



MOTOR 2026

EL COMPORTAMIENTO DE LOS
CONDUCTORES ESPAÑOLES
EN LOS SECTORES DEL
AUTOMÓVIL Y LA MOTO

OBSERVATORIO
Cetelem

BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE



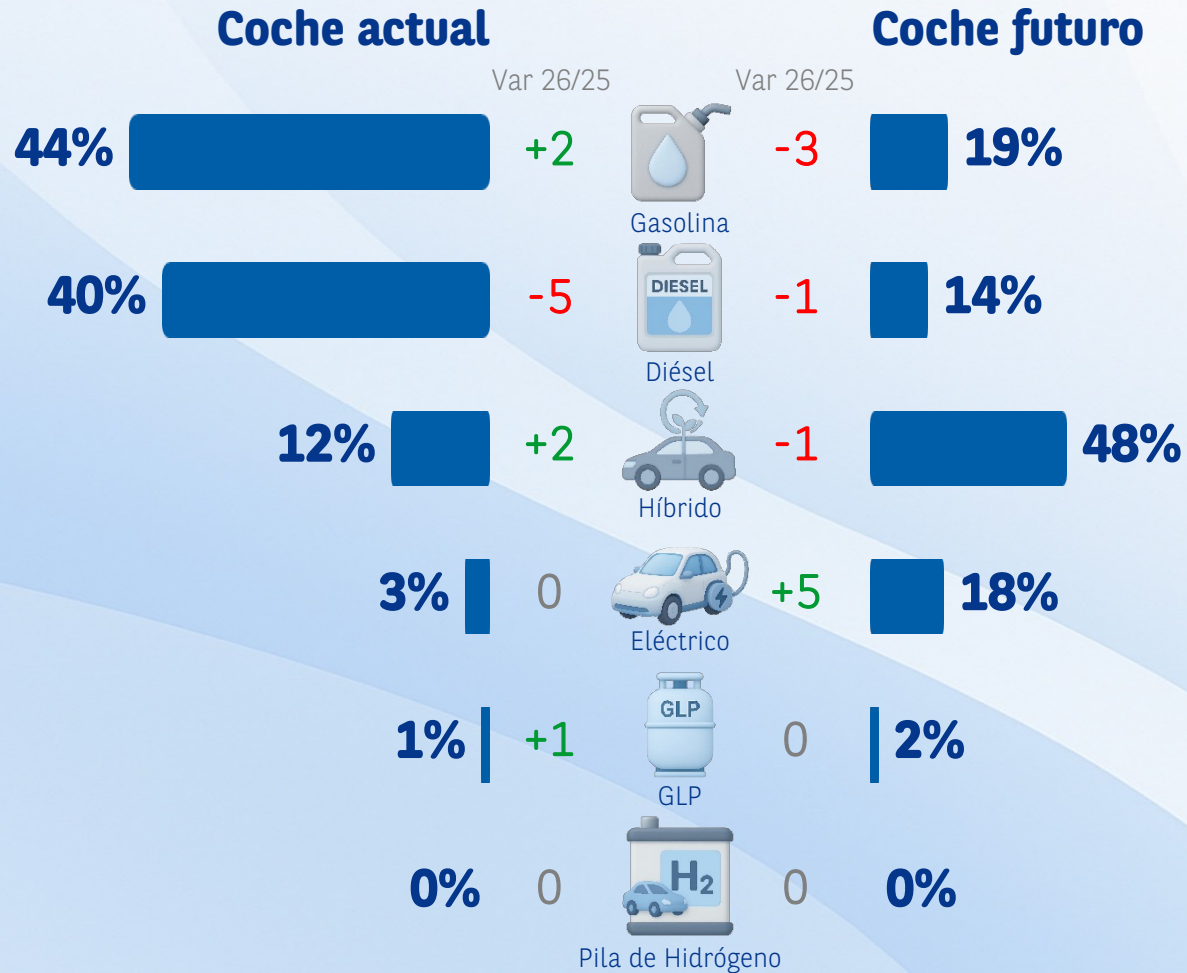
EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONDUCTORES ESPAÑOLES EN EL SECTOR DEL AUTOMÓVIL

OBSERVATORIO
Cetelem

COCHE ACTUAL FRENTE A COCHE QUE PRETENDEN COMPRAR

Tipo de combustible

(Respuesta única)



¿Qué tipo de coche comprarás?

(en los próximos 12 meses)

Coche Nuevo



77%

Coche de ocasión



23%

GASTO REALIZADO E INTENCIÓN DE GASTO PARA LOS PRÓXIMOS 12 MESES

¿Cuánto gastaste?

(Abierta numérica)

Media Gasto

23.165€



27.320€

Vehículo Nuevo

Var26/25

↓-15%



15.358€

Vehículo de Ocasión

Var26/25

↑+83%

¿Cuánto gastarás?

(Abierta numérica)

Media Gasto

29.905€



34.663€

Vehículo Nuevo

Var26/25

↑+13%



14.371€

Vehículo de Ocasión

Var26/25

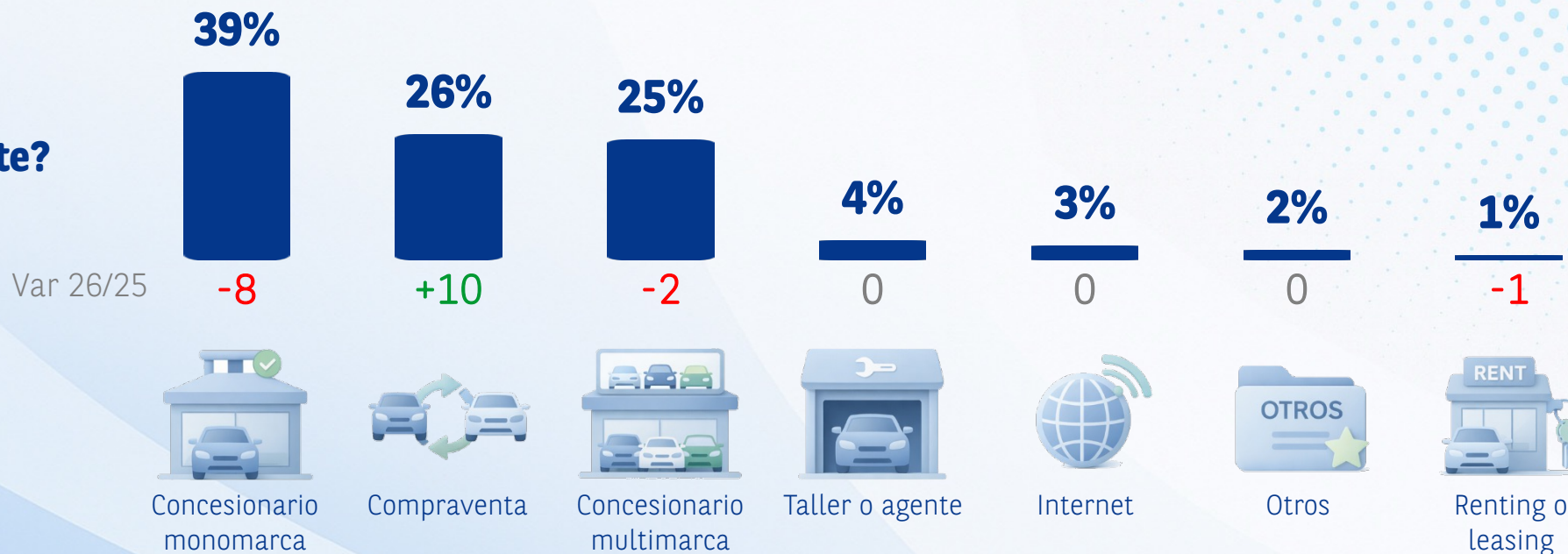
↑+7%

OBSERVATORIO
Cetelem

CANAL DE COMPRA ELEGIDO Y FUTURO

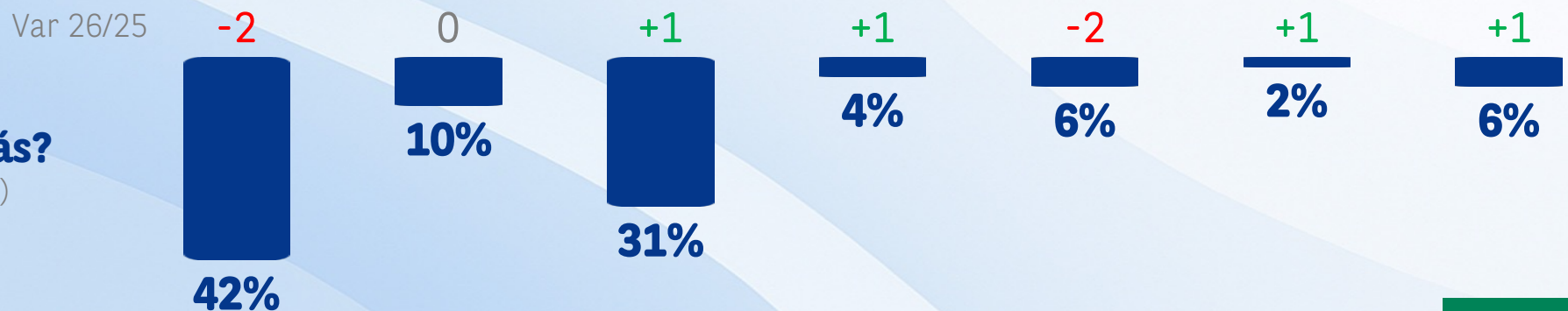
¿Dónde compraste?

(en los últimos 12 meses)



¿Dónde comprarás?

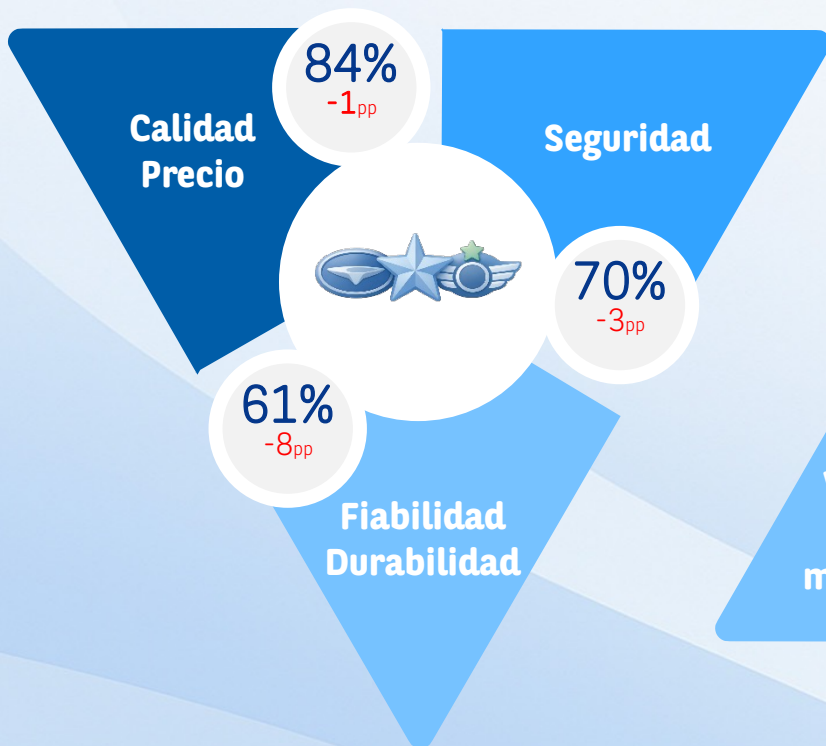
(en los próximos 12 meses)



MARCA Y CONCESIONARIO

Top 3 Marcas

(Respuesta múltiple - Máximo 3 respuestas)



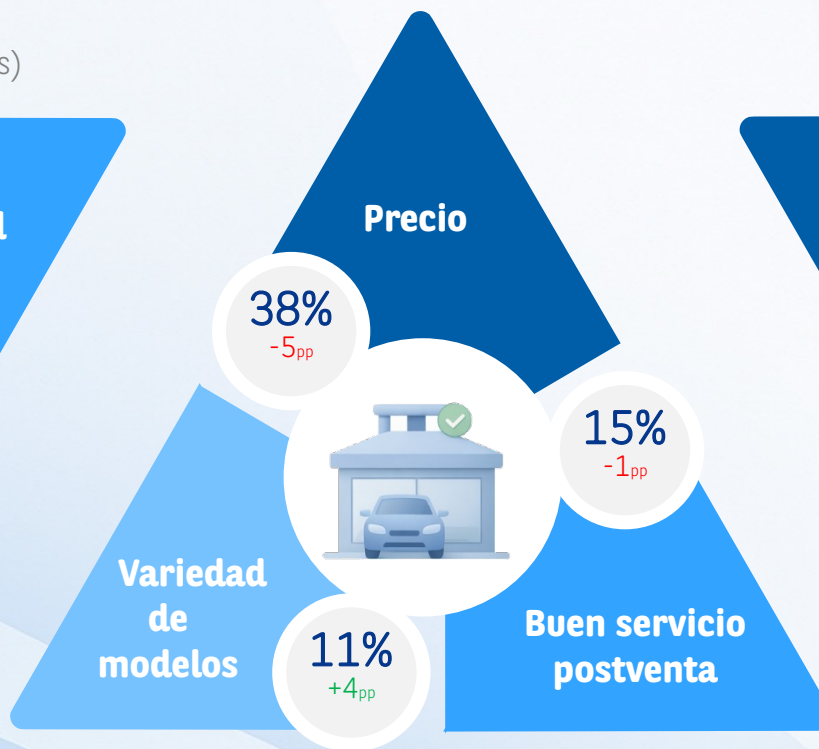
Top 3 Automóvil

(Respuesta múltiple)



Top 3 Establecimiento

(Respuesta única)

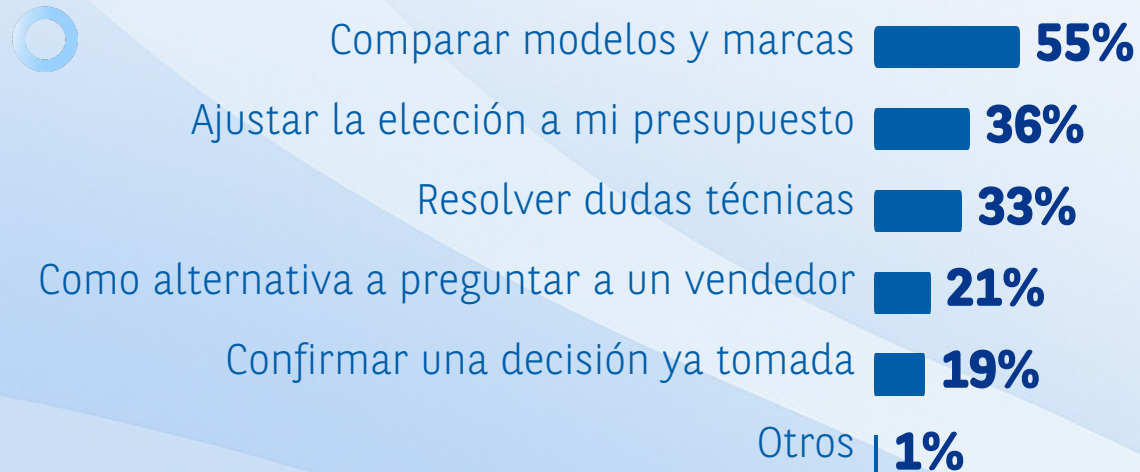


A la hora de comprar...

- El **88% (-3pp)** de los conductores considera importante la marca.
- El **50%** cree que marca y el concesionario tienen la misma importancia.
- 9 de cada 10** considera importantes los consejos y la atención de los vendedores.

USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

¿Para qué las has utilizado principalmente?



- El **56%** ha utilizado estas herramientas para informarse sobre la compra.
- El **65%** confía en las recomendaciones de este tipo de herramientas
- El **76%** cree útil que una marca o concesionario ofreciera un asistente digital propio.

¿Para qué las has utilizado principalmente?

+  Herramientas

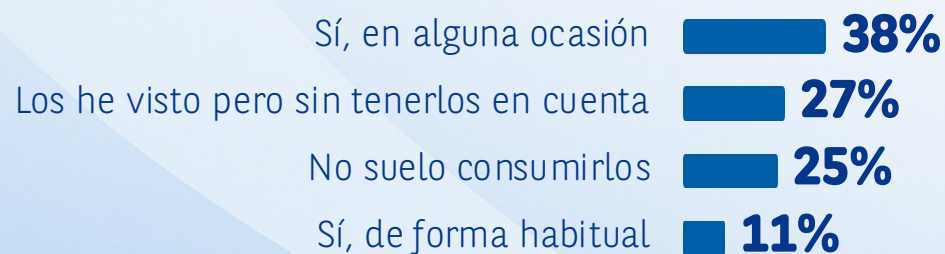


OBSERVATORIO
Cetelem

BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE

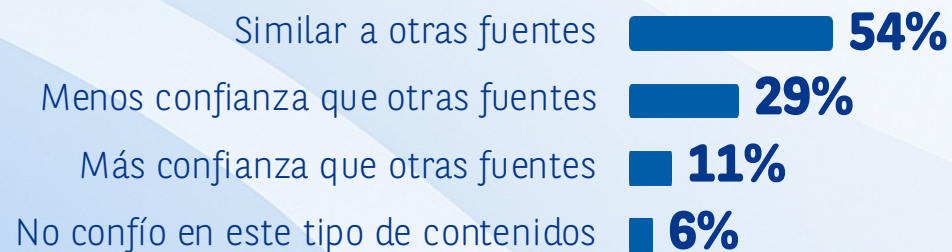
INFLUENCIA DE REDES SOCIALES EN LA DECISIÓN DE COMPRA

¿Te has informado o inspirado en este tipo de contenidos a la hora de pensar en comprar un coche o una moto?



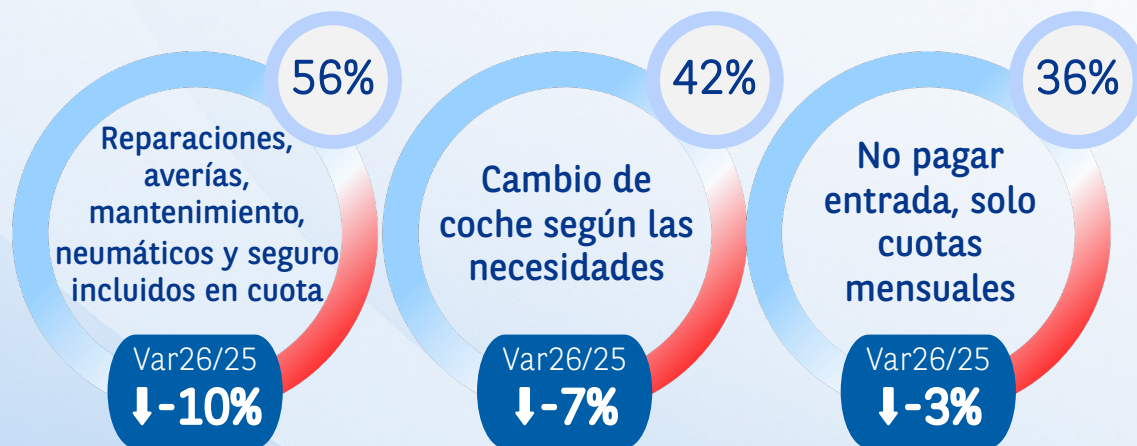
Entre los que se han informado con este tipo de contenido, un **40%** nos dice que ha "influido bastante" en su decisión de compra y un **8%** que ha "influido mucho"

¿qué nivel de confianza te generan los contenidos sobre coches y motos en redes sociales?

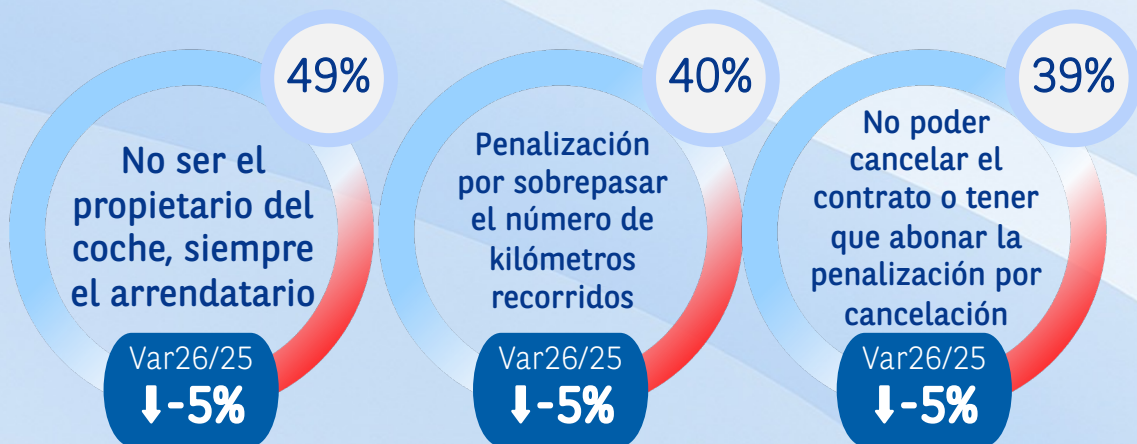


RENTING A PARTICULARES

Puntos Positivos



Puntos negativos



El **18% (+5 puntos)** de los que lo conoce ha adquirido alguna vez su coche a través de él.



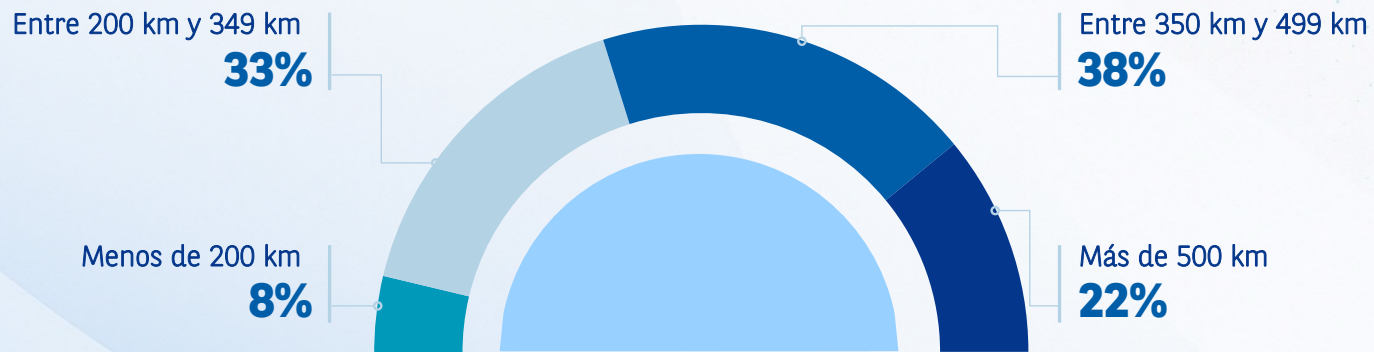
El **76% (+2 puntos)** de los conductores conoce el renting a particulares



El **58%** estaría dispuesto a pagar entre **200€ y 350€** mensuales por un vehículo de renting

COCHE ELÉCTRICO

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



El importe medio que los encuestados estarían dispuestos a gastarse en la compra de un vehículo eléctrico es de **33.927€ (+1%)**



El **18%** de los conductores con intención de comprar un coche en los próximos 12 meses se decantaría por uno 100% eléctrico

COCHE ELÉCTRICO. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

¿cuáles crees que son las ventajas del vehículo eléctrico?

(Respuesta múltiple)

Var 26/25

Es ecológico -6  52%

Es silencioso -3  48%

Es el futuro +1  28%

Es económico +7  24%

Es fiable +8  22%

Ninguno de los anteriores -2  12%

Disfruto de su conducción +1  6%

¿Cuál/es son los motivos por los que NO comprarías un vehículo 100% eléctrico?

Var 26/25

50%  -14 La autonomía no es suficiente

48%  -6 Es demasiado caro

34%  0 Prefiero un vehículo híbrido

34%  -6 Requiere mucho tiempo de recarga

29%  -4 No tengo confianza

29%  -1 No dispongo de espacios/infraestructuras para recargar

18%  -1 Es peligroso (batería)



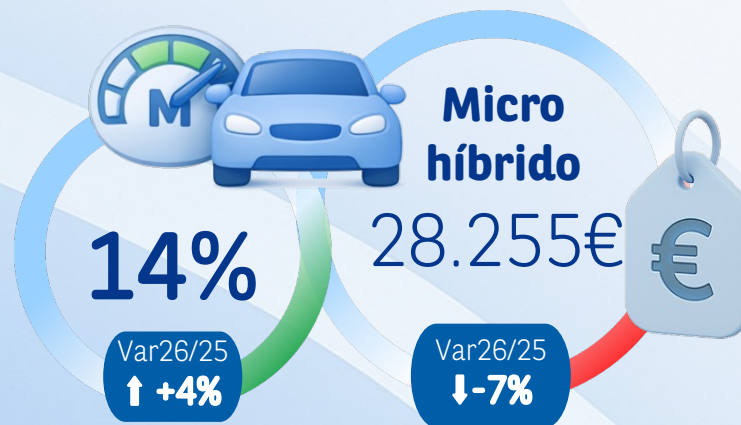
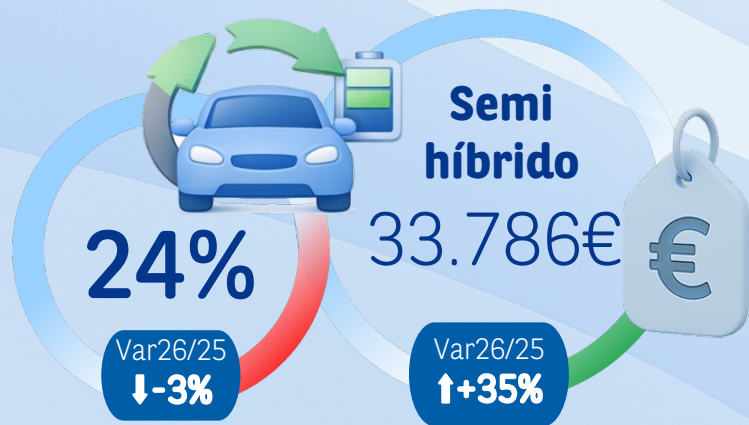
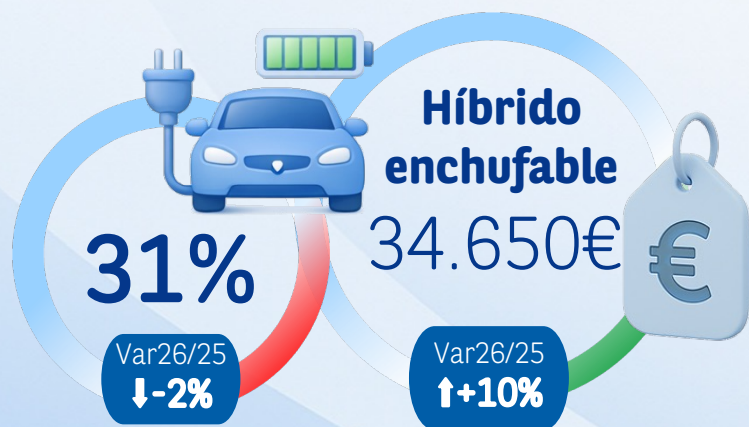
7 de cada 10 conductores cree que los coches eléctricos serán algo común en las flotas.



Entre ellos, **la mitad** cree que ocurrirá en un plazo de 6 a 10 años.

COCHE HÍBRIDO

TIPO DE HÍBRIDO QUE COMPRARIAS E IMPORTE



El **48%** de los conductores con intención de comprar un coche en los próximos 12 meses se decantaría por un híbrido y gastaría una media de **32.285€ (+12%)**

COCHE HÍBRIDO. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

¿cuáles crees que son las ventajas del vehículo híbrido?

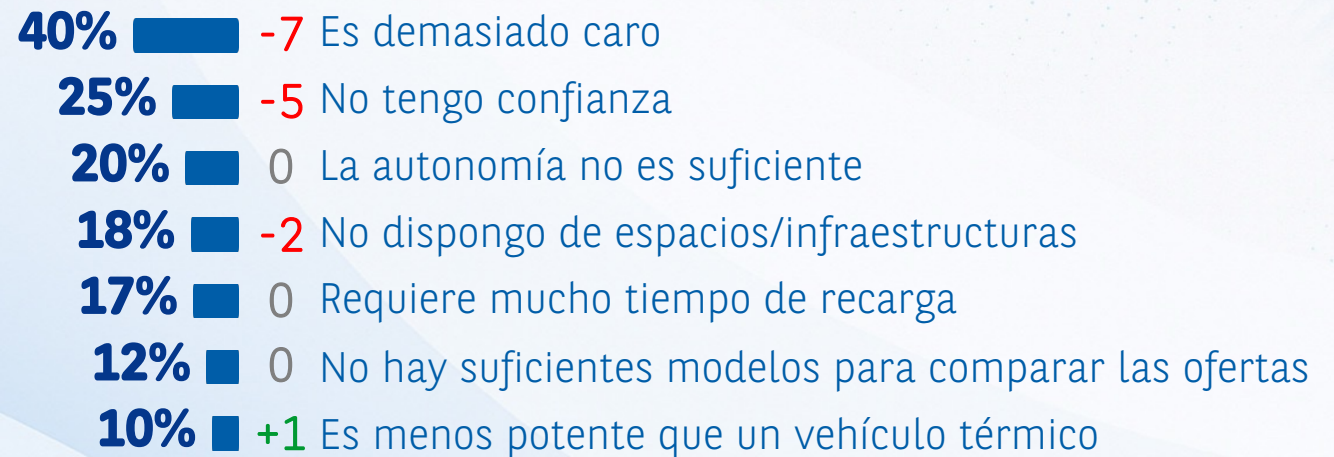
(Respuesta múltiple)

Var 26/25



¿Cuál/es son los motivos por los que NO comprarías un vehículo híbrido?

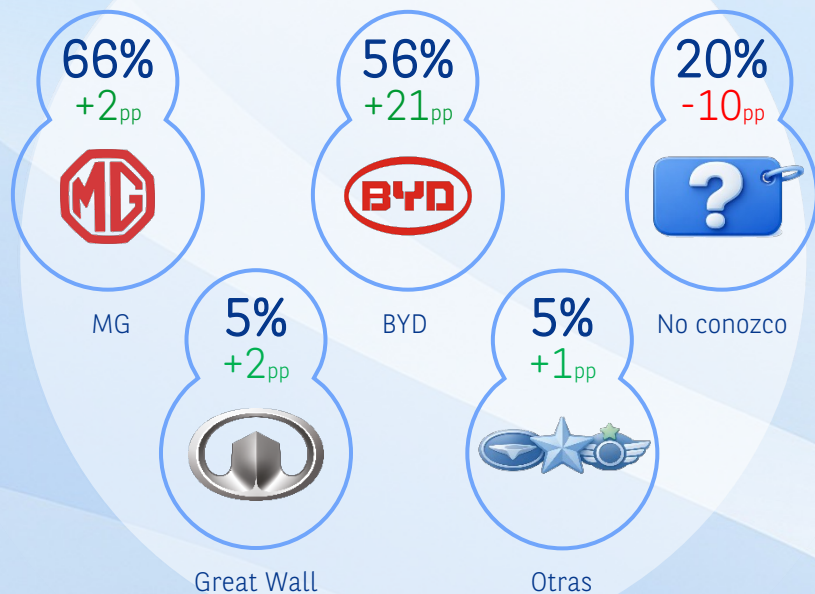
Var 26/25



COCHES DE MARCAS CHINAS

¿Conoces alguna marca de coches chinos?

(Respuesta múltiple)



¿Qué opinas sobre la calidad de los coches chinos?

(Respuesta única)



¿Y qué percepción tienes sobre su seguridad?



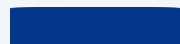
COCHES DE MARCAS CHINAS

(Respuesta única)



¿Has considerado comprar un coche chino?

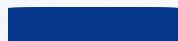
30%



+7

Sí, por el precio

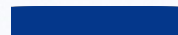
26%



-10

No, por la falta de información

22%



-7

No, por la falta de confianza

19%



+12

Sí, por la tecnología

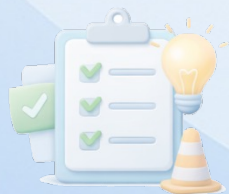
3%



-1

Sí, por el diseño

Var 26/25



¿Qué te haría decidirte a comprar un coche chino?

31%



0

Precio competitivo

21%



-3

Buenas opiniones/recomendaciones

21%



+1

Mejora en la calidad

15%



+1

Mejora en la seguridad

13%



+2

Tecnología avanzada

Var 26/25



¿Cómo influiría la entrada de coches chinos en España?

37%



+2

Reducirá los precios de los coches

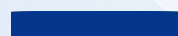
29%



+2

Aumentará la competencia y mejorará la calidad general

20%



-1

Incrementará la variedad de opciones

9%



-2

No influirá en absoluto

5%



-1

Tendrá poco impacto

Var 26/25



La disponibilidad de recambios, la durabilidad y la seguridad son los aspectos que más desconfianza generan

OBSERVATORIO
Cetelem

PREOCUPACIONES DEL CONSUMIDOR ANTE LA COMPRA DE SU COCHE

El precio de los vehículos nuevos se ha incrementado notablemente desde 2019, sin embargo, el de los vehículos de ocasión se ha mantenido más o menos estable.

¿Ha influido de alguna manera en tu decisión de compra de los últimos 12 meses o de tu futura compra en los próximos 12 meses?

SI
47%
+12_{pp}

61%
-2_{pp}

Tenía pensado comprar un vehículo nuevo y no he comprado ni voy a comprar porque he decidido esperar a que los precios de los vehículos nuevos bajen

40%
+2_{pp}

Tenía pensado comprar un vehículo nuevo y finalmente he comprado uno de ocasión



El **47%** muestra preocupación ante la compra de un coche actualmente



Al **58%** le preocupa que el coche que compre hoy pueda quedar obsoleto tecnológicamente o legalmente en pocos años

PREOCUPACIONES DEL CONSUMIDOR ANTE LA COMPRA DE SU COCHE

(Respuesta única)

Te preocupa la durabilidad y el coste de sustitución de componentes como baterías o sistemas electrónicos a largo plazo?



Durabilidad



¿Tienes en cuenta el coste total de uso (mantenimiento, consumo, seguro, impuestos) más allá del precio de compra?



Coste



¿Te preocupa que el vehículo comprado no se adapte bien a tu día a día (uso urbano, trayectos habituales, aparcamiento)?



Adaptabilidad



El **76%** evitaría comprar algunos tipos de vehículo (eléctrico, híbrido, GLP, etc.) por las dudas que le genera su vida útil



EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONDUCTORES ESPAÑOLES EN EL SECTOR DE LA MOTO

OBSERVATORIO
Cetelem

MOTO ACTUAL FRENTE A MOTO QUE PRETENDEN COMPRAR

Moto comprada

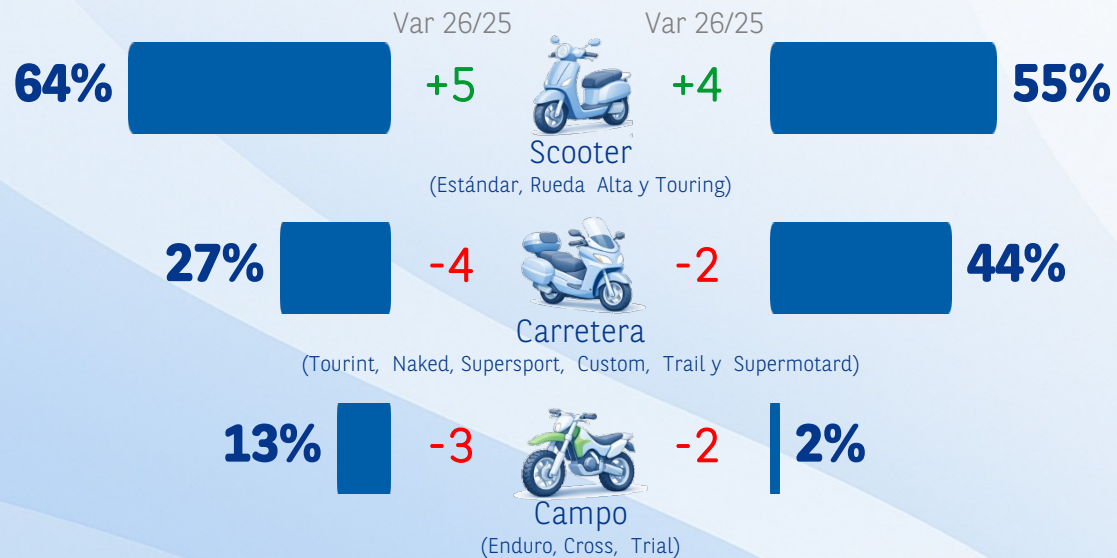
(en los últimos 12 meses)

Moto a comprar

(en los próximos 12 meses)

Tipo de moto

(Respuesta múltiple)



Entre los que pretenden comprar una moto en los próximos 12 meses, el **63%** se decantaría por una nueva en lugar de una de segunda mano

6.489€

↓-17%

Var 26/25

Media gasto

(Abierta numérica)

↓-35%

Var 26/25

6.101€

OBSERVATORIO
Cetelem

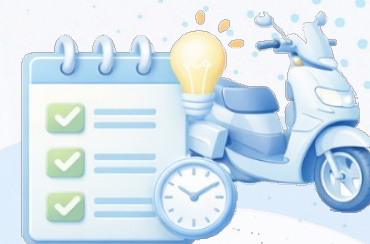
BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE

MOTO ACTUAL Y PLAZO ÓPTIMO DE RENOVACIÓN

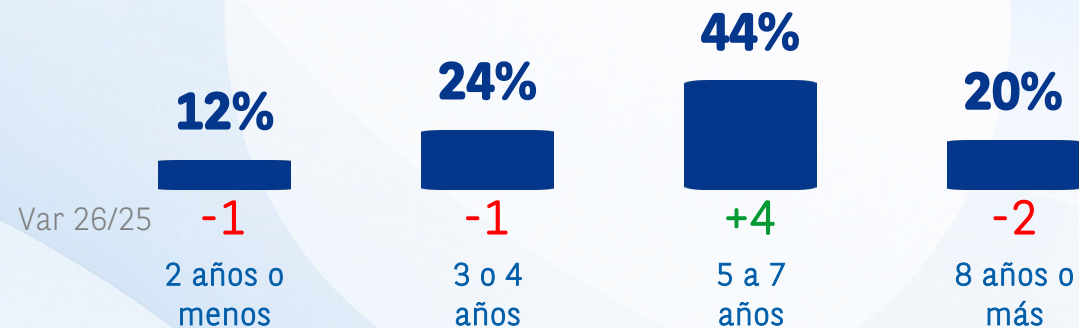
(Respuesta única)



¿Cuándo compraste tu ciclomotor o motocicleta actual?



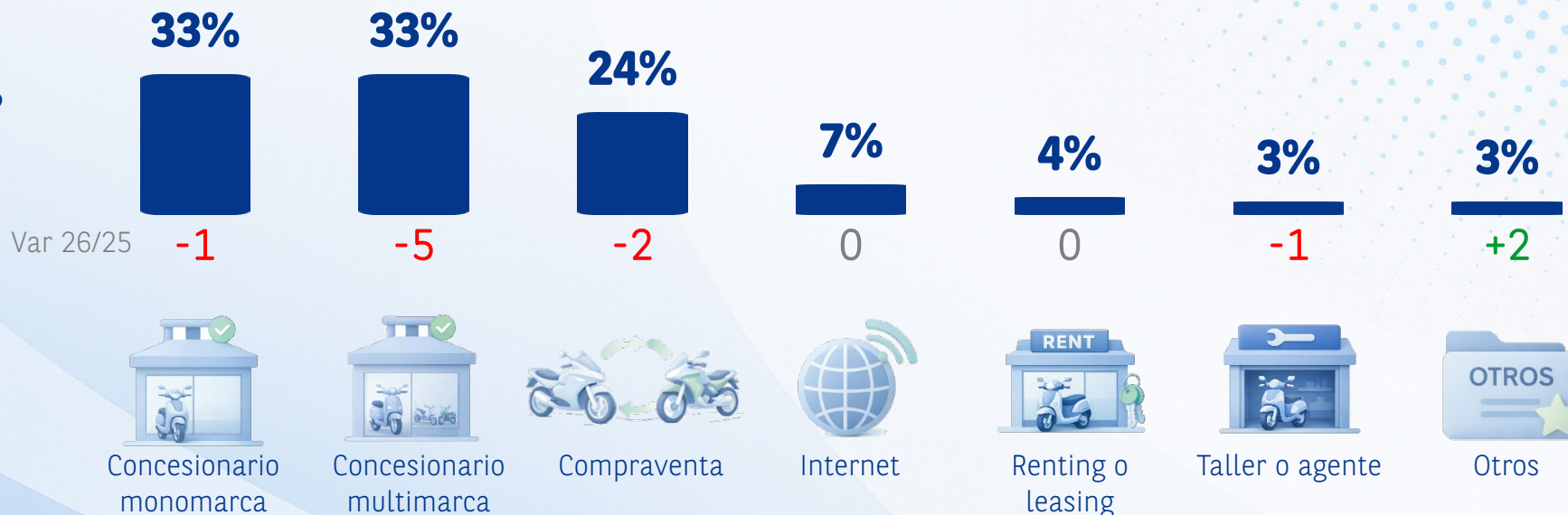
¿Cuál es, en tu opinión, el plazo óptimo de renovación de una moto?



CANAL DE COMPRA ELEGIDO Y FUTURO

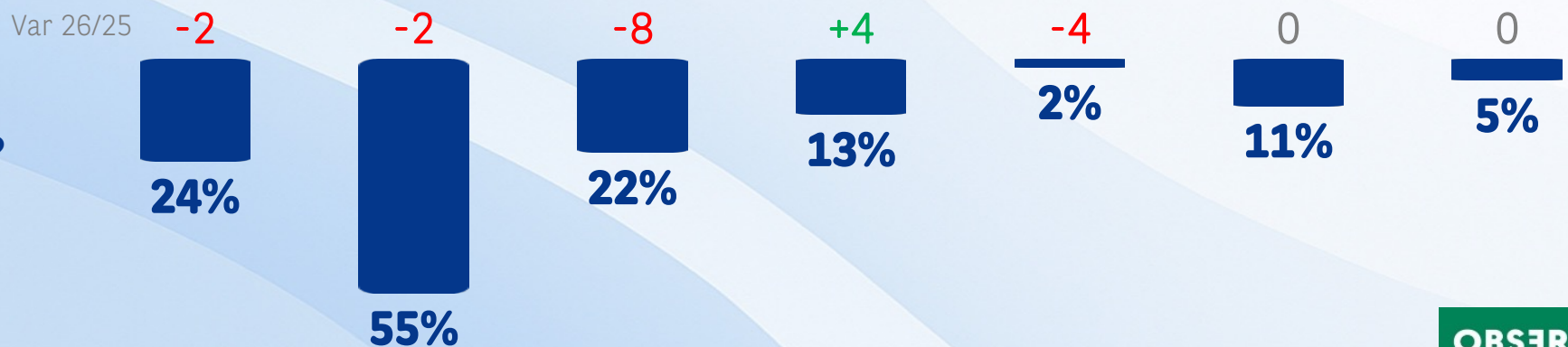
¿Dónde compraste?

(en los últimos 12 meses)



¿Dónde comprarás?

(en los próximos 12 meses)



MOTIVOS DE ELECCIÓN DE TIENDA



El **73% (-2pp)** de los conductores de moto encuestados tiene intención de volver al establecimiento donde compró la última moto

COMPRA E INTENCIÓN DE COMPRA DE ACCESORIOS

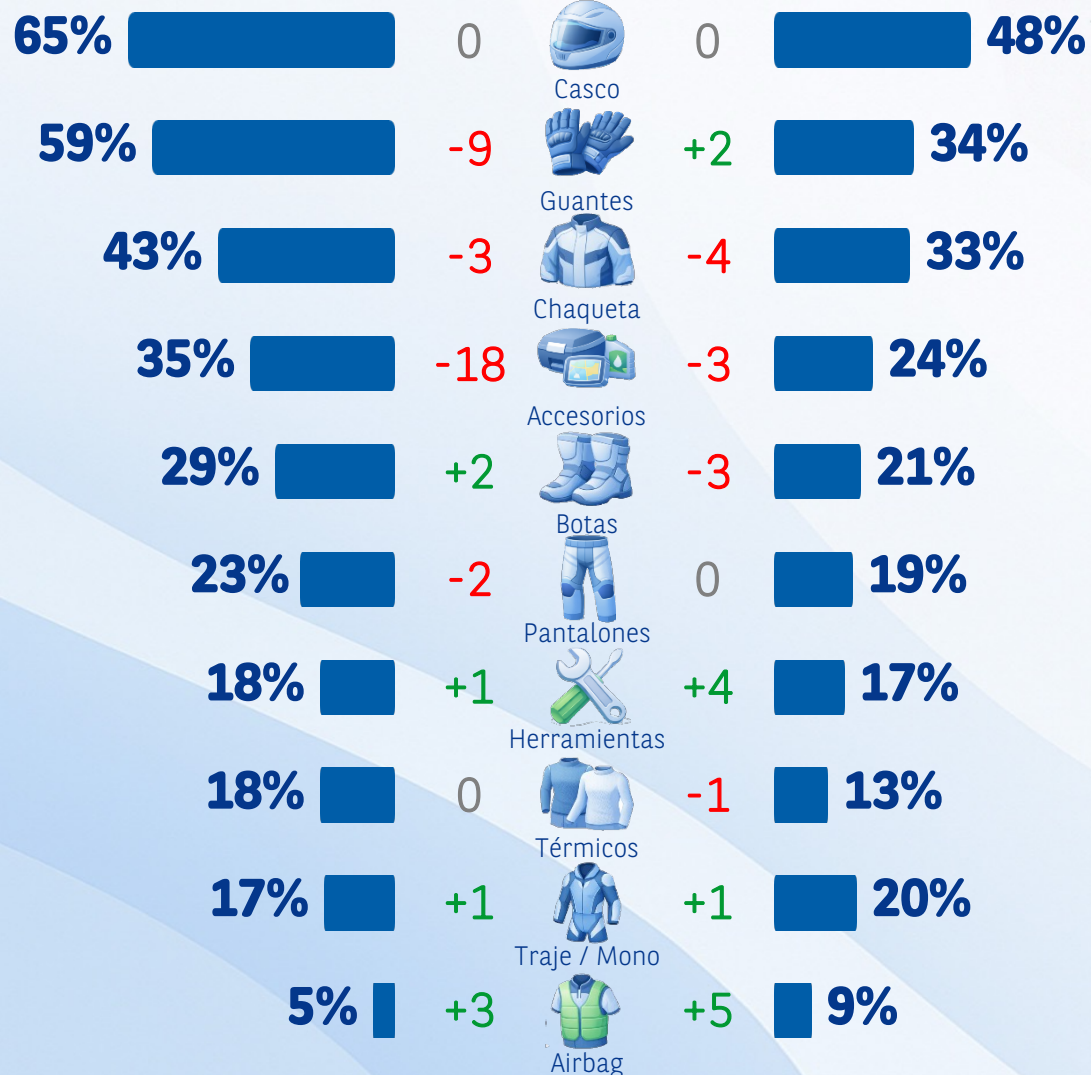
(Respuesta única)

Accesorios comprados

Intención de compra

Var 26/25

Var 26/25



¿Has comprado accesorios/equipación?

52%

Var25/24

↓-7pp

(en los últimos 12 meses)

¿Tienes intención de comprar equipación y/o accesorios?

45%

Var25/24

↑+2pp

(en los próximos 12 meses)

OBSERVATORIO
Cetelem

ASPECTOS MÁS VALORADOS

(Respuesta múltiple)

En la elección de tu próxima moto...

(Respuesta única)

¿prestarás atención a que sea poco contaminante?



65%
+1pp

¿tendrás en cuenta el consumo de carburante?



81%
-6pp

47%

Var26/25
↓-1pp

Seguridad

37%

Var26/25
↓-8pp

La marca

36%

Var26/25
↓-1pp

Funcionalidad

31%

Var26/25
↓-4pp

Duración

14%

Var26/25
↑+5pp

Diseño novedoso

8%

Var26/25
↑+1pp

Que no dañe el medio ambiente

5%

Var26/25
↑+1pp

La empresa realiza acciones solidarias

OBSERVATORIO
Cetelem

MOTO ELÉCTRICA

¿A partir de qué autonomía comprarías una moto 100% eléctrica?

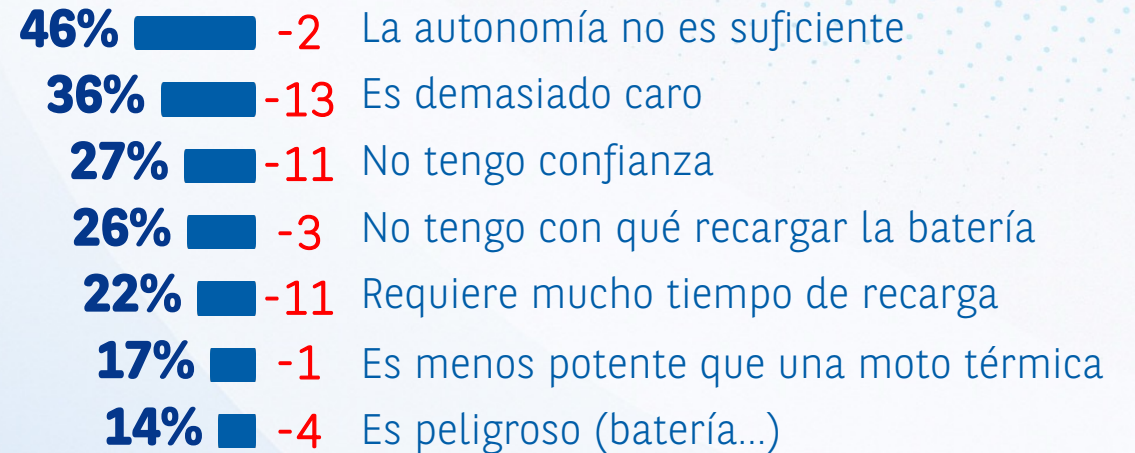
(Respuesta única)



¿Cuál/es son los motivos por los que NO comprarías una moto 100% eléctrica?

(Respuesta múltiple)

Var 26/25



El **25% (+6 puntos)** de los encuestados tiene intención de comprar una moto 100% eléctrica en los próximos meses

CONCLUSIONES

MAS INFORMACIÓN:

www.elobservatoriocetelem.es



OBSERVATORIO
Cetelem

