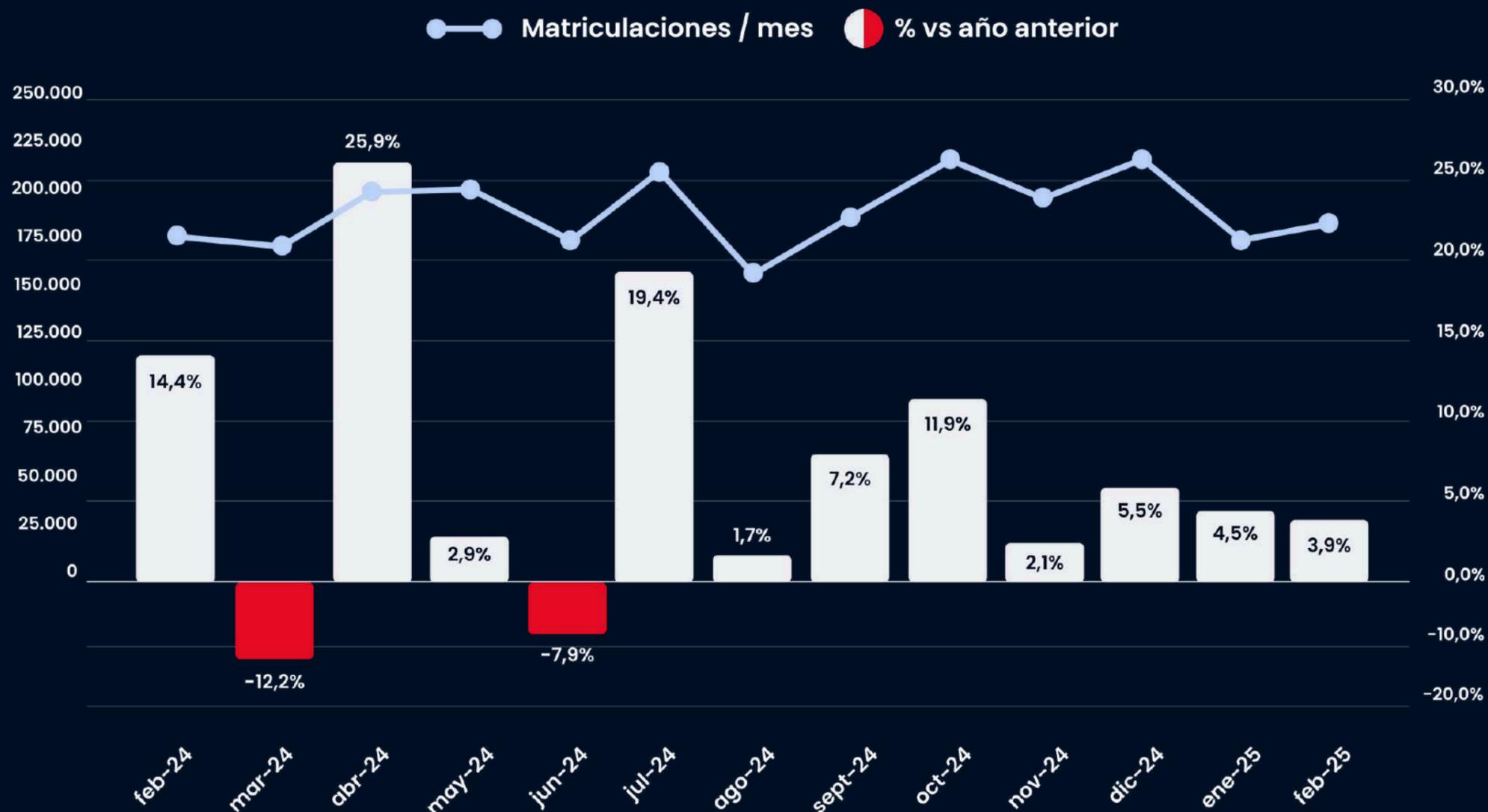
Transacciones

+4%

vs enero 2025

+3,9%

vs febrero 2024



El mercado del vehículo de ocasión sigue mostrando una gran fortaleza

El mercado de vehículos de ocasión **continúa consolidando su dinamismo, respaldado por un crecimiento sostenido tanto en la oferta como en la demanda**. En febrero, el stock de estos vehículos aumentó un 1,5%, en línea con el incremento registrado en enero, reflejando una mayor oferta del parque automovilístico y una oferta más variada para los compradores.

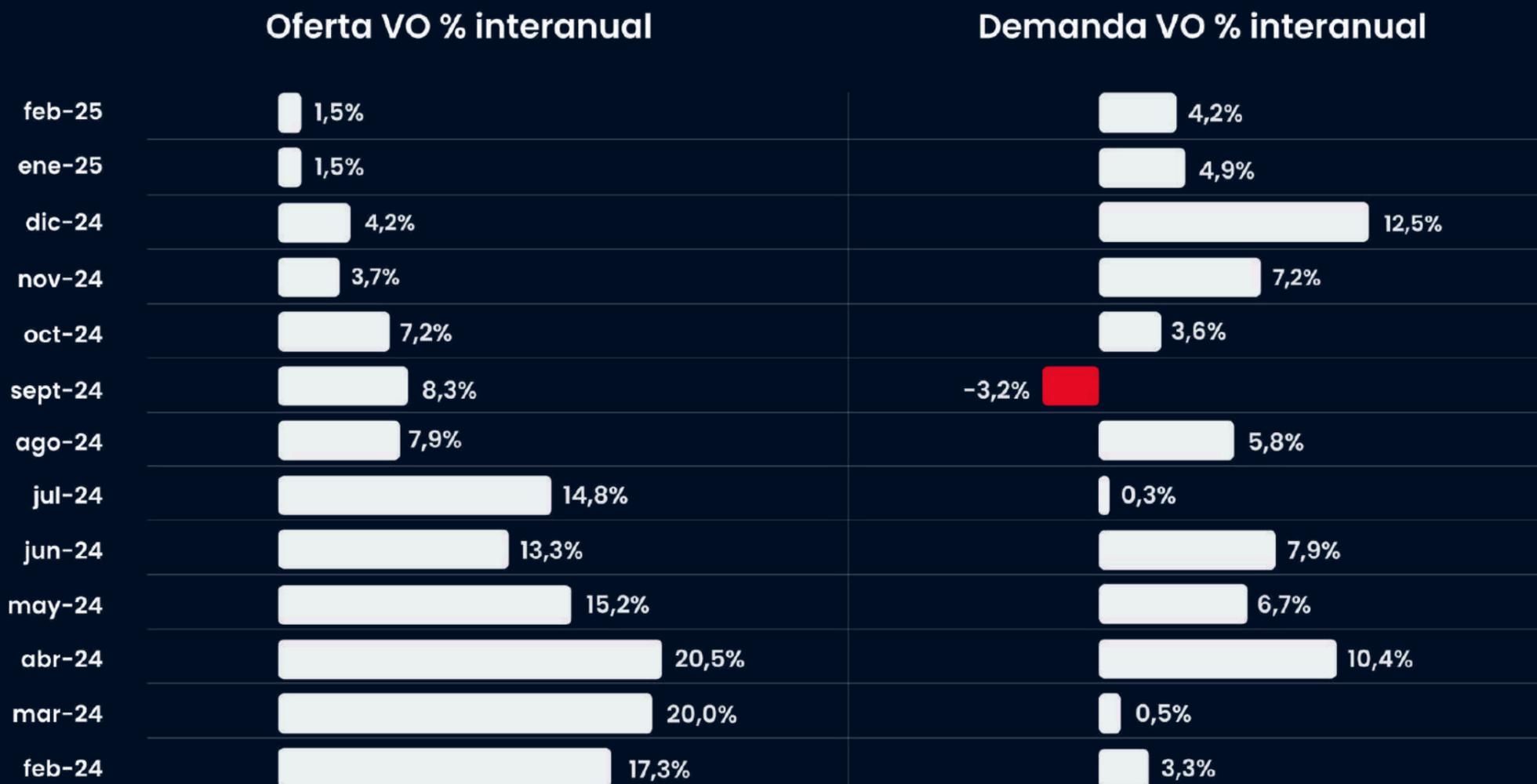
Por otro lado, **la demanda ha mostrado un repunte aún más significativo, con un crecimiento del 4,2% respecto al mes anterior**. Este aumento indica una confianza creciente por parte de los consumidores, impulsada por factores como la mejor relación calidad-precio en comparación con los vehículos nuevos y una mayor disponibilidad de modelos recientes en el mercado de segunda mano. Esta tendencia refuerza el atractivo del segmento y anticipa una evolución positiva en los próximos meses.

+1,5%

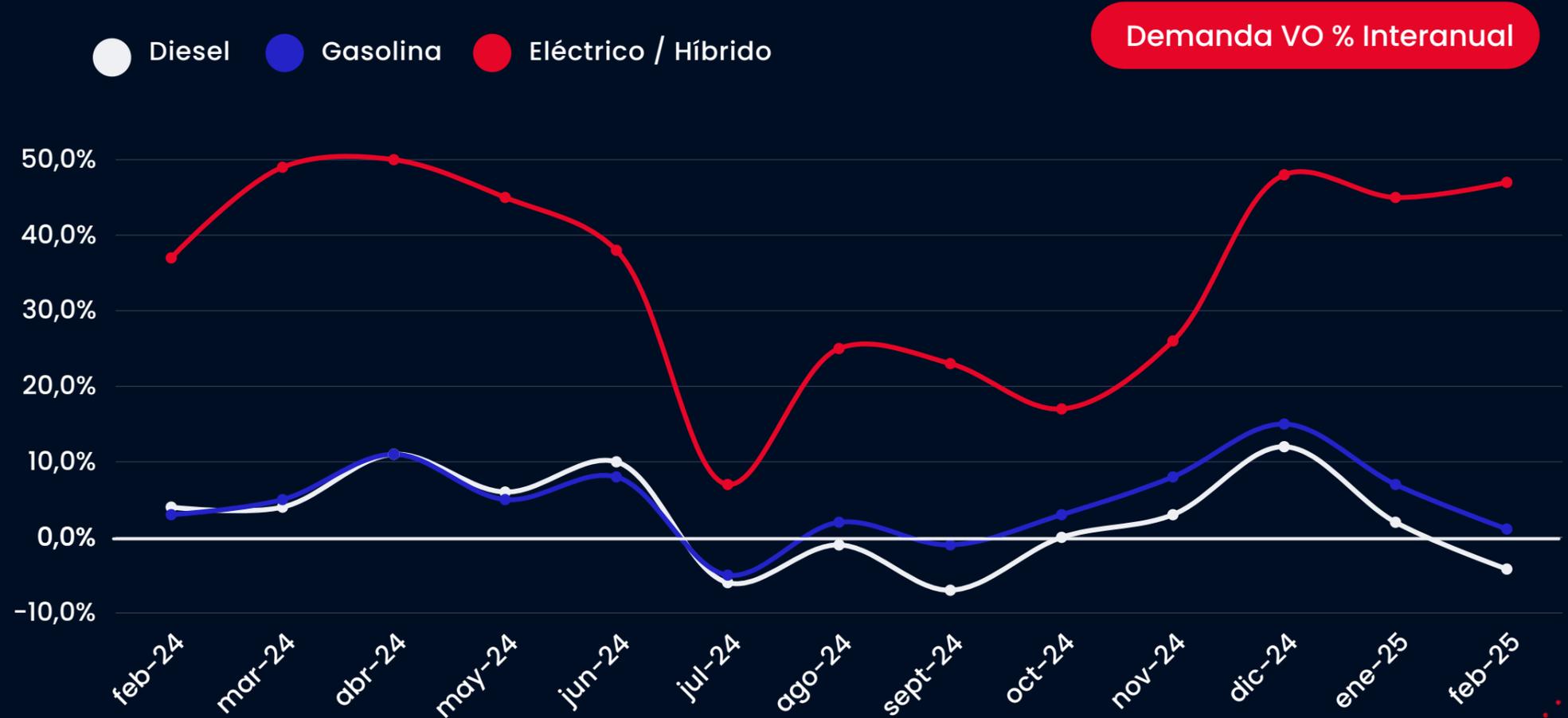
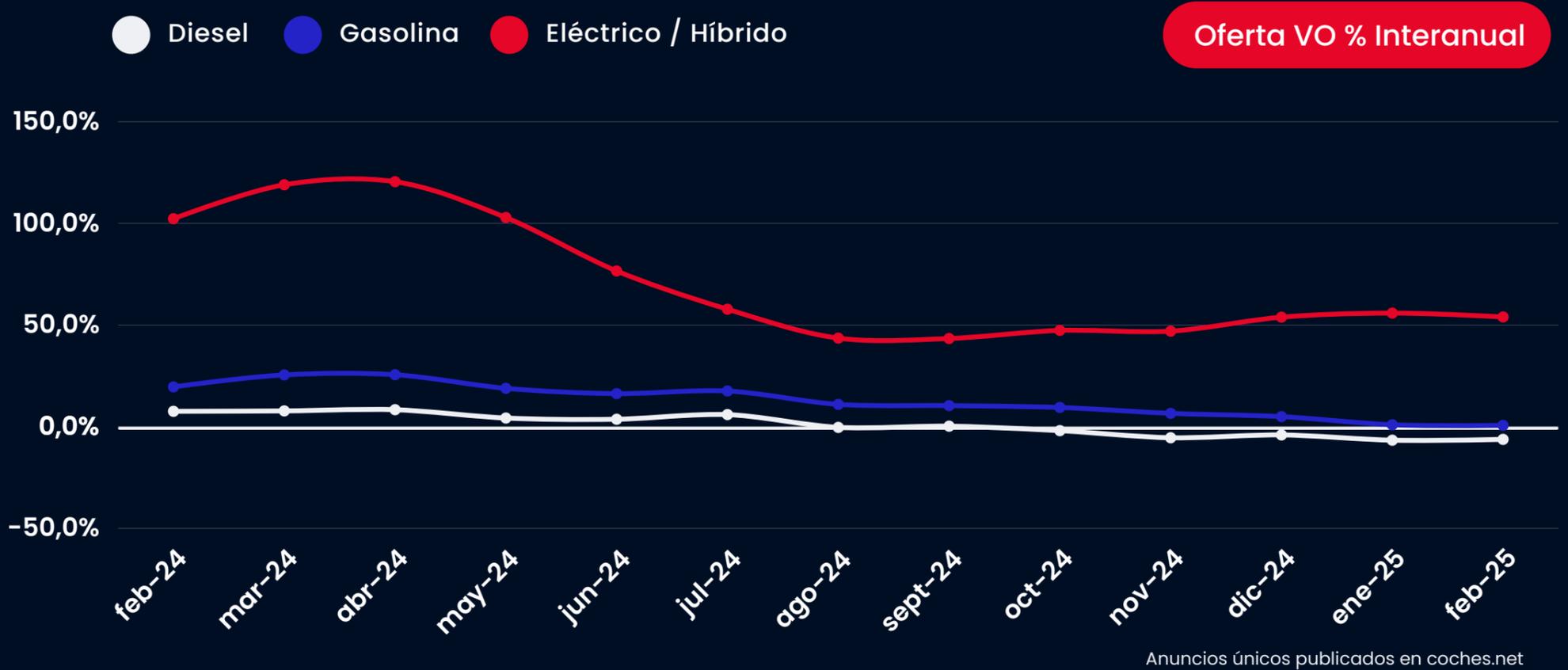
Oferta

+4,2%

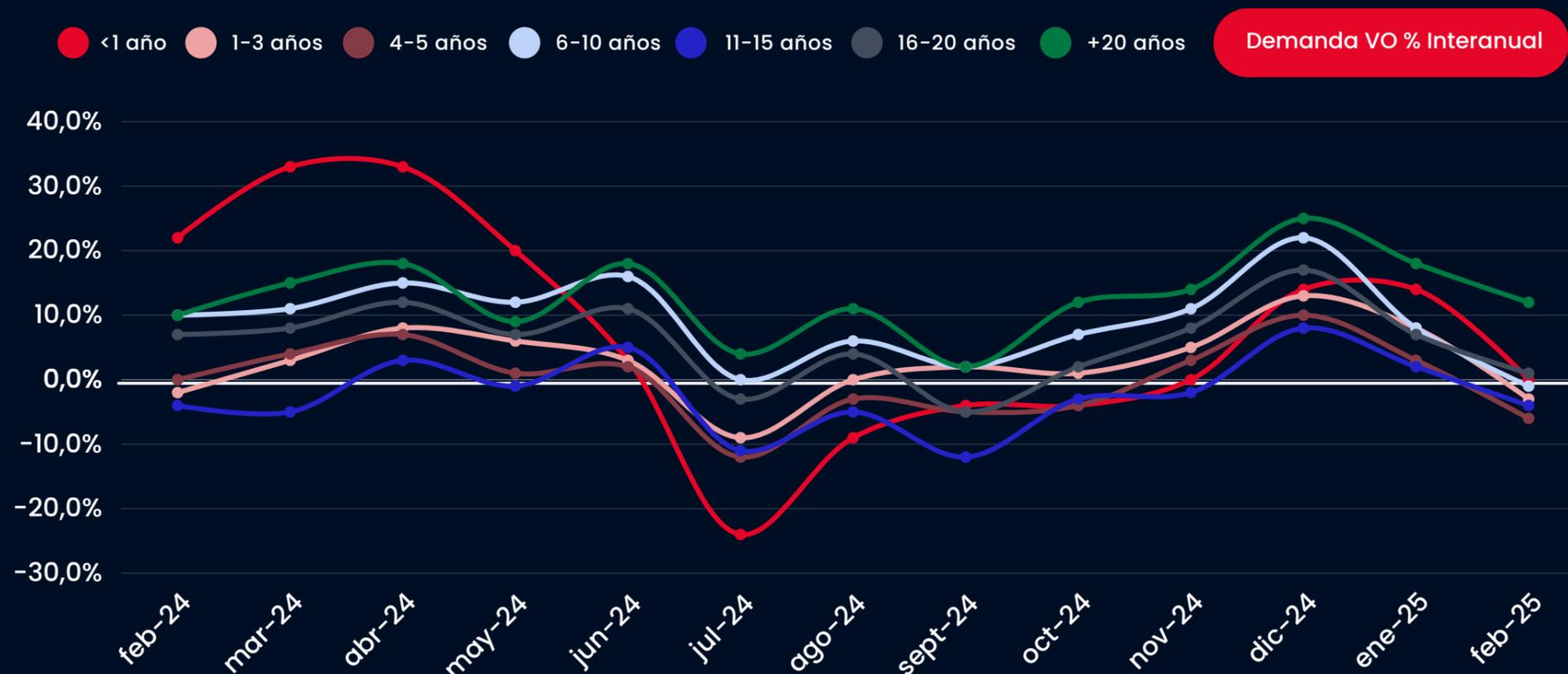
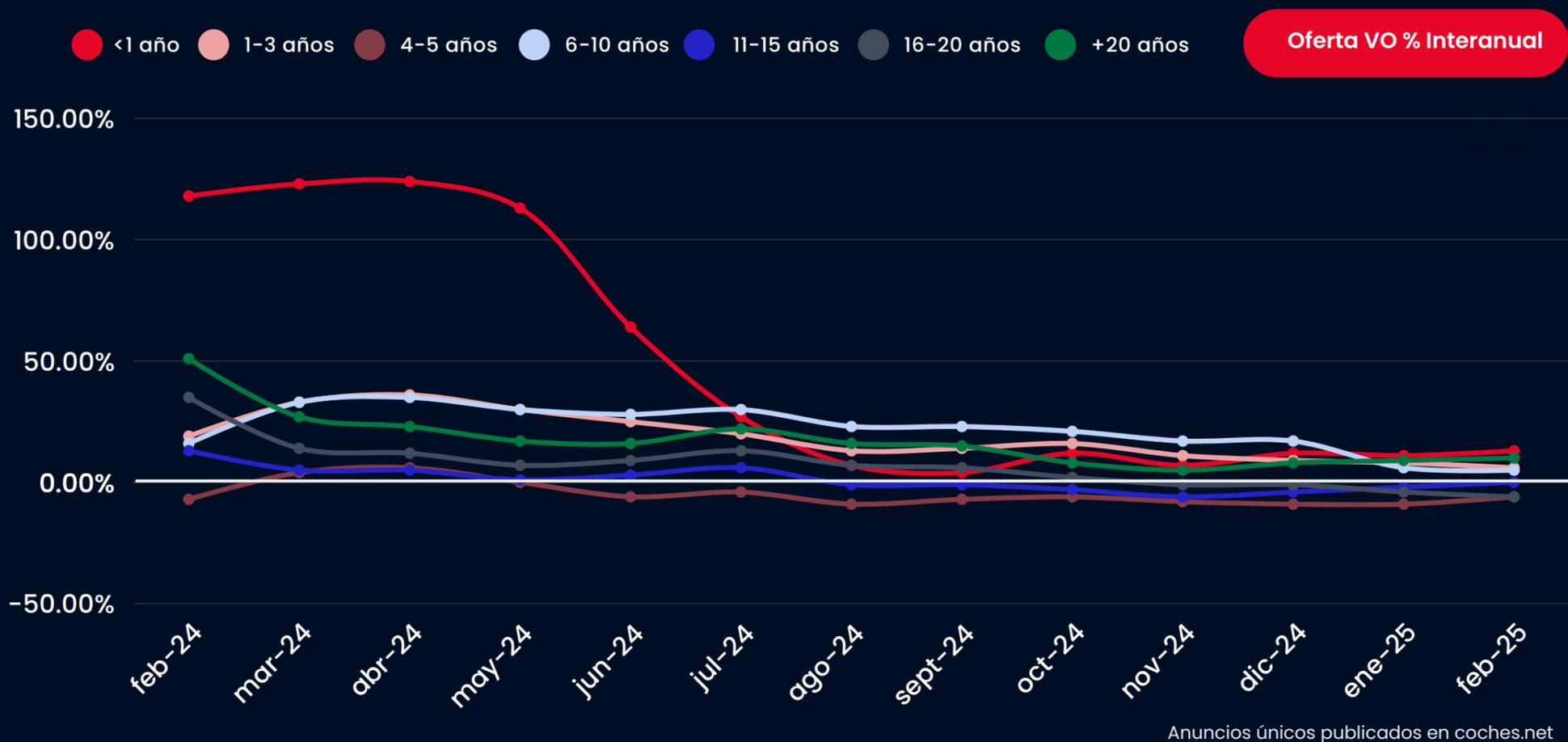
Demanda



Aumentos interanuales, a doble dígito, tanto en oferta como demanda de vehículos eléctricos e híbridos



Crece la oferta de vehículos seminuevos y más antiguos. Sigue aumentando la demanda de VO con más de 20 años



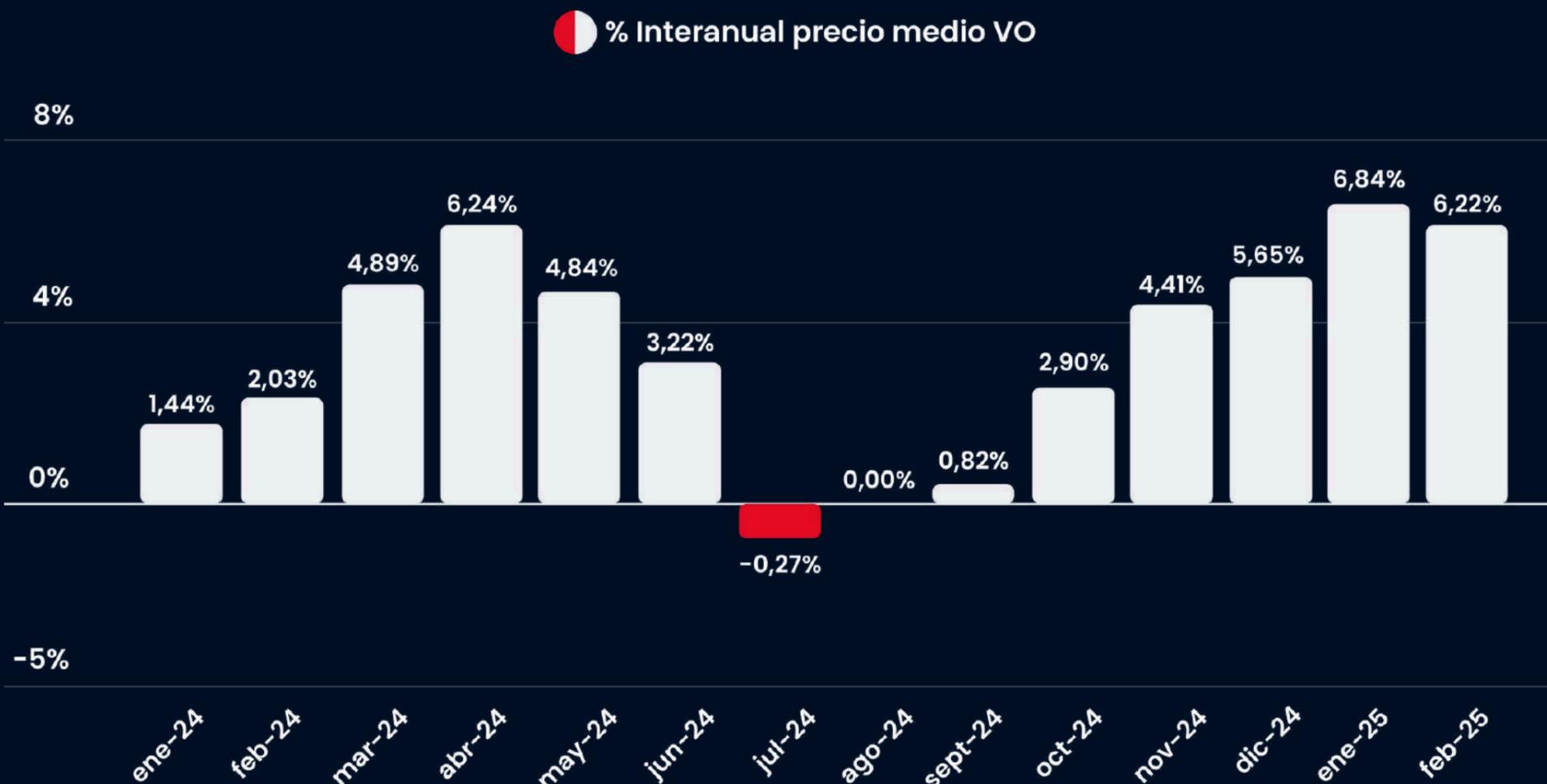
Crecimiento, a doble dígito, del precio medio de los VO con más antigüedad

El precio medio del vehículo de ocasión en España se ha abonado al 6. Si arrancó 2025 con una subida récord en los últimos doce meses (+6,84%), en febrero el crecimiento interanual se ha mantenido prácticamente idéntico: un +6,22%. Es el tercer mayor aumento de los últimos 12 meses, tras el de abril del año pasado, que fue de un +6,24%, según los datos de nuestro barómetro. De hecho, salvo julio del año pasado, en que cayó un insignificante -0,27%, todos los restantes meses han experimentado crecimientos.

Por antigüedad del vehículo de ocasión, el barómetro de febrero constata que el precio de segunda mano más antiguos es el que más crece, y lo hace a doble dígito:

- Los coches con más de 20 años, tienen un precio medio de oferta de 5.508€, lo que supone un +10% respecto a hace un año.
- Los de entre 16 y 20 años lo hace un +11,7% y sitúa su precio medio en los 6.532 €.

Evolución anual del precio medio del VO

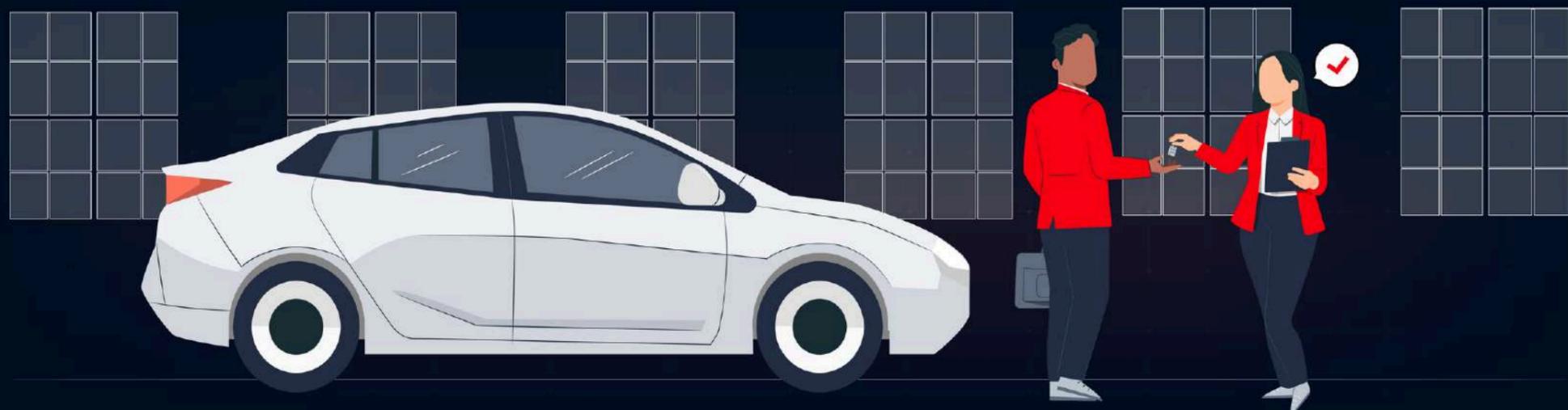


El precio medio del coche de ocasión sube hasta los 17.563 euros en febrero

“El mercado del vehículo de ocasión en España sigue mostrando una gran fortaleza, con un crecimiento sostenido de los precios mes tras mes. A pesar de que comenzamos el año con una subida récord, los datos de febrero confirman que la tendencia al alza se mantiene estable, reflejando la elevada demanda de este tipo de vehículos. En particular, observamos cómo los coches de mayor antigüedad siguen revalorizándose a un ritmo más acelerado, lo que evidencia que los compradores buscan opciones más asequibles. Sin embargo, esta tendencia es claramente negativa ya que contribuye a un envejecimiento aún mayor del parque automovilístico, que ya es de por sí muy antiguo, y mantiene en circulación vehículos más contaminantes e inseguros”, destaca **Marcel Blanes**, responsable institucional de coches.net



Evolución mensual del precio medio del VO



● 2023 ● 2024 ● 2025



Con el objetivo de ofrecer una visión más precisa y representativa del mercado de vehículos de ocasión, hemos actualizado nuestra metodología para calcular el precio medio de los coches de ocasión publicados en coches.net.



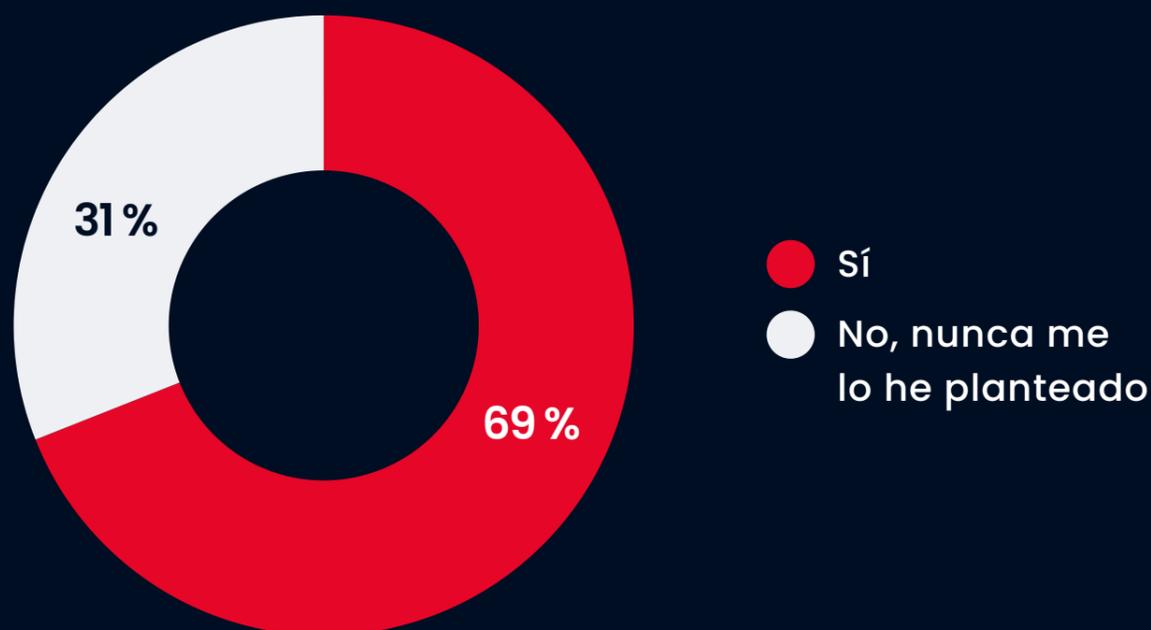
Este mes hacemos foco en...

Preferencias en la contratación de un renting

Datos: encuesta coches.net -febrero 2025-

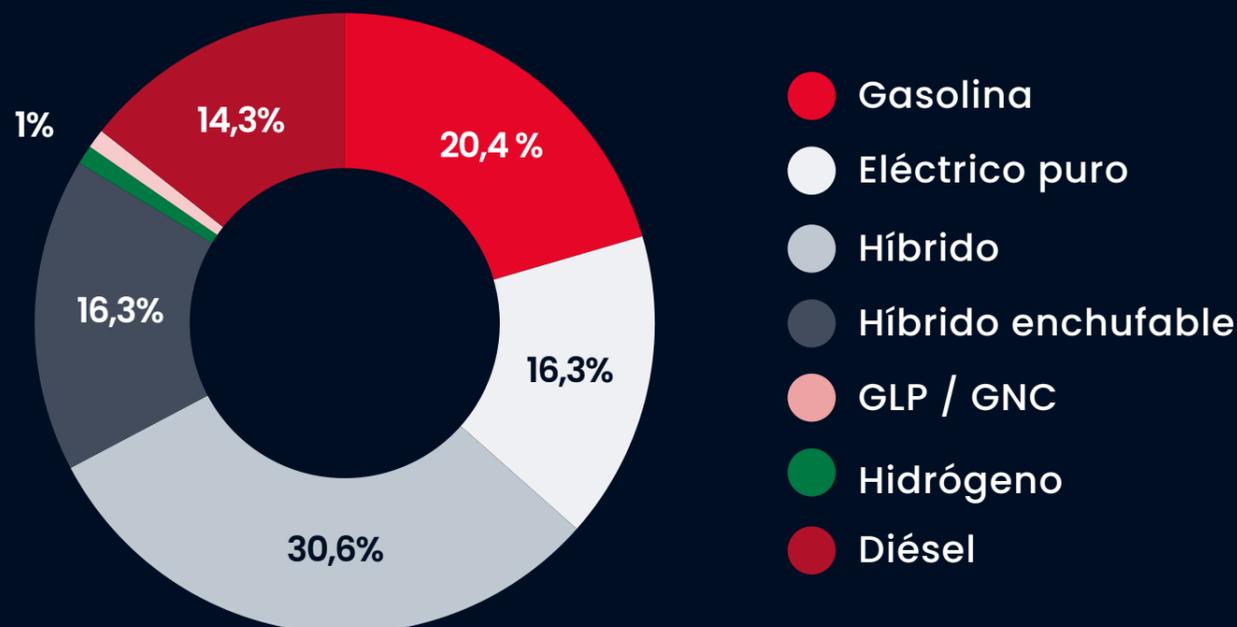
Aumenta el interés por el renting

¿Te planteas o te has planteado contratar un renting de un vehículo nuevo?



El renting sigue creciendo: 7 de cada 10 encuestados ya lo consideran una opción

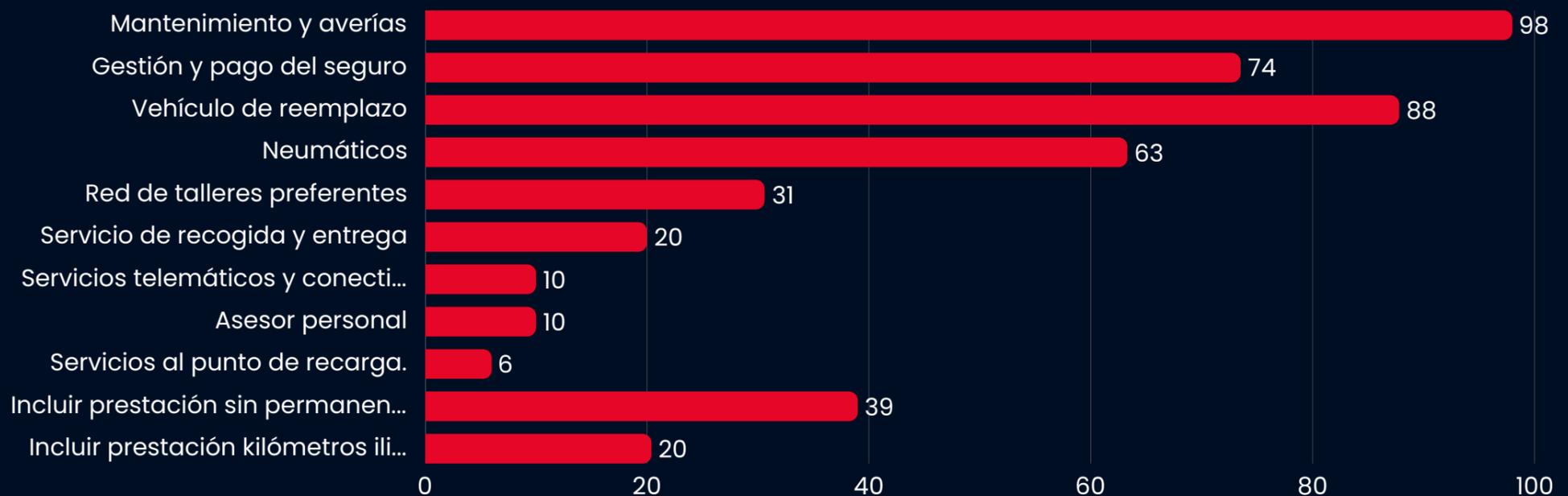
¿Cuál sería tu opción preferente para contratar?



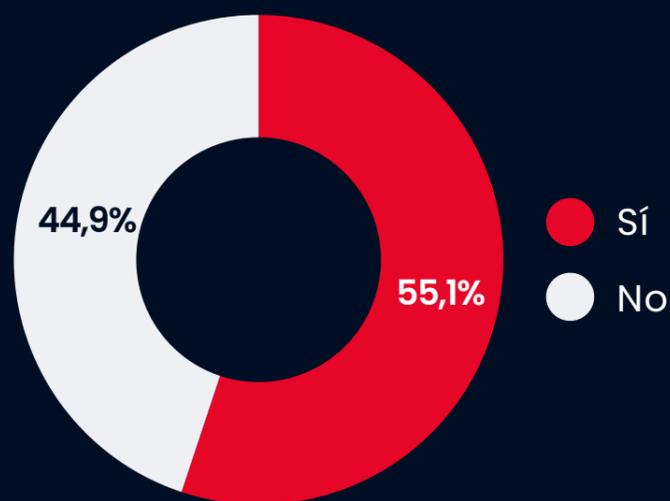
La suma de los vehículos más sostenibles representa el 65% del total de las preferencias. La opción del diésel solo convence al 15% de los encuestados.

Este mes ponemos el foco en...

¿Cuál de estas prestaciones consideras imprescindibles en un renting?

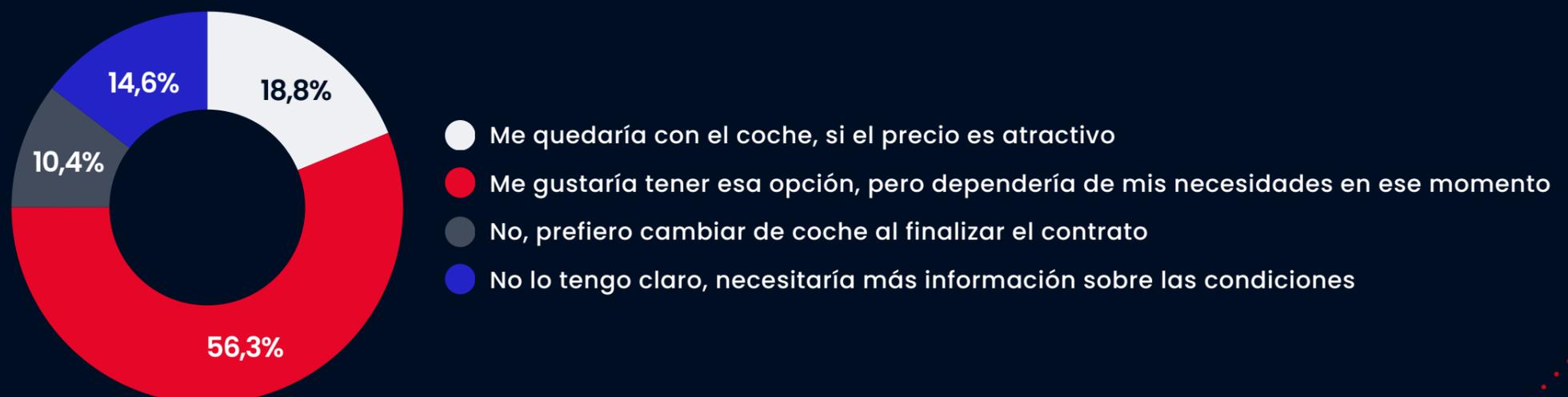


¿Considerarías un renting con una entrada inicial + cuota mensual más baja?



Más de la mitad de las personas que se plantean un renting (55%) consideraría un contrato de renting con una entrada inicial y las cuotas mensuales más bajas.

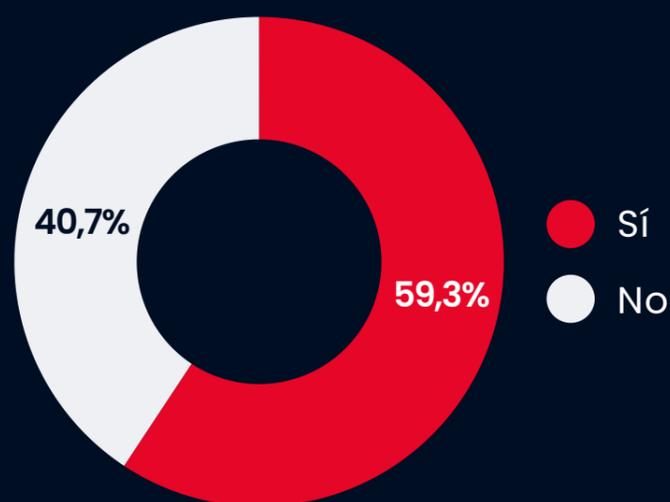
Si tuvieras la opción de quedarte con el coche al final del contrato de renting tras el pago de unas cuotas, ¿qué harías?



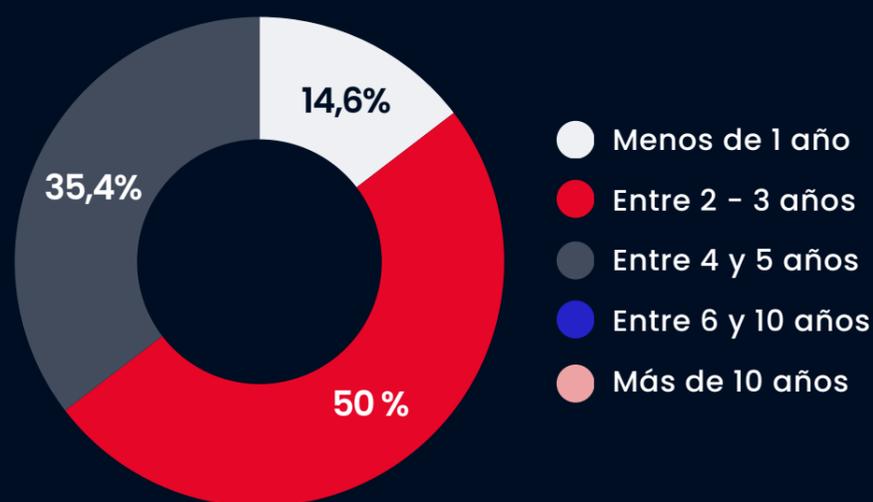
Este mes ponemos el foco en...

La opción de un renting de ocasión gana adeptos

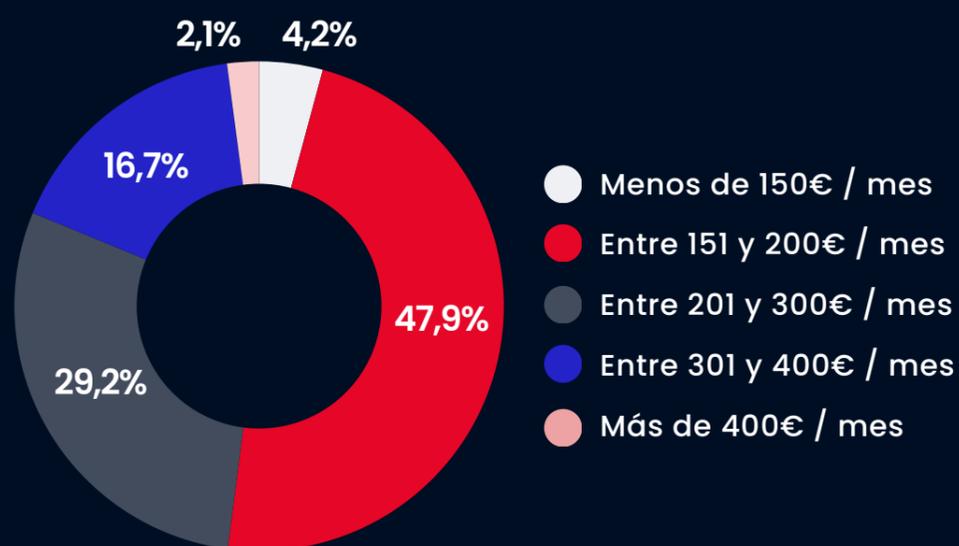
¿Te has planteado contratar un renting de un vehículo de ocasión?



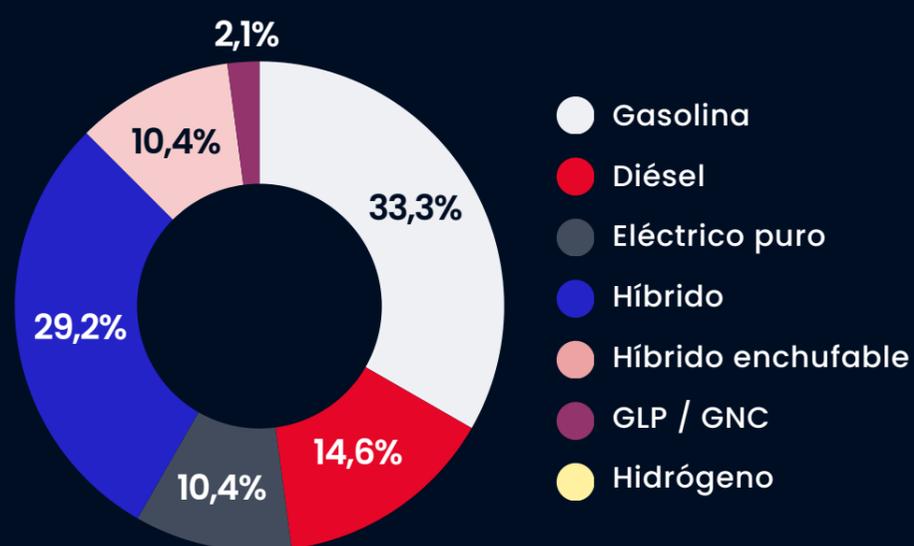
¿Antigüedad máxima del vehículo a contratar prefieres?



¿Presupuesto mensual para un renting de vehículo de ocasión?

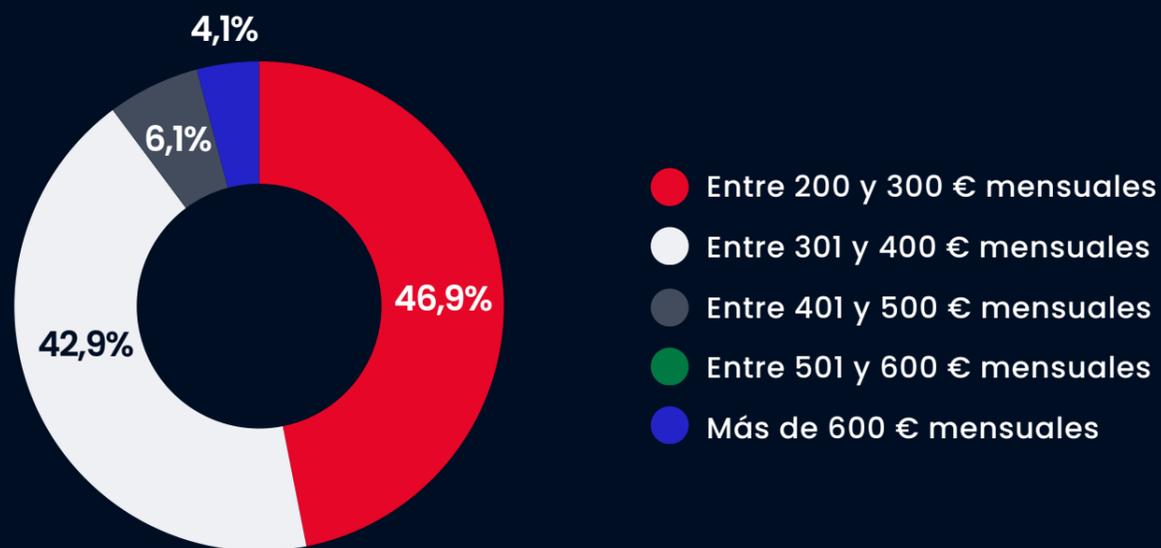


¿Cuál sería tu opción preferente para contratar?



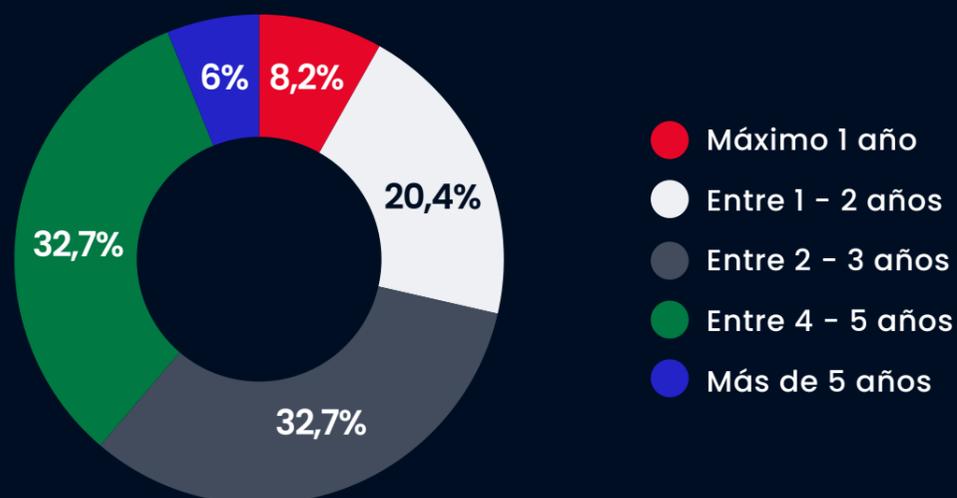
Este mes ponemos el foco en...

¿Presupuesto mensual máximo para un renting de un vehículo nuevo?



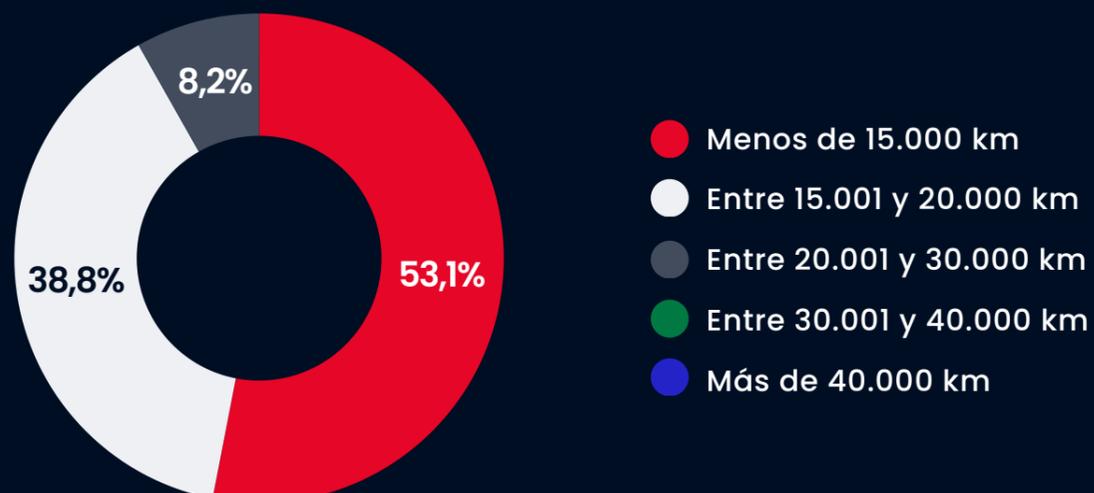
Nueve de cada diez encuestados no está dispuesto a desembolsar más de 400 euros mensuales por este servicio

¿Por cuánto tiempo contratarías el servicio?



Tres de cada diez (33%) manifiestan que contratarían el servicio de renting entre dos y tres años, el mismo porcentaje indica que lo haría entre 4 y 5 años.

¿Cuántos kilómetros anuales contratarías?



La mitad de los entrevistados asegura que contrataría menos de 15.000 kms al año (53%).

La voz del experto

coches.net dota a sus clientes de potentes herramientas de data para optimizar y revolucionar su negocio. Se denominan Data Products. Pero qué es exactamente y por qué son importantes los datos para tomar decisiones.

¿Por qué consideras fundamental contar con datos actualizados para tomar decisiones estratégicas y cómo justifica esto la necesidad de disponer esta nueva herramienta?

Con la irrupción de internet en la industria del vehículo de ocasión y con unos compradores cada día más y mejor informados, **el uso de los datos por parte de los profesionales del sector es imprescindible si queremos ser competitivos.**

Al igual que con cualquier tipo de dolencia, la clave para encontrar el mejor tratamiento para nuestro negocio es realizar un diagnóstico correcto de su estado y para ello **necesitamos datos fiables y actualizados que nos den visión sobre la situación de nuestro producto** en términos de demanda, visibilidad y precio frente a nuestros competidores.

Y es ahí donde nuestros **Data Products**. Juegan un papel clave, **aportando a compraventas y concesionarios toda esa visión necesaria a la hora de tomar decisiones** y, muy importante, de forma sencilla, visual y accesible.

¿Cuáles son las métricas clave que utiliza la herramienta para evaluar el rendimiento de los anuncios, y de qué manera se pueden transformar esos datos en acciones que optimicen el negocio?

De forma muy simplificada diría que nuestros Data Products dan respuesta a las tres preguntas clave a la hora de definir estrategias en cualquier negocio de automoción: ¿Están mis anuncios generando interés? ¿Son mis precios competitivos y atractivos para mis potenciales compradores? Y finalmente, ¿Mi producto se adecúa a lo que demanda el mercado?.

En cuanto a KPI's clave, si hablamos, por ejemplo, de la demanda de nuestros vehículos por parte del mercado, nuestra herramienta **Demand Radar permite a nuestros clientes entender el tiempo de rotación medio para un vehículo concreto**, la **cantidad de oferta existente** en su mercado o la evolución de la oferta y la **demanda durante el último año**, valores con un altísimo impacto a la hora de definir estrategias tanto de adquisición como de definición de precios de venta.



La clave está en, mediante la Data, entender la elasticidad al precio de cada uno de los vehículos en stock y definir estrategias únicas equilibrando rotación y margen."

Oscar Aguilar

Field Sales Director coches.net

La voz del experto

Oscar Aguilar

Field Sales Director coches.net



¿De qué forma el comparador de precios avanzado permite alinear el precio de tus vehículos con el del mercado, optimizando la rotación del stock y mejorando la competitividad frente a la competencia?

El precio es, sin duda, uno de los factores clave a la hora de alcanzar el éxito para cualquier negocio de compra-venta de vehículos y creo que estaremos de acuerdo en que si sitúo mis vehículos como los más económicos del mercado, seré capaz de venderlos rápidamente pero... ¿Es esa la mejor estrategia?

Para mí la respuesta es clara: no lo es. **La clave está en, mediante la Data, entender la elasticidad al precio de cada uno de los vehículos en stock y definir estrategias únicas equilibrando rotación y margen.** Por ejemplo, si tengo un vehículo que de por sí tiene una alta demanda en el mercado puedo decidir incrementar un poco mis márgenes sin perjudicar a los tiempos de rotación, consiguiendo así la máxima rentabilidad para mi negocio. De hecho, Tenemos varios casos de éxito reales donde el profesional, tras insertar un vehículo y revisar la información detallada en Price Radar, ha tomado la decisión de incrementar el precio que había definido inicialmente y ha acabado cerrando la venta en el tiempo esperado pero incrementando su margen de beneficio. ¿No es eso lo que buscamos todos?.

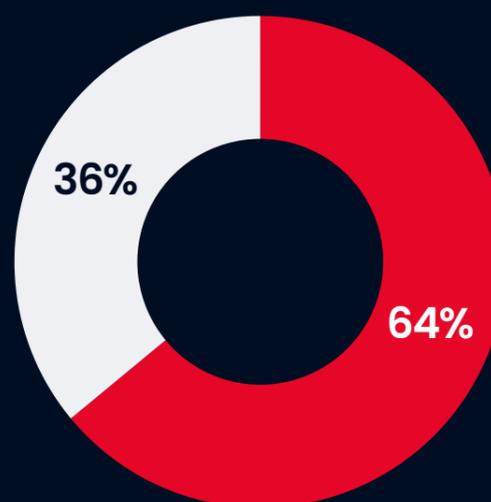
Igualmente, en el extremo opuesto, identificar y actuar rápidamente sobre vehículos que no están generando interés por estar desposicionados en precio, nos puede ahorrar disgustos futuros con vehículos estancados, que nos generen coste mes tras mes y que probablemente acabaremos teniendo que vender a pérdidas.

Desde tu punto de vista... ¿Cada cuánto se deberían consultar datos relativos a performance, precio o demanda?

Tal y como yo lo veo, en un mercado tan competitivo como el actual, el uso de los datos debería estar presente en cualquier toma de decisión sobre el negocio, nuestro stock o la definición de precios.

En ese sentido, deberíamos revisar de forma recurrente las estadísticas avanzadas en coches.net Pro, **prestando especial atención al cierre de cada periodo a los informes mensuales de performance.** Esto nos permitirá detectar vehículos que no están traccionando en el mercado como nos gustaría o identificar patrones que nos permitan anticipar como funcionará uno u otro vehículo.

Y, tras la revisión, toca pasar a la acción y para ello la información relativa a precios o a demanda llevarán nuestra toma de decisión al siguiente nivel: ese nivel donde dejamos de intuir o suponer para realmente entender lo que pasa en nuestro mercado.



El 64% de las empresas españolas suspenden en cuanto a la recopilación y uso de datos para el negocio.

Según el Informe "Madurez del uso del dato en las empresas españolas" de Autónomos y emprendedores.



coches.net Mobility Trends

Datos y tendencias del mercado

Informe mensual esencial para el
sector de la automoción