


16:59 вчора

Що найчастіше ремонтують українці у своїх авто: дослідження RIA.Запчастини

Маркетплейс RIA.Запчастини проаналізував мільйони пошуків деталей і визначив, які автозапчастини українські водії купують найчастіше, як змінюється структура ремонту та які фактори впливають на вибір у 2026 році

 Олена Скобцева
ЖУРНАЛІСТ

👍 35 🔗



Команда RIA.Запчастини провела дослідження поведінки користувачів маркетплейсу, проаналізувавши пошукові запити, перегляди карток товарів, переходи в контакт і взаємодію з рекомендаційними блоками. Результати показали, що українські водії найчастіше ремонтують елементи регулярного технічного обслуговування, а частка пошуків б/в деталей продовжує зростати. Окремий висновок стосується швидкості пошуку. Користувачі, які застосовують підбір за маркою, моделлю та модифікацією, знаходять потрібні запчастини на авто помітно швидше, ніж під час звичайного перегляду каталогу.

Методологія дослідження

У межах дослідження аналітики [RIA.Запчастини](#) вивчили 10,3 млн пошукових запитів і 2,8 млн активних оголошень про автозапчастини за період із січня 2025 року до лютого 2026 року. Для аналізу відібрали дії реальних користувачів без технічного трафіку, дубльованих сесій і тестових публікацій. Додатково команда оцінила динаміку середніх цін, регіональний попит, частоту переходів у контакт і середній час від першого пошуку до повідомлення продавцю. Такий масив даних дозволив побачити не лише популярні категорії, а й характер ремонту в різних цінових сегментах. У дослідженні аналізували:

- частоту пошуку деталей за категоріями, брендами авто та типами ремонту;
- регіональний попит у містах-мільйонниках і в обласних центрах;
- середню ціну в новому та б/у сегментах;
- швидкість продажу й частку переходів із рекомендаційних блоків.

Найвищу вагу в моделі отримали пошуки, які завершувалися контактом із продавцем. Це дало змогу відокремити інформаційний інтерес від наміру реально купити запчастини. Окремо дослідили частку повторних повернень до того самого оголошення, бо цей показник добре відображає складність вибору та чутливість до ціни.

Основні результати дослідження

Перший великий висновок стосується структури ремонту. Українські водії найчастіше купують витратні деталі, які входять до циклічного обслуговування автомобіля. На них припало 46% усіх запитів із високим наміром покупки. Найбільшу частку формують гальмівні колодки, повітряні та масляні фільтри, амортизатори, сайлентблоки, стійки стабілізатора й акумулятори. Це означає, що ринок ремонту сьогодні рухається не стільки дорогими відновленнями, скільки плановою заміною елементів, які впливають на безпеку, керуваність і ресурс авто.

Другий тренд - зростання попиту на б/у сегмент

Частка запитів на вживані або альтернативні за брендом деталі за рік зростає на 29%. Найбільш помітна ця динаміка в категоріях оптики, кузовних елементів, стартерів, генераторів і блоків керування. У середньому користувачі, які шукали нові деталі у ціновому сегменті понад 5000 грн, у 37% випадків переходили до перегляду б/у аналогів. Це свідчить про нову модель поведінки: водій не відмовляється від ремонту, а перебудовує бюджет і частіше порівнює варіанти. Для багатьох категорій Запчастини RIA.com стали майданчиком, де порівняння нових і вживаних пропозицій відбувається в межах одного пошуку.

Третій тренд пов'язаний зі структурою автопарку країни

Найбільше деталей купують для масових моделей, які давно присутні на українському ринку та мають широку сервісну базу. Найвищий попит аналітики зафіксували для Volkswagen, BMW, Renault, Skoda та Audi. Разом ці марки сформували 54% усіх запитів із контактом із продавцем. У Volkswagen частіше шукали елементи підвіски, гальмівної системи й системи охолодження. Для BMW характерний вищий попит на датчики, електроніку та елементи двигуна. У Renault і Skoda помітно вищою є частка запитів на витратні компоненти, що корелює з масовим характером щоденної експлуатації.

Четвертий тренд - зміна логіки пошуку

Якщо раніше користувач ішов у каталог по назві деталі, то тепер дедалі частіше стартує з моделі авто. Частка сесій, де застосовано підбір за маркою, моделлю, роком випуску або модифікацією двигуна, зросла до 43%. Серед таких користувачів імовірність переходу в контакт була на 18% вищою. Блоки автоматичних рекомендацій також показали відчутний ефект. Якщо оголошення потрапляло в блок схожих товарів після стартового перегляду, шанс повторного повернення до нього зростає на 21%. Це означає, що AI-інструменти вже впливають не на враження від сервісу, а на конкретну конверсію у вибір. Для продавців це сигнал, що релевантний заголовок, коректна сумісність і повний опис працюють не гірше за ціну.

П'ятий тренд - швидше продаються позиції середнього чека

Найактивніше контактують із продавцями в сегменті до 2500 грн. Для таких товарів середній час від публікації до першого повідомлення становив 11 годин. У сегменті 2500–7000 грн він збільшувався до 23 годин, а для дорожчих вузькоспеціалізованих позицій перевищував дві доби. Найвищу швидкість продажу показали колодки, фільтри, акумулятори, свічки запалювання, підшипники ступиці та стійки стабілізатора. Ринок чітко демонструє: попит концентрується там, де покупка пов'язана з швидким поверненням авто в експлуатацію.

Середня вартість ремонту

Аналітики RIA.Запчастини також розрахували середню вартість популярних сценаріїв ремонту. У 2026 році комплект гальмівних колодок у масовому сегменті коштує в середньому 1350 грн, фільтри для планового ТО - 820 грн за набір, передні амортизатори - 3200 грн за пару, комплект елементів підвіски початкового рівня - 4100 грн, акумулятор для легкового авто - 3900 грн. Найбільше за рік подорожчали акумулятори, елементи електрики та окремі позиції підвіски. У цих категоріях приріст середньої ціни сягнув 15–22%.

Помітною є й різниця між новим і б/у сегментом. Для оптики, генераторів і стартерів вживані позиції в середньому дешевші на 38–47%, ніж нові аналоги. Для кузовних деталей розбір ще більший, особливо для популярних марок, де пропозиція на розбірках ширша. Водночас у категоріях, що впливають на безпеку, водії обережніше переходять у б/у. Наприклад, у гальмівній системі та підвісці частка нових деталей залишається домінантною. Це дає важливий ринковий висновок: економія працює вибірково, а не суцільно по всьому кошику ремонту.

Коментар експерта:

"Попит на запчастини на авто напряму пов'язаний зі структурою автопарку країни та з тим, як водії розподіляють бюджет на обслуговування. Ми бачимо стійке зростання пошуків у витратних категоріях, активнішу міграцію в б/у сегмент у дорогих позиціях і сильний вплив підбору за моделлю на швидкість пошуку. Для ринку це означає, що користувачеві важливі не лише ціна й наявність, а й точність сумісності", - коментують у RIA.Запчастини.

Висновок

Аналітика RIA.Запчастини показує, що українські водії дедалі уважніше рахують витрати на обслуговування авто, але не відкладають плановий ремонт. Попит концентрується у витратних категоріях, а в дорожчих сегментах зростає інтерес до б/у пропозицій і альтернативних брендів. Онлайн-маркетплейси стають основним інструментом пошуку, де можна швидко порівняти варіанти, оцінити сумісність і купити запчастини з урахуванням бюджету, строків і доступності в конкретному регіоні.

Довідка про сервіс

RIA.Запчастини - це онлайн-маркетплейс автотоварів, де користувачі можуть знаходити нові та вживані деталі для різних марок і моделей автомобілів. Сервіс розвиває інструменти пошуку, рекомендацій і підбору сумісних товарів, а також формує аналітику ринку на основі реальної поведінки користувачів. Запчастини RIA.com допомагають продавцям і покупцям швидше знаходити одне одного та приймати рішення на базі актуального попиту.



👍 35 🔥 ❤️ 😊 😞 😡



[Українці за кордоном](#)

[Політика](#)

[Бюджет](#)

[Нікополь](#)

[Здоров'я](#)

[Кримінал](#)

[Культура](#)

[Буча - Ірпінь](#)

[Гороскопи](#)

[Діва](#)

[Переяслав](#)

[Прес-релізи](#)

[Івано-Франківськ](#)

[Коломия](#)

[Калуш](#)



[Про нас](#)

[Наші автори](#)

[Реклама](#)

[Інформатор проекти](#)

[Столиця](#)

[Ваші фінанси](#)

[Авто](#) [Бізнес](#)