



z00M

Los seniors y el
motor

2026

OBSERVATORIO
Cetelem

 **BNP PARIBAS**
PERSONAL FINANCE 



INTRODUCCIÓN

El Observatorio Cetelem presenta en junio de 2026 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 2026 elaborado a partir de encuestas online realizadas CanalSondeo:

- Metodología online (CAWI)
 - Universo: Total conductores españoles del sector coche y moto que hayan comprado coches o accesorios de coche en los últimos 12 meses o tengan intención de comprar en los próximos 2 años.
 - Ámbito: Nacional
 - Tamaño de muestra: 1.669 encuestas
 - Error muestral: $\pm 4\%$ al 95% de confianza
 - Encuestas realizadas entre el 17 de febrero y el 2 de marzo de 2026








SECTOR DEL AUTOMÓVIL



TIPO DE CARBURANTE ACTUAL Y FUTURO

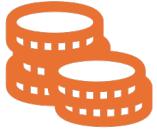
¿Qué tipo de carburante utiliza tu automóvil actual?
(Respuesta única)

Tu próximo coche, ¿qué tipo de combustible crees que utilizará?
(Respuesta única)

España 2026	Seniors		España 2026	Seniors
44%	45%	Gasolina 	19%	16%
40%	44%	Diésel 	14%	9%
12%	9%	Híbrido 	48%	58%
3%	1%	Eléctrico 	18%	14%
1%	2%	GLP 	2%	2%

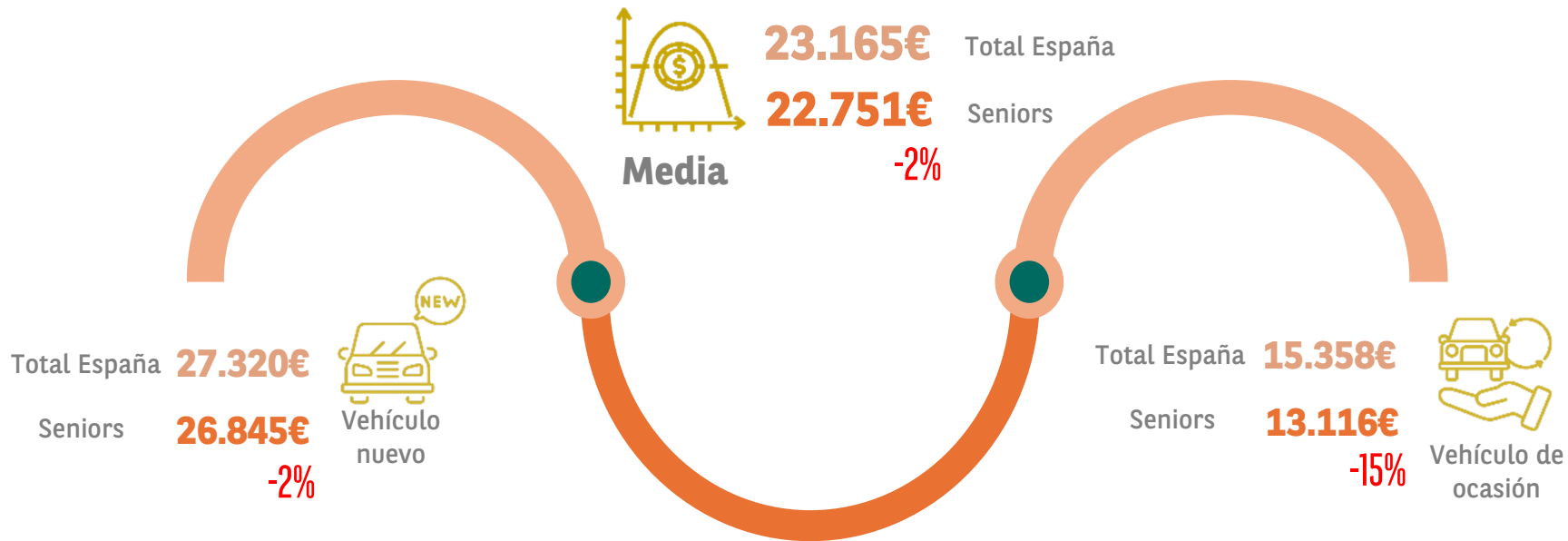
En sus compras de coches, el consumidor senior se encuentra en la línea de la media total de españoles, aunque con pequeños cambios. El tipo de combustible más utilizado por los seniors y por el total de españoles es la gasolina con un 45% y 44% respectivamente, seguido del diésel, aunque en este caso los seniors están 4 puntos por encima con un 44% de menciones frente al 40% de la media. En el caso de vehículos electrificados, los conductores seniors se encuentran por debajo de la media de españoles tanto en el caso del híbrido con un 9% vs 12% media, como en el eléctrico con tan sólo 1%,

En cuanto a su futuro coche, al igual que el total de españoles, los seniors optarían en primer lugar por los híbridos con un 58% de menciones y 10 pp por encima de la media. Muy de lejos le siguen aquellos que optarían por uno de gasolina (16%) y por un eléctrico (14%), en ambos casos por debajo del resto de españoles. En lo que respecta a la opción de coche eléctrico sólo un 9% de los seniors se lo plantea, 5 pp por debajo de la media.



GASTO MEDIO REALIZADO

¿Cuánto te gastaste en tu coche comprado en los últimos 12 meses?
(Respuesta abierta numérica)



Si observamos el gasto realizado, los seniors están muy por debajo, sobre todo en el gasto medio en vehículos de ocasión, con un gasto medio de 13.116€ (-15% respecto al gasto del total de España). En el gasto medio en vehículos nuevos alcanzan los 26.845€ de media (-2% respecto al gasto del total de España).

Por último, en el gasto medio total, encontramos a los jóvenes con un gasto de 22.751€, situándose un 2% por debajo de la media del total de españoles.



CARACTERÍSTICAS MÁS VALORADAS DE LAS MARCAS Y LOS COCHES

El **90%** de los seniors considera importante o muy importante la marca a la hora de comprar su coche frente al **88%** del total de España



	MARCAS		COCHES	
	España 2026	Seniors	España 2026	Seniors
Relación calidad/precio	84%	85%	Precio	65% 72%
Seguridad	70%	75%	Duración	66% 64%
Fiabilidad/duración	61%	67%	Funcionalidad	53% 61%

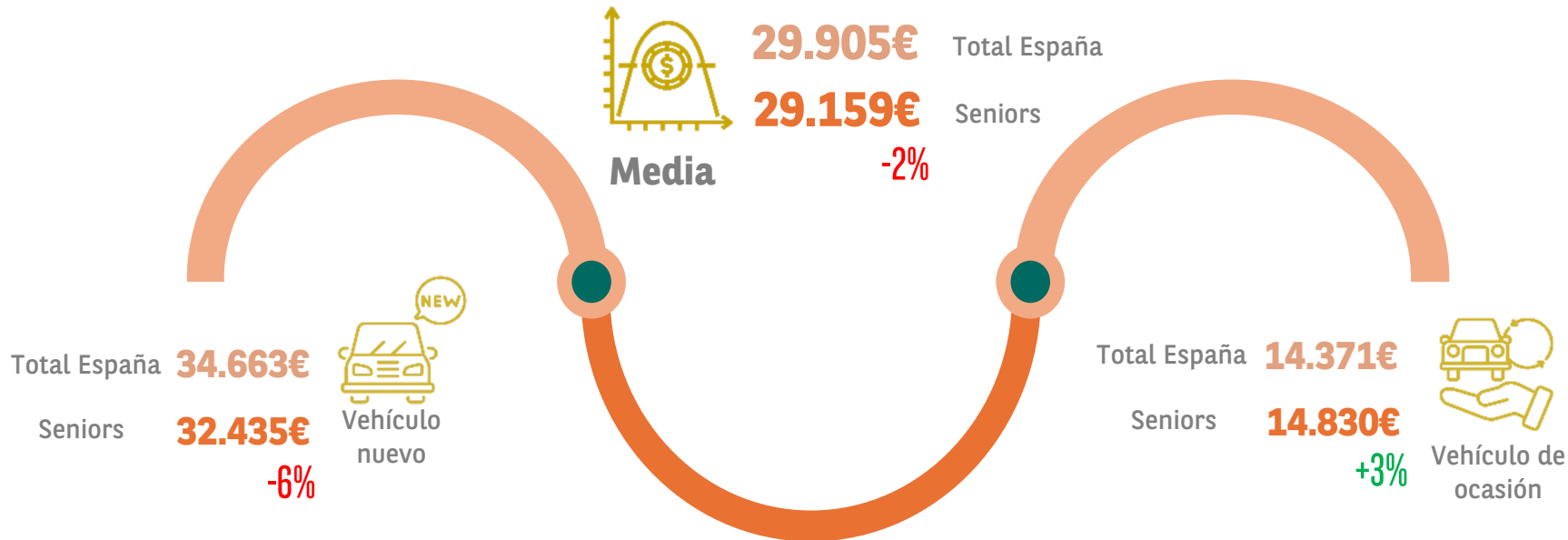
Las 3 características de la una marca que más valoran los seniors son las mismas que eligen el total de españoles, la relación calidad-precio, la seguridad y que sean marcas fiables y duraderas, en todos los casos por encima de la media.

En cuanto a las características más valoradas del coche, los seniors no coinciden con la media de conductores españoles en lo que respecta al Top 3 de más valoradas. Los conductores mayores de 55 años valoran en primer lugar el precio, seguido de la funcionalidad y tecnología y en tercer lugar la duración, situándose por encima de la media en las dos primeras.



MI FUTURO COCHE. TIPO DE COCHE Y GASTO MEDIO

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



El **81%** de los seniors se decantaría por la compra de un vehículo nuevo, frente al **77%** del total de España.

Respecto a su futuro coche, 8 de cada 10 seniors optará por un vehículo nuevo (81% vs 77% media). En el caso de la opción de vehículo de ocasión, se sitúan 6 pp por debajo de la media de españoles.

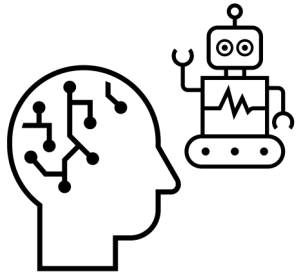
Si observamos el gasto que pretenden realizar, los seniors están ligeramente por encima en el gasto medio en vehículos de ocasión, con un gasto medio previsto de 14.830, un -3% respecto al gasto previsto por la media. El gasto medio que realizarían en un coche nuevo sería de alrededor de 32.435€, un 6% menos que lo declarado por la media de españoles.

El gasto medio total previsto por los conductores seniors sería de 29.159€, un 2% por debajo de la media de España.



USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES E INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL PROCESO DE COMPRA

El **64%** de los seniors que ha utilizado estas herramientas, confía en ellas, frente al **65%** del total de España



¿Has utilizado este tipo de herramientas para informarte sobre la compra de un coche o una moto?
(Respuesta única)

	España 2026	Seniors
Sí, de forma habitual	16%	12%
Sí, en alguna ocasión	41%	37%
Las conozco, pero no las he utilizado	27%	31%
No las conozco	17%	20%

¿Para qué las has utilizado principalmente?
(Respuesta única)

	España 2026	Seniors
Comparar modelos y marcas	55%	64%
Resolver dudas técnicas	33%	40%
Ajustar la elección a mi presupuesto	36%	37%
Confirmar una decisión ya tomada	19%	17%
Como alternativa a preguntar a un vendedor	21%	26%

La Inteligencia artificial ha supuesto un avance en lo que respecta a las consultas de información en el proceso de compra de los consumidores. En el caso de la compra de un coche, el 37% de los conductores seniors encuestados afirma haber utilizado la IA en alguna ocasión (-4pp respecto al total), y un 12% declara utilizarla de manera habitual (-4pp frente al total).

Entre aquellos conductores seniors que han utilizado la IA en su proceso de compra, el uso más habitual es para comparar modelos y marcas, seguido de los que recurren a estas herramientas para resolver dudas técnicas y para ajustar la elección de su compra a su presupuesto, este sería el Top 3 del ranking. En los 3 casos los seniors se sitúan por encima de la media de españoles.



INFLUENCIA DE REDES SOCIALES EN LA DECISIÓN DE COMPRA

El **37%** de los seniors dice que las RRSS han influido mucho o bastante en su decisión de compra frente al **47%** del total



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

	España 2026	Seniors
Sí, de forma habitual	11%	5%
Sí, en alguna ocasión	38%	31%
He visto este tipo de contenidos, pero no los he tenido en cuenta	27%	30%
No suelo consumir este tipo de contenidos	25%	35%

Comparado con otras fuentes de información, ¿qué nivel de confianza te generan los contenidos sobre coches y motos en redes sociales? *(Respuesta única)*

	España 2026	Seniors
Más confianza que otras fuentes	11%	8%
Similar a otras fuentes	54%	53%
Menos confianza que otras fuentes	29%	31%
No confío en este tipo de contenidos	6%	8%

Las RRSS también han irrumpido en el mundo del motor para obtener información en el proceso de compra de un coche. El 31% de los conductores seniors encuestados afirma haber utilizado las redes sociales en alguna ocasión, y un 5% declara utilizarlas de manera habitual. En ambos casos, los seniors están bastante por debajo de la media.

El 37% de los seniors dice que las RRSS han influido mucho o bastante en su decisión de compra frente al 47% del total. Sólo un 8% afirma confiar más en las redes sociales que en otras fuentes de información (11% media), siendo un 31% de seniors los que declaran que les generan menos confianza que el resto de fuentes (29% media).



COCHE ELÉCTRICO: INTENCIÓN DE GASTO, NIVEL DE AUTONOMÍA Y DESVENTAJAS

El importe previsto por los conductores seniors que tienen intención de comprar un coche eléctrico asciende a **33.009€** de media, lo que supone un ligero descenso del **3%** respecto a las intenciones del total de España.



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

	España 2026	Seniors
Menos de 200 km	8%	3%
Entre 200 km y 349 km	33%	26%
Entre 350 km y 499 km	38%	37%
Más de 500 km	22%	35%

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

	España 2026	Seniors
La autonomía no es suficiente	50%	57%
Es demasiado caro	48%	49%
Requiere mucho tiempo de recarga	34%	39%
No tengo confianza	29%	28%
No dispongo de espacios o infraestructuras para recargar la batería	29%	34%

El 14% de los conductores seniors que tienen pensado comprar un coche en los próximos meses, tiene intención de comprar un coche eléctrico, 4 puntos por debajo del total. Las razones principales de los seniors para no comprar un coche eléctrico son la autonomía, el precio y la preferencia por un vehículo híbrido, en los tres casos con datos por encima de la media.

En cuanto al nivel de autonomía por el que un mayor porcentaje de conductores seniors estaría dispuesto a comprar un coche eléctrico sería el comprendido entre los 350km y 499km, con un 37% de menciones, prácticamente igual que la media (38%). Es importante destacar que los conductores seniors son los más exigentes en este sentido, ya que un 35% declara que sólo estaría dispuesto a comprar un coche eléctrico si el nivel de autonomía fuera superior a los 500km, porcentaje 13 pp por encima de la media de españoles.



COCHE HÍBRIDO: INTENCIÓN DE GASTO Y DESVENTAJAS

El importe previsto por los conductores seniors que tienen intención de comprar un coche híbrido asciende a **34.482€** de media, lo que supone un aumento del **7%** respecto a las intenciones del total de España.



¿Cuál/es son los motivos por los que NO comprarías un vehículo híbrido?
(Respuesta múltiple)

	España 2026	Seniors
La autonomía no es suficiente	20%	20%
Es demasiado caro	40%	51%
Requiere mucho tiempo de recarga	17%	13%
No tengo confianza	25%	23%
No dispongo de espacios o infraestructuras para recargar la batería	18%	25%

El importe previsto por los conductores seniors que tienen intención de comprar un coche híbrido asciende a 34.482€ de media, lo que supone un importe un 7% superior al declarado por la media de españoles.

El 58% de los conductores seniors que tienen pensado comprar un coche en los próximos meses, tiene intención de comprar un coche híbrido, 10 puntos por encima del total de españoles.

El motivo principal de los seniors para no comprar un coche híbrido es el precio con un 51% de menciones, 11 pp por encima de la media. Le sigue el no disponer de espacios/infraestructuras para la carga del vehículo con un 25%, 7pp más que el total de los españoles. En tercer lugar, encontramos al 23% de los seniors que declaran no tener confianza en este tipo de coches, 2pp por debajo de la media.



COCHES DE MARCAS CHINAS

Si un coche de marca china y uno de marca tradicional tuvieran un precio y prestaciones similares, el **12%** de los seniors elegiría una marca china frente al **19%** del total de España



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

	España 2026	Seniors
Sí, por el precio	30%	31%
Sí, por la tecnología	19%	16%
Sí, por el diseño	3%	2%
No, por la falta de confianza	22%	24%
No, por la falta de información	26%	28%

Si un coche de marca china y uno de marca tradicional tuvieran un precio y prestaciones similares, el 12% de los seniors elegiría una marca china frente al 19% del total de España.

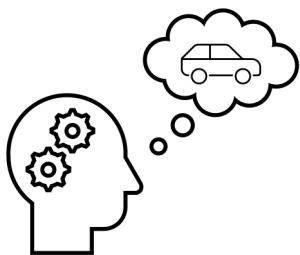
A la hora de decidirse a comprar un coche de marca china, el precio sería el motivo para el 31% de los conductores seniors, 1 punto por encima de la media. Le siguen aquellos que lo harían por la tecnología con un 16% de menciones, 3 pp por debajo del resto de españoles.

El nivel de confianza y tranquilidad que inspiran estas marcas chinas es el mismo entre los conductores seniors y la media de españoles, con un 35% de menciones.

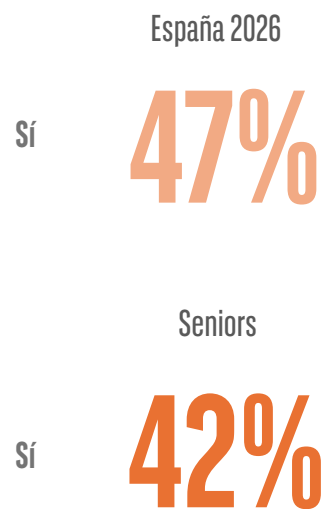


TENDENCIAS Y COMPORTAMIENTOS DEL CONSUMIDOR EN EL SECTOR DEL MOTOR

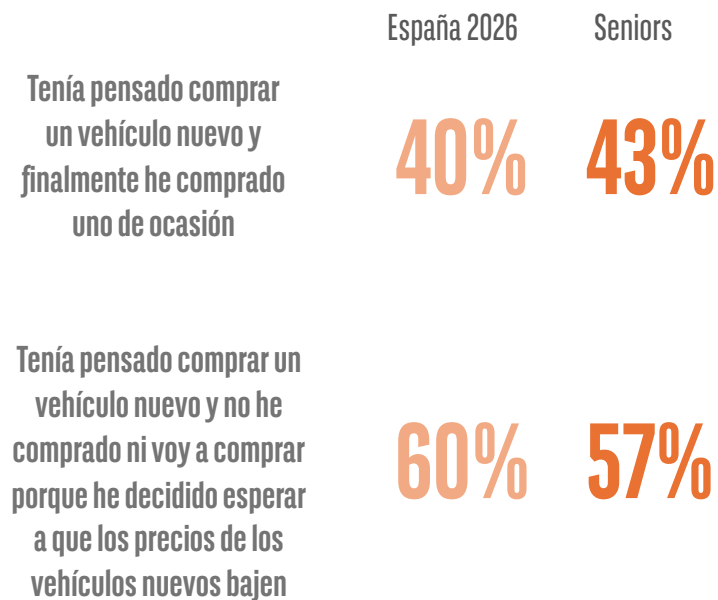
Encontramos una alta preocupación generada en los conductores españoles a la hora de comprar su coche, un **44%** de los seniors nos dice tener mucha o bastante preocupación frente al **47%** del total



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?
(Respuesta única)



Has contestado que esta situación ha influido en tu decisión de compra, entre las siguientes afirmaciones, ¿cuál se corresponde más con tu situación?
(Respuesta múltiple)



Encontramos una alta preocupación generada en los conductores españoles a la hora de comprar su coche con un 47% de menciones, siendo ligeramente inferior en el caso de los seniors con un 44%.

Un 42% de los conductores seniors y un 47% del total, dice que la subida de precios de los coches nuevos desde 2019 ha influido en sus decisiones de compra. Entre ese 42% de los seniors, 4 de cada 10 tenía pensado comprar un coche nuevo y se ha decantado por uno de ocasión, y 6 de cada 10 ha decidido no comprar hasta que los precios bajen.

Un 52% de los conductores seniors (58% media), dice que le preocupa que el vehículo que compre hoy pueda quedarse obsoleto en pocos años tecnológica o legalmente.






SECTOR DE LA MOTO



COMPRAS DEL SECTOR MOTO

¿Qué tipo de ciclomotor o motocicleta compraste?
(Respuesta múltiple)

	España 2026	Seniors
 Scooter (Estándar, Rueda Alta y Touring)	58%	54%
 Carretera (Tourint, Naked, Supersport, Custom, Trail y Supermotard)	42%	49%
 Campo (Enduro, Cross, Trial)	8%	3%

¿Qué accesorios de moto compraste?
(Respuesta múltiple)

	España 2026	Seniors
Casco	65%	60%
Guantes	59%	55%
Chaqueta	43%	45%
Botas	29%	22%
Accesorios de moto	35%	49%
Pantalones	23%	23%

El 54% de los conductores seniors encuestados que poseen actualmente una motocicleta o un ciclomotor, dice tener una moto tipo Scooter frente al 58% del total, seguidos del 49% que afirma tener una moto de carretera, 7pp por encima de la media y por último el 3% que posee moto de campo.

El 52% de seniors conductores nos dice que han comprado accesorios de moto, porcentaje que coincide con la media.

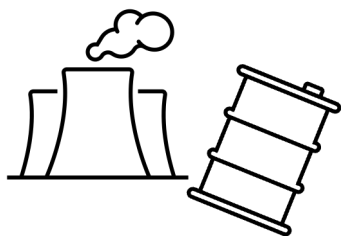
El top 3 de accesorios más comprados por los seniors está formado por los cascos (60% frente al 65% del total), guantes (55% frente al 59% del total) y accesorios para la moto con un 49% de menciones, 14 pp por encima de la media de españoles.



CARACTERÍSTICAS DE LA MOTO

2 de cada 3 seniors prestará atención en la compra de su próxima moto a que sea poco contaminante.

7 de cada 10 tendrá en cuenta el consumo de carburante.



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

(Respuesta múltiple)

	España 2026	Seniors
Duración	31%	25%
Funcionalidad	36%	52%
Seguridad	47%	55%
La marca	37%	32%
Diseño novedoso	14%	4%
Que la empresa realice acciones de solidaridad	5%	1%




El 60% de los seniors encuestados prestará atención en la compra de su próxima moto a que sea poco contaminante, frente al 65% de la media. 7 de cada 10 tendrá en cuenta el consumo de carburante, frente a 8 de cada 10 en el caso de la media de españoles.

Los 3 aspectos más valorados de una moto por los seniors a la hora de comprarla son: la seguridad (55% vs 47% media), la funcionalidad con un 52% de menciones y 16pp por encima de la media y la marca (32% frente a 37% del total).



MI FUTURA MOTO

¿Qué tipo de ciclomotor o motocicleta tienes pensado comprar?
(Respuesta múltiple)

	España 2026	Seniors
 Scooter (Estándar, Rueda Alta y Touring)	55%	51%
 Carretera (Tourint, Naked, Supersport, Custom, Trail y Supermotard)	44%	49%
 Campo (Enduro, Cross, Trial)	2%	1%

¿Qué accesorios de moto tienes intención de comprar?
(Respuesta múltiple)

	España 2026	Seniors
Casco	48%	42%
Guantes	34%	27%
Chaqueta	33%	18%
Botas	21%	18%
Accesorios de moto	24%	24%
Pantalones	19%	8%

Entre los seniors que pretenden comprar una moto durante el próximo año, el 67% comprará una nueva (4 pp por encima de lo declarado por la media) y el 33% una de segunda mano.

Centrándonos en el tipo de moto que comprarán los seniors, la scooter es la opción más mencionada con un 51% de respuestas, pero 4 pp por debajo de la media. Le siguen los que prefieren las de carretera con el 49% de las menciones (+5pp por encima de la media).

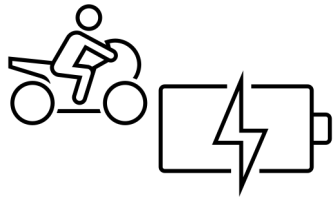
El 35% de los conductores seniors nos dice que tiene intención de comprar accesorios de moto, 10 puntos por debajo de la media.

El top 3 de accesorios que más comprarán por los seniors está formado por los cascos (42% frente al 48% del total), guantes (27% frente al 34% del total) y mono (26% frente al 20% del total)



MOTO 100% ELÉCTRICA

El **23%** de seniors conductores nos dice que tiene intención de comprar una moto eléctrica, **2 puntos menos** que el total de España




¿A partir de qué nivel de autonomía estarías dispuesto a comprar una moto 100% eléctrica? *(Respuesta única)*

	España 2026	Seniors
Menos de 100 km	9%	8%
Entre 101 y 250 km	44%	50%
Más de 250 km	29%	24%
Ninguna	18%	18%

En cuanto al nivel de autonomía por el que un mayor porcentaje de conductores seniors estaría dispuesto a comprar una moto eléctrica sería el comprendido entre los 100km y 250km, con un 50% de menciones, 6 pp más que la media.



 elobservatoriocetelem.es

 [@Obs_Cetelem_ES](https://twitter.com/Obs_Cetelem_ES)