

Chorzów, dn. 8.03.2024 r.

Informacja prasowa

## Rynek nowych samochodów w Polsce dynamicznie rośnie. A ceny spadają

Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego w lutym 2024 r. w Polsce sprzedały się 45 973 nowe samochody osobowe i 5 198 nowych samochodów dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony. Oznacza to ogromny wzrost (o 18,1 proc.) względem lutego 2023 roku. Na wzrost zapracowały obydwa rynki - sprzedaż samochodów osobowych wzrosła o 19,3 proc., a dostawczych o 8,6 proc. Dane Superauto.pl pokazują natomiast, że wraz ze wzrostem sprzedaży idzie także obniżka cen.

- Rynek nowych samochodów w Polsce rośnie. W lutym zarówno segment samochodów osobowych, jak i dostawczych, odnotowały wzrost sprzedaży rok do roku.
- Nadal najpopularniejsze są samochody benzynowe, ale udział zarówno pełnych hybryd (HEV), jak i tzw. miękkich hybryd (MHEV) dynamicznie rośnie. W wyraźnym odwrócenie są za to Diesle.
- Na rynku nowych samochodów osobowych nadal dominuje Toyota. Najwięcej samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony sprzedaje natomiast Renault, choć w lutym nie miało wyraźnej przewagi.
- Z danych Superauto.pl jasno wynika, że wraz ze wzrostem sprzedaży idzie także obniżka cen. W porównaniu do lutego 2023 roku ceny zmalały we wszystkich trzech segmentach.

Wśród samochodów osobowych nadal najlepiej sprzedają się te na benzynę (36,9 proc. udziału w rynku w 2024 r.). Jednak w porównaniu do zeszłego roku straciły one aż 7,1 p.p. udziału w rynku. To bardzo dużo biorąc pod uwagę okres dwunastu miesięcy. Ogólnie jednak sprzedaż niemal wszystkich napędów wzrosła. Niemal, bowiem niechlubnym wyjątkiem jest Diesel, którego sprzedaż zmalała o 0,9 proc. względem ubiegłego roku.

Największy udział za benzyniakami mają pełne hybrydy (HEV), które stanowią 24,6 proc. rynku (+3 p.p. udziału w rynku rdr) oraz miękkie hybrydy (MHEV) – 22,8 proc. rynku (+5,3 p.p. rdr). Pozostałe napędy mają już znacznie mniejszy udział w rynku. To Diesle – 7,2 proc. (-1,6 p.p. rdr), samochody elektryczne – 2,8 proc. (-0,2 p.p. rdr), hybrydy plug-in 2,7 proc. (+0,2 p.p.) oraz samochody na LPG 3% (+0,4 p.p.). Samochody na wodór nadal stanowią znikomy procent rynku – w okresie stycznia i lutego sprzedano w Polsce tylko jeden taki model.

### **Kolejny niesamowity miesiąc Toyoty**

W lutym równych sobie po raz kolejny nie miała Toyota. Japoński producent tym razem sprzedał 9 782 pojazdy, co pozwoliło na objęcie 21,28 proc. rynku. Coraz bliżej Toyoty znajduje się natomiast Skoda, która przekroczyła pięć tysięcy sprzedanych samochodów. 5 180 pojazdów to znakomity wynik czeskiej marki, który pozwolił na objęcie 11,27 proc. rynku. Podium zamknęła Kia, sprzedając 2 870 pojazdów.

Jeśli chodzi o ranking TOP 20, to uwagę wzrostem sprzedaży zwraca kilka marek. Gwiazdami lutego były Nissan i Cupra, które zwiększyły swoją sprzedaż o ponad 100 procent – odpowiednio 119,1 proc. i 112,1 proc. Nadspodziewanie dobrym wynikiem może pochwalić się także Volvo, które „urośli” o 46,5 proc. Jeśli chodzi o marki premium, w lutym rywalizacja była niezwykle zacięta, ale ostatecznie najlepszy okazał się Mercedes, który zwiększył sprzedaż względem lutego 2023 r. aż o 77 proc.

Jeśli chodzi o modele, to w TOP 5 znalazły się trzy samochody Toyoty – Corolla (1., najpopularniejsza wśród klientów biznesowych), Yaris Cross (2., najpopularniejsza wśród klientów indywidualnych) oraz C-HR (4.). Czołową piątkę uzupełniły Skoda Octavia (3.) oraz Kia Sportage (5.). Największym zaskoczeniem w czołowej dziesiątce jest Nissan Qashqai (10.), który niemal potroił swoją sprzedaż względem lutego 2023 r. Wśród modeli marek premium prym wiodą Cupra Formentor (13.) i Volvo XC60 (14.).

Na platformie sprzedaży samochodów Superauto.pl najpopularniejszymi markami w lutym były: Skoda wśród marek wolumenowych (21 proc. udziału w sprzedaży) oraz Mercedes wśród marek premium (33 proc. udziału w sprzedaży). Średnia wartość nowego samochodu nieco zmalała względem lutego 2023 r. i wyniosła 144 159 zł brutto dla samochodu marki wolumenowej (-3 proc. rdr) i 298 246 zł dla samochodu marki premium (-4 proc. rdr).

## Renault bez wyraźnej przewagi na rynku samochodów dostawczych

Na rynku samochodów dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony w lutym najlepsze było Renault, choć przewaga francuskiej marki nie była tak widoczna jak zwykle. Sprzedała ona bowiem 963 samochody, a drugi w zestawieniu Fiat niewiele mniej – 859. Podium uzupełnił Ford. Największym wzrostem sprzedaży rok do roku z marek TOP 10 mogą pochwalić się natomiast Fiat (+45,1 proc.), Volkswagen (+33,1 proc.) oraz Toyota (+32,2 proc.).

Wśród modeli najlepszy po raz kolejny był Renault Master (676 sprzedanych), ale jego przewaga nad Fiatem Ducato (636) była niewielka. Czołową piątkę uzupełniły jeszcze Iveco Daily, Mercedes Sprinter i Ford Transit. Sensacją miesiąca była natomiast Toyota Hilux, która sprzedając się w 238 egzemplarzach, znalazła się na 6. miejscu.

Na platformie sprzedaży samochodów Superauto.pl sytuacja wyglądała inaczej niż na całym rynku. Największą sprzedaż odnotował bowiem Ford (21 proc.) przed Oplem (20 proc.) i dopiero Renault (19 proc.). Średnia wartość nowego samochodu wyniosła natomiast 131 800 zł netto i była znacząco niższa niż rok wcześniej (-9 proc.).

Najpopularniejszą formą finansowania samochodów w Superauto.pl nadal jest leasing operacyjny (75 proc. udziału w sprzedaży w lutym), który jednak stracił nieco popularności na rzecz kredytu (17 proc.). Co istotne, w lutym aż 95 proc. wniosków na leasing operacyjny zostało rozpatrzonych pozytywnie, a pozytywna decyzja dot. finansowania samochodu aż w połowie przypadków miała miejsce w dniu złożenia wniosku.

*- W Superauto.pl stawiamy na ciągłe udoskonalanie naszych usług, co bezpośrednio przekłada się na satysfakcję naszych klientów. Jednym z kluczowych elementów tej strategii jest zdecydowane skrócenie czasu oczekiwania na decyzje finansowe. Dlatego aż 50 proc. wniosków złożonych u nas jest rozpatrzonych jeszcze tego samego dnia. To pokazuje, że nie tylko podążamy za trendami na rynku motoryzacyjnym, ale również wyznaczamy nowe standardy w zakresie obsługi klienta – komentuje Kamil Makula, Prezes Superauto.pl.*