



autobiz

BEV BAROMETER

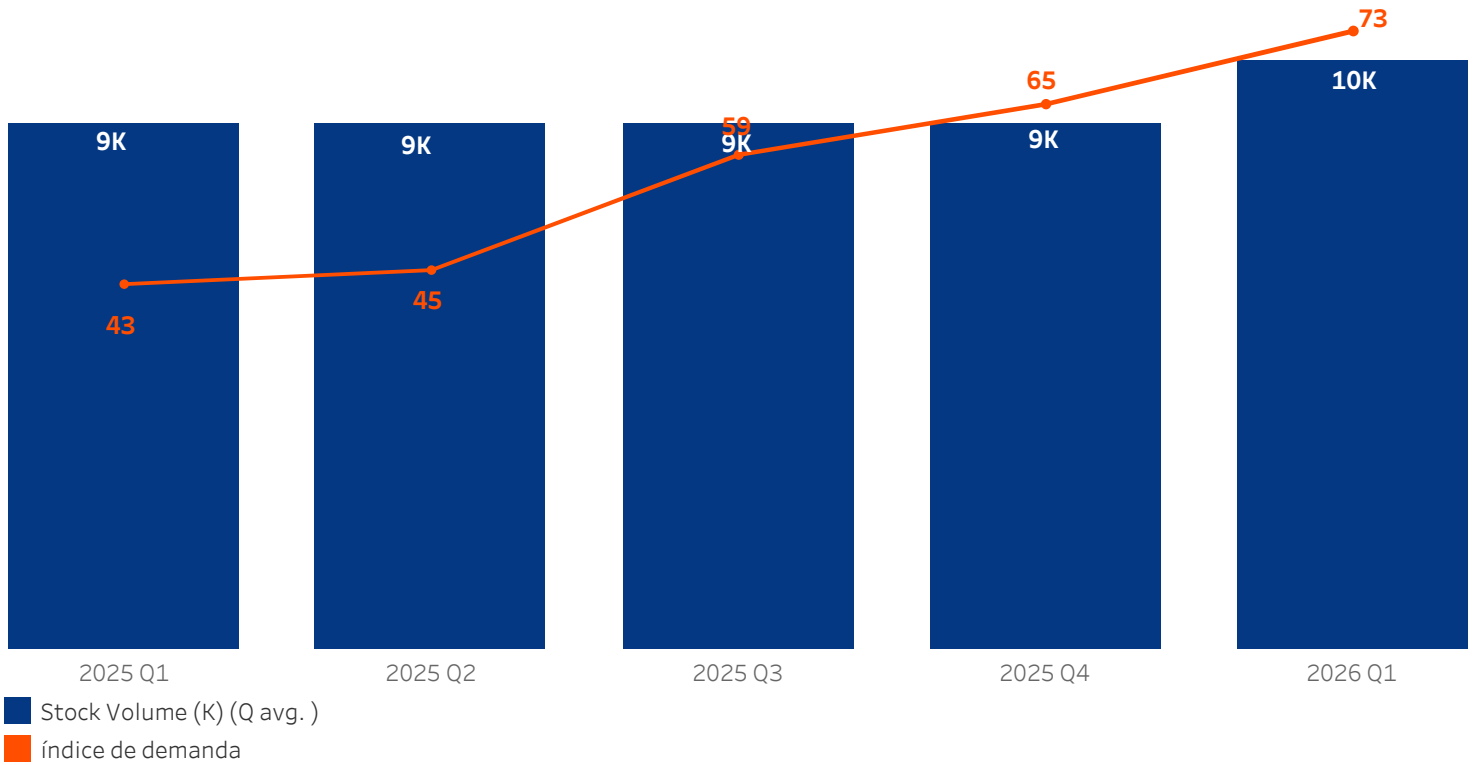
ABRIL 2026
(Datos del T1 2026)

Stock volumes vs demand index in Spain

Evolución trimestral



+12% vs 2025 Q1 volumen de stock  **+53%** vs 2025 Q1 índice de demanda 



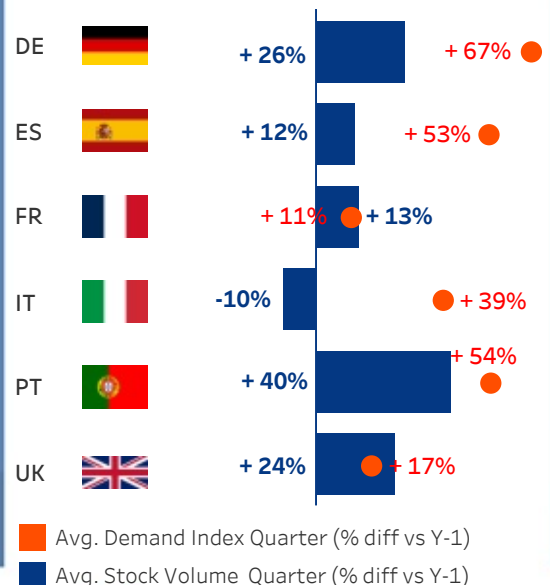
Fuente: autobiz, BEV only, online professional stock volume vs demand index, Age <8 YO

En el primer trimestre de 2026, el mercado español muestra una **dinámica claramente positiva**, impulsada tanto por la oferta como por la demanda. El volumen de stock alcanza los **10.000 vehículos**, lo que representa un aumento del **+12% respecto al primer trimestre de 2025**. Esta evolución refleja una mayor disponibilidad de vehículos en el mercado.

En paralelo, el **índice de demanda registra un fuerte crecimiento del +53%**, pasando de niveles cercanos a 43-45 en 2025 a **73 en el primer trimestre de 2026**. Esta subida indica un interés significativamente mayor por parte de los compradores.

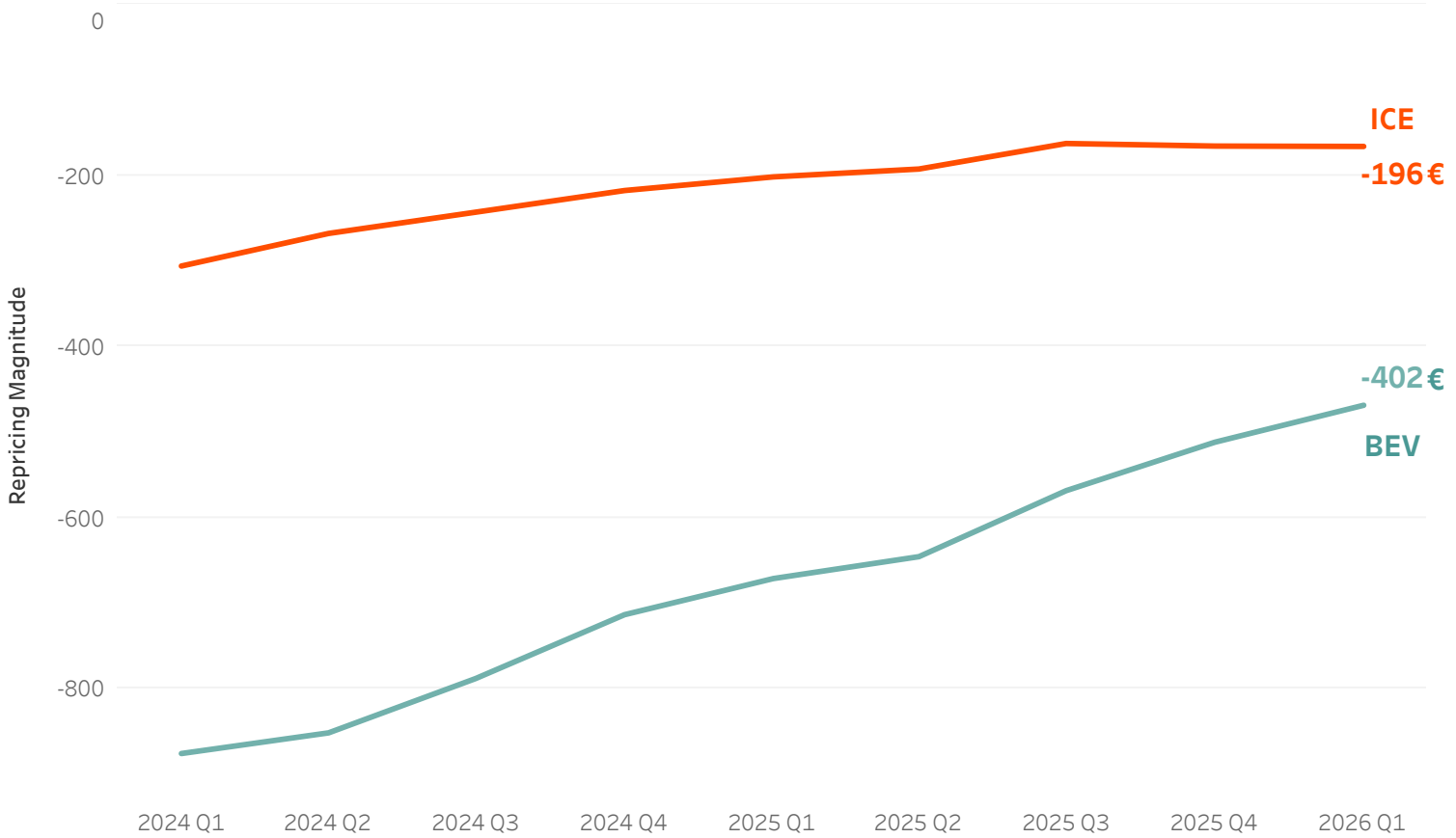
Este doble crecimiento, tanto de la oferta como de la demanda, sugiere un **mercado en expansión**, con una mejora del equilibrio entre ambos factores. A lo largo de 2025, la demanda ha mostrado una tendencia alcista constante, que se acelera a finales de año y continúa en 2026. Esta evolución apunta a un **refuerzo de la actividad comercial**, apoyado por una recuperación del interés en el mercado de vehículos eléctricos de ocasión.

Evolución del índice de demanda y del volumen de stock vs T1 2025



Repricing

Evolución trimestral

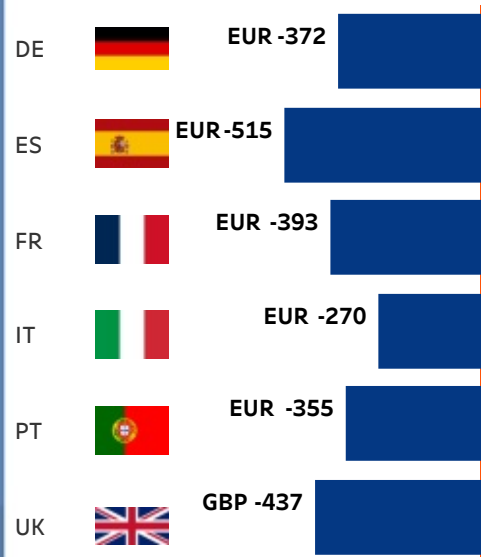


Fuente: autobiz, online professional stock volume, DE, ES, FR, IT, PT, UK, age <8 YO

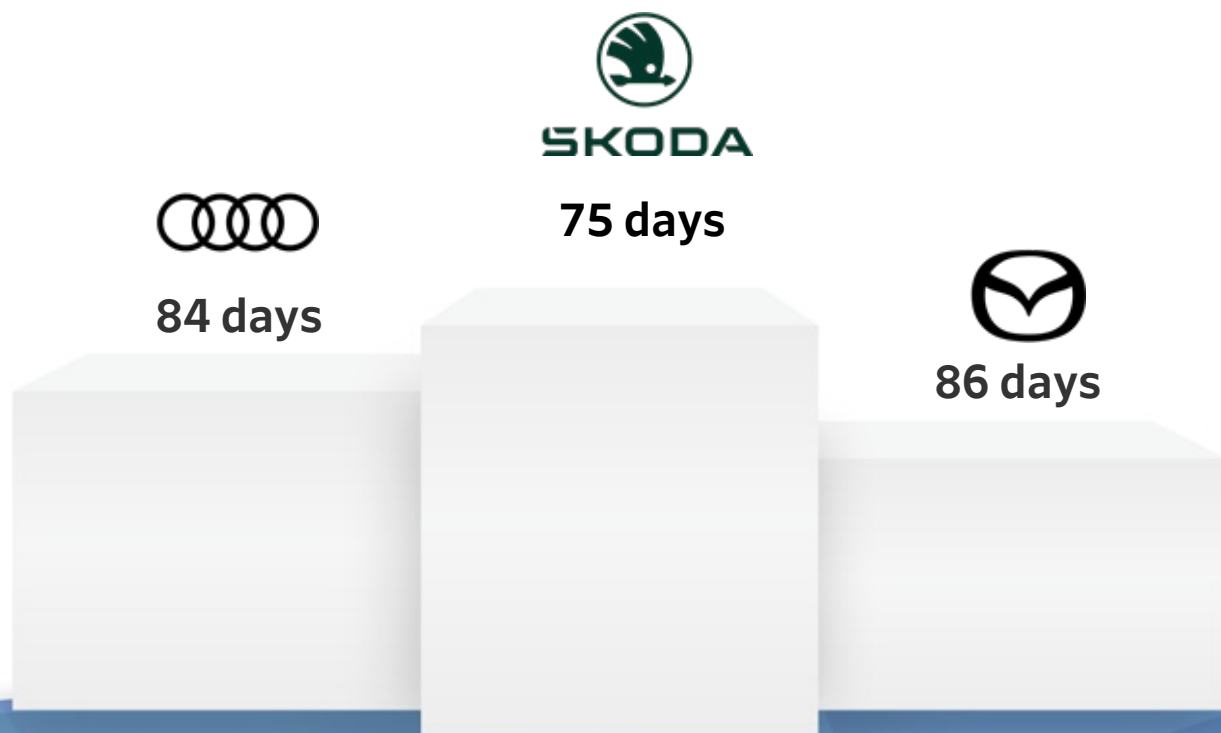
A nivel europeo, la brecha de precios entre los vehículos eléctricos (BEV) y los vehículos de combustión (ICE) sigue reduciéndose gradualmente, aunque aún se mantiene significativa. Sin embargo, durante el primer trimestre de 2026, esta diferencia mostró una mejora más marcada a favor de los BEV.

En todos los mercados, los precios medios continúan disminuyendo, pero a un ritmo más lento, acercándose a un punto de estabilización. Las caídas más pronunciadas se observaron en España (-515€) y en el Reino Unido. Esta tendencia refleja una corrección del mercado aún en curso, influida por los recientes conflictos. El alto el fuego recientemente firmado podría ayudar pronto a definir la dirección que tomará el mercado.

Repricing por país - solo BEV



Fuente: autobiz, online professional stock volume, Age <8 YO



Fuente: autobiz, average Europe, BEV only

Skoda, Audi y Mazda lideran el ranking de rotación en España debido a una combinación de factores relacionados con su posicionamiento, su oferta y la demanda del mercado.

En primer lugar, estas marcas proponen **vehículos con una fuerte relación calidad-precio**, lo que las hace especialmente atractivas en el mercado de ocasión. Skoda destaca por su accesibilidad y practicidad, mientras que Audi combina imagen premium con una buena retención de valor. Mazda, por su parte, se beneficia de una oferta diferenciada y fiable.

Además, estos fabricantes cuentan con **modelos muy demandados** en segmentos clave (compactos, SUV), lo que facilita una **venta más rápida de los vehículos en stock**.

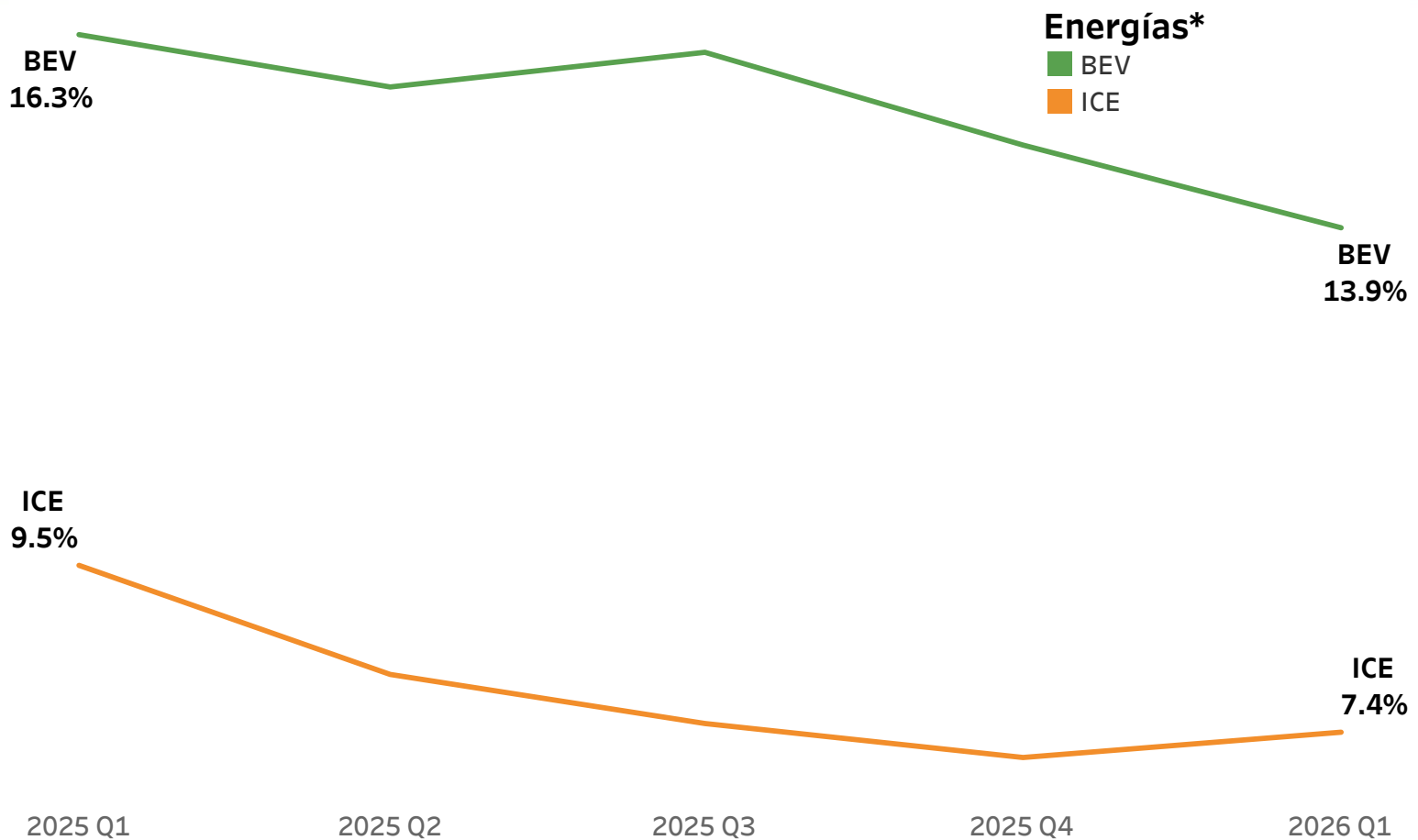
Por último, su posicionamiento en precios suele estar **bien alineado con la demanda del mercado**, evitando sobrevaloraciones y favoreciendo una rotación más eficiente.



En España, la depreciación de los vehículos eléctricos (BEV) continúa su descenso progresivo, pasando del **16,3%** en el T1 2025 al **13,9%** en el T1 2026. Esta tendencia refleja una **mejora gradual en la estabilidad de los precios**, aunque el nivel de depreciación sigue siendo elevado.

Por su parte, los vehículos de combustión (ICE) también registran una disminución de la depreciación, alcanzando el **7,4%** en el T1 2026, tras un punto bajo en el T4 2025. Esta evolución es más moderada y confirma una **mayor resistencia de los precios** en comparación con los BEV.

La brecha entre BEV e ICE se reduce progresivamente, lo que indica un **reequilibrio del mercado**, aunque los vehículos eléctricos siguen siendo más sensibles a los ajustes de precios.



Fuente: autobiz, online professional stock volume, Age <8 YO
 *Otras energías no están incluidas en este gráfico (PHEV, MHEV, HEV, otras)



Definición de KPIs



Volumen de stock

Volumen de anuncios deduplicados observados en línea, con una antigüedad ≤ 96 meses y un kilometraje ≤ 200.000 km dentro del stock de concesionarios profesionales.

Rotación de stock

La rotación de stock hace referencia al número de veces que el inventario de vehículos se vende y se repone durante un periodo determinado, reflejando la eficiencia con la que un concesion.

Mainstream

Fabricante de automóviles de gran volumen que ofrece vehículos asequibles y ampliamente disponibles para el público general.

Ejemplos: Toyota, Renault, Volkswagen



Índice de demanda

Promedio de las búsquedas en Google Trends sobre palabras clave relacionadas con tipos de energía (100 representa el máximo nivel de búsquedas registrado en un día durante los últimos 8 años para una de las energías).

Depreciación

La depreciación se refiere a la pérdida de valor de un vehículo a lo largo del tiempo, principalmente debido a la antigüedad, el kilometraje y la demanda del mer..

Newcomers

Nuevo actor en el mercado, a menudo centrado en vehículos eléctricos (BEV) y con un enfoque tecnológico, que desafía a los fabricantes tradicionales con modelos innovadores y estrategias directas al consumidor.

Ejemplos: Tesla, BYD, NIO



Índice de repricing

Diferencia entre todos los precios de anuncios nuevos o actualizados y la valoración de mercado de autobiz, calculada semanalmente. Dado que la valoración de autobiz se basa en la observación del mercado de la semana anterior, este KPI indica las tendencias de precios de las nuevas publicaciones cada semana (en moneda local).

Premium

Marca reconocida por ofrecer vehículos de alta gama, con foco en diseño, prestaciones, confort y tecnología avanzada — posicionada por encima de las marcas generalistas en precio e imagen. Ejemplos: BMW, Audi, Mercedes

Contáctenos



Bertrand CHATAING
Chief Sales & Development Officer
+33 (0)7 60 51 98 67
b.chataing@autobiz.com

Georges-Olivier CHAUMEIL
International Key Account Manager
+33 (0)6 68 85 49 13
go.chaumeil@autobiz.com

