zOOm

Los seniors y el motor

2025

OBSERVATORIO Cetelem

BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

INTRODUCCIÓN

El Observatorio Cetelem presenta en mayo de 2025 el Zoom de los seniors y el motor. En este estudio analizamos el comportamiento y los hábitos de compra de los seniors en comparación con el total de españoles.

Los datos analizados y las reflexiones mostradas en esta edición de El Observatorio Cetelem, se han obtenido a partir de la segmentación por edad del estudio de Motor 2025 elaborado a partir de encuestas online realizadas CanalSondeo:

- Metodología online (CAWI)

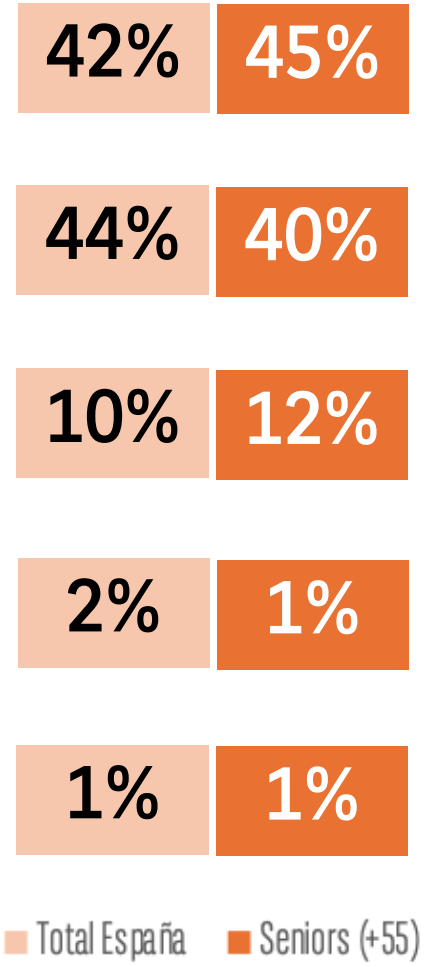
- Universo: Total adultos que hayan comprado o vayan a comprar alguna de las categorías de producto en los últimos / próximos 12 meses.
- Ámbito: Nacional
- Tamaño de muestra: 2.200 encuestas
- Error muestral: ±4% al 95% de confianza
- Encuestas realizadas entre 4 y el 19 de julio de 2024

SECTOR DEL AUTOMÓVIL

TIPO DE CARBURANTE

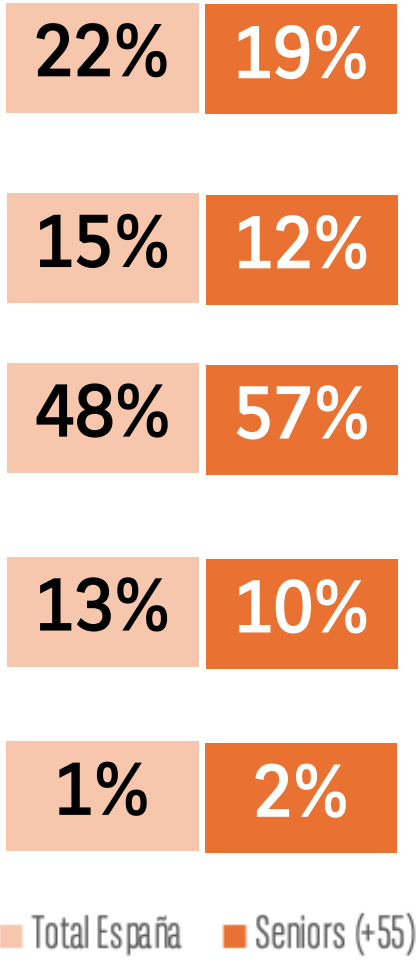
¿Qué tipo de carburante utiliza tu automóvil actual?

(Respuesta única)



Tu próximo coche, ¿qué tipo de combustible crees que utilizará?

(Respuesta única)



En sus compras de coches, el consumidor senior se encuentra en la línea de la media total de españoles, aunque con pequeños cambios. El tipo de combustible más utilizado por los seniors es la gasolina, mientras que para el total de España el diésel se encuentra ligeramente por encima.

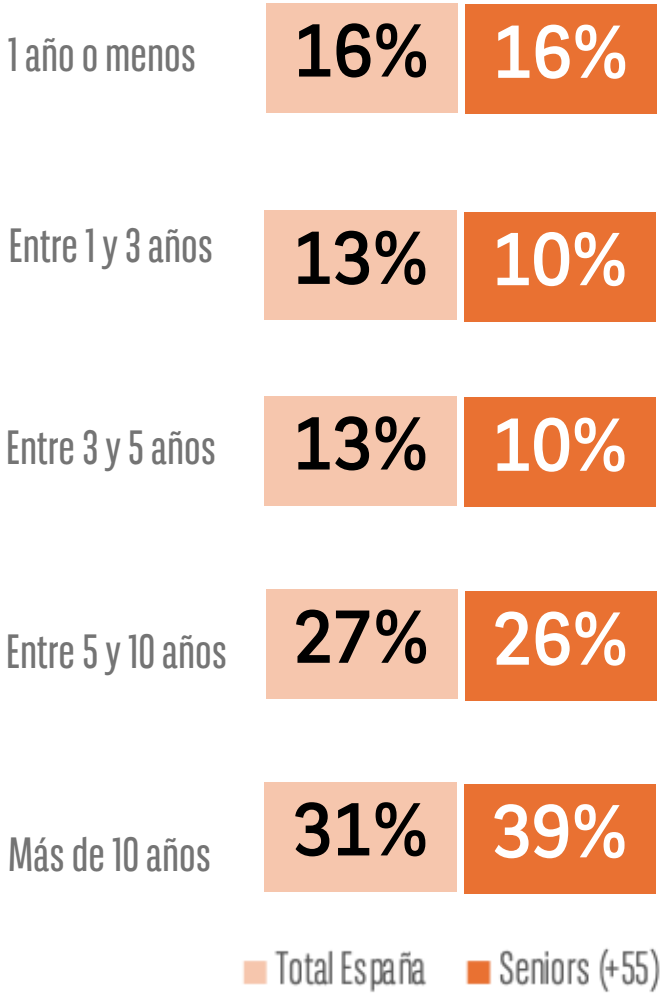
En cuanto a su futuro coche, los híbridos son los favoritos, aunque los seniors destacan 9 puntos por encima del total de España. En cambio, a la hora de decantarse por coches 100% eléctricos, gasolina o diésel, los seniors están 3 puntos por detrás, con porcentajes del 19%, 12% y 10% respectivamente.

OBSERVATORIO Cetelem
BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

AUTOMÓVIL ACTUAL Y GASTO MEDIO

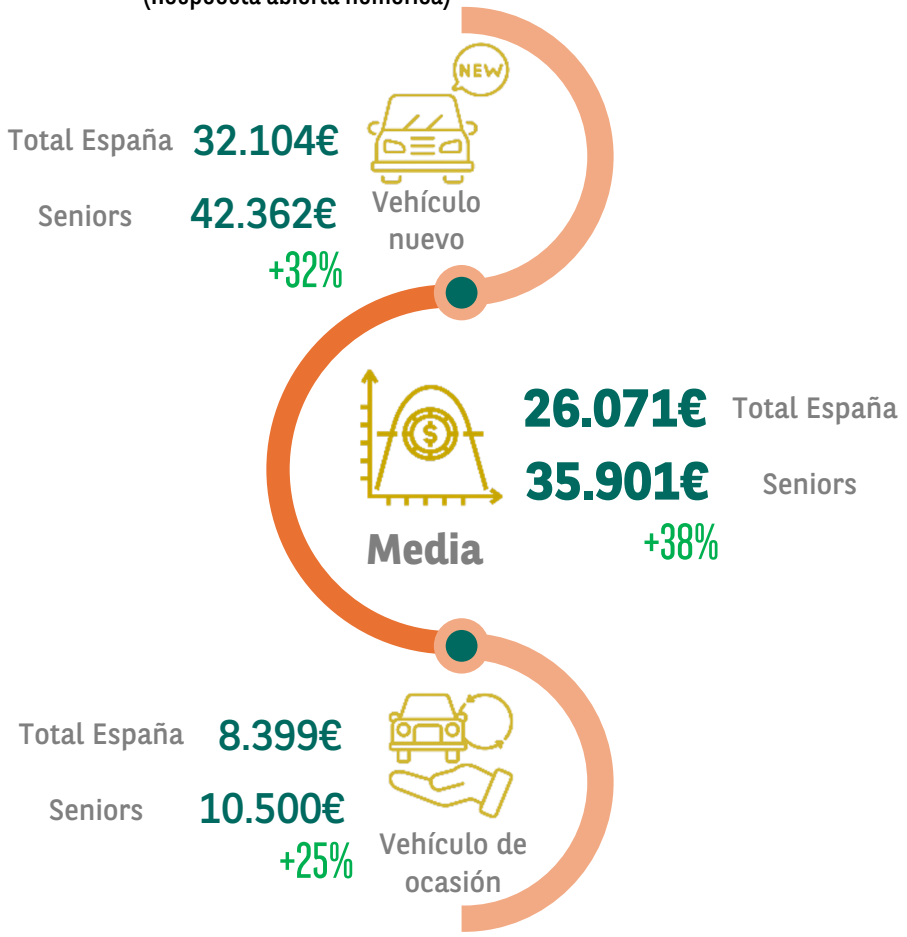
¿Cuándo compraste tu automóvil actual?

(Respuesta única)



¿Cuánto te gastaste en tu coche comprado en los últimos 12 meses?

(Respuesta abierta numérica)



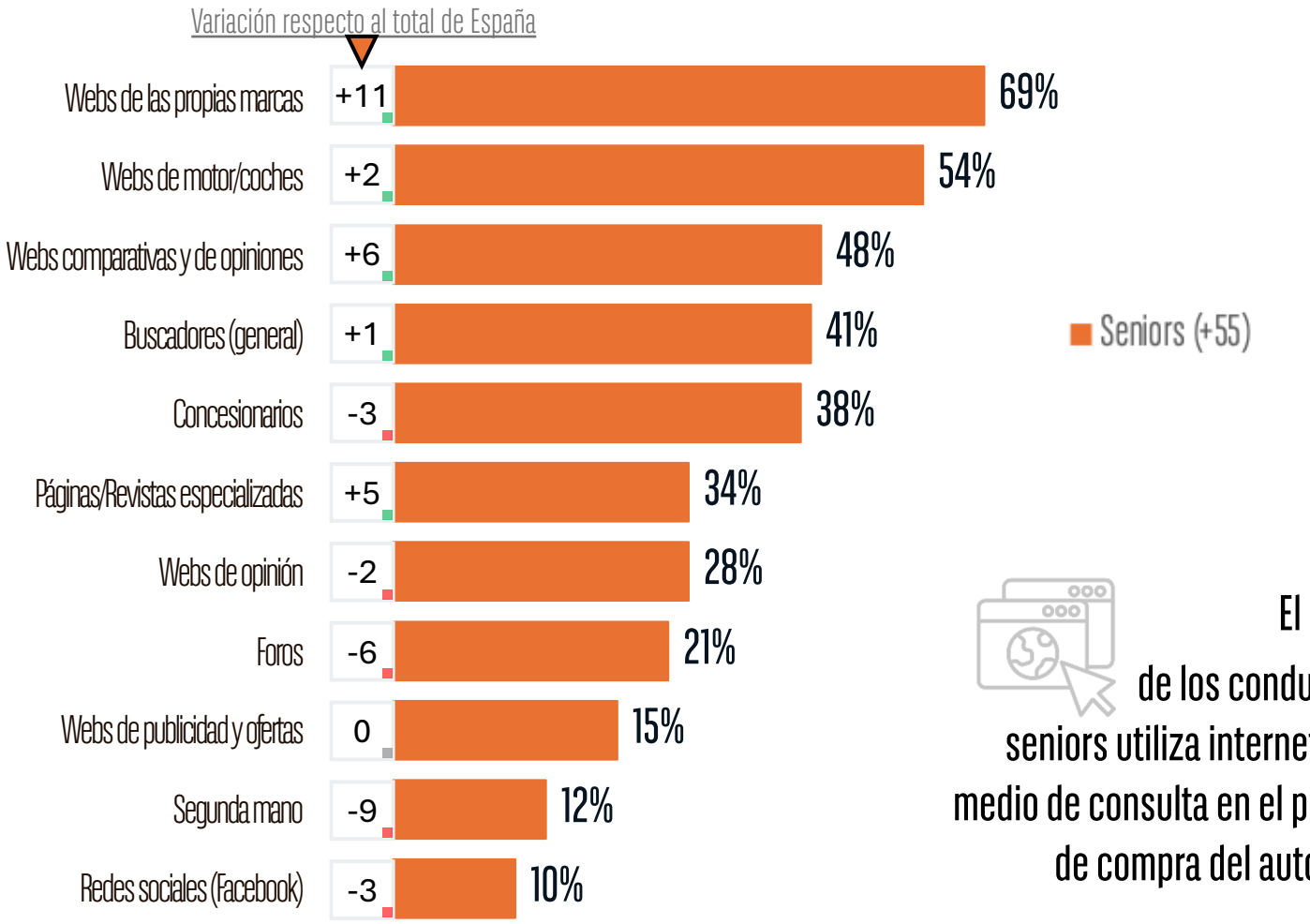
En cuanto al tiempo que llevan con su automóvil actual, los seniors destacan por encima del total en las respuestas que indican una antigüedad de más de 10 años, con un 39% en comparación del 31% del total de España.

Si observamos el gasto realizado, los seniors están muy por encima tanto en el gasto medio en vehículos nuevos (+32% respecto al gasto del total de España) como en el gasto medio en vehículos de ocasión (+25% respecto al gasto del total de España) .

OBSERVATORIO Cetelem
BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

FUENTES DE INFORMACIÓN PREVIA A LA COMPRA

¿Qué tipos de páginas WEB consultas a la hora de conseguir información? (Respuesta múltiple)

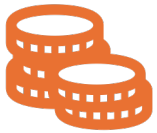


El 85% -4 pp de los conductores seniors utiliza internet como medio de consulta en el proceso de compra del automóvil.

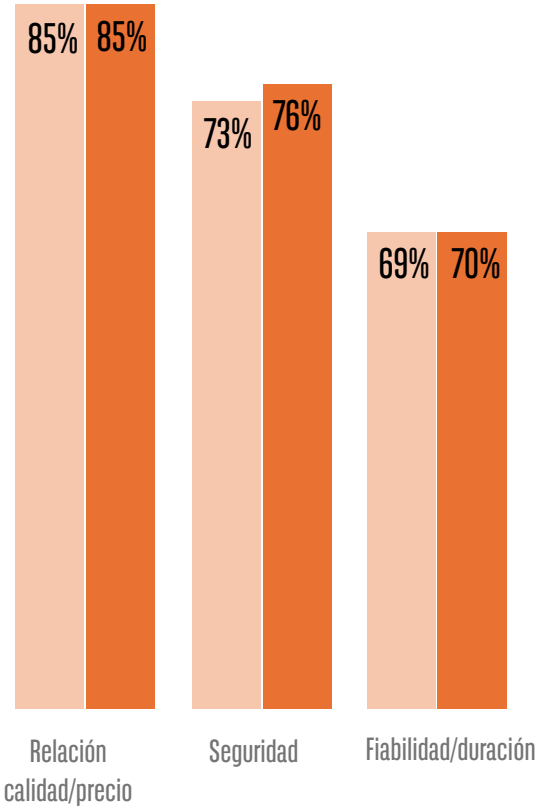
El 85% de los conductores seniors utiliza internet como medio de consulta en el proceso de compra de su automóvil, frente al 89% del total de España.

En cuanto al tipo de webs que consultan, los seniors destacan positivamente en el uso de las webs de las propias marcas, las webs comparativas y de opiniones y las páginas o revistas especializadas. Por el contrario, destacan negativamente a la hora de visitar foros de internet, redes sociales y páginas de segunda mano.

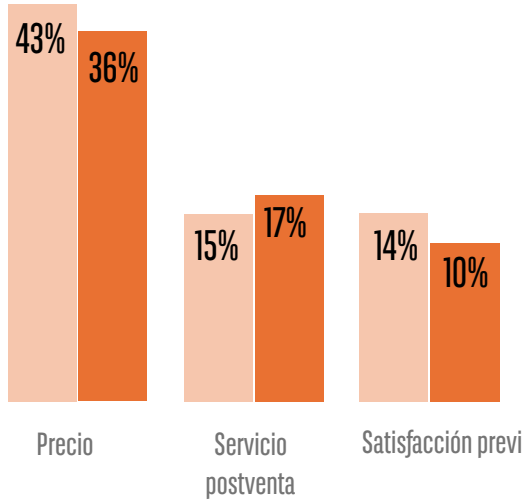
CARACTERÍSTICAS MÁS VALORADAS DE LAS MARCAS, CONCESIONARIOS Y COCHES



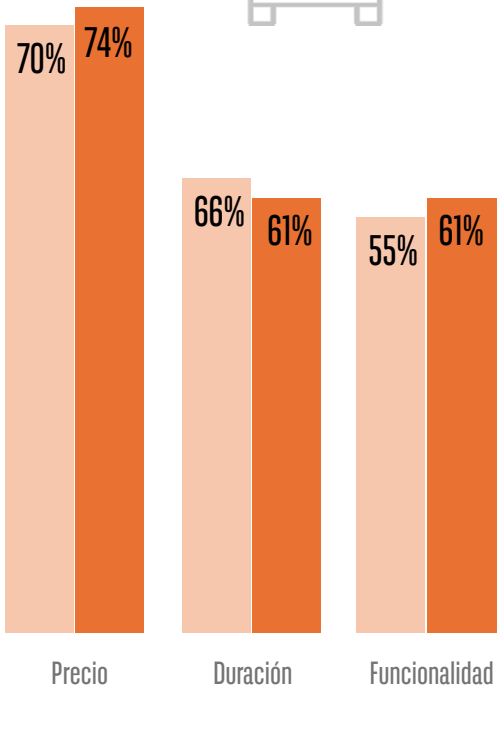
MARCAS



CONCESIONARIOS



COCHES



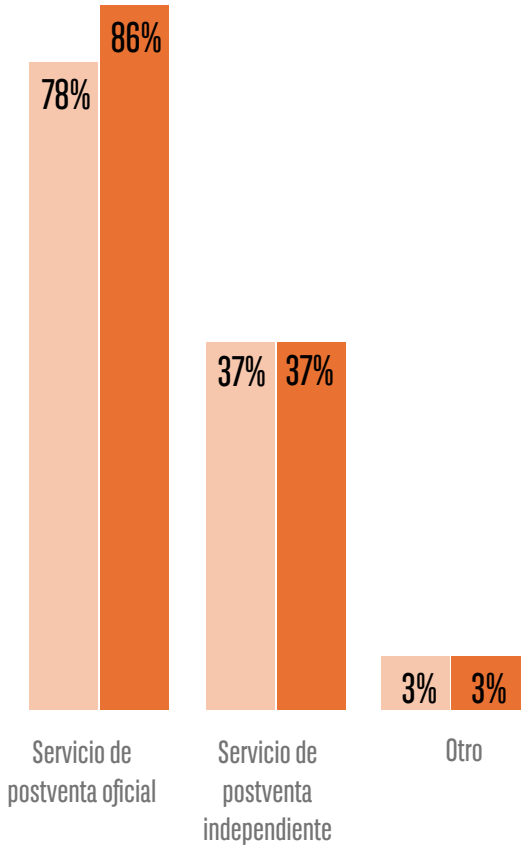
Observando las características más valoradas de las marcas, los concesionarios y el coche, los seniors están muy en línea con el total de españoles. Destacan ligeramente por encima a la hora de dar valor a la seguridad que le aporta una marca, al servicio postventa de los concesionarios y al precio y funcionalidad del coche en sí.

Total España Seniors (+55)

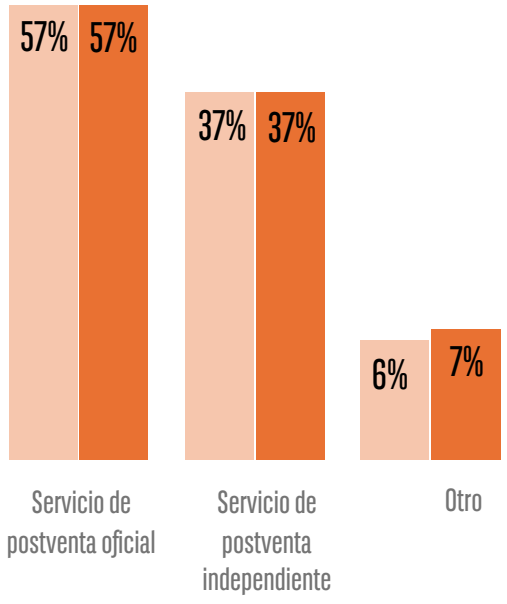
OBSERVATORIO Cetelem
BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

POSTVENTA

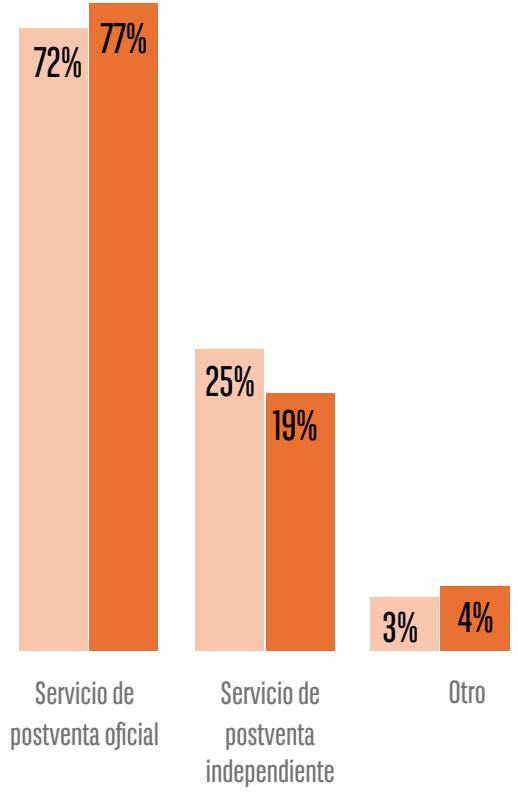
¿Qué servicios de postventa has utilizado alguna vez? (Respuesta múltiple)



¿Qué servicio de postventa estás utilizando en estos momentos? (Respuesta única)



¿Qué servicio de postventa utilizarás para tu futuro coche? (Respuesta única)



En cuanto a los servicios postventa, las respuestas están también muy a la par. El servicio postventa oficial es el más utilizado tanto por seniors como por el total de españoles, aunque los seniors se encuentran ligeramente por encima.

El conductor senior tan solo se encuentra por debajo del total en su intención de utilizar un servicio postventa independiente en el futuro.

OBSERVATORIO Cetelem
BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

FUTURO COCHE Y GASTO MEDIO

Has dicho que tienes intención de comprar un automóvil en los PRÓXIMOS 12 MESES, ¿nuevo o de ocasión? (Respuesta única)

Vehículo nuevo

75% **82%**

Vehículo de ocasión

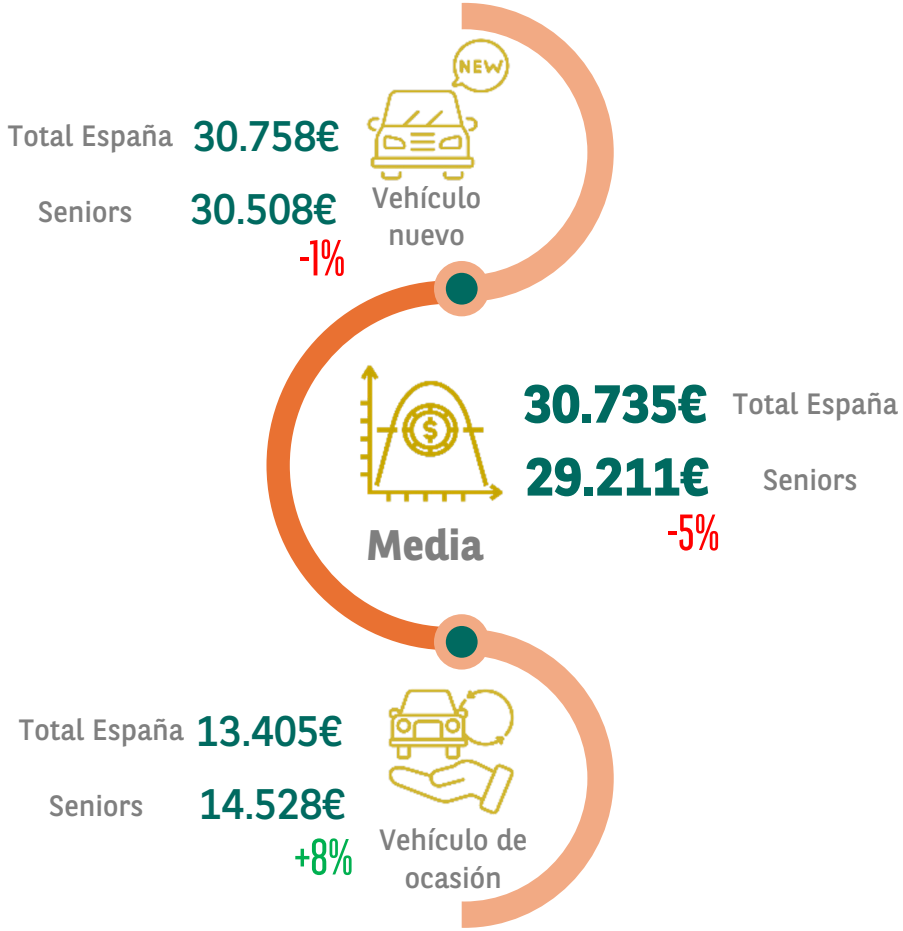
25% **18%**

Total España Seniors (+55)

El 76% de los seniors (78% del total de España) considera interesante que el concesionario te ofrezca la opción de financiación + seguro de automóvil + servicios mantenimiento.

El 67% contrataría esta opción (71% del total de España)

¿Cuánto piensas destinar a la compra de tu próximo automóvil? (Respuesta abierta numérica)



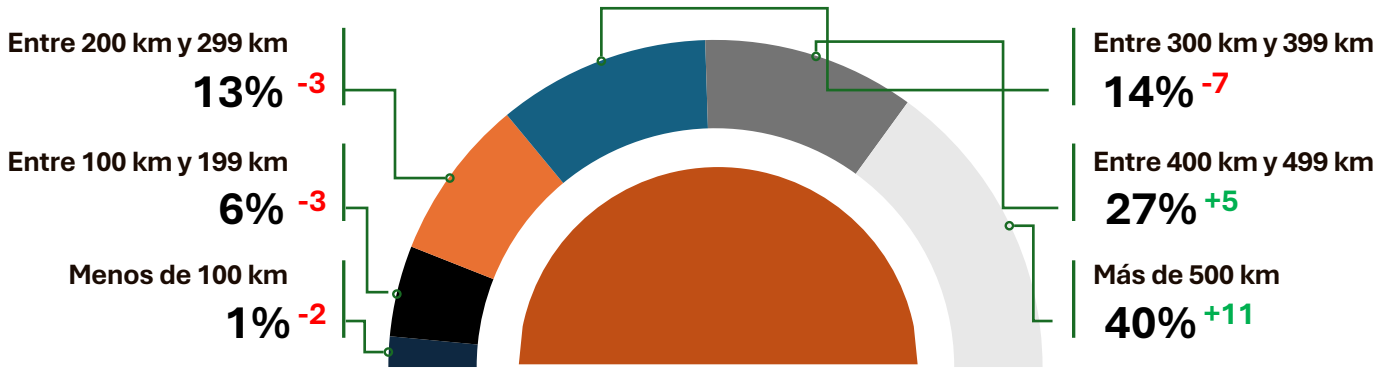
De cara a los próximos 12 meses, los seniors destacan por encima del total de españoles en su intención de adquirir un coche nuevo, con un porcentaje del 82% frente al 75% del total.

Si nos fijamos en el gasto previsto, la diferencia entre los seniors y el total de españoles es muy pequeña, encontrándose los seniors tan solo un 1% por debajo en el gasto previsto para coches nuevos y un 8% por encima para los coches de ocasión.

OBSERVATORIO Cetelem
BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

COCHE ELÉCTRICO: INTENCIÓN DE COMPRA Y NIVEL DE AUTONOMÍA

¿A partir de qué nivel de autonomía estarías dispuesto a comprar un vehículo 100% eléctrico?



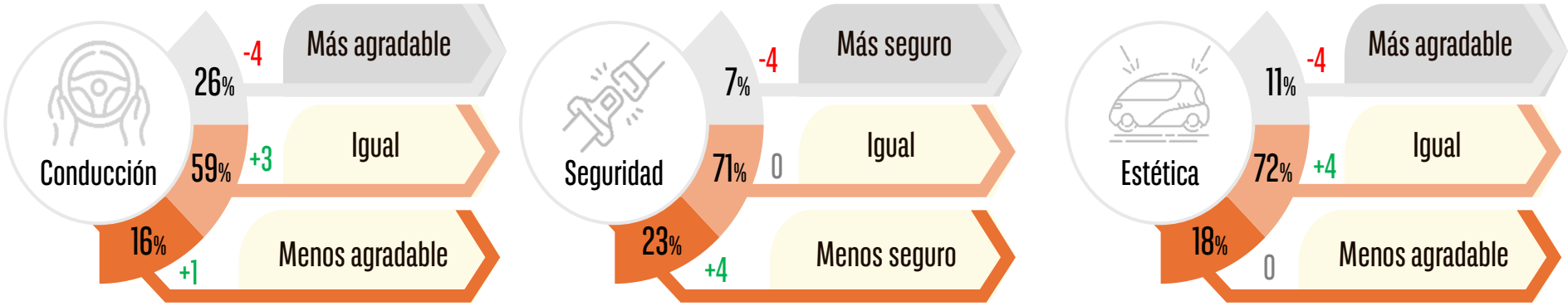
Datos en % de seniors (+55 años) y variaciones respecto al total de España

Analizando el nivel de autonomía que podría despertar el interés de los seniors en comprar un coche eléctrico, vemos como para la mayoría (44%) solo les interesaría a partir de los 500km, siendo este porcentaje de respuestas 11 puntos mayor al del total de España. Esto indica una mayor exigencia del conductor senior con respecto al coche eléctrico.

El 18% de los seniors con intención de comprar un coche en los próximos 24 meses, optaría por uno eléctrico (23% para el total de España) y estaría dispuesto a realizar un gasto medio de 35.215€, un 5% más que el total de España.

OBSERVATORIO Cetelem
BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

COCHE ELÉCTRICO: COMPARACIÓN CON VEHÍCULO TÉRMICO



Datos en % de seniors (+55 años) y variaciones respecto al total de España

Hemos querido comparar el coche eléctrico con el de combustión en aspectos como la estética, la seguridad o lo agradable que puede resultar su conducción, y los resultados nos muestran que, tanto para el conductor senior como para el total de España, la opinión sobre uno y otro es bastante parecida, aunque el conductor senior se encuentra por debajo a la hora de valorar positivamente al coche eléctrico por encima del de combustión.

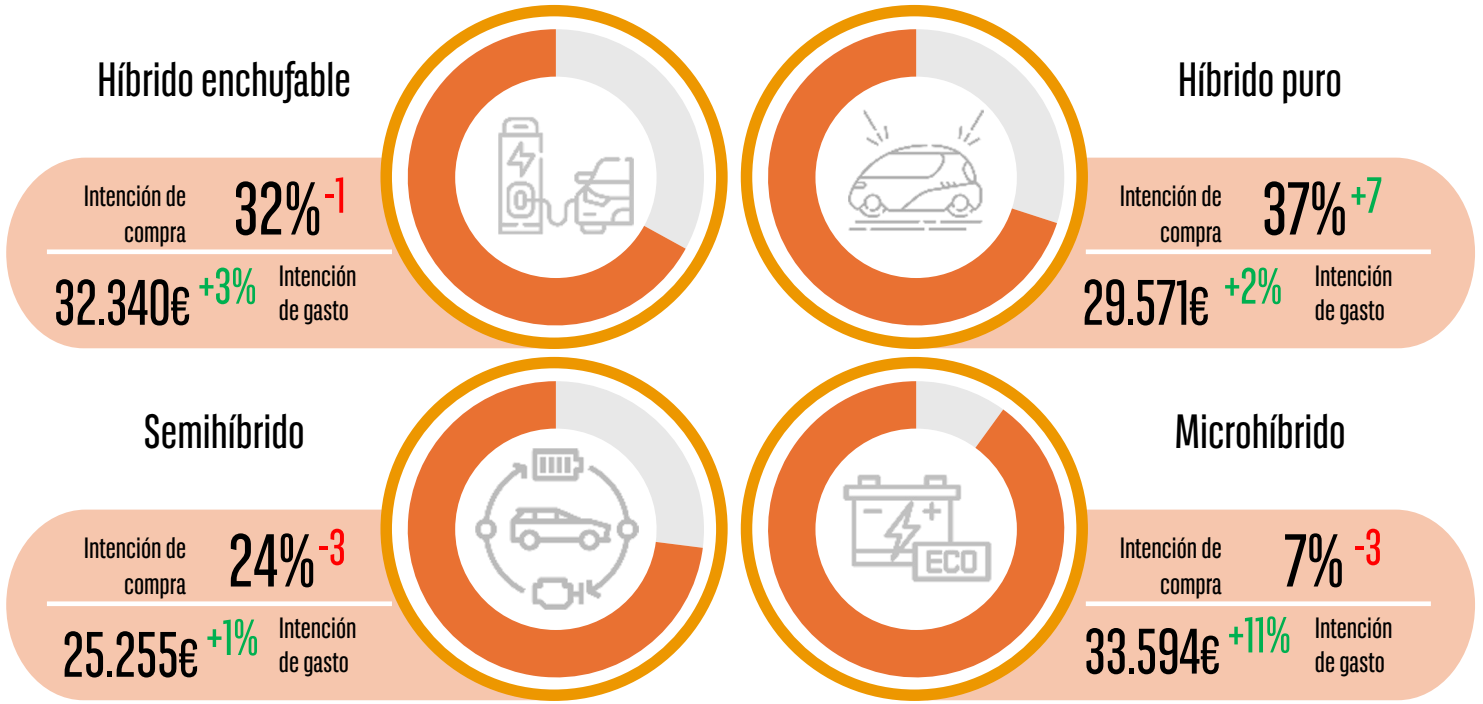
¿Crees que los vehículos eléctricos serán algo común en las flotas en un futuro?

Datos en % de seniors (+55 años) y variaciones respecto al total de España

OBSERVATORIO Cetelem
BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

COCHE HÍBRIDO: INTENCIÓN DE COMPRA Y GASTO

¿Qué tipo de híbrido comprarías y cuánto estarías dispuesto a gastar?



Datos en % de seniors (+55 años) y variaciones respecto al total de España

Entrando a analizar las opiniones sobre el coche híbrido, el conductor senior con intención de comprar un coche híbrido nos dice que se decantaría por un híbrido puro en el 37% de los casos (7 puntos más que el porcentaje del total de España).

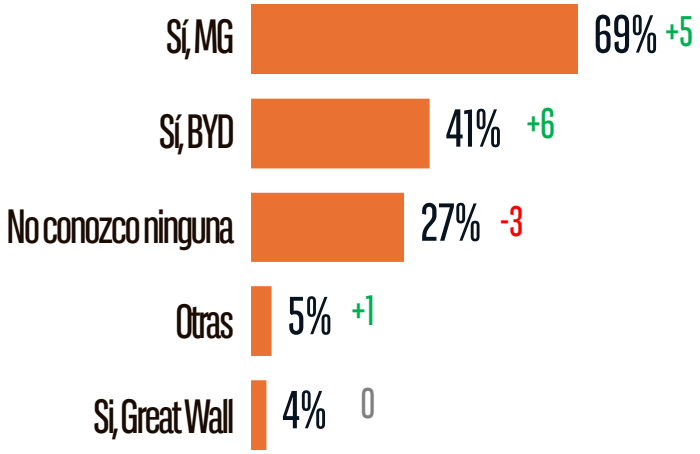
Le siguen los híbridos enchufables (32%), los semihíbridos (24%) y los microhíbridos (7%). En estos 3 casos, los seniors se encuentran ligeramente por debajo del porcentaje del total de España.

COCHES DE MARCAS CHINAS

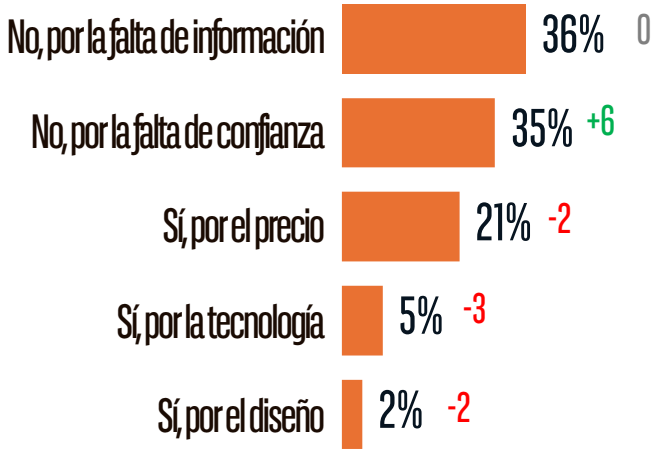
El **39%** (42% para el total de España)
de los seniors cree que los coches de marcas chinas son seguros

El **43%** (46% para el total de España)
de los seniors opina que los coches de marcas chinas son de buena calidad

¿Conoces alguna marca de coches china? (Respuesta múltiple)



¿Has considerado comprar un coche de marca china? (Respuesta única)



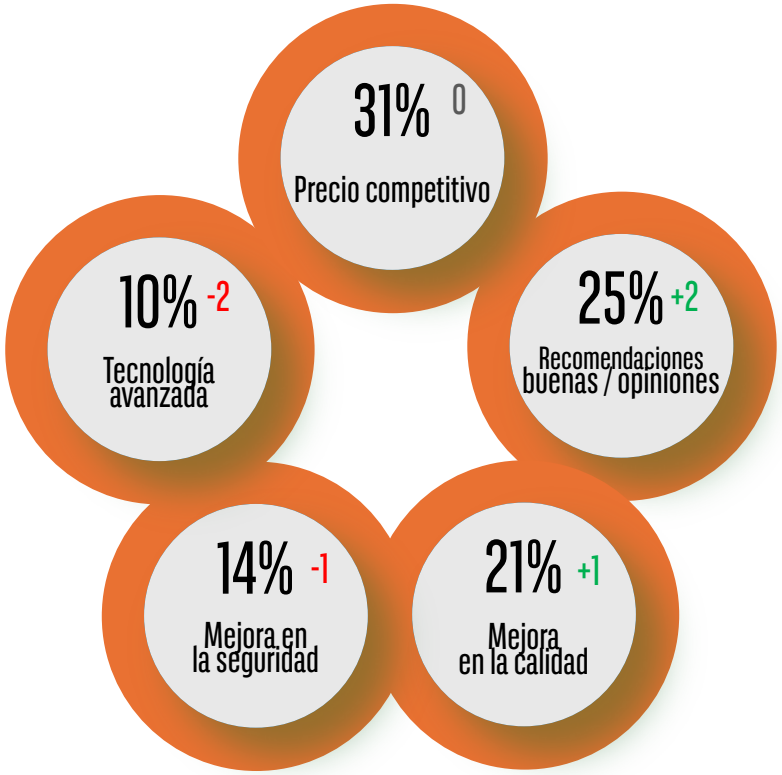
Un tema de actualidad es la importancia que están ganando los coches de marcas chinas, y hemos querido conocer la visión del consumidor en este tema.

Tan solo un 39% de los conductores seniors cree que los coches de marcas chinas son seguros, y un 43% cree que son de buena calidad, estando en ambos casos por debajo del porcentaje del total de conductores españoles.

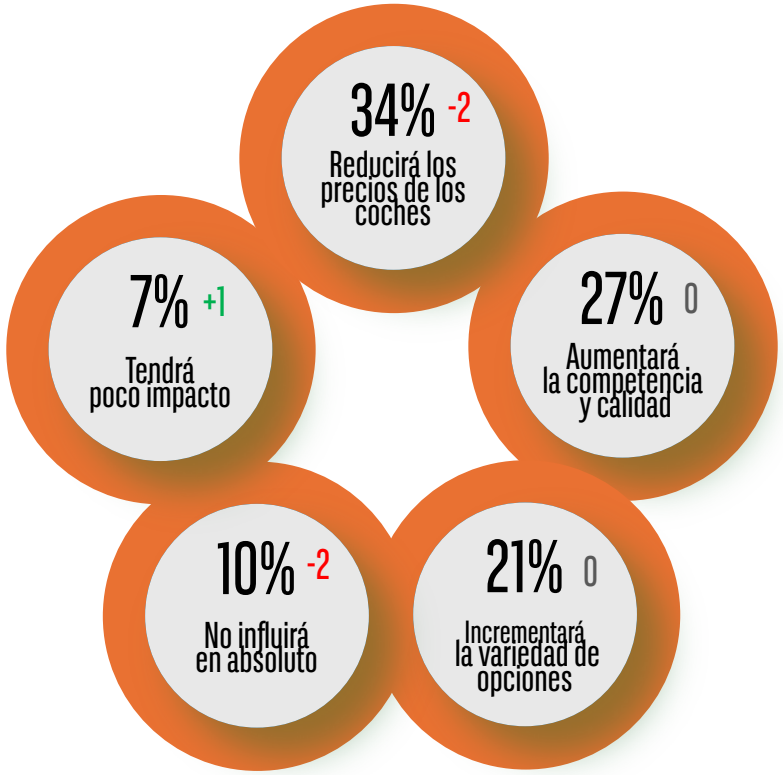
Además, un 71% de los seniors nos dice que no ha considerado comprar un coche de marca china, por falta de confianza y de información.

Datos en % de seniors (+55 años) y variaciones respecto al total de España

COCHES DE MARCAS CHINAS



¿Qué te haría decidirte a comprar un coche de marca china en el futuro?



¿Cómo crees que influirá la entrada de coches de marca china en España en los próximos cinco años?

Las razones que harían plantearse la compra de un coche de marca china al conductor senior, serian, en primer lugar, un precio competitivo, seguido de las buenas recomendaciones de gente de confianza y de una mejora en la calidad de estos coches.

En cuanto a la influencia que tendrá la entrada de estos coches en el mercado español, un 34% de los seniors nos dice que cree que reducirá los precios de los coches, seguido de un 27% que opina que aumentará la competencia y la calidad.

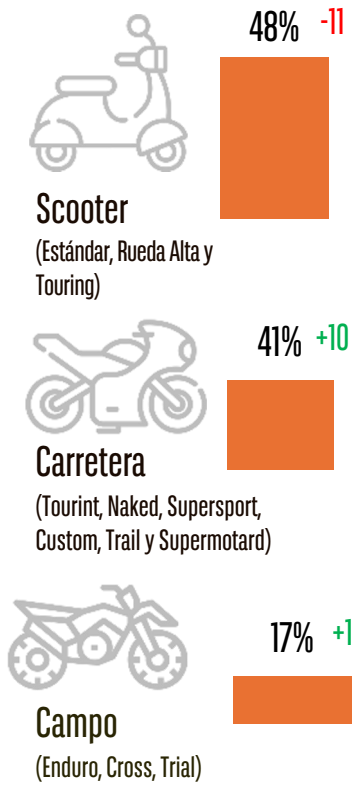
Datos en % de seniors (+55 años) y variaciones respecto al total de España

OBSERVATORIO Cetelem
BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

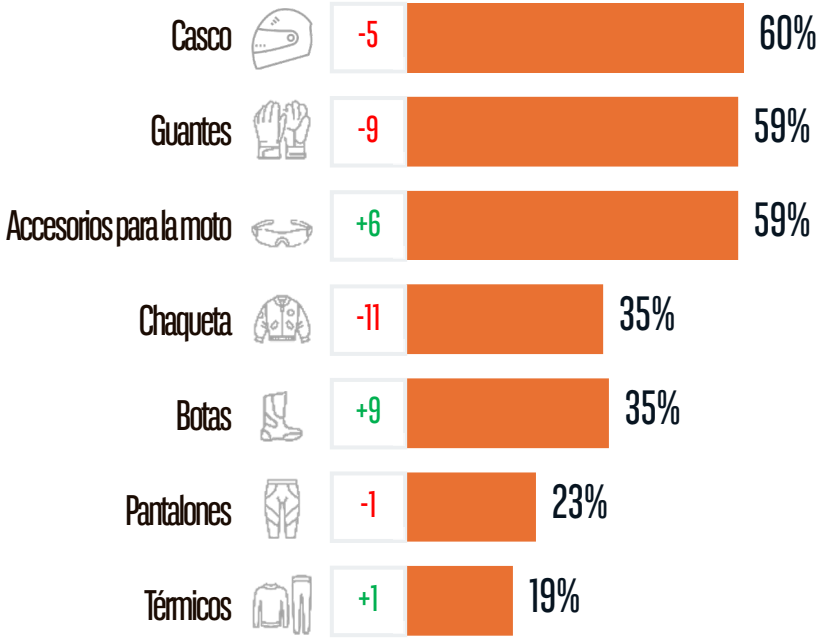
SECTOR DE LA MOTO

COMPRAS DEL SECTOR MOTO Y GASTO MEDIO REALIZADO

¿Qué tipo de ciclomotor o motocicleta compraste?



¿Qué accesorios de moto compraste?



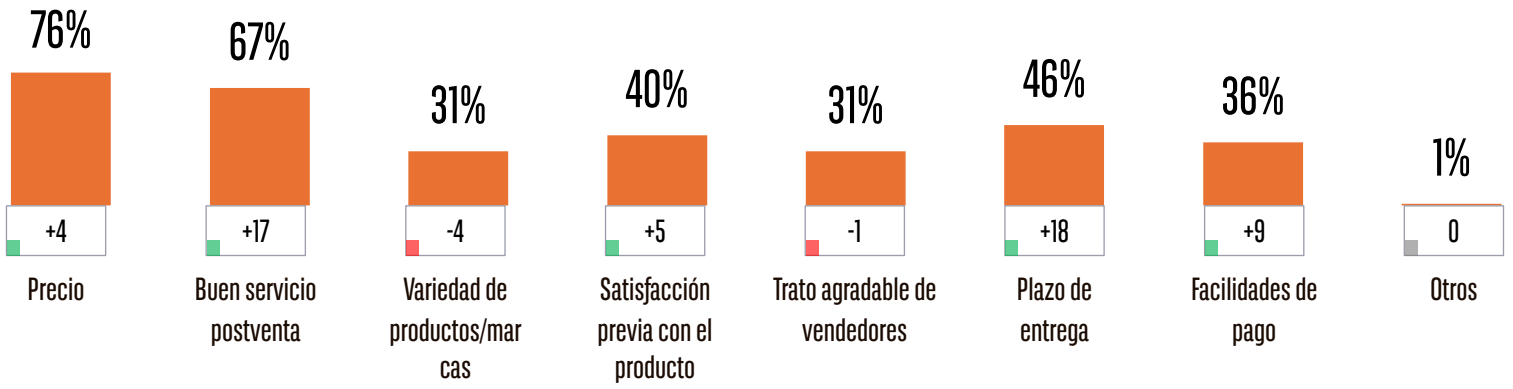
Datos en % de seniors (+55 años) y variaciones respecto al total de España

Pasamos a analizar el mercado de la moto en los últimos 12 meses, en los que un 48% de los seniors que han comprado una moto, nos dice que se decantó por un modelo scooter, seguido de un 41 % que lo hizo por un modelo de carretera y un 17% por un modelo de campo.

Si comparamos con las respuestas del total de conductores de España, los seniors están claramente por encima a la hora de elegir las motos de carretera frente al scooter.

PROCESO DE COMPRA: ASPECTOS MÁS VALORADOS DEL CONCESIONARIO

¿Cuáles son los motivos por los que comprarías en un establecimiento concreto?



Datos en % de seniors (+55 años) y variaciones respecto al total de España

A la hora de comprar sus productos del sector de la moto, los seniors se deciden a comprar en un determinado establecimiento por motivos como el precio, el servicio postventa y la variedad de productos.

Hay que destacar la diferencia de porcentaje que encontramos en la valoración del servicio postventa, ya que el 67% de los seniors le dan un peso importante, frente al 50% del total de conductores españoles.

Un 89% +14

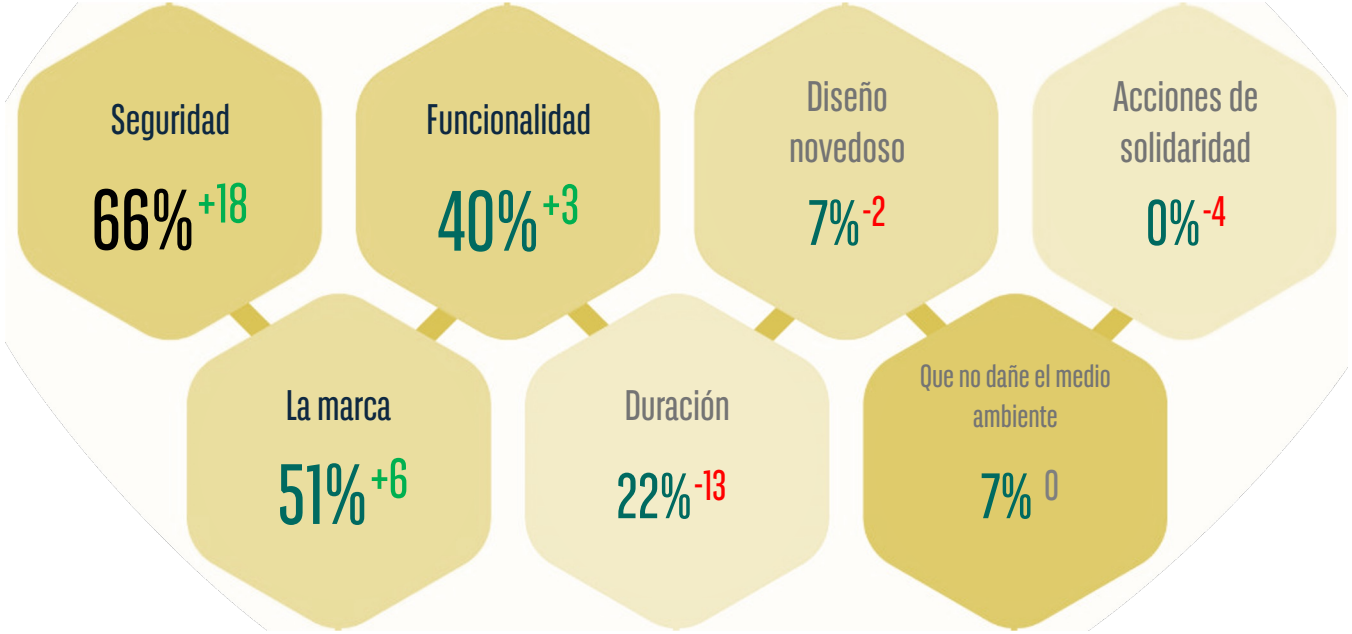
de los seniors encuestados tiene intención de volver al establecimiento donde compró su última moto

OBSERVATORIO Cetelem

BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

PROCESO DE COMPRA: ASPECTOS MÁS VALORADOS DE LA MOTO

A la hora de comprar una moto, elige los dos aspectos que más valoras entre los siguientes:



Un 80% +16 de los seniors encuestados tendrá en cuenta la baja contaminación de la moto a la hora de elegirla

Un 89% +2 de los seniors encuestados tendrá en cuenta el consumo de carburante a la hora de elegir su próxima moto

Datos en % de seniors (+55 años) y variaciones respecto al total de España

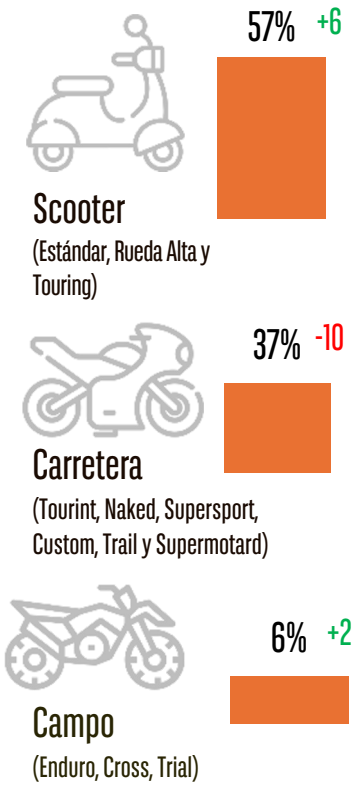
Los aspectos o características de la moto que más valora el conductor senior son: la seguridad con un 66% de menciones y con 18 puntos por encima del total de españoles, la marca con un 51% y 6 puntos respecto al total, y la funcionalidad con un 40% y 3 puntos por encima del total.

Tan solo encontramos al conductor senior por debajo del porcentaje del total en aspectos como la duración de la moto, el diseño novedoso y las acciones de solidaridad que realice la marca.

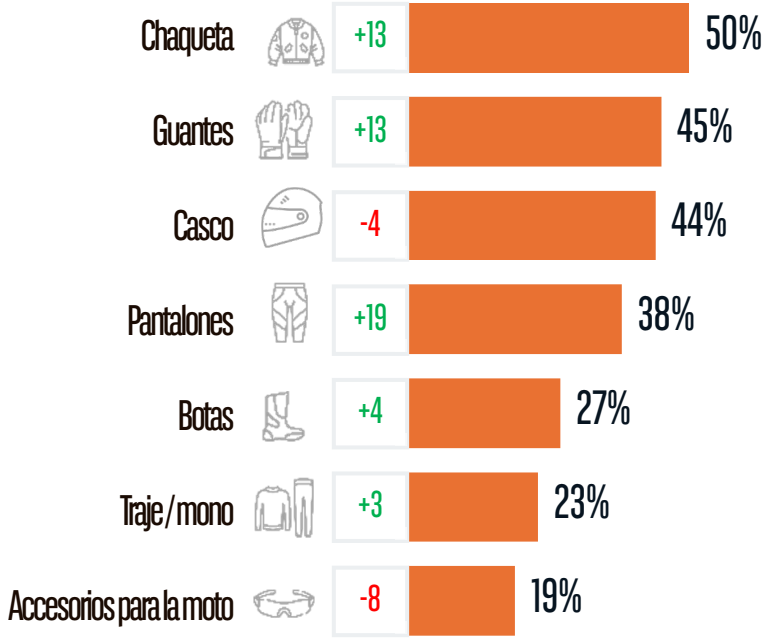
OBSERVATORIO Cetelem
BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

INTENCIÓN DE COMPRA PARA LOS PRÓXIMOS 12 MESES

¿Qué tipo de ciclomotor o motocicleta tienes pensado adquirir?



¿Qué accesorios de moto tienes pensado adquirir?



Datos en % de seniors (+55 años) y variaciones respecto al total de España

Por último, hemos querido comparar la visión de los seniors y el total de conductores de cara a los próximos 12 meses, en los que un 57% de los seniors con intención de comprar una moto, nos dice que se decantará por un modelo scooter, seguido de un 37 % que lo hará por un modelo de carretera y un 6% por un modelo de campo.

En este aspecto en el que analizamos las intenciones para los próximos 12 meses, el conductor senior muestra intenciones por debajo del total a la hora de elegir el modelo de carretera, cambiando así la tendencia que nos encontramos con las compras realizadas en los últimos 12 meses.

OBSERVATORIO Cetelem

BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

elobservatoriocetelem.es

@Obs_Cetelem_ES