

NATIONAAL OCCASION ONDERZOEK 2018

OCCASIONMARKT IN NEDERLAND

Verkoop, import en export, brandstof,
verkoopkanalen en voorraadontwikkeling



NATIONAAL OCCASION ONDERZOEK 2018
OCCASIONMARKT
IN NEDERLAND

Verkoop, import en export, brandstof,
verkoopkanalen en voorraadontwikkeling

De digitale versie van dit onderzoek kunt u downloaden van de websites
www.automobielmanagement.nl/noo en www.vwe.nl/noo.

Dit rapport is een beknopte selectie van de data, de resultaten en de achtergronden
van het Nationaal Occasion Onderzoek 2018 dat is uitgevoerd door VWE Automotive in
samenwerking met Automobiel Management.

Meer inhoudelijke informatie kan worden verkregen bij onderzoeker Marc van der Elst bij
VWE Automotive via marc.vanderelst@vwe.nl.

Inhoud

Colofon	4
Voorwoord	5
Hoofdconclusies	6
Hoofdstuk 1: Marktgroei bij vooral oudere occasion	12
Hoofdstuk 2: Groei bij kleine auto's en premiummerken	22
Hoofdstuk 3: Diesel nog lang niet verslagen door elektrisch	36
Hoofdstuk 4: Kanalen bedienen eigen delen van markt	42

Colofon

Nationaal Occasion Onderzoek 2018 is een onderzoek van Automobiel Management (AM) in Deventer en VWE Automotive in Heerhugowaard. Dit rapport is een beknopte selectie van de data, de resultaten en de achtergronden van het onderzoek.

U kunt de digitale versie van het onderzoek downloaden van de websites www.automobielmanagement.nl/noo en www.vwe.nl/noo

Datum
27 juni 2018

Research & analyse

VWE Automotive in samenwerking met Automobiel Management. Alle cijfers hebben uitsluitend betrekking op personenauto's. Het onderzoek concentreert zich op de cijfers van het kalenderjaar 2017.

Redactie

Automobiel Management - Deventer
redactie@automobielmanagement.nl

Vormgeving & opmaak

VWE Automotive

Druk

PrintX - Doetinchem

Voorwoord

Dit Nationaal Occasion Onderzoek 2018 is het resultaat van de samenwerking tussen VWE Automotive uit Heerhugowaard en het vakblad AM Automobiel Management uit Deventer.

Onze doelstelling is het uitvoeren van kwalitatief hoogstaand, betrouwbaar en actueel onderzoek naar de occasionmarkt in Nederland en de daaraan gerelateerde import en export van gebruikte auto's. Ook de eventuele gevolgen hiervan voor de omvang van het wagenpark, wat op zijn beurt consequenties heeft voor de aftermarket, worden in kaart gebracht. De belangrijkste conclusies uit het onderzoek worden gepresenteerd aan de autobranche door middel van dit rapport.

Het inmiddels zevende Nationaal Occasion Onderzoek 2018 is het resultaat van de samenwerking tussen VWE en AM. Er is gekozen voor een aanpak die voor de noodzakelijke continuïteit in de data zorgt waarmee het mogelijk wordt de trends die voor de autobranche van grote waarde zijn in beeld te brengen. De handel in occasions is een essentieel onderdeel van de autobranche. Bovendien, de invloed die occasions hebben op de aftermarket is wellicht nog belangrijker gezien de waarde die het heeft voor het rendement van de autobranche. Dit jaar is voor het derde jaar op rij gelet op de diverse aanbieders van occasions en op de verhoudingen die bestaan tussen de verkopende partijen.

Het onderzoek baseert zich op een informatie-analyse van VWE door businessdata-analist Marc van der Elst. Er is voor analyses gebruikgemaakt van de VWE database die is opgebouwd uit diverse databronnen, waaronder het RDW-register waar VWE als provider over beschikt. Alle cijfers in het Nationaal Occasion Onderzoek hebben betrekking op personenauto's en dit onderzoek concentreert zich op het kalenderjaar 2017. De cijfers worden vergeleken met kalenderjaar 2016 en eventueel met meerdere jaren daarvoor.

Met dit overkoepelende overzicht van de occasionmarkt zijn de belangrijkste ontwikkelingen van 2017 gesignaleerd en voor dit onderzoek nader uitgediept. De resultaten zijn in dit rapport weergegeven en in beknopte vorm gepresenteerd op het Driving Business Remarketing Event van Automobiel Management op 27 juni.

Een digitale versie van Nationaal Occasion Onderzoek 2018 is vanaf 27 juni te downloaden via de websites www.automobielmanagement.nl en www.vwe.nl/noo.

Piet Renses
Directeur VWE



Peter Brouwer
Hoofdredacteur AM



CONCLUSIES

Hoofdconclusie 1

Marktgroei bij vooral oudere occasion

De occasionmarkten zijn in 2017 op alle fronten gegroeid. Consumenten kochten wat meer gebruikte personenauto's, zowel van autobedrijven als van particulieren. Autobedrijven verkochten vooral meer auto's van 6 à 7 jaar oud, waardoor de leeftijdscategorie 5 tot 10 jaar de grootste werd op de occasionmarkt.

Snel verkocht

De statijd van occasions nam verder af, naar gemiddeld slechts 72,2 dagen. Dat is het minste aantal dagen sinds jaren; occasions staan 9 dagen korter te koop dan in 2012. Dit komt vooral doordat oudere occasions sneller worden verkocht. Bij jongere occasions namen statijden toe, waardoor deze zelfs langer staan dan oudere occasions. De levensduur van auto's wordt steeds langer en consumenten hebben een toenemend vertrouwen in oudere auto's. Opvallend is dat de voorraden occasions bij autobedrijven wel groeien. Deze bevinden zich nu op het hoogste niveau sinds 2009. Het tekort aan occasions lijkt daarmee voorbij. Hoewel de statijden nog gunstig zijn, kunnen de geringere afname van stadagen en groei van voorraden duiden op een mogelijke daling van occasionprijzen.

Importrecord

De import van occasions groeide net als in voorgaande jaren sterk. Er werd een nieuw record geboekt van bijna 198.000 geïmporteerde occasions in 2017. Bijna de helft daarvan betreft auto's tot 5 jaar oud, maar de sterkste groei zat bij oudere auto's. Import is een structureel onderdeel van de occasionbranche geworden. Het zorgt dat in de vraag van consumenten kan worden voorzien en dat autobedrijven een groter aanbod en extra marge kunnen realiseren.

Export oudere auto's

Na jarenlange daling in geëxporteerde occasions, is in 2017 de export licht gestegen. Weliswaar daalde de export van gebruikte leaseauto's, maar groeide de export van oude auto's en de handel in partijen vrijwel nieuwe auto's. In aantallen werd export benaderd door import en in het eerste kwartaal van 2018 zijn er voor het eerst meer occasions geïmporteerd dan geëxporteerd. Een belangrijk verschil tussen beide is leeftijd. Exportauto's zijn veelal ouder dan 10 jaar, terwijl import vooral occasions tot 5 jaar betreft.

Lagere waarde occasionverkoop

Ondanks de lichte marktgroei is de totale transactiewaarde van door autobedrijven verkochte occasions in 2017 licht gedaald. Dit komt door een verschuiving naar enerzijds kleinere en anderzijds oudere occasions. De transactiewaarde van de occasionverkoop tussen consumenten onderling en van export waren in 2017 vrijwel gelijk aan het voorgaande jaar. Import nam met maar liefst 500 miljoen euro toe. Daarmee kwam de totale transactiewaarde van import 65% hoger uit dan van export. Vijf jaar geleden was dat nog omgekeerd.

Gemiddelde statijd
van occasions slechts

72,2 dagen

Nieuw import record

198.000
occasions

in het eerste kwartaal
van 2018 zijn er
meer **occasions**
geïmporteerd dan
geëxporteerd

Import nam met

500 mln
euro toe

Hoofdconclusie 2

Groei bij kleine auto's en premiummerken

Vooraf bij de kleinste occasions uit het A-segment groeiden de verkopen. Inmiddels is 1 op de 6 occasions die een autobedrijf verkoopt afkomstig uit het A-segment. Verder blijven ook verkopen van SUV's sterk groeien, met name bij de kleinste modellen. Van andere grotere occasions en niche segmenten liepen de verkopen terug.

Verkopen van de populairste vw- en Opel-modellen namen af

Groei premiummerken

Opvallend is dat verkopen van occasions van de 3 grootste merken (VW, Peugeot en Opel), zijn gedaald. Verkopen van de populairste VW- en Opel-modellen namen af. Ook Zuid-Europese merken zagen verkopen teruglopen. Groei was er enerzijds voor Duitse en Britse premiummerken, en anderzijds voor diverse Aziatische merken. BMW streefde Volvo in de rangorde voorbij. Ook in marktaandeel bij jonge occasions stegen vooral BMW en Mercedes. Zelfs in de krimpende D- en E-segmenten nemen verkopen van occasions van premiummerken in aantallen toe.

In het C-segment nam de statijd af naar gemiddeld 68 dagen

Dacia snelste verkocht

Ondanks de stijgende verkopen in het A-segment neemt de statijd van deze occasions toe. In het C-segment nam de statijd af naar gemiddeld 68 dagen. Daarnaast daalde ook de statijden van duurdere auto's uit het E-segment en sportauto's, die een aantal jaar uit de gratie waren. Occasions die het snelst verkocht worden zijn vooral recente modellen compacte SUV's. Dacia was het merk dat in 2017 de kortste statijd kende. Statijden namen af bij Volvo, Mercedes, Mazda en Alfa Romeo en juist toe bij Honda en Kia.

Het aandeel van de 10 grootste merken steeg naar 89,7% van de totale voorraad

Voorraad gebruikte auto's

Voorraden bij kleine auto's namen vooral toe. In verhouding tot de verkopen zijn de voorraden binnen deze A- en B-segmenten nog beperkt. Voorraden namen af bij minder courante segmenten. Autobedrijven slagen er beter in om de goed verkoopbare occasions binnen te krijgen en deze occasions vervolgens te verkopen. Het occasionaanbod wordt wel steeds gelijkvormiger, zowel in segment als merk. Het aandeel van de 10 grootste merken steeg naar 89,7% van de totale voorraden in 2017.

Steeds meer auto's uit het A- en B-segment geëxporteerd

Export verschuift naar kleinere auto's

Er werden meer kleine auto's geëxporteerd in 2017. Dit is opvallend, omdat kleine auto's traditioneel gezien weinig geëxporteerd worden. Auto's uit het A- en B-segment gaan steeds meer deel uit maken van ons wagenpark en komen nu meer voor in het exportkanaal.

Daarentegen nam de export van het belangrijke D-segment juist af. Ook bij MPV's en SUV's is een vergelijkbaar beeld zichtbaar, dat export van kleinere modellen groeide en van grotere modellen daalde. Dit komt voort uit de veranderende opbouw van het Nederlandse wagenpark. Opvallend is dat export van alle VAG-merken terugliep. De VW Passat daalde van de tweede naar vierde plaats. Renault steeg het meest, vooral door de Mégane en heeft het voorheen grootste exportmerk Opel bijna ingehaald.

Kleine SUV's geïmporteerd

Bij de import van occasions groeiden aantallen vooral in de twee belangrijkste segmenten, B en C. Procentueel was de groei het sterkste bij SUV's, waarbij mini-SUV's groeide met 73%. Door een sterke groei is inmiddels 1 op de 6 importauto's een Volkswagen. In 2017 werden er meer Renaults geïmporteerd, waarbij de Captur zelfs in de top 3 van jonge importauto's terecht is gekomen. Ook andere populaire modellen (compacte) SUV's worden massaal geïmporteerd in ons land.

Bij B- en C-segment namen de importaantallen met ruim **5.000** occasions toe

Duitsland dominant

Bij alle grote merken en binnen alle segmenten is Duitsland het belangrijkste importland, overal gevolgd door België. Bij Duitse merken komt 70% van de geïmporteerde occasions uit Duitsland. Veel auto's worden geïmporteerd uit het land waar de fabrikant gevestigd is of soms waar een bepaald model geproduceerd wordt. Dit komt door het grotere aanbod en de gunstige prijzen. Opvallend is dat het aandeel van Duitsland het grootste is bij de kleinste auto's uit het A-segment.

Bij alle grote merken is **Duitsland** het belangrijkste importland

Meer gebruikte dan nieuwe Golfs

Gekeken naar de verhouding tussen nieuwverkopen en de occasion-import valt op dat bij veel exclusieve merken, maar ook bij Honda, er in 2017 meer occasions zijn geïmporteerd dan er nieuwe auto's zijn verkocht. Ook bij Volkswagen zijn er meer gebruikte dan nieuwe Golfs en Polo's naar ons land gekomen. Bij veel merken is de occasionimport een substantieel deel gaan uitmaken van het totaal aan auto's dat in ons land terecht komt.

bij veel exclusieve merken zijn er meer **occasions** geïmporteerd dan er nieuwe auto's zijn verkocht

Hoofdconclusie 3

Diesel nog lang niet verslagen door elektrisch occasions

De verkopen van occasions met een dieselmotor zijn in 2017 met 9,4% gedaald. Tegelijkertijd stegen verkopen van benzineauto's, waardoor het aandeel diesels op de occasionmarkt afnam naar 15,2%. De daling van het aandeel diesel occasions trad binnen de meeste segmenten op. Alleen bij grote occasions uit het E- en F-segment nam het aandeel dieselauto's toe en bij midi-SUV's bleef het stabiel. Toch zijn er het eerste kwartaal van 2018 juist weer meer diesel occasions verkocht. Deze groei van 7,2% ligt zelfs boven de totale markt. De verkopen van volledig elektrische auto's groeiden procentueel gezien sterk. Bij plug-in hybrides was dat in 2017 ook het geval, echter in het eerste kwartaal van 2018 daalden verkopen. Dat komt doordat het aantal plug-ins waar nog een lage bijtelling voor geldt, af begint te nemen.

**Diesel auto's
nog steeds snel
verkocht**

Wisselende statijden

In statijden is een vergelijkbare ontwikkeling te zien. De statijd van diesel occasions nam in 2017 licht toe, terwijl die bij benzineauto's afnam. Vooral bij grotere auto's, SUV's en MPV's namen de statijden van diesel occasion toe. Opvallend is dat in het B-segment statijden van diesels zich gunstiger ontwikkelden dan benzineauto's. In het eerste kwartaal van 2018 daalde de statijd van diesels in zijn totaliteit, zelfs tot onder het niveau van 2016. Dieselauto's worden over het algemeen dus nog steeds snel verkocht.

Bij elektrische auto's schommelen statijden nog behoorlijk, dit komt doordat de markt en verkochte aantallen nog gering zijn. Na een toename van de statijd van EV's in 2017 daalde deze in 2018 zo sterk, dat EV's de snelst verkochte soort occasion werden. Plug-in hybrides stonden juist langer, zelfs langer dan diesels. Andere hybrides werden veel sneller verkocht.

**Het aandeel van diesels
is in 2017 gestegen naar
25%**

Geen overschot aan diesels

Van alle occasions in voorraden is driekwart een benzineauto en zijn verantwoordelijk voor vrijwel de gehele voorraadgroei in 2017. De voorraad diesels nam licht af. Er lijkt dus nog geen overschot aan gebruikte diesels op onze occasionmarkt. De voorraden van elektrische auto's nam sterk toe, maar aantallen zijn nog steeds klein. De import van gebruikte diesels is zowel 2017 in als het eerste kwartaal van 2018 sterk gestegen. In beide perioden groeide ook de import van benzineauto's fors. Het aandeel van diesels is in 2017 gestegen naar 25% en is sindsdien gestabiliseerd. Er is nog geen grote toename van import van diesels vanuit Duitsland zichtbaar. In de export daalde het aantal diesels, net als in 2016. Hierdoor daalde het aandeel van diesels van 50% naar 47% van de totale export ten opzichte van 2016.

**diesels vormen
55%
van transactiewaarde
in export**

Miljard euro aan diesels

Hoewel diesels maar 15% van de occasionverkopen door autobedrijven uitmaken, zijn diesels door hun hogere prijs wel verantwoordelijk voor 21% van totale transactiewaarde, van de occasionmarkt. Het C-segment is qua transactiewaarde de grootste van de dieselmarkt. Traditioneel worden gebruikte diesels veel geëxporteerd. Maar liefst 55% van de totale transactiewaarde in export komt voor rekening van diesels, dat is meer dan een miljard euro per jaar. Daarmee vormen gebruikte diesels een belangrijke pijler voor de Nederlandse autobranche.

**De export van
plug-in hybrides
is meer dan
verdrievoudigd**

Schommelende markten elektrisch

De import van elektrische occasions groeide in 2017 sterk, maar in het eerste kwartaal van 2018 juist in geringe mate. Daarentegen werden er in 2017 minder plug-ins geïmporteerd, maar namen aantallen in 2018 weer toe. De export van plug-in hybrides is in 2017 meer dan verdrievoudigd. Dit komt doordat de eerste grote volumes plug-ins uit de lease vrijkwamen. De export van EV's nam minder toe in 2017 en ligt nog onder het niveau van een paar jaar geleden.

Gekeken naar verkoopkanalen van elektrische auto's van 3 tot 5 jaar oud, blijkt dat plug-in hybrides veel worden geëxporteerd. Ook als occasion zijn deze auto's tot vijf jaar oud interessant om zakelijk mee te rijden, vanwege de nog geldende lage bijtelling. EV's blijven veel vaker in Nederland; nog geen kwart wordt geëxporteerd. Het grootste afzetkanaal (41%) bestaat daar uit Nederlandse particulieren.

Hoofdconclusie 4

Kanalen bedienen eigen delen van markt

Het aantal autobedrijven dat occasions verkocht, is in 2017 met 447 toegenomen tot ruim 18.000. Vooral het aantal kleine autobedrijven groeide. Ondanks alle verwachtingen dat het aantal autobedrijven sterk gaat afnemen, stijgt het voorlopig nog. Een derde van alle autobedrijven verkocht minder dan tien auto's in het jaar. Het aantal grote autobedrijven, met meer dan 100 verkochte auto's, is in 2017 zelfs gedaald. Dit kan komen door het samenvoegen van vestigingen binnen grotere dealerholdings. Deze groep grote autobedrijven is gezamenlijk verantwoordelijk voor 68% van de B2C verkochte occasions. De concentratie is in 2017 niet toegenomen. Dealergroepen zijn ook meer gaan focussen op occasions van eigen merken. Bij andere merkdealers is het aandeel verkochte occasions van vreemd merk juist groter geworden ten opzichte van eigen merken. In de occasionmarkt worden deze 'onafhankelijke' dealers steeds meer universele bedrijven.

Minder jonge occasions

Gemiddeld is een occasion bij een universeel autobedrijf twee keer zo oud als bij een merkdealer. In 2017 zijn beide groepen verder uit elkaar gegroeid. Bij universele autobedrijven is het aandeel jonge occasions behoorlijk gedaald, doordat het voor deze groep steeds lastiger wordt om aan jonge auto's te komen en steeds meer aangewezen zijn om import. Groei zat bij universelen vooral in het A-segment, bij dealers vooral bij SUV's.

Positie van lease outlets

De occasioncentra van grote leasemaatschappijen verkochten samen ongeveer 10.700 occasions in 2017, wat slechts 0,9% van de totale B2C-markt is. Dit zijn over het algemeen jongere occasions dan wat merkdealers en grote holdings verkochten. Ook zijn het vaak grotere auto's. Hierdoor ligt de gemiddelde waarde per auto wel veel hoger dan bij andere bedrijven. Veelal gaat het om de middenklassers die 4 of 5 jaar oud zijn.

Sneller andere auto

Tot 2017 nam de gemiddelde tijd dat een particulier een auto in bezit heeft, jaarlijks toe. Die toename werd afgelopen jaren steeds kleiner en nam de bezitsduur af naar gemiddeld 4 jaar. In 2017 is deze trend echter omgedraaid, en nam de bezitsduur licht af naar 4 jaar. Door de goede economische omstandigheden geven mensen weer sneller geld uit aan een andere auto.

Import uit westen, export naar oosten

Polen bleef veruit de belangrijkste exportbestemming voor occasions, ondanks een daling in 2017. Roemenië werd door de economische opleving aldaar de op 1 na grootste exportmarkt. Verder groeide de export naar Afrika ook sinds jaren weer. Van de occasions die naar ons land worden gehaald komt 80% uit onze twee directe buurlanden, waarbij Duitsland veruit het belangrijkste is. Een steeds groter deel van de importauto's komt uit Zuid-Europa en Scandinavië.

Bij universele autobedrijven is het aandeel jonge occasions behoorlijk gedaald

grote leasemaatschappijen verkochten samen ongeveer 10.700 occasions

Consumenten geven weer sneller geld uit aan een andere auto

80% van de importauto's komt uit onze twee directe buurlanden

1

**MARKTGROEI BIJ VOORAL
OUDERE OCCASION**

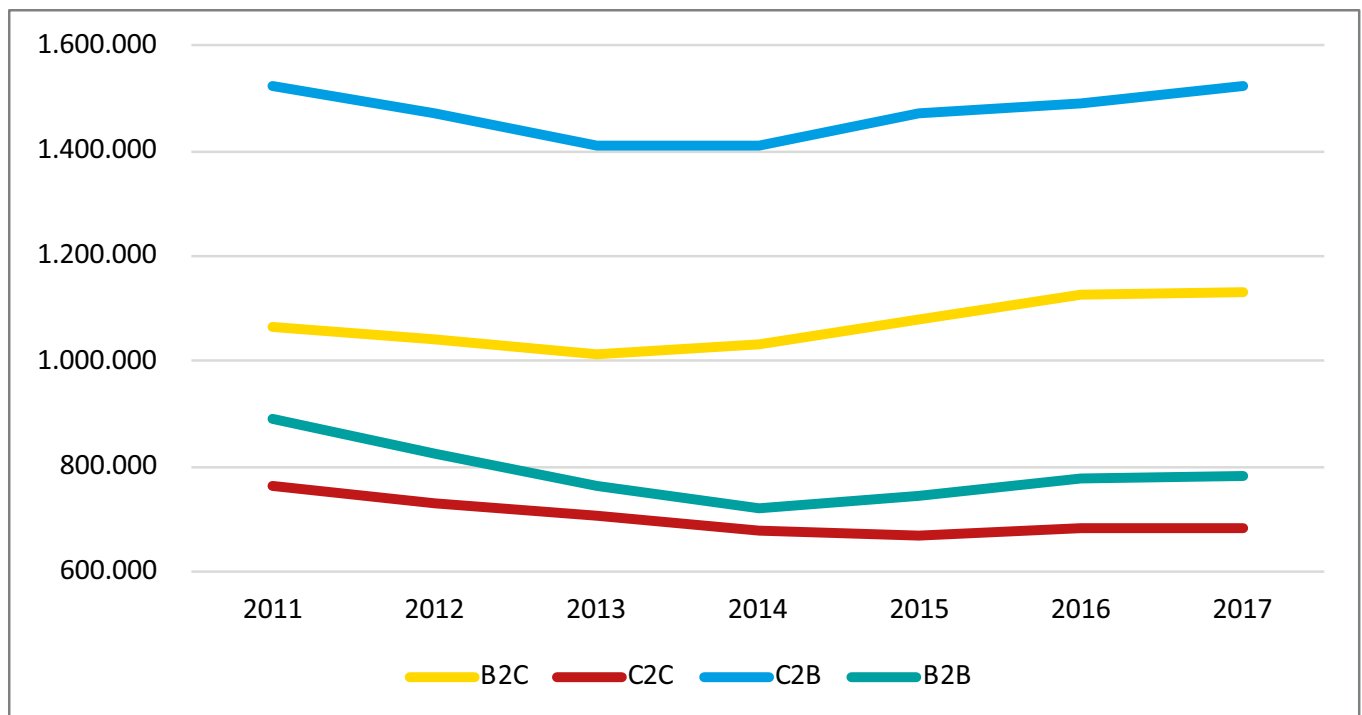
Groeiende occasionverkoppen

De occasionverkoop steeg in 2017 minimaal met 0,1%. Autobedrijven verkochten in totaal 1.129.375 gebruikte personenauto's aan consumenten (B2C). De groei was veel geringer dan in 2015 en 2016. De verkoop tussen consumenten onderling (C2C) steeg eveneens licht, net als in 2016. In dat jaar werden er 681.628 occasions verkocht. In 2017 verkochten consumenten elkaar 682.735 auto's (+0,2%). In totaal kochten consumenten daarmee 1.812.110 occasions; 0,1% meer dan in 2016.

De groei van de B2C verkopen was veel geringer dan in 2016. Dit kwam door het grote aantal auto's dat in verband met de bijtelling in 2015 was gekentekend en pas in 2016 ongebruikt is verkocht. Dit effect is niet terug te vinden in de cijfers over 2017.

Het aantal ingeruilde auto's bij autobedrijven is met 2,5% gestegen, wat er op kan duiden dat banken aan autobedrijven meer financieringsruimte bieden. Daardoor bieden autobedrijven vaker inruil aan en soms een betere inruilprijs aan de consument. Dit biedt bedrijven de mogelijkheid hun occasionassortiment te vergroten.

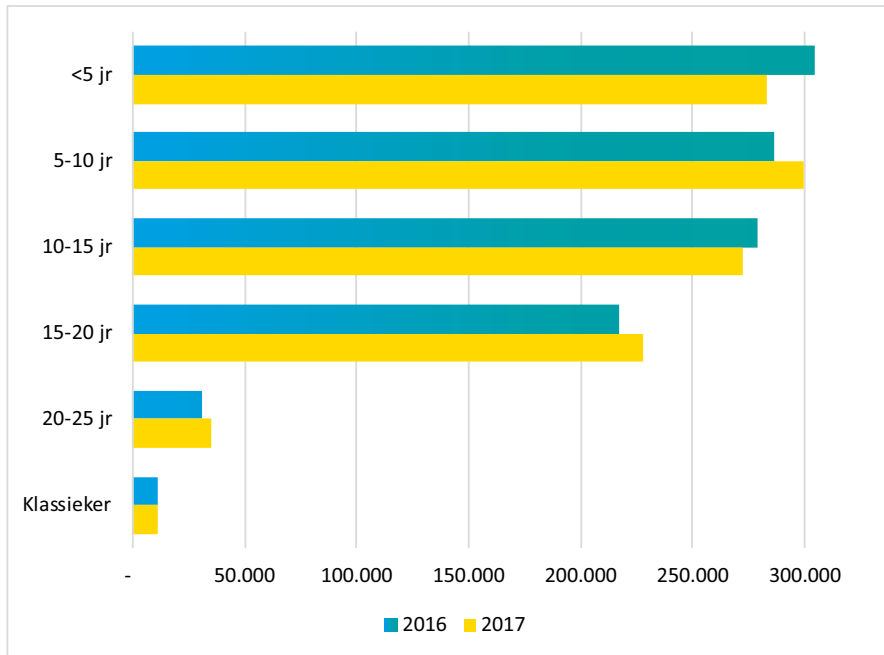
Totale occasionverkoppen naar type verkoop



In totaal kochten consumenten

1.812.110
occasions

Verdeling B2C verkopen naar leeftijd auto



Oudere auto's

Binnen de B2C-verkopen zijn er grote verschillen zichtbaar tussen de leeftijdscategorieën, met een opvallende stijging bij auto's van 6 en 7 jaar oud. Deels heeft dat te maken met de nieuwverkopen in eerdere jaren; er zijn in die jaren gewoon meer auto's verkocht. De verkopen van auto's in de categorie van 5 tot 10 jaar oud stijgen al jaren. Auto's van deze leeftijd vormen nu de grootste categorie op de occasionmarkt. Ook verkopen van 15-20 jaar oude auto's zijn al jaren aan het stijgen. In 2017 groeide de verkoop van auto's van 18 en 19 jaar met 30%. Dalingen waren vooral te zien bij auto's van 4 jaar en in mindere mate van 1, 8 en 16 jaar. Bij auto's van 1 en 4 jaar ligt de oorzaak vooral in de nieuwverkopen in de betreffende jaren.

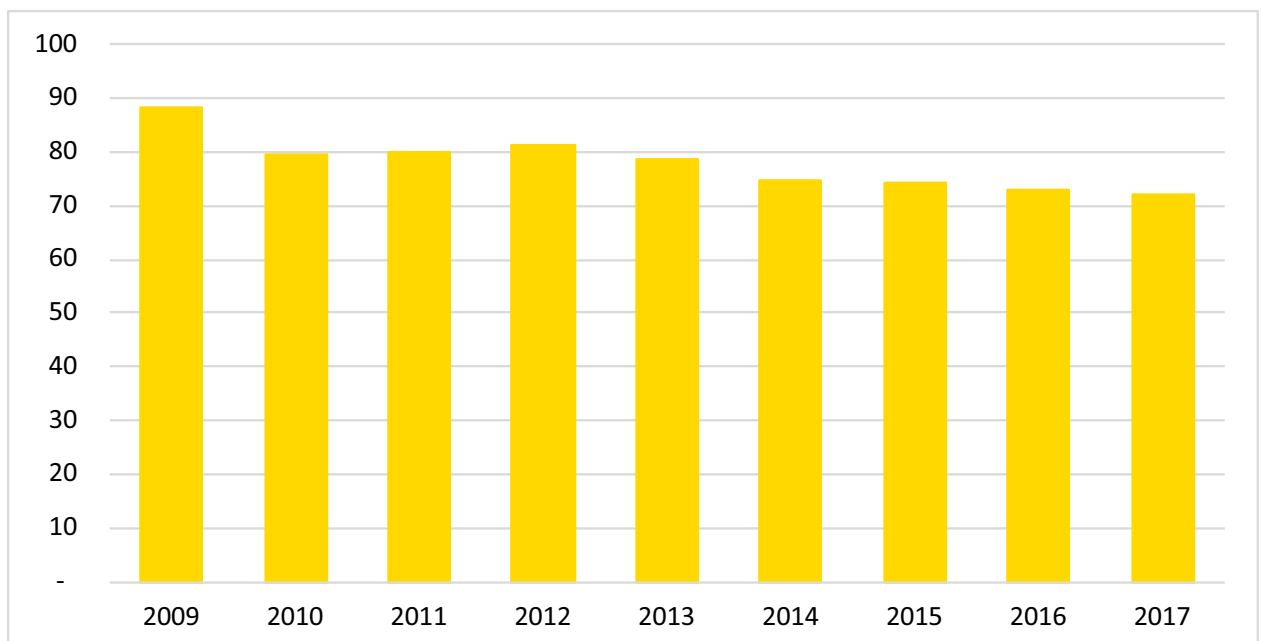
Gemiddelde statijd
72,2 dagen

Statijden dalen verder

De statijden zijn al vijf jaar aan het dalen. In 2017 namen statijden verder af, naar gemiddeld 72,2 dagen. Occasions staan nu gemiddeld negen dagen korter (11%) te koop dan in 2012. Dat is positief voor autobedrijven, die minder kosten per verkochte occasion maken.

In het laatste kwartaal van 2017 liepen de stadagen wel weer op, maar dat lijkt vooral een seizoenspatroon. De daling in 2017 was wel de geringste daling van het aantal stadagen van de afgelopen jaren, en in combinatie met een toenemende voorraad kan dat erop wijzen dat de vraagprijzen mogelijk gaan dalen.

Gemiddeld aantal stadagen occasions bij verkoop

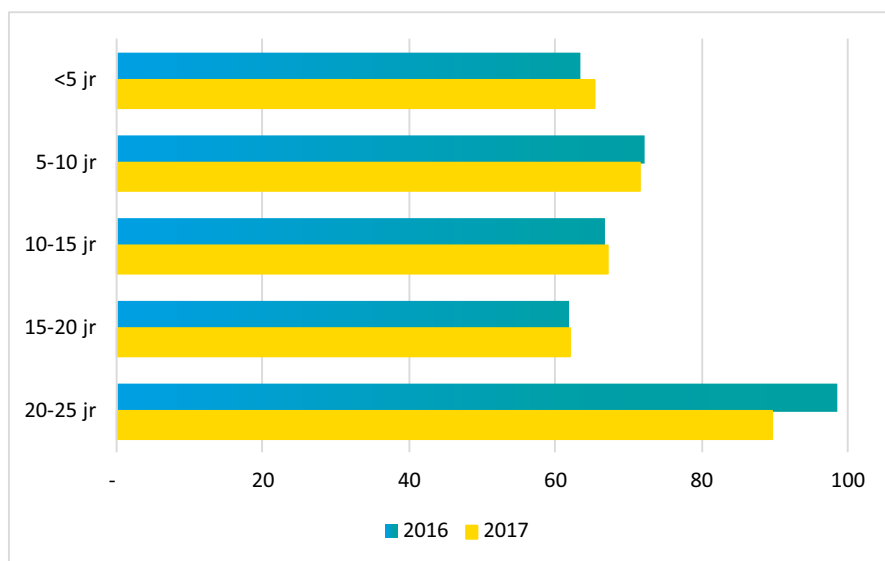


Oudere auto's sneller verkocht

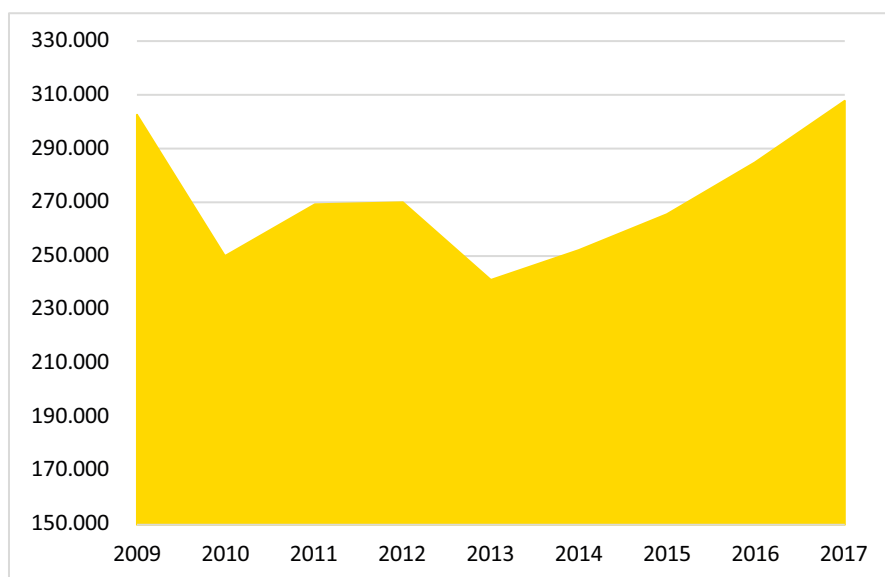
Opvallend is dat de statijden van jongere occasions, van 1 t/m 6 jaar, in 2017 zijn toegenomen. Tegelijkertijd is het aantal stadagen van oudere auto's fors gedaald, net als in 2015 en 2016. Gevolg is dat statijden van occasions in de categorie 10 tot 15 jaar oud nu zelfs lager liggen dan bij jonge auto's. Auto's van 16 en 17 jaar kennen nu de kortste statijden, afgezien van voertuigen jonger dan een jaar. De aantrekkelijke bijtelling voor auto's ouder dan 15 jaar speelt hierin een rol. Het sterkst was de afname van statijden bij nog oudere auto's, vanaf 21 jaar oud. Statijden zijn daar nog steeds lang, maar het verschil met de jongere auto's neemt snel af. Dit kan duiden op een toenemend vertrouwen van de consument in oudere gebruikte auto's.

Aantal stadagen
oudere auto's
fors gedaald

Gemiddeld aantal stadagen naar leeftijd auto



Totale voorraden occasions

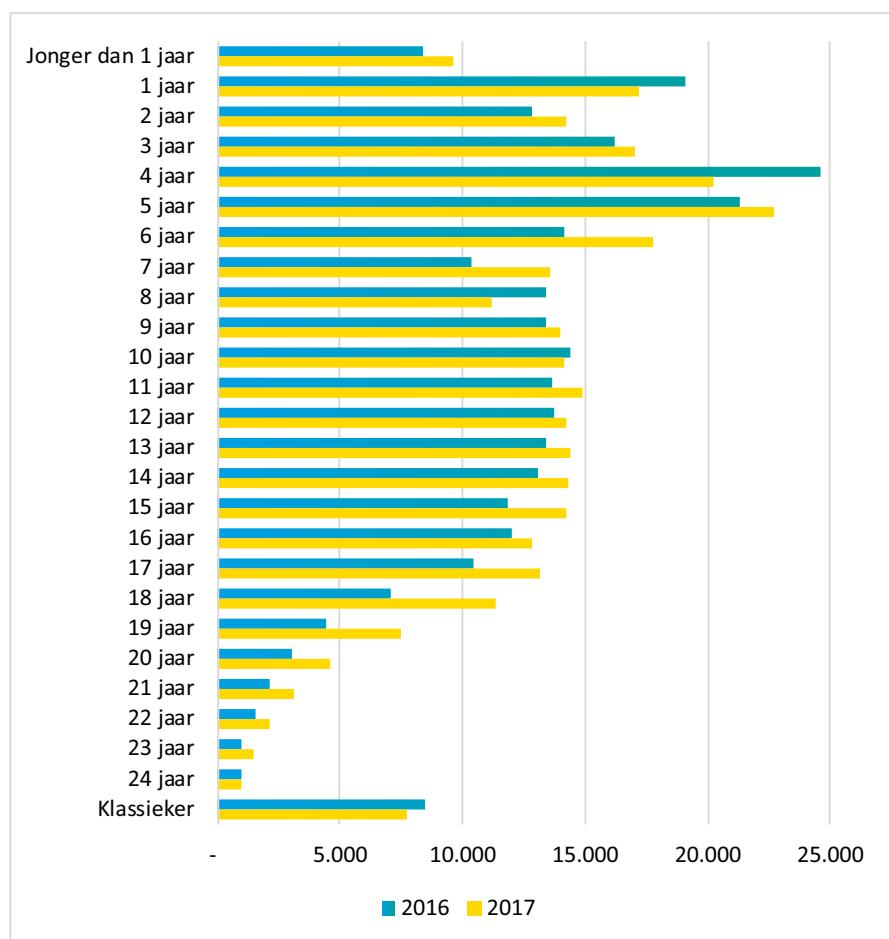


Grotere voorraden

Sinds 2013, toen de Nederlandse voorraden een dieptepunt bereikten, zijn deze een aantal jaar weer aan het stijgen. Sinds februari 2017 bevinden voorraden zich continu boven de 300.000 auto's. Daarmee liggen de voorraden op het hoogste niveau sinds 2009 en lijkt het tekort aan occasions nu echt voorbij. Dit zou vroeg of laat een effect moeten krijgen op de in- en verkoopprijzen. Ook zijn moeilijk verkoopbare auto's daarbij onvermijdelijk. Die zullen dan worden gecompenseerd met marge op snel verkopende occasions.

Autobedrijven hadden in 2017 genoeg occasions in voorraad voor 3,3 maanden aan verkopen. Dat betekent voor 100 dagen aan voorraad. Dat is de langste periode sinds 2009.

Verdeling voorraden naar leeftijd auto



Meer oudere auto's op voorraad

Opvallend is de sterke toename van voorraden oude auto's. In de categorie 18 tot 24 jaar groeiden voorraden met maar liefst 56%. Dit komt onder meer door een toenemend vertrouwen van consumenten in de levensduur van auto's. Zo'n langere levenscyclus voor voertuigen kan ook worden gezien als een vorm van duurzaamheid.

Verder komt het beeld sterk overeen met de ontwikkeling van de occasionverkoop per leeftijdscategorie. Het aanbod (en dus voorraad) wordt sterk beïnvloed door nieuw verkopen in het verleden. Dat betekent een sterke stijging bij 6 en 7 jaar oude auto's en juist een afname van voorraden van 4 en 8 jaar oude auto's. 5 jaar oude auto's vormen nu de grootste leeftijdscategorie.

Opvallend is ook dat de voorraden van auto's jonger dan 1 jaar al sinds 2013 telkens groter worden. Dit kan komen doordat er steeds meer ongebruikte auto's vanuit voorraden worden verkocht en doordat er meer handel is in partijen zeer jonge auto's.



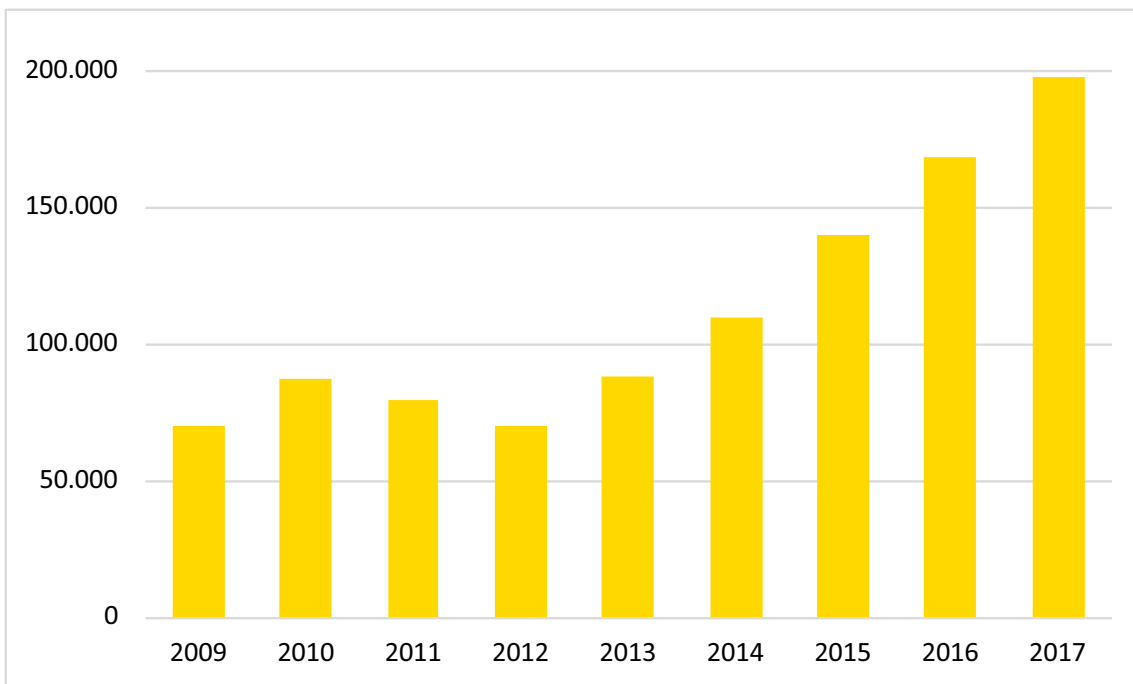
Import van occasions

Het aantal geïmporteerde occasions is sterk gegroeid en bereikt zelfs een nieuw record van 197.726 personenauto's. Toch neemt de groei procentueel gezien sinds 2016 af. Verder bleven aantallen gedurende 2017 stabiel rond de 49.000 auto's per kwartaal. De import lijkt dus wat te stabiliseren, weliswaar op een hoog niveau.

De import van gebruikte auto's is inmiddels structureel en is een professionele sector geworden, dit om te voldoen aan de vraag van consumenten. De altijd zo gewenste pan-Europese gebruikte automarkt begint zo te werken.

Import record van
197.726
personenauto's

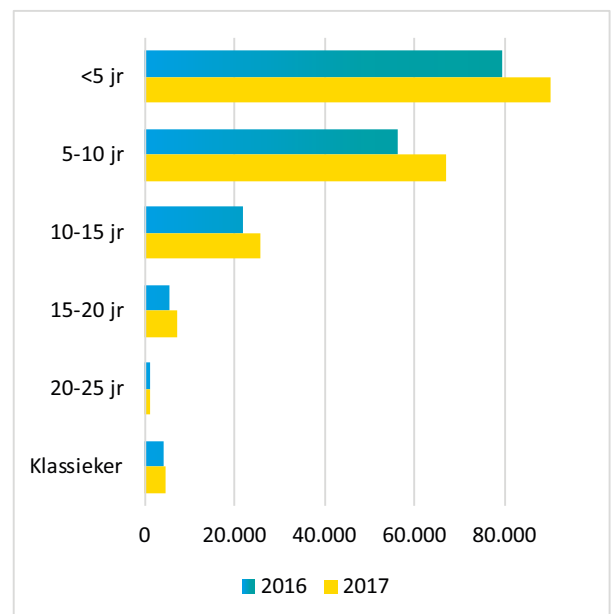
Ontwikkeling import occasions



Vooraf meer oudere auto's geïmporteerd

In alle leeftijdsklassen groeide de import. De sterkste groei zit in de leeftijdscategorie 15 tot 24 jaar oud, waar aantallen geïmporteerde auto's met 27% toenamen. Het grootste deel van import bestaat uit jonge auto's. Het aandeel van auto's tot 5 jaar oud blijft stabiel op 47% van de totale import. In aantallen en procentueel groeide de import het meest bij auto's van 8 jaar oud. Een verklaring daarvoor is, dat er in 2009 in het belangrijkste herkomstland Duitsland veel nieuwe auto's zijn verkocht, waardoor er veel aanbod is. 80% van alle import betreft auto's tot 10 jaar, dit is een welkome aanvulling op het aanbod voor de consument en op de marge van het autobedrijf.

Import occasions naar leeftijd auto



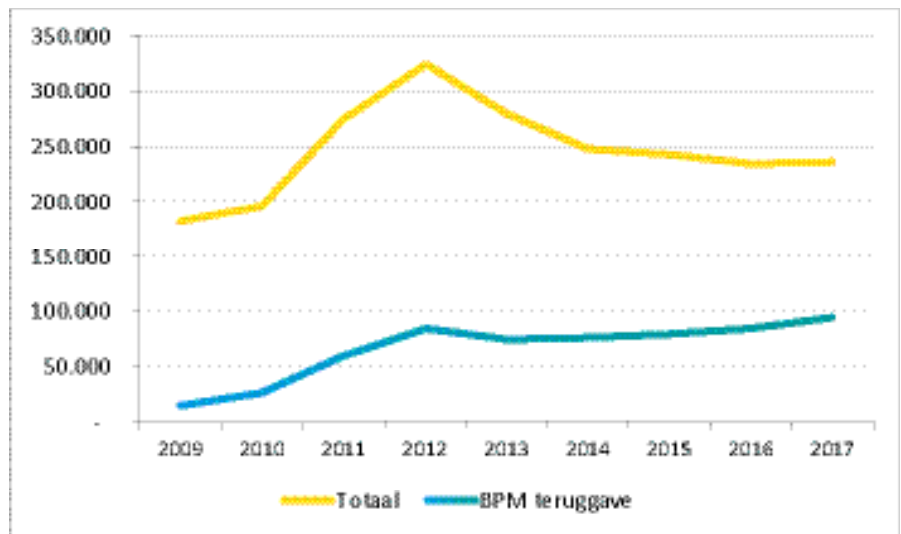
Export jongere bpm-auto's sterk gegroeid met **12%**

Export totaal

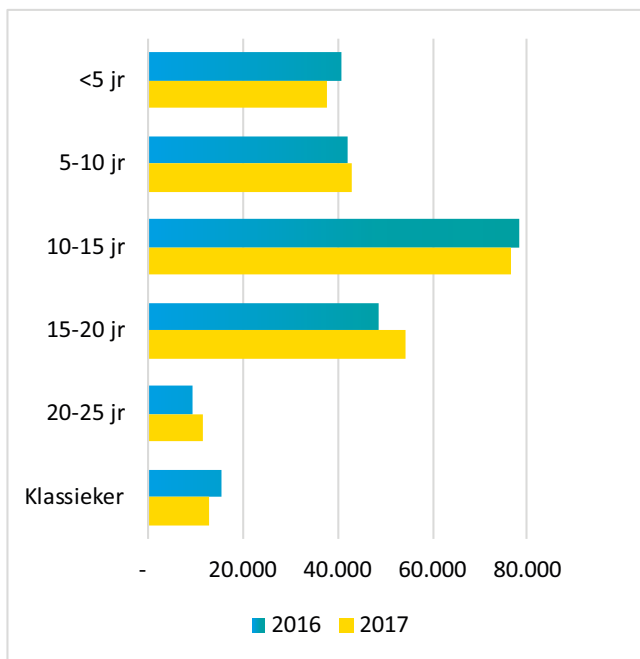
Na jaren van daling is de export in 2017 gestabiliseerd en zelfs licht gestegen (+0,8%). Gedurende het jaar bleef het exportvolume zeer stabiel. De export van jongere bpm-auto's is daarentegen wel vrij sterk gegroeid, namelijk met ruim 12%.

In aantallen benadert de occasionimport de export inmiddels. In 2017 zijn er net iets meer occasions geëxporteerd dan geïmporteerd. In het eerste kwartaal van 2018 heeft import de export echter ingehaald.

Export totaal en in aanmerking komend voor BPM teruggave



Export occasions naar leeftijd auto



Meer oude auto's geëxporteerd

In 2017 zijn er meer oudere auto's geëxporteerd. In de leeftijdscategorie 18 tot 22 jaar steeg de export zelfs met 40%. Een mogelijke oorzaak daarvoor is dat het wagenpark in Nederland vergrijsst waardoor er veel van dergelijke auto's zijn. Anderzijds steeg ook de export van zeer jonge auto's (< 1 jaar) sterk. Van deze groep is 44% van de export door leasemaatschappijen gedaan en is er ook veel handel in partijen (vrijwel) nieuwe auto's.

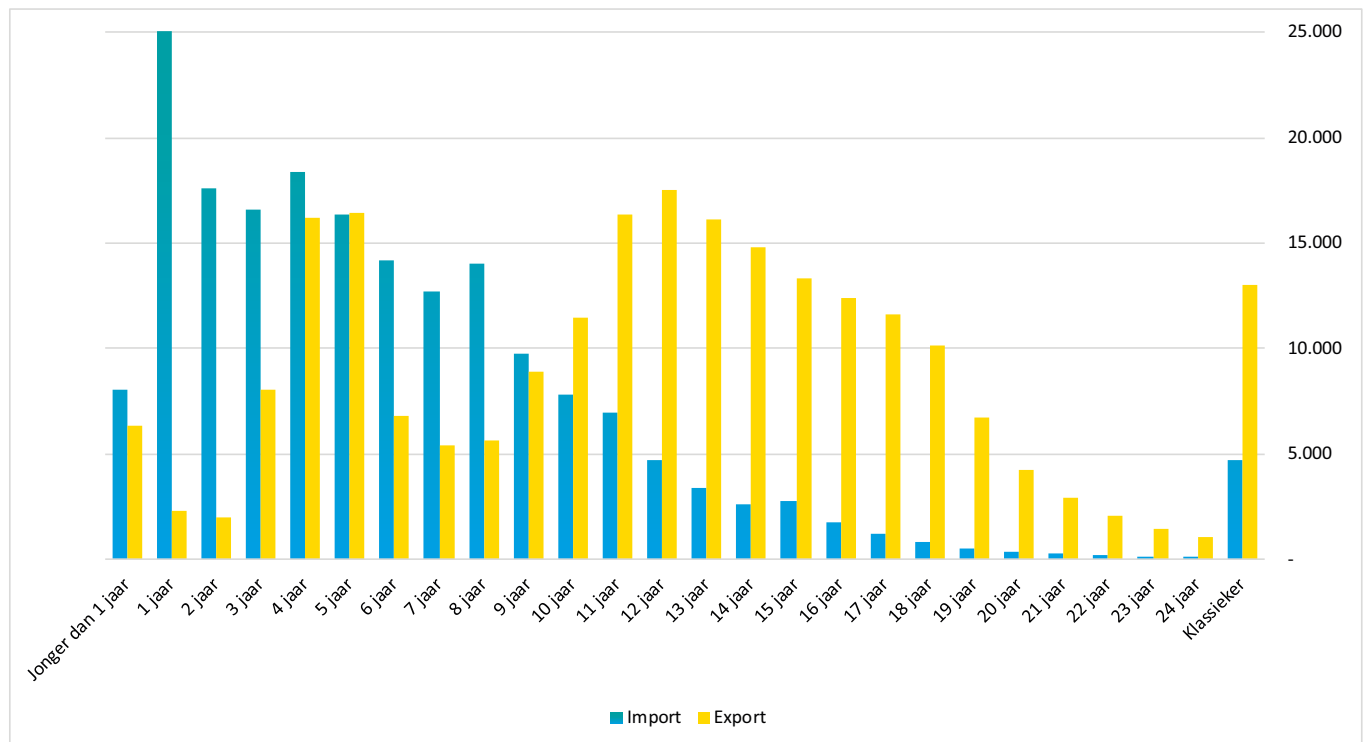
Voorheen vormden auto's van 4 jaar oud, waaronder veel ex-leaseauto's, de grootste leeftijdsgroep. Echter in 2017 is de export in deze groep sterk gedaald. Gevolg is dat er zelfs meer auto's van 12 jaar dan van 4 jaar oud zijn geëxporteerd. Dit heeft onder andere te maken met de nieuwverkopen; in 2009 en 2013 lagen de verkoopcijfers een stuk lager en dat is nu terug te zien in de export van 4 en 8 jaar oude occasions.

Jonge import en oudere export

De leeftijden van geïmporteerde en geëxporteerde occasions verschillen behoorlijk. Import zit veel meer in jongere bouwjaren, vooral veel vaker 2 of 3 jaar oude auto's. Export zit veel meer bij oudere auto's, vooral ouder dan 10 jaar. Twee derde van de exportauto's is 10 jaar of ouder, terwijl bij import 80% jonger is.

De opvallende hoge export van auto's jonger dan 1 jaar komt voort uit handel in partijen (vrijwel) nieuwe auto's.

Import en export naar leeftijd



Importwaarde
65%
 boven de totale
 exportwaarde

Totale transactiewaarden

Op basis van de transacties per type auto is een raming gemaakt van de totale markt. De totale transactiewaarden waren zowel bij export als bij de binnenlandse C2C verkopen vrijwel gelijk aan 2016. Binnenlandse B2C verkopen nemen nog steeds meer dan de helft (52%) van de totale occasiontransactiewaarden voor hun rekening. Maar ondanks een lichte verkoopstijging (+0,1%) zijn de totale transactiewaarden aan B2C verkopen in 2017 licht gedaald (-1%). De oorzaak hiervan is een lagere gemiddelde waarde per occasion; deze daalde van 8.830 euro naar 8.710 euro. Dit wordt veroorzaakt door een andere verkoopmix, met enerzijds meer oudere auto's en anderzijds een groter aandeel aan kleine auto's. Het A-segment steeg (in aantallen en transactiewaarden), terwijl de C- en D-segmenten daalden qua transactiewaarden. De grootste transactiewaardenstijging zat in mini-MPV's/SUV's.

De totale transactiewaarden aan occasionimport namen in 2017 met maar liefst 500 miljoen euro toe. Hierdoor ligt de waarde van import inmiddels 65% boven de totale exportwaarde. In 2012 bedroeg de import nog maar 57% van exportwaarde. Dit is in vijf jaar dus compleet omgekeerd. Bij import is het C-segment qua transactiewaarde het grootst. Opvallend is dat dit in 2017 bijna geëvenaard werd door het veel kleinere segment full-size SUV's. Bij export is het D-segment nog steeds het grootst qua transactiewaarden, zoals dat al jaren het geval is. Wat betreft de binnenlandse verkopen komt de hoogste transactiewaarde uit het C-segment, gevolgd door het B-segment.

Totale geschatte transactiewaarde per jaar

	Geschatte omzet*	2016
B2C verkopen	9,8 miljard	10,0 miljard
C2C verkopen	4,0 miljard	4,0 miljard
Import	3,2 miljard	2,7 miljard
Export	1,9 miljard	1,9 miljard
Totaal	18,9 miljard	18,6 miljard

*Schatting, gebaseerd op aantallen per segment en leeftijd vermenigvuldigd met gemiddelde prijs per segment en leeftijd, op basis van vraagprijzen in VWE AdvertentieManager.

Dezelfde gemiddelde prijs is gehanteerd voor B2C, C2C, import en export.



Effect van import op binnenlandse verkopen

Onderzocht is welke verbanden bestaan tussen de hoogte van occasionverkopen B2C, C2C, nieuwverkopen, occasionimport en export. Daarbij is gekeken naar totale aantallen van 2007 tot 2017. Uitkomst is dat er geen verband blijkt tussen de hoogte van de occasionimport en nieuwverkopen. Dus het lijkt niet zo dat import in grote mate een substituuut is voor nieuwverkopen. Dit kan hooguit gelden voor het deel van de importauto's jonger dan 1 jaar.

Wel is er een verband tussen occasion-import en -verkopen; wanneer er meer occasions geïmporteerd worden, worden er meer occasions B2C verkocht. Dit komt doordat de geïmporteerde occasions in het binnenlandse occasionkanaal komen, en komt voort uit de vraag in de markt. Verder blijkt dat wanneer er meer occasions geïmporteerd worden, er minder auto's C2C verkocht worden. Dit kan betekenen dat aantrekkelijk geprijsde importauto's als alternatief worden gezien voor vaak voordelige occasions van particulieren. Wanneer er een overschot aan occasions is gaan particulieren die vaker zelf verkopen, en is er tegelijkertijd minder aanvulling uit het buitenland nodig. Zelf verkopen is voor veel particulieren "veel gedoe" en lastig om te doen. Zo hangt de groei van import samen met een stijgende B2C-verkoop en dalende C2C-verkoop.

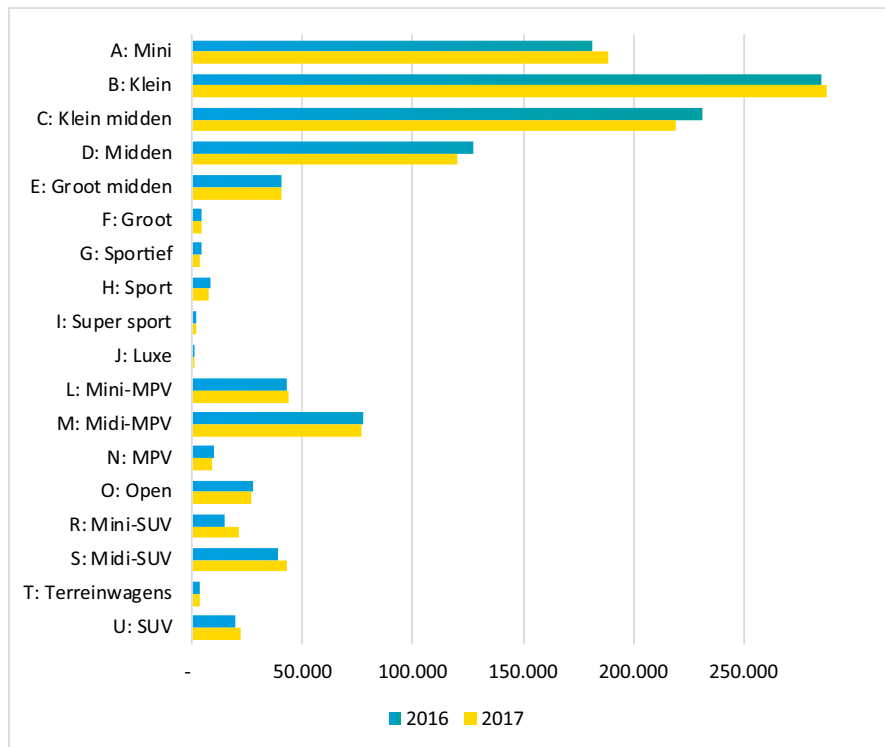
Een misschien verwacht verband tussen import en export (bij een tekort aan occasions is er minder export en meer import) komt niet naar voren. Wel blijkt dat als er meer auto's nieuw verkocht worden, er ook wat meer occasions C2C worden verkocht. Dat kan ten eerste te maken hebben met economische groei en ten tweede dat nieuwe auto's veelal als (private) lease worden ingezet en de rijders een eventuele vorige eigen auto zelf moeten verkopen.



2

**GROEI BIJ KLEINE AUTO'S
EN PREMIUMMERKEN**

Verdeling B2C verkopen naar segmenten



Verkoopgroei bij kleine occasions

Binnen de occasionverkopen groeide het A-segment in 2017 sterk. Er werden ruim 7.000 meer occasions verkocht dan in 2016. Inmiddels komt 1 op de 6 verkochte occasions uit het A-segment. SUV's blijven over de hele linie sterk groeien, in totaal 18%. Daarbinnen namen verkopen van de kleinste modellen, de mini-SUV's, met ruim 40% het sterkste toe. Ondanks deze groei, zijn verkopen van alle formaten SUV's samen nog minder dan de helft van de aantallen in het A-segment.

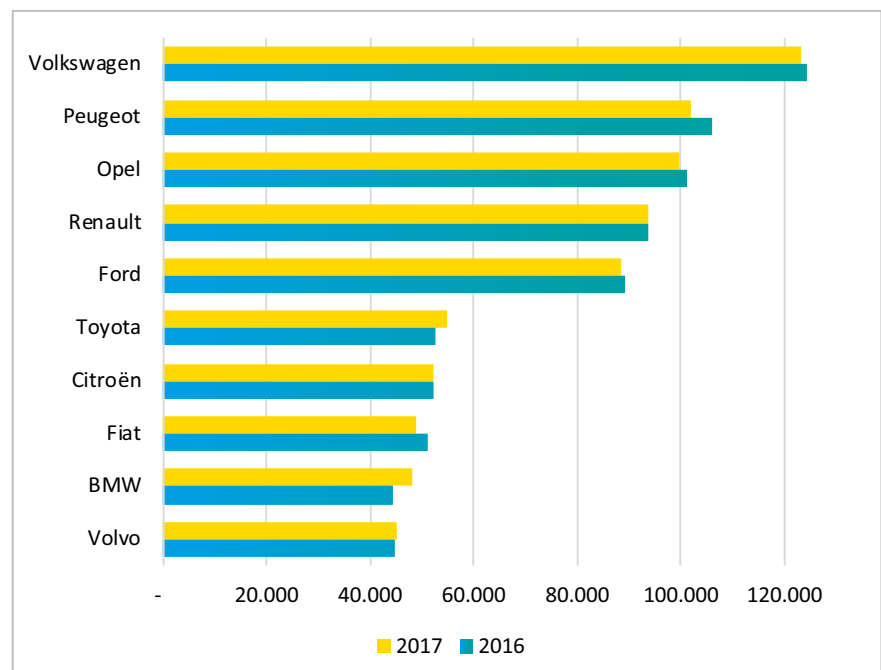
Na een sterke stijging in 2016, zijn er in 2017 juist weer minder (-5,3%) occasions uit het C-segment verkocht. Dit kan zijn veroorzaakt door de 14% occasions die in 2016 uit voorraad werden verkocht, zoals de Peugeot 308. Daarnaast lijkt de voorkeur van consumenten van het C-segment naar SUV's te bewegen. Ook andere grotere auto's en sportauto's worden minder verkocht. Bij full-size MPV's en sportwagens uit het G-segment lagen verkoopaantallen in 2017 ruim 12% lager dan in 2016.

Meer occasions van premiummerken

Ondanks een groeiende markt verkochten verschillende grote merken vorig jaar minder occasions. Volkswagen bleef met afstand het grootste merk, maar opvallend genoeg daalden de verkopen van de marktleider met 0,8%. Bij Peugeot was de daling sterker, maar dit werd veroorzaakt doordat er in 2016 veel ongebruikte 14%-voorraadauto's werden verkocht.

De enige verschuiving in de rangorde van grotere merken was, dat BMW door een sterke groei in 2017 Volvo heeft ingehaald. Opvallend is dat de verkopen van occasions van enerzijds Duitse en Britse premiummerken, en anderzijds Aziatische merken groeiden. Vooral de Mini (+18,0%), Jaguar (+11,5%), BMW (+8,2%), Mercedes (+8,0%) en Kia (+7,9%) deden het goed. Occasionkopers hadden daarentegen minder belangstelling voor Zuid-Europese merken (Fiat, Seat, Alfa Romeo, Lancia).

Ontwikkeling B2C verkopen top 10 merken

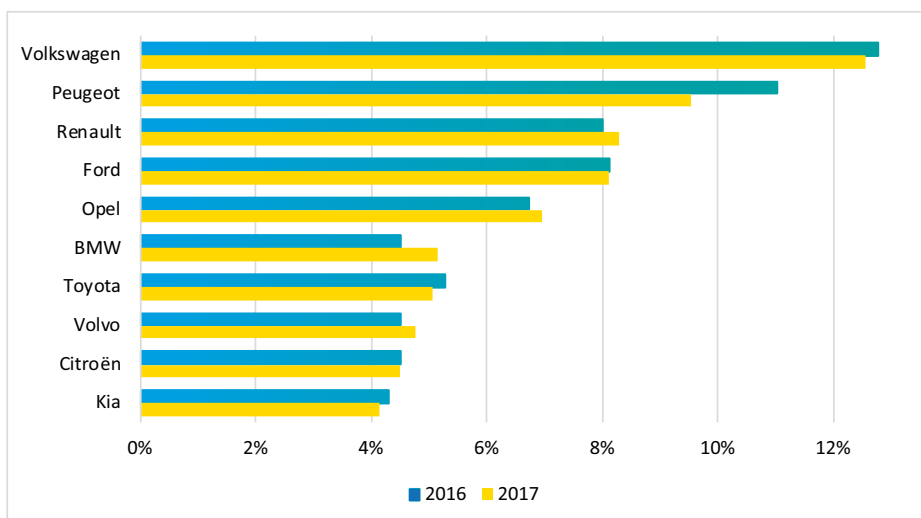


Marktaandelen Renault, Ford en Opel stabiel

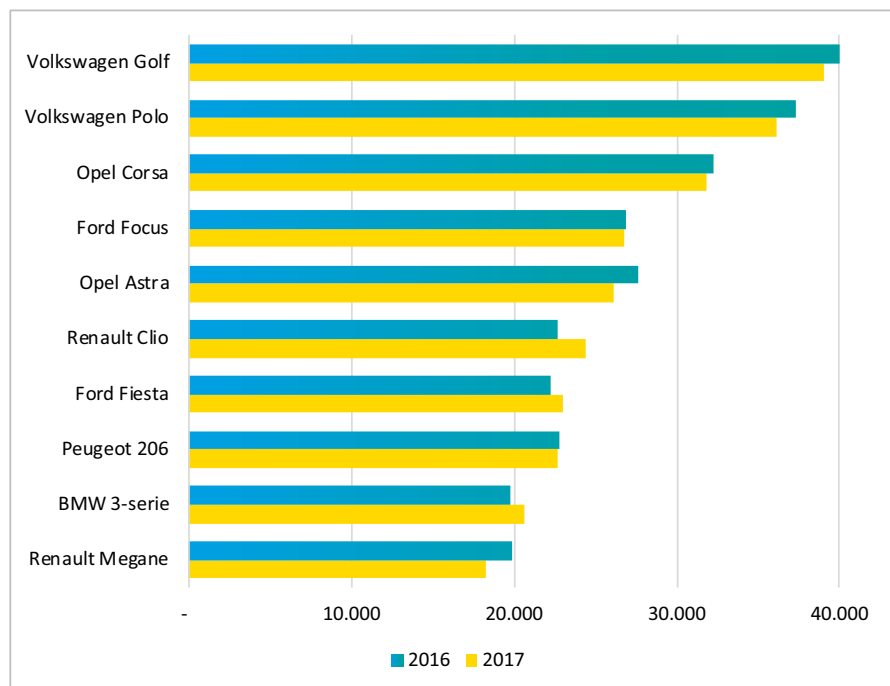
Aandeel grote merken stabiel

Gekeken naar marktaandelen van occasions in jong gebruikt (tot 5 jaar oud) blijft VW vrij stabiel aan kop met een marktaandeel van 13%. Peugeot is na een sterke stijging weer teruggelopen, maar staat met 10% nog steeds op een sterke tweede plaats. Andere merken binnen de top 5, Renault, Ford en Opel, blijven de laatste 3 jaar stabiel. Vooral de premiummerken BMW en Mercedes zien hun marktaandeel stijgen. Mercedes verkocht in 2017 zelfs bijna evenveel jonge occasions als Kia of Citroën. Mogelijk zien consumenten een wat luxere occasion vaker als aantrekkelijk alternatief voor een nieuwe auto van een volumemerk. Hyundai en Seat zagen hun aandeel in 2017 dalen.

Marktaandeel top 10 merken occasions tot 5 jaar oud



Groei B2C occasionverkoop top 10 modellen



Kleine en premiummodellen populairder

Opvallend is dat de verkopen van de populairste VW- en Opel-modellen in 2017 afnamen. De Opel Astra verloor de vierde plaats in verkoopranglijst aan concurrent Ford Focus. Groei was er vooral bij een aantal kleine modellen, zoals de Kia Picanto (+15,6%), Citroën C1 (+13,6%), VW Up (+13,0%), Toyota Yaris (+8,8%) en Toyota Aygo (+8,6%). In aantallen was de Renault Clio het sterkst gegroeid. Ook de duurdere Mercedes C-klasse (+8,4%) en BMW 3-serie (+4,5%) deden het goed, terwijl de concurrerende Audi A4 het juist minder deed (-6,9%).

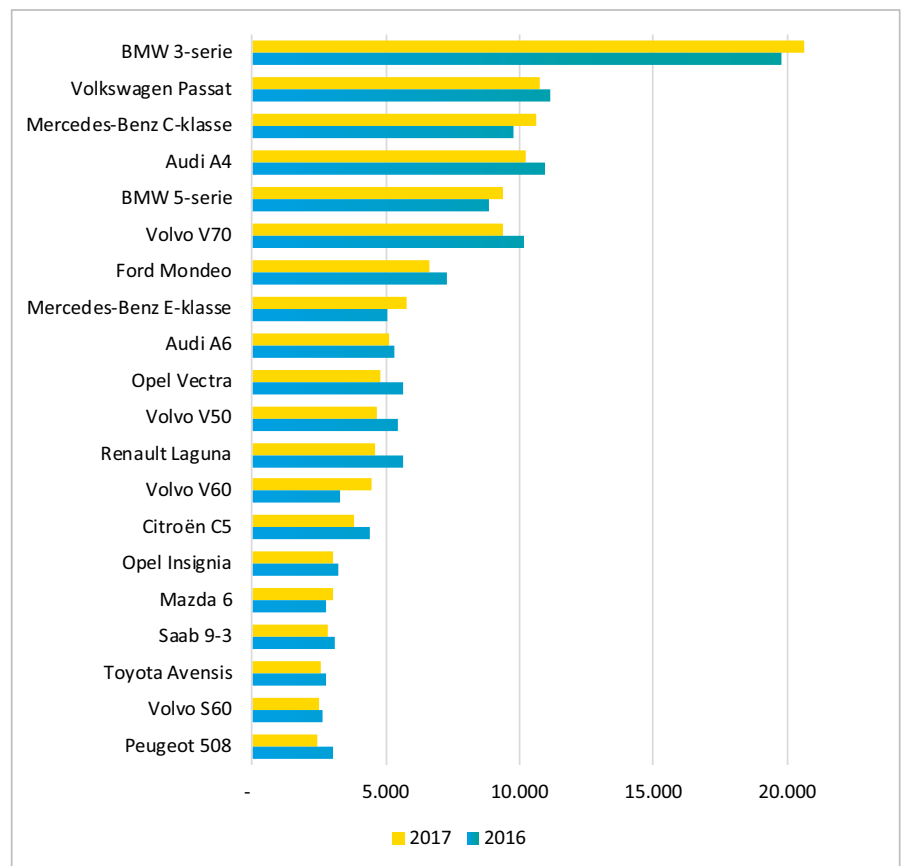
De grootste daler was de Peugeot 308 (-39%), waarvan in 2016 veel ongebruikte voorraadauto's verkocht werden. De Renault Mégane, Ford Ka, Opel Astra, Seat Ibiza en Fiat Punto werden minder verkocht op de occasionmarkt.

Ontwikkeling D- en E-segment

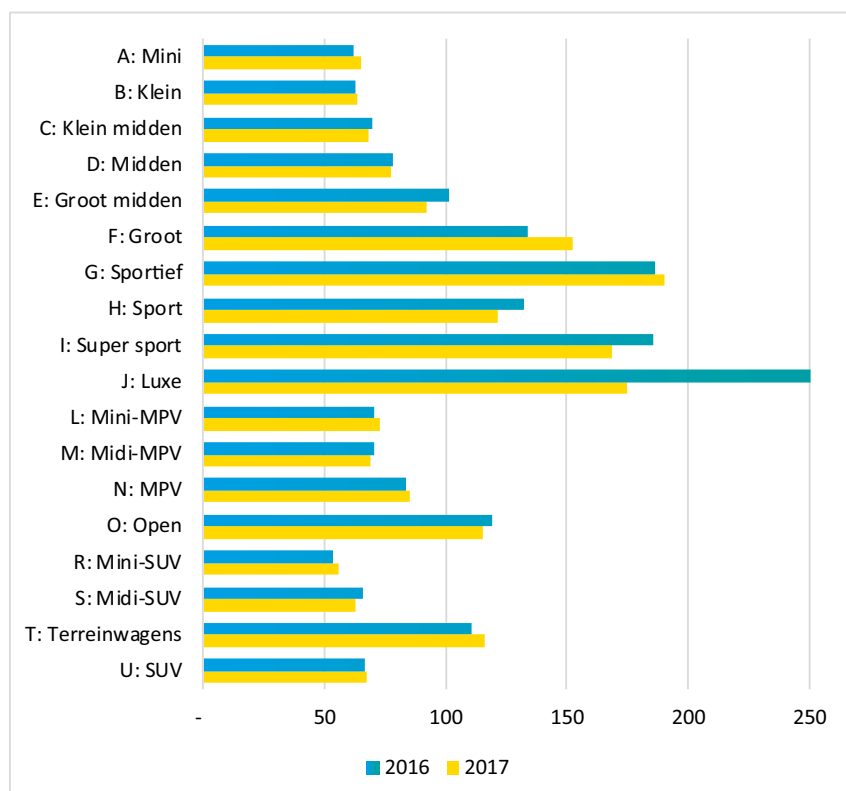
De verkopen in het D- en E-segment zijn gedaald met 4,4%. Desondanks is deze daling van verkochte occasions minder sterk gedaald dan in 2016. Toch is de ontwikkeling niet in alle delen van de markt gelijk. Verkopen van modellen van premiummerken zijn namelijk wel gegroeid. Vooral van de topmerken Jaguar en Maserati, maar ook de Duitse Drie en van Lexus. Andere delen van de markt lopen wel terug. Volumemerken verkochten gezamenlijk maar liefst 10,7% minder auto's in het D- en E-segment maar ook verkopen van semi-premium merken namen af. Bij het C-segment is overigens een vergelijkbare ontwikkeling zichtbaar; alleen het premium-deel van de markt groeit.

Op modelniveau zijn het vooral de BMW 3- en 5-serie die groeien, maar ook de Mercedes C- en E-klasse, Tesla Model S en Jaguar XE. Daar staat een daling tegenover bij vooral de Peugeot 508, Opel Insignia en Renault Laguna. Er zijn echter ook wat meer premium modellen waarvan verkopen dalen, namelijk de Audi A4 en Volvo V70.

Verkopen top 20 modellen D- en E-segment



Gemiddeld aantal stadagen per segment



Kortere statijden grotere auto's

Kleine SUV's kennen de kortste statijd. In het jonge segment R (Mini-SUV) bedroeg dit slechts 56 dagen. Dit is echter wel wat vertekend, omdat dit vooral hele jonge auto's zijn en in 2017 is er dan ook al een toename te zien. Opvallend is dat in 2017 de statijden in het A-segment toenamen en nu langer zijn dan in het B-segment. Deze toename kan duiden op een verzadigend segment en/of te hoge vraagprijzen. Daarnaast dalen de statijden van duurdere auto's uit het E-segment en sportauto's, nadat deze jarenlang uit de gratie zijn geweest. Tevens is er een lichte daling in het belangrijke C-segment naar gemiddeld slechts 68 stadagen.

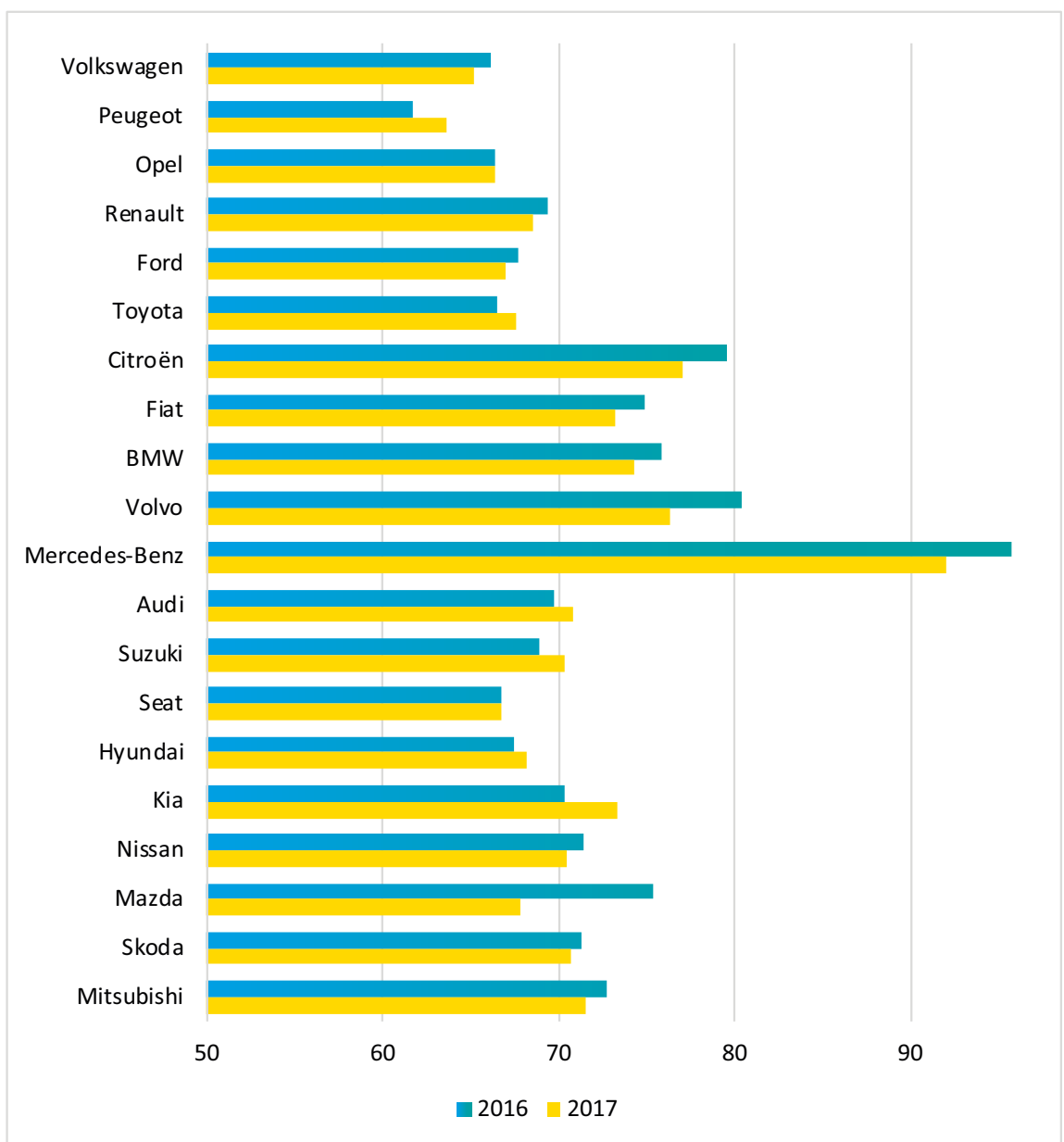
Dacia is het merk met de kortste gemiddelde staijd

Statijden wisselen per merk

In 2017 is Dacia het merk geworden met de kortste gemiddelde staijd, dit door een afname van 67 naar 63 dagen. Ondertussen groeien bij de vijf grootste merken de statijden steeds verder naar elkaar toe. Dit komt door een afname in 2017 bij Ford, Renault en VW en een stijging bij Peugeot.

Statijden namen behoorlijk af bij Volvo, Mercedes, Mazda en Alfa Romeo. Een toenemend aantal stadagen zijn geconstateerd bij Kia (70 naar 73) en Honda (73 naar 78). Het is opvallend gezien hun populariteit bij nieuw verkoop dat Kia's gemiddeld zo lang staan; langer dan het marktgemiddelde en veel langer dan zustermerk Hyundai. Daarentegen heeft Lexus juist een zeker voor een premiummerk opvallend korte staijd van 66 dagen, gelijk aan bijvoorbeeld Opel.

Gemiddeld aantal stadagen top 20 merken

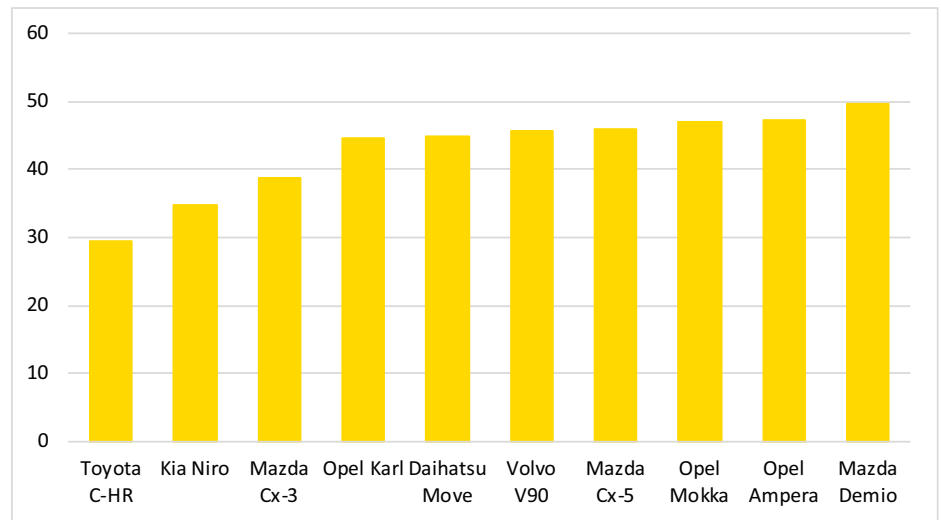


Korte statijden voor compacte SUV's

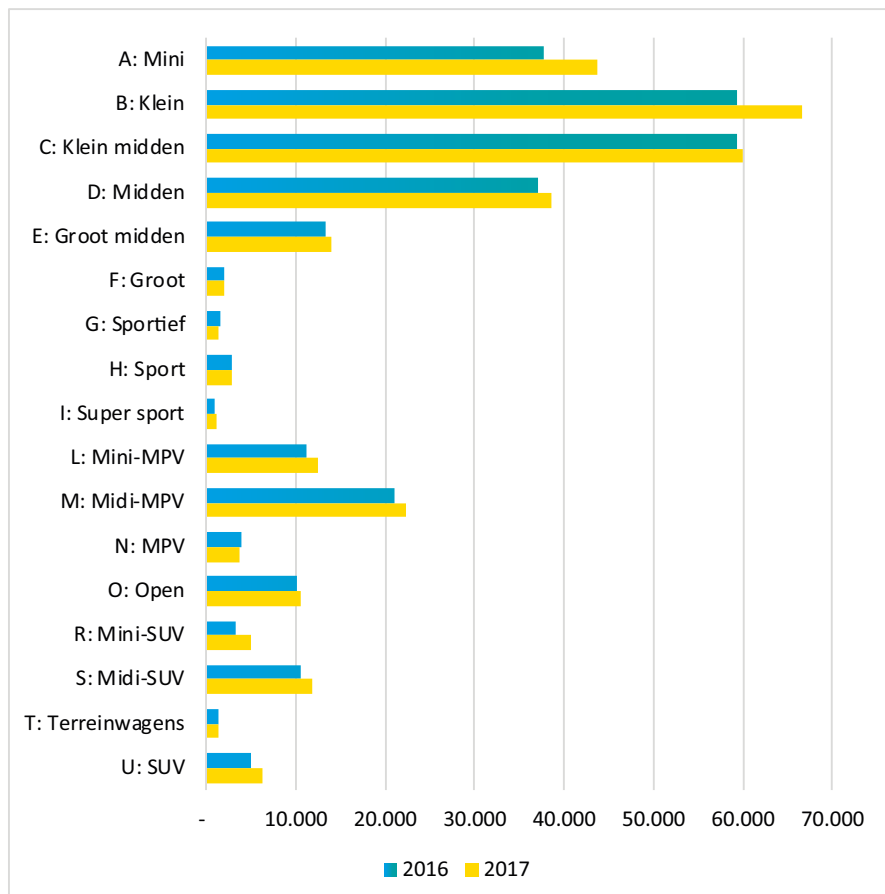
Er is een nieuwe lijststaanvoerder: Toyota C-HR was in 2017 het model met de kortste statijd. Opvallend is dat de top 3 snelst verkochte occasions in 2017 geheel bestaat uit Aziatische SUV's en crossovers. Van de aanvoerder uit 2015 en 2016, de Opel Karl, nam de statijd behoorlijk toe (van 31 naar 45 dagen), maar deze is nog steeds kort. Onder de meest verkochte auto's blijft de VW Polo met 54 stadagen het model met de kortste statijd.

Van diverse modellen uit C-segment, zoals Ford Focus, VW Golf, Toyota Auris, Seat Leon en Skoda Octavia, nam de statijd in 2017 af. Toename van statijden was er bij enerzijds wat grotere auto's als de VW Passat en anderzijds kleine modellen als de Peugeot 108 en Kia Picanto. Ook de Renault Twingo, Toyota Yaris en Toyota Aygo lijken met hun groeiende statijden wat uit de gratie te raken. Wellicht komt dit doordat het aanbod is toegenomen door het op de occasionmarkt komen van de eerste privélease auto's. Onder de modellen met de kortste statijden bevinden zich veel compacte SUV's/ crossovers. Deze auto's zijn ook op de occasionmarkt zeer gewild. Opvallend is verder de sterke notering van de grote Volvo's V90 en XC90 (slechts 46 resp. 52 stadagen).

Top 10 modellen kortste statijd



Omvang voorraden naar segment



Meer voorraad populaire segmenten

Vooral voorraden in de populaire kleine segmenten (A en B) namen toe. Deze twee segmenten vormen samen 36% van alle voorraden in 2017. Uit het B-segment waren de auto's het meest in voorraad, terwijl dat in 2016 nog nipt het C-segment was. Afgezet tegen de occasionverkoop is er in de A- en B-segmenten nog steeds relatief weinig voorraad. Er is geen overschot, maar er zijn ook geen grote tekorten meer. Dit duidt erop dat autobedrijven er beter in slagen de goed verkoopbare occasions binnen te krijgen, die verkocht kunnen worden.

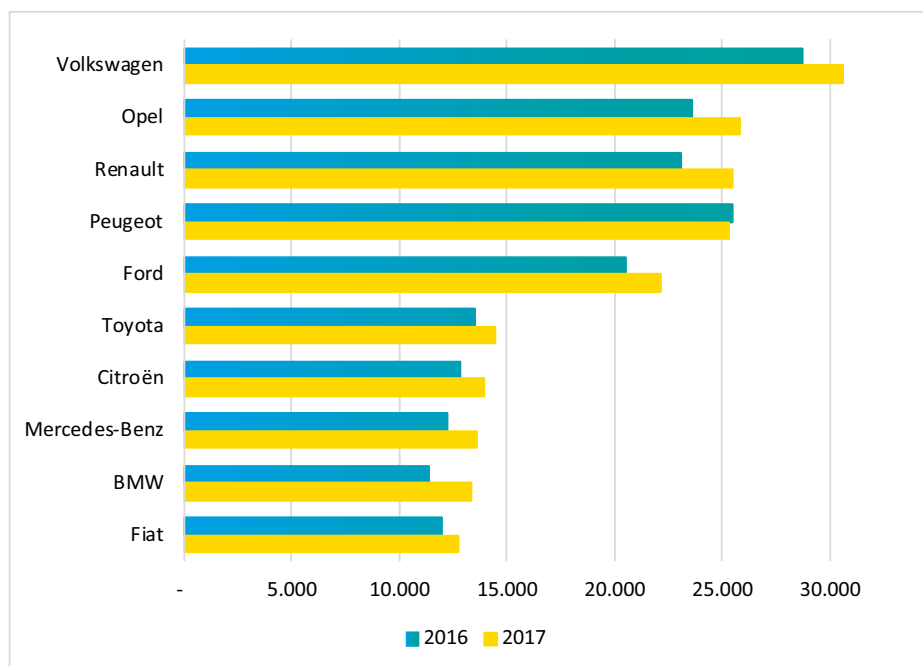
Over alle segmenten heen zijn de voorraden toegenomen. Dit kan zijn om in te spelen op de te verwachten verkoop. Sterke groei was er bij SUV's. Bij veel van de wat minder courante segmenten namen voorraden minder sterk toe, bij enkelen zelfs af. Het beeld is nog steeds wel, dat hoe groter de auto's, hoe meer voorraad er in verhouding is. Het vertrouwen in de verkoopbaarheid van de voorraad is het grootst in het B- en C-segment.

**25% meer
voorraad bij Mini**

Toenemende voorraden grote merken

De voorraden occasions van de meeste volumemerken zijn toegenomen. Vooral bij Opel, Renault en BMW waren er forse toenames. De sterkste stijging was waar te nemen bij de Mini met 25% meer voorraad. Bij Peugeot daalde de aantallen voorraden wel licht, maar dat komt doordat de voorraad van dat merk vorig jaar even kunstmatig hoog lag vanwege 14% ongebruikte auto's. Ook bij Honda (-6%) en Skoda liepen aantallen terug. De top 10 merken wordt steeds dominanter met een gezamenlijk aandeel dat steeg van 88,8% in 2016 naar 89,7% in 2017.

Voorraad top 10 merken



Populaire modellen meer in voorraad

Van de meest populaire modellen groeide de voorraad in 2017. Grote stijgingen van de voorraden waren er veelal onder kleinere auto's als de Hyundai i10, VW Up, Polo, Opel Corsa, Kia Picanto, Citroën C1 en Peugeot 108. Een andere stijging in voorraad was de Volvo V40 (+27%), wat komt doordat dit model in grote aantallen terugkwam vanuit lease. De grotere V70 is één van de weinige veel verkochte modellen waarvan de voorraden afnamen (-2%).

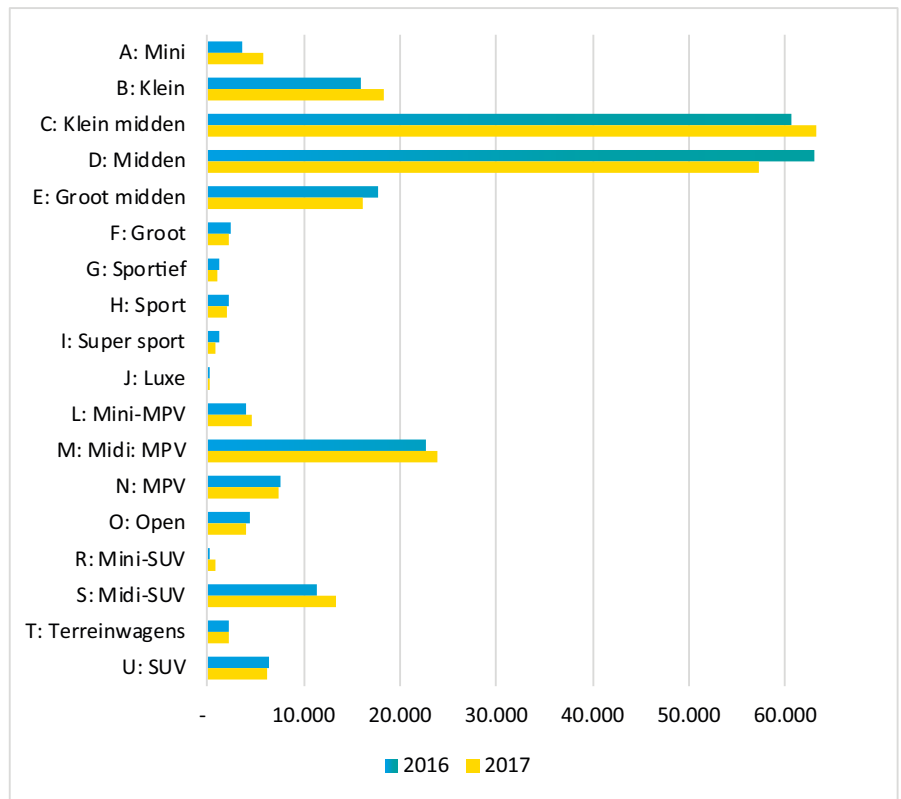
Gekeken naar uitsluitend jonge auto's tot 5 jaar valt wel op dat bij vier van de top-5 modellen de voorraden afnamen. Opvallend is ook dat voorraden van Renault Captur met 80% stegen. Dit is juist een zeer populair model op de occasionmarkt. Aangezien de transacties minder zijn toegenomen dan de voorraden, lijkt een bijstelling van de vraagprijzen voor veel modellen onvermijdelijk.

Export kleine auto's komt op gang

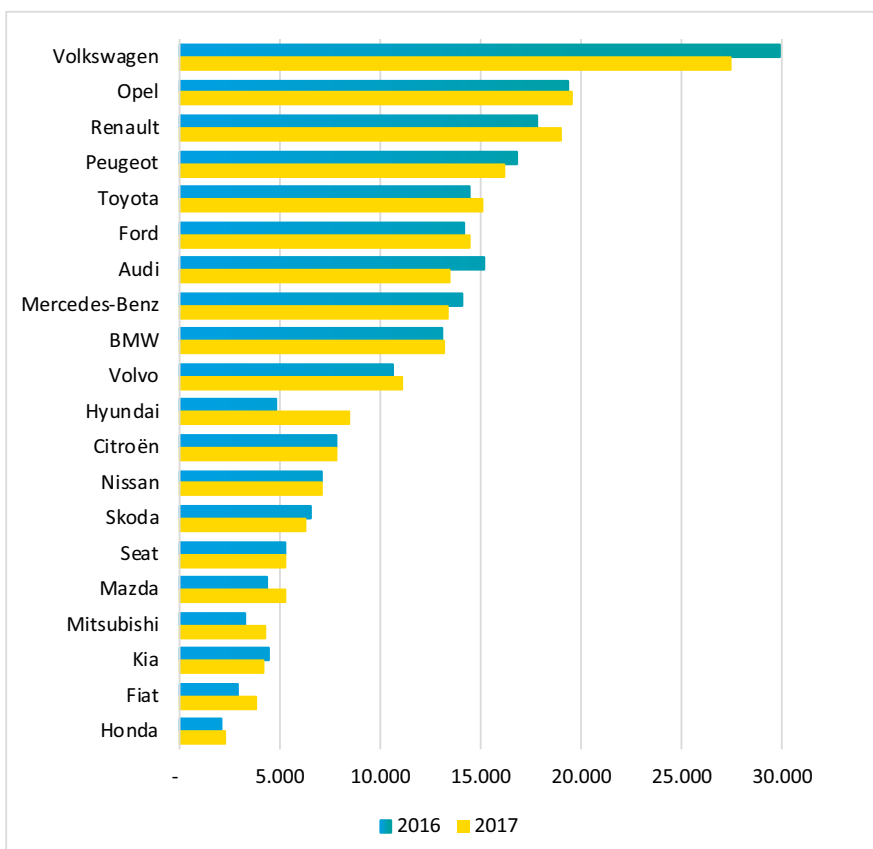
In 2017 werden er meer kleine auto's geëxporteerd. Dat is opvallend, omdat traditioneel gezien dit geen auto's zijn die veel geëxporteerd worden. Bovendien is er in Nederland veel vraag naar. Export van auto's uit het A-segment steeg zelfs met 62%, alhoewel de aantallen nog relatief laag zijn. Ook export van het B-segment groeide sterk. Dit komt onder meer doordat er afgelopen jaren meer auto's uit dit segment nieuw verkocht zijn in ons land.

De export van grotere auto's, vanaf het D-segment daalde. Dit is vanouds het belangrijkste segment voor export. Bij MPV's en SUV's is een vergelijkbaar beeld zichtbaar; export van kleinere modellen groeide en van grotere modellen daalde die juist. Dit zal ook grotendeels komen door veranderingen in de opbouw van het Nederlandse wagenpark. De export van de meest exclusieve auto's (I- en J-segment) daalde voor het tweede jaar op rij relatief het sterkst.

Export naar segment



Top 20 merken export



Minder export VAG-merken

Opvallend is een sterke daling van export van de VAG-merken. Bij Volkswagen, het grootste exportmerke, met maar liefst -8,2% en bij Audi zelfs -11,5%. Hierdoor viel Audi terug van de vijfde naar zevende plaats. Bij Skoda was de daling -4,4% en Seat -0,1%. Andere dalers zijn Peugeot en Mercedes. De grootste groeier is Renault. Inmiddels is Renault bijna Opel voorbijgestreefd, terwijl dat in 2012 nog het grootste exportmerke was. Ook bij Mitsubishi, Hyundai, Fiat en Mazda stegen de export aantallen fors. Die stijgingen worden voor een aanzienlijk deel veroorzaakt door export van auto's jonger dan een jaar.

Alleen nog C-segment in top 3 exportmodellen

Export van de VW Passat liep met meer dan 1.700 auto's terug. In voorgaande jaren stond dit model steeds op de tweede plaats, maar in 2017 zakte dit terug naar de vierde plaats. Daardoor bestaat de export top 3 nu voor het eerst volledig uit C-segment auto's. Ook de grootste groeiers zijn in dat segment te vinden, zoals de Volvo V40 (+55%), Renault Mégane (+19%) en Ford Focus (+8%). Verder nam export van diverse hybride modellen sterk toe, zoals de Toyota Prius (+28%) en vooral de Mitsubishi Outlander (+162%).

Bij veel modellen uit het D-segment liep de export terug. Naast de Passat vooral bij de Peugeot 508 (-28%), maar ook de Renault Laguna (-18%), Citroen C5 (-16%), Toyota Avensis (-12%), Opel Vectra (-12%) en Audi A4 (-11%). Een belangrijke oorzaak hiervan zijn de verschuivingen in nieuwverkopen van vooral leaseauto's enkele jaren geleden.

Onder jongere BPM-auto's was de Renault Mégane de meest geëxporteerde auto. Deze auto komt nu in grote getale terug vanuit lease. In deze markt speelt vooral de afgenomen populariteit van het D-segment sterk, alsmede een verkoopstijging van hybrides.

De opvallend hoge export van auto's jonger dan één jaar wordt vooral gedomineerd door drie Aziatische merken:

Top 5 merken export auto's jonger dan 1 jaar

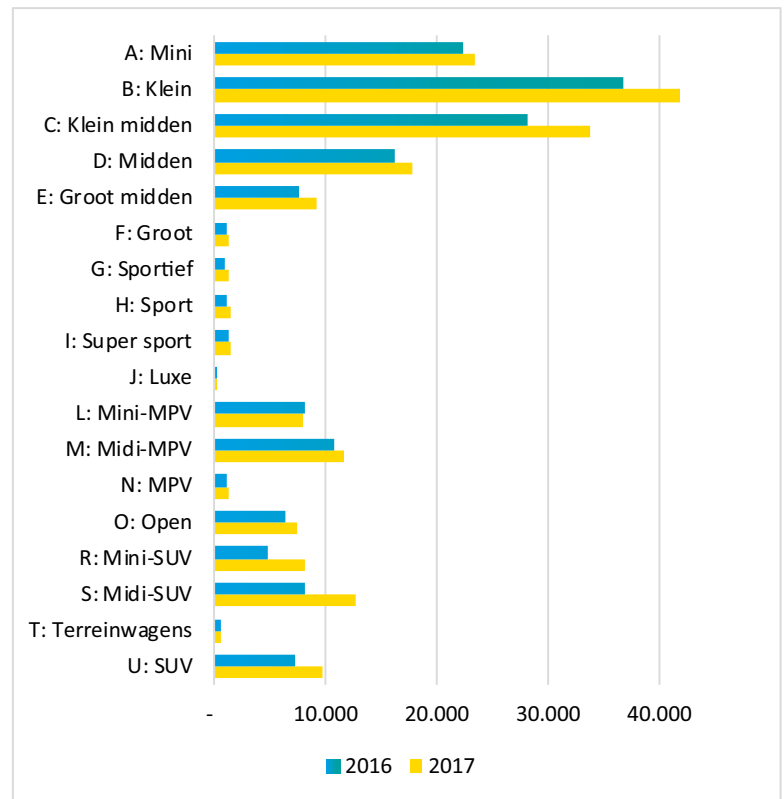
	Merk	% van totaal
1	Hyundai	35%
2	Nissan	14%
3	Kia	12%
4	Volkswagen	8%
5	Fiat	7%

Voor Hyundai springt er uit. Bijna de helft van alle geëxporteerde Hyundai's jonger dan een jaar zijn van het model Tucson. 45% van deze export is gerealiseerd door leasemaatschappijen en 53% door autobedrijven en andere handelaren. Hieruit kan de conclusie worden getrokken dat deze hoge exportaantallen en dus ook de afwijkende verhouding tussen import en export, voortkomt uit de handel in partijen auto's. Nederland is duidelijk een doorvoerland van auto's jonger dan een jaar.

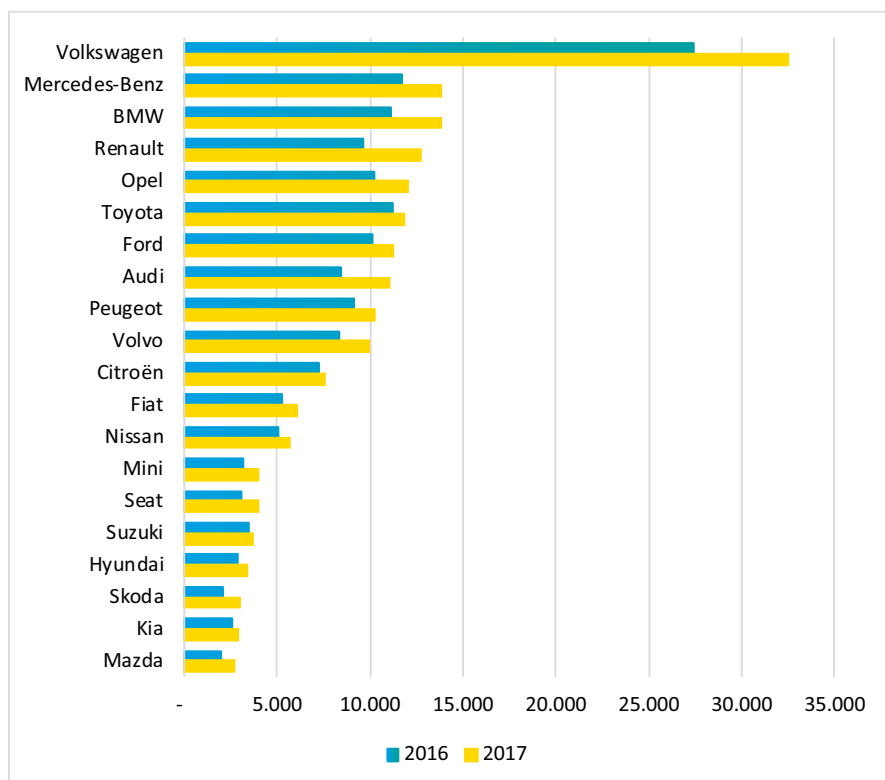
Helpt meer SUV's geïmporteerd

In zowel het B- als C-segment namen importaantallen met ruim 5.000 occasions toe in 2017. Dit waren al langer de twee belangrijkste importsegmenten en consistent groeiende segmenten waar het aandeel verder van toeneemt. De import van kleinere auto's bleef wat achter. In het A-segment namen aantallen weliswaar met 5% toe, maar dat is ver onder de totale markt, bij mini-MPV's liepen aantallen zelfs wat terug. De import van alle soorten SUV's groeide wel sterk in 2017. Midi-SUV stegen 54%, full size SUV's 34% en mini-SUV's zelfs 73%. In totaal zijn dat ruim 10.000 auto's of meer dan dan in 2016. Ook in enkele andere segmenten, zowel van grotere auto's als van niche modellen, groeide de import. Er worden auto's ingekocht waar de consument naar vraagt.

Belangrijkste segmenten occasion import



Top 20 merken import

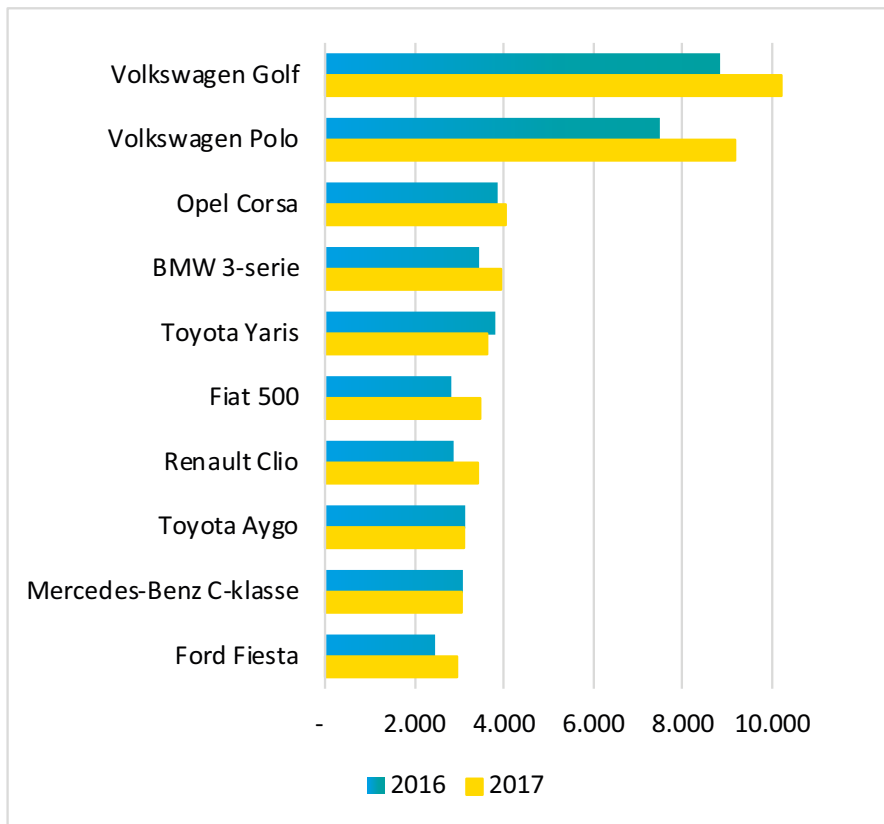


VW domineert import

Volkswagen bleef veruit het grootste importmerk. Er werden maar liefst 5.100 gebruikte VW's meer geïmporteerd dan in 2016. Hierdoor is nu al 1 op de 6 importoccasions een VW. Volkswagen is 2,4 keer zo groot dan de nummer twee, nog altijd Mercedes-Benz. Dat merk wordt op de hielen gezeten door concurrent BMW, waarvan slechts 47 occasions minder werden geïmporteerd.

Bij Renault groeiden de aantallen met maar liefst 33%, waarmee het Opel en Toyota inhaalde en naar de vierde plaats steeg. Andere sterke stijgers zijn Land Rover (+66%), Skoda (+40%), Mazda (+33%), Seat (+31%) en Audi (+30%). Bij geen enkel merk kwamen de aantallen veel lager uit dan in 2016, alleen bij Smart en Honda enkele tientallen exemplaren minder. Opvallend daarbij is dat er in 2017 minder Tesla's zijn geïmporteerd dan in 2016. Daardoor zijn er nu minder gebruikte Tesla's geïmporteerd dan Aston Martin's of Bentleys.

Top 10 modellen import



Sterke groei in import diverse SUV-modellen

Import van de twee populairste modellen, beide Volkswagens, groeide sterk door. Van de VW Golf zijn er vorig jaar zelfs meer dan 10.000 occasions geïmporteerd. Dit betekent ook dat er vorig jaar meer gebruikte dan nieuwe Golfs en Polo's naar ons land zijn gekomen. Sterke groei was er ook bij de Peugeot 208 (+71%), Audi A4 (+41%) en Opel Astra (+35%). De Toyota Yaris, maar ook de Aygo en Fiat 500, staan opvallend veel hoger op de importlijst dan op de binnenlandse occasionverkooplijst.

Wanneer uitsluitend naar jonge auto's (tot 5 jaar) wordt gekeken, valt op dat import van enkele kleine populaire (import)modellen sterk gedaald is. Bij de Toyota Yaris met 15% en de VW's Passat en Up! met 20%. Anderzijds is er een enorme groei bij de Renault Captur, die zelfs in de top 3 van jonge importauto's terechtkomt. Ook van de in hetzelfde segment opererende Opel Mokka is de stijging aanzienlijk, net als in vorige jaren. Jonge en populaire compacte SUV's zijn gewild op de occasionmarkt en worden daardoor in grote getale geïmporteerd. Ook voor bij recentere modellen als de Renault Kadjar en Seat Ateca zien we dat er al snel grote aantallen gebruikte exemplaren uit het buitenland worden gehaald om aan de consumentenvraag te voldoen.

70% van de Duitse merken geïmporteerd uit Duitsland

Duitsland voor meeste merken nr. 1

Bij de grotere merken zijn de twee belangrijkste importlanden Duitsland en België. Bij de Duitse merken komt maar liefst 70% van de geïmporteerde occasions uit Duitsland. Voor veruit de meeste merken is Duitsland wel de grootste leverancier van occasions, maar ligt het aandeel geïmporteerde occasions onder de 50%. Opvallend genoeg is het merk Daihatsu waar Duitsland het hoogste marktaandeel in heeft 87% van alle import.

België is daarentegen verantwoordelijk voor de helft van de Lexusen. Ook Tesla's komen vaker uit België dan uit Duitsland. Verder is te zien dat er veel auto's geïmporteerd worden uit het land waar de fabrikant gevestigd is of soms waar een bepaald model geproduceerd wordt. Dit vanwege het meestal grote aanbod en de gunstige prijzen. Daarnaast komen er in verhouding veel Opels uit Spanje en Peugeots uit Denemarken. Ook dat komt door het lokale aanbod; in Denemarken worden veel kleine Peugeots nieuw verkocht en Spaanse huurvlotten omvatten veel Corsa's.

Landen verschillen per segment

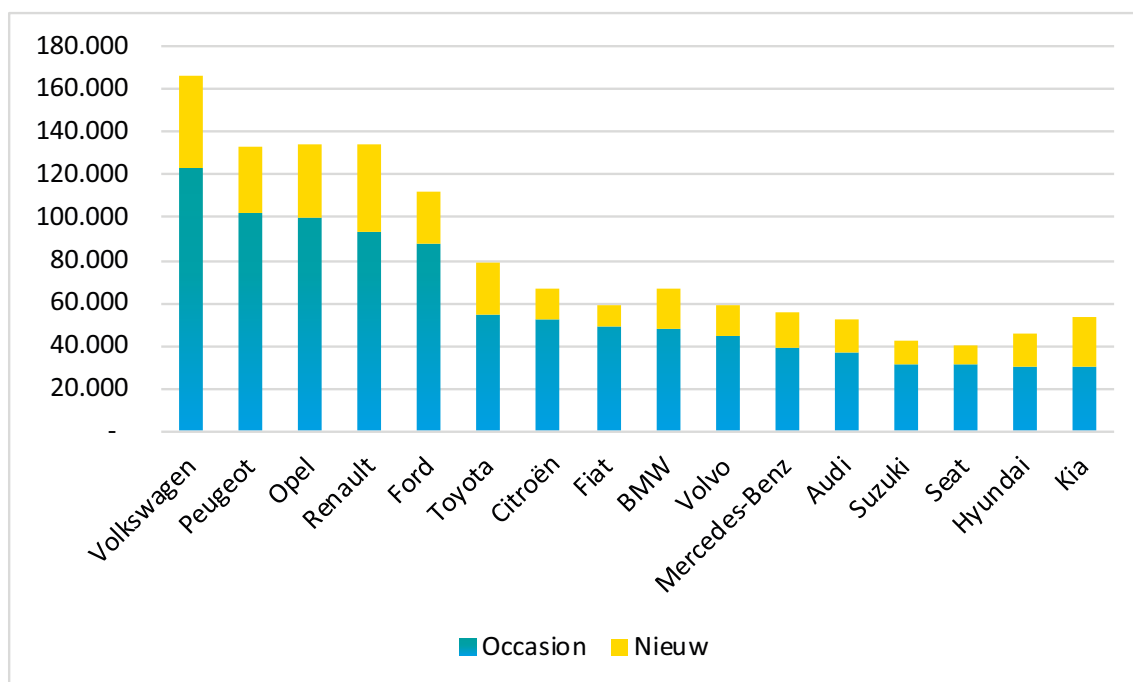
Binnen alle marktsegmenten is Duitsland het belangrijkste importland, gevolgd door België. Het aandeel van Duitsland ligt het allerhoogste bij personenbussen (op geel kenteken). Binnen de 'normale' personenauto's valt op dat het aandeel van Duitsland het hoogste is bij de allerkleinste auto's uit het A-segment. Andere segmenten die vooral uit Duitsland worden geïmporteerd zijn sportauto's, zowel uit het G-segment (Sportief) als cabrio's. Daarentegen speelt Duitsland een kleine rol bij mini-SUV's. Die komen vaak uit België, Frankrijk of Spanje. België is ook belangrijk voor MPV's en het D-segment. Dit komt door het hoge aandeel leaseauto's in België waardoor er veel aanbod is, maar de meeste Belgische consumenten hebben weinig met deze auto's als occasion. Andere specifieke markten zijn exclusieve auto's, die vaker uit Groot-Brittannië worden geïmporteerd en oldtimers die ook vaak uit de Verenigde Staten komen. Terreinauto's komen weer vaker uit Zwitserland. Zo spelen beschikbaarheid en kwaliteit van aanbod belangrijke rollen bij de inkoop van occasions.

Verhouding tussen nieuw en occasionverkoop

Per merk is de verhouding tussen het aantal nieuw- en occasionverkoop (B2C) bekeken. Merken die vooral in de laatste jaren sterk zijn gegroeid (zoals Kia, Skoda, Dacia) verkopen in verhouding weinig occasions; vooral omdat die nog minder in het bestaande wagenpark aanwezig zijn. Natuurlijk is Tesla daarin het meest extreme, doordat het occasionaanbod daar nog minimaal is. Tesla en Dacia zijn ook de enige actieve merken waarvan er meer auto's nieuw dan gebruikt wordt verkocht. Bij alle andere merken overschaduwden de occasionverkoop de nieuwe verkopen qua aantallen. Er worden jaarlijks dan ook 2,6 keer zoveel occasions verkocht door autobedrijven dan nieuwe auto's.

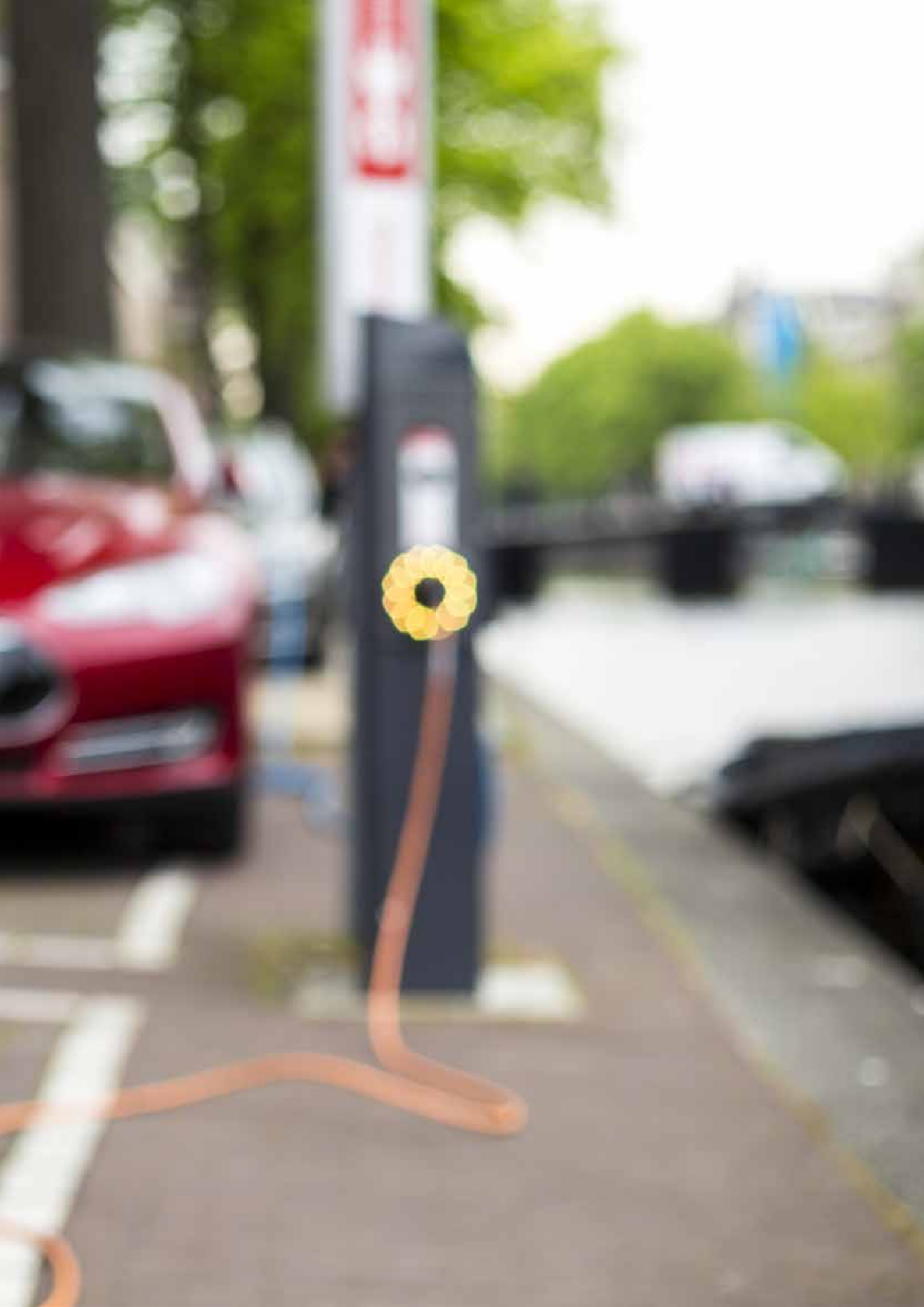
Bij merken waarvan de nieuwverkopen de afgelopen jaren gedaald zijn, zoals Fiat, Honda, Alfa Romeo en Subaru, worden er relatief veel occasions verkocht. Ook Peugeot en Volvo verkopen naast veel nieuwe auto's in verhouding ook veel occasions. Opvallend is dat Nissan, Mazda en Hyundai juist relatief weinig occasions verkopen. Deze merken zijn al lang op de markt en niet erg gegroeid de laatste jaren. Een reden kan zijn dat deze auto's vaak geëxporteerd worden.

Occasion verkopen t.o.v. nieuw verkopen



Jaarlijks worden er **2,6** keer zoveel occasions verkocht dan nieuwe auto's





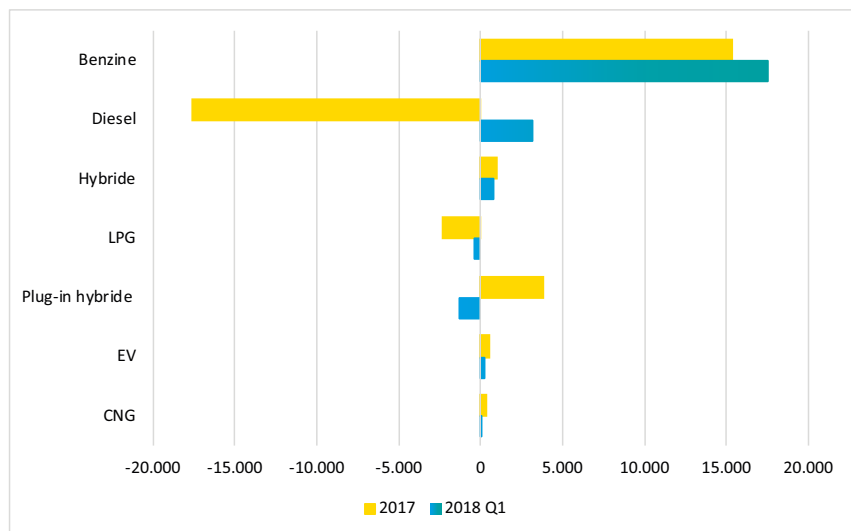
3

**DIESEL NOG LANG NIET
VERSLAGEN DOOR
ELEKTRISCH**

Verkopen diesels na dip weer omhoog

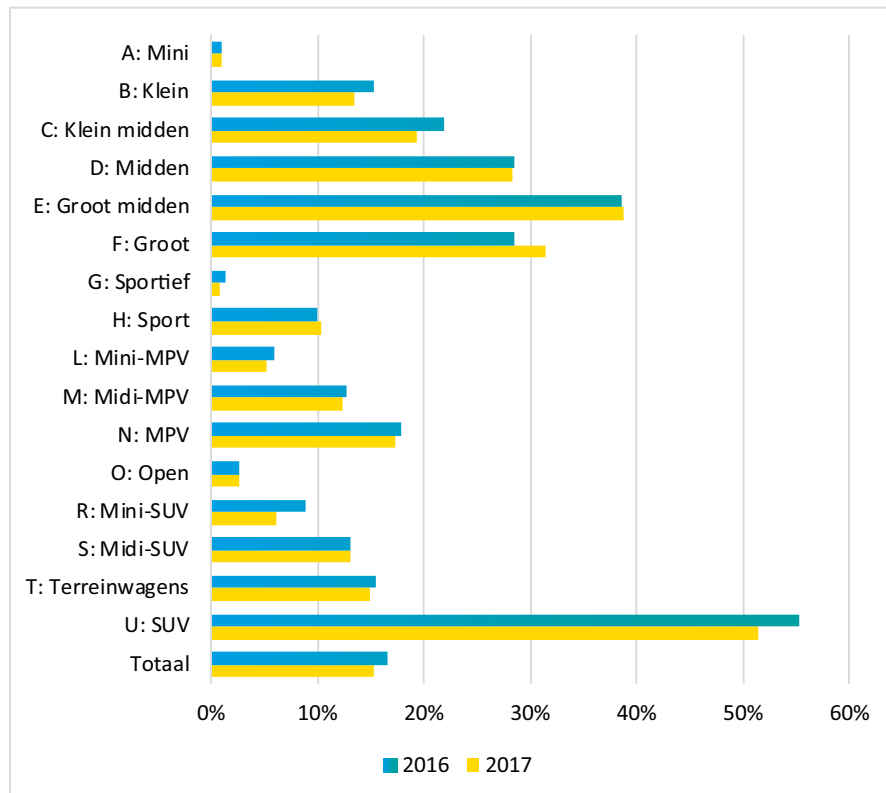
Terwijl in 2016 de verkoop van dieseloccasions nog groeide, is dit in 2017 flink gedaald. Door deze daling van 9,4% verkochte dieselauto's kwam het volume lager uit dan dat van 2015. Ook nam het aandeel van dieselauto's op de occasionmarkt af van 16,6% naar 15,2% van alle verkochte occasions. De verkoop van benzineauto's steeg wel duidelijk, in vergelijkbare aantallen als de daling bij diesels in 2017. Aan de andere kant laat het eerste kwartaal van 2018 weer een groei zien in het aantal verkochte occasions met een dieselmotor. Deze groei van 7,2% ligt zelfs boven de totale markt. De verkoopbaarheid van auto's met een dieselmotor lijkt dus zeker nog niet afgenomen.

Groei aantallen B2C verkopen per brandstofssoort



De verkoop van occasions op LPG daalde sterk, net als in voorgaande jaren. CNG groeit wel. Elektrische auto's komen nu steeds meer op de occasionmarkt. EV's zijn de occasions met relatief de sterkste groei in aantallen verkopen. Bij plug-ins zagen we verkopen in 2017 fors stijgen, echter deze namen in het eerste kwartaal van 2018 alweer behoorlijk af. De ontwikkelingen in verkopen van elektrische auto's zijn over een periode van meerdere maanden te zien en lijken structureel.

Aandeel diesels in occasionverkoop per segment



Minder diesels in belangrijke segmenten

In de meeste segmenten auto's dalen de verkopen van dieselauto's en het aandeel van diesel binnen het segment. In het belangrijke C-segment daalde het aandeel diesels in 2017 van 22% naar 19%. Het enige segment waar de dieselverkoop in 2017 op peil bleef, is bij de grote sedans en stations. In het E-segment (bijv. BMW 5-serie) blijven diesels stabiel, in het F-segment (bijv. Mercedes S-klasse) stijgt het aandeel diesels zelfs. In deze segmenten is meer dan 30% van de occasions een diesel. Ook bij de populaire midi-SUV's blijft het aandeel diesel op peil. Door de groei van dit segment gaan de verkoopaantallen hier ook omhoog. Over een brede linie is er wel een gestage afname zichtbaar.

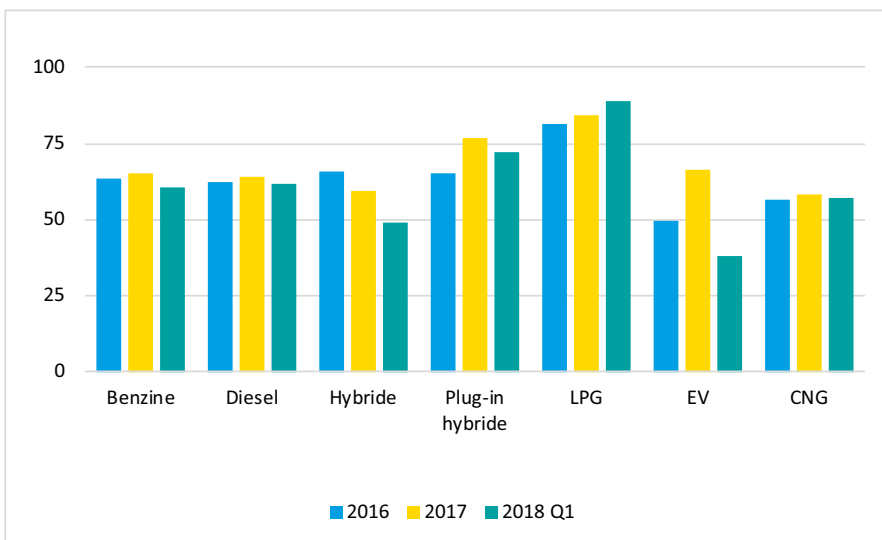
Statijd EV's begin
2018 slechts
38 dagen

Elektrische occasions snel verkocht

Net als in 2016 namen de statijden van diesels in 2017 lichtelijk toe en van benzineauto's juist af. Gevolg is dat benzineauto's nu sneller verkocht worden dan diesels, wat in eerdere jaren niet zo was. Toch is de stijging bij diesels niet groot; van gemiddeld 72,1 dagen in 2016 naar 72,9 dagen in 2017. In de eerste maanden van 2018 liet de statijd van diesels zelfs een daling zien, zij het niet zo groot als de daling bij benzine. Met gemiddeld 71,0 dagen ligt de statijd van diesels over de eerste maanden van 2018 alweer onder het gemiddelde van 2016.

Ondanks een lichte daling in 2017 zijn statijden van lpg-auto's nog steeds erg lang. De statijden van hybrides zijn daarentegen relatief kort, mede doordat dit jongere auto's zijn en in 2017 verder afgenomen. Voor een eerlijke vergelijking is ook gekeken naar alleen auto's jonger dan 5 jaar. In die groep namen de gemiddelde statijden in 2017 wel toe. Deze jongere auto's lijken minder in trek te zijn. Deze toename was zowel bij diesels als bij benzineauto's te zien. Bij benzine wat sterker waardoor deze in 2017 net wat langer te koop stonden dan diesels. In de eerste maanden van 2018 is dit omgedraaid. Het aantal stadagen van jonge diesels nam juist weer af, tot gemiddeld 61,4 dagen. Bij benzineauto's en de totale markt was de afname sterker. De toename van statijden van dieselauto's over 2017 blijkt dus niet schrikbarend en in het eerste kwartaal van 2018 heeft er bovendien een bijstelling plaatsgevonden en worden diesels weer sneller verkocht. Dit is in lijn met de aantallen verkochte occasions.

Gemiddeld aantal stadagen auto's jonger dan 5 jaar



De statijd van elektrische auto's schommelt nog sterk, wat ook komt doordat de markt en verkochte aantallen nog klein zijn. In 2017 wachten EV's net iets langer op een nieuwe eigenaar dan gemiddeld, echter in de eerste maanden van 2018 is dit enorm gedaald naar slechts 38 dagen. Ook bij hybrides is de statijd in 2017 en vooral in 2018 juist behoorlijk afgenomen. Resultaat is dat in 2018 EV's het snelst verkocht worden, gevolgd door hybrides. Bij plug-in hybrides zijn de statijden echter wel een stuk langer. Deze liggen zelfs boven het marktgemiddelde en boven de statijd van diesels.



Kleine diesels nog in trek

Statistieken van diesels stegen in 2017 bij zowel grotere auto's SUV's als MPV's. Bij midi-SUV's nam de gemiddelde statijd van diesels met 4 dagen toe en juist met 4 dagen af voor benzineauto's. In het A-segment was het echter juist omgekeerd, maar diesel speelt daar maar een kleine rol. Het C- en D-segment bleven wel redelijk stabiel; het aantal stadagen van diesels nam daar lichtelijk toe maar diesels worden nog steeds sneller verkocht dan benzineauto's.

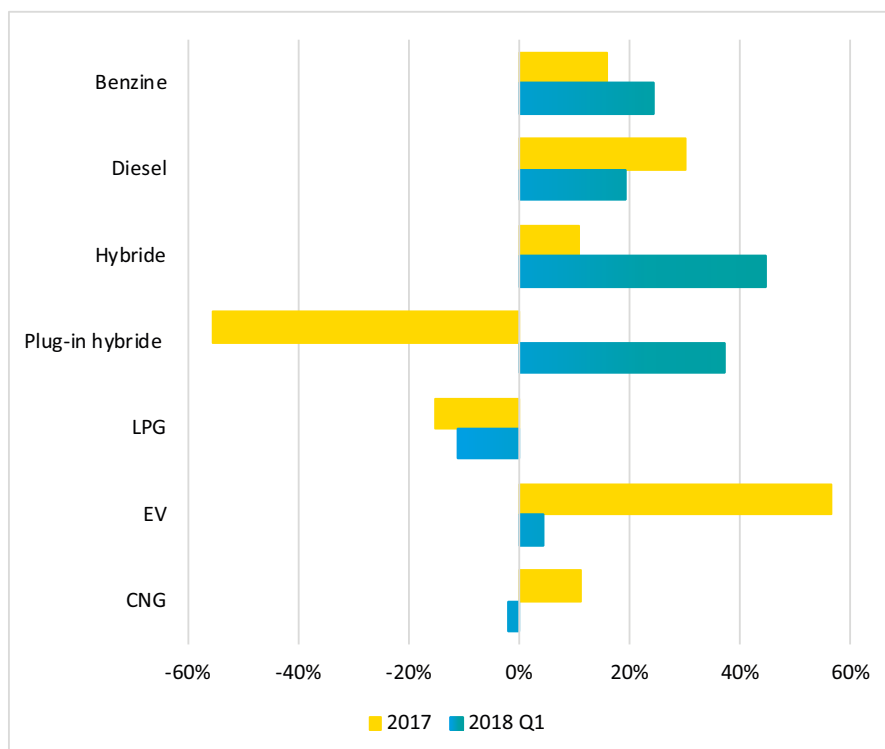
Opvallend is dat binnen het B-segment het aantal stadagen van dieselauto's gelijk bleef, terwijl de algemene verwachting is dat juist bij kleine auto's diesel een kleinere rol gaat spelen. In het B-segment is het aantal stadagen van dieselauto's lager dan van benzineauto's. In 2017 zijn de stadagen van kleine benzineauto's daar zelfs licht toegenomen en die van diesel gelijk gebleven. Ondanks de negatieve berichtgevingen over dieselauto's, is er geen schrikbarende verschuiving opgetreden in statijden in vergelijking tot benzineauto's in 2017.

Meer diesels geïmporteerd

De import van gebruikte diesels is zowel in 2017 als in het eerste kwartaal van 2018 sterk gestegen. In beide perioden groeide ook de import van benzineauto's fors. In 2017 groeide diesel met 30% sterker, echter in begin 2018 lag de groei bij diesels met 19% onder de totale marktgroei van 23%. Diesel had in 2016 een aandeel van 22% van de import, in 2017 en het eerste kwartaal van 2018 lag dit op 25%. Er is dus (nog) weinig zichtbaar van meer dieselimport uit Duitsland door het inzakken van de vraag daar.

De import van elektrische auto's groeide in 2017 sterk, maar in het eerste kwartaal van 2018 juist in geringe mate. Toch zijn aantallen met in totaal 385 in 2017 geïmporteerde EV's natuurlijk nog zeer gering. Bij plug-ins was de ontwikkeling omgekeerd; in 2017 daalde import met maar liefst 55%. In het eerste kwartaal van 2018 was er wel weer een stijgende lijn waar te nemen.

Groeipercentage import occasions per brandstofsoort



Plug-ins import daalt met **55%** in 2017

De export van diesels is met

4,4%
gedaald

Export plug-ins schiet omhoog

De export van plug-in hybrides is in 2017 meer dan verdrievoudigd. Dit komt doordat de eerste grote volumes plug-ins uit lease vrijkwamen. Dergelijke aantallen auto's van veelal dezelfde modellen zijn te groot voor de (beperkte) markt van kopers van gebruikte plug-ins in ons land, waardoor een deel van deze auto's wordt geëxporteerd. In diverse andere landen zijn er ook fiscaal aantrekkelijke regelingen voor deze auto's.

Ook bij EV's is de export in 2017 toegenomen, maar opvallend genoeg liggen deze nog lager dan het niveau van 2014 en 2015. Het gaat daarbij om maar 635 auto's in heel 2017. Een vergelijkbare ontwikkeling is bij normale hybrides te zien.

De export van diesels is in 2017 met 4,4% gedaald. In 2016 was de dieselexport al met een vergelijkbaar aantal afgenomen. In 2015 en 2016 betrof 50% van alle exporten een diesel; in 2017 is dat gedaald naar 47%.

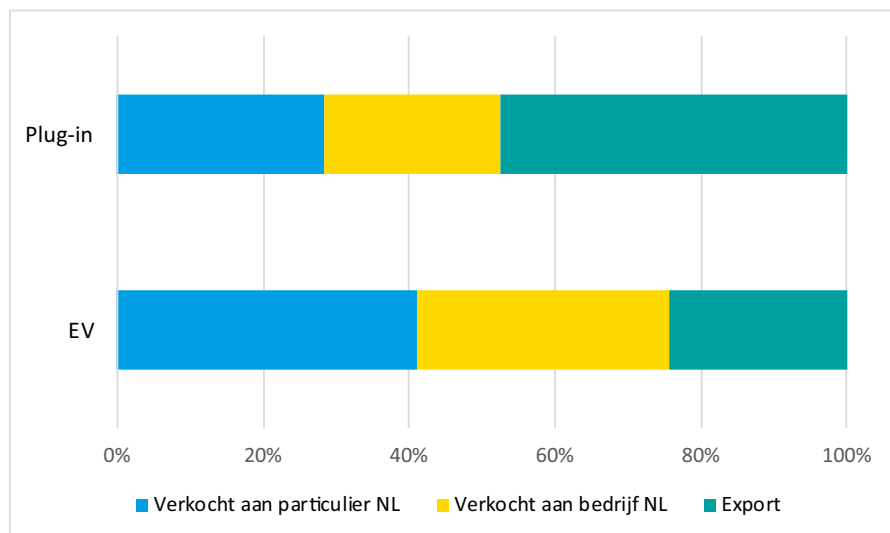
Ontwikkeling export diesels en elektrische auto's

Type	2013	2014	2015	2016	2017	groei 2017
Elektrisch	425	922	726	531	635	20%
Plug-in hybride	3	37	223	955	3.142	229%
Hybride	6.080	5.588	5.039	5.146	6.015	17%
Diesel	124.268	120.953	121.302	116.993	111.797	-4,4%

Gebruikte EV's naar particulieren

Onderzocht is waar elektrische auto's van 3-5 jaar oud naar toe verkocht zijn en hoe dat is verdeeld tussen binnenland en export. Plug-in hybrides blijken veel te worden geëxporteerd. Bijna de helft van de plug-ins die in 2017 vanuit een bedrijfsvoorraad is verkocht, is naar het buitenland gegaan. Hongarije is daarvoor de meest populaire bestemming, vanwege de fiscale voordelen die daar gelden voor dergelijke auto's. Plug-ins die op de binnenlandse markt zijn verkocht, zijn voor een fors deel (46%) aan bedrijven verkocht. Ook als occasion zijn deze auto's tot 5 jaar oud interessant om zakelijk te rijden, vanwege de nog geldende lage bijtelling.

Verdeling verkopen gebruikte elektrische auto's naar kanaal



EV's blijven in verhouding veel vaker in Nederland. Nog geen kwart wordt geëxporteerd. Het grootste afzetkanaal (41%) bestaat uit Nederlandse particulieren. Overigens is het ook mogelijk dat zij deze zakelijk gebruiken. Voor de 24% van de EV's die wel wordt geëxporteerd is Duitsland de belangrijkste exportbestemming. Gevolgd door Noorwegen, het land dat het meest vergaande EV-stimuleringsbeleid voert. Dit laat zien dat belastingvoordelen, zoals de ontheffing van de bpm en lage bijtelling, om elektrische auto's aan te moedigen wel werken, uiteindelijk maar deels ten goede komen aan het buitenland.

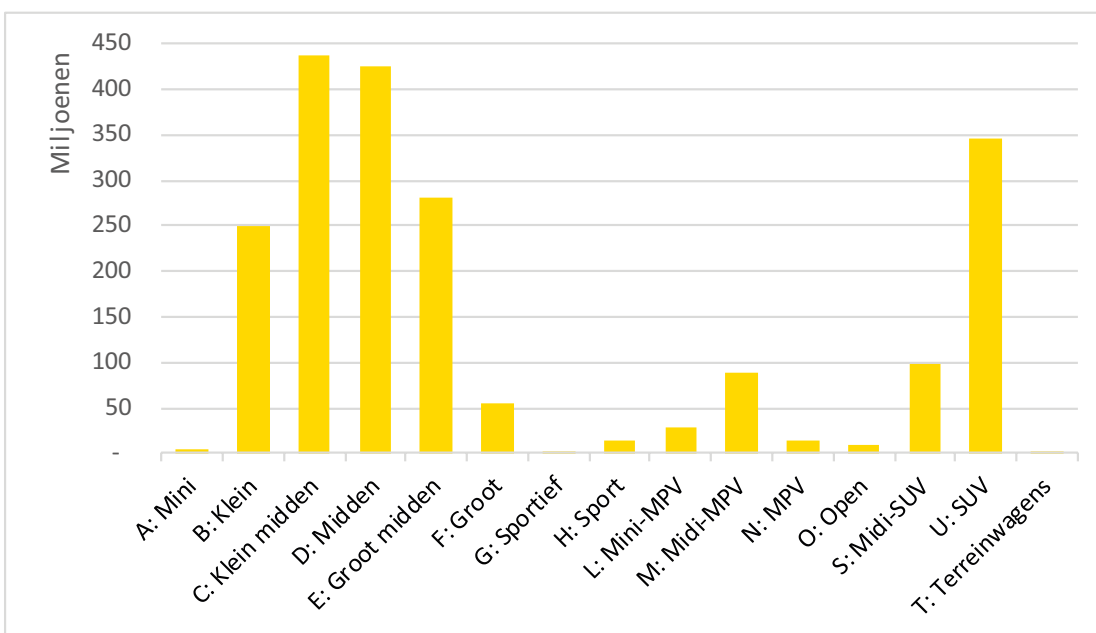
Diesels belangrijk voor export

Hoewel diesels maar 15% van de aantallen B2C verkochte occasions uitmaken, zijn ze wel verantwoordelijk voor 21% van totale transactiewaarde van de occasionmarkt. Dit komt doordat een diesel gemiddeld een hogere vraagprijs heeft dan een benzineauto. Naar transactiewaarde van dieseloccasions bekeken is het C-segment het grootst, gevolgd door het D-segment en full-size SUV's.

Traditioneel worden gebruikte diesels veel geëxporteerd. Bijna de helft van alle exporten betreft diesels. Ook hier is het aandeel in omzet hoger; 55% van de totale transactiewaarde in export komt voor rekening van diesels. Dat is meer dan een miljard euro per jaar. Daarmee vormen gebruikte diesels een belangrijke pijler voor de Nederlandse autobranche.

55%
van de totale
transactiewaarde in de
export komt van diesels

Totale transactiewaarde B2C verkoop diesels in 2017



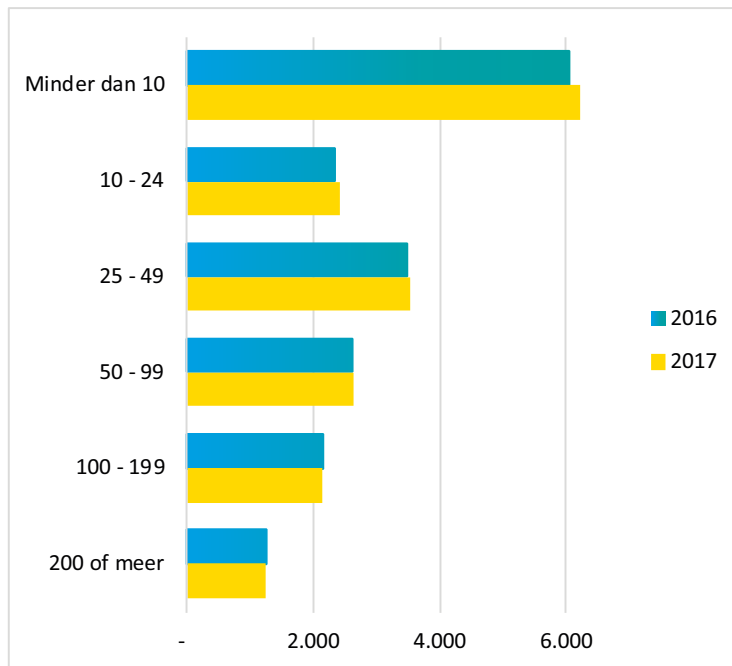
4

**KANALEN BEDIENEN EIGEN
DELEN VAN MARKT**

Veel kleine bedrijven

In 2017 verkochten 18.364 autobedrijven ruim 1,1 miljoen occasions aan consumenten. Dat betekent dat een autobedrijf gemiddeld 61 occasions verkocht in een jaar tijd. Ofwel 1,2 occasion per week. Dat is gemiddeld één auto per jaar minder dan in 2016. Dat het gemiddelde zo laag ligt, komt doordat er ten eerste veel kleine autobedrijven zijn en ten tweede een groep bedrijven is die zich vooral op de werkplaats richt en waar mondjesmaat een enkele occasion wordt verkocht. De helft van alle autobedrijven verkocht 22 occasions of minder in 2017. Ofwel nog geen 2 per maand. Een derde van de bedrijven verkocht minder dan 10 auto's in een jaar.

Verdeling bedrijven naar aantal verkochte occasions



Aantal autobedrijven groeit

Het totaal aantal autobedrijven dat actief occasions verkocht is ook toegenomen. In 2017 kwamen er 447 autobedrijven bij, een toename van 2,5%. In 2016 waren er ook al bijna 500 nieuwe autobedrijven bijgekomen. Dus ondanks alle verwachtingen dat het aantal autobedrijven sterk gaat afnemen, stijgt het voorlopig nog. Opvallend is dat in 2017 vooral het aantal autobedrijven dat weinig verkocht, is gegroeid. Het aantal grote autobedrijven, met meer dan 100 verkochte auto's, is in 2017 zelfs gedaald. Er zijn nu 3.404 autobedrijven die meer dan 100 auto's verkochten, 15 autobedrijven minder dan het voorgaande jaar. Reden hiervoor kan zijn het samenvoegen van vestigingen binnen grotere dealerholdings. Deze groep grote autobedrijven is verantwoordelijk voor 68,1% van alle B2C-occasions. De 100 grootste autobedrijven verkochten samen 9,4% van alle occasions. Vorig jaar lag dat op 9,5%. De concentratie van autobedrijven zet dus niet erg door. Dat kan erop duiden dat de schaalbaarheid bij deze grote autobedrijven is gemaximaliseerd. Stadagen en voorraadrotatie bepalen het maximaal aantal te verkopen auto's en zij zijn afhankelijk van de beschikbare presentatieruimte (buiten of binnen).

De 100 grootste autobedrijven verkochten

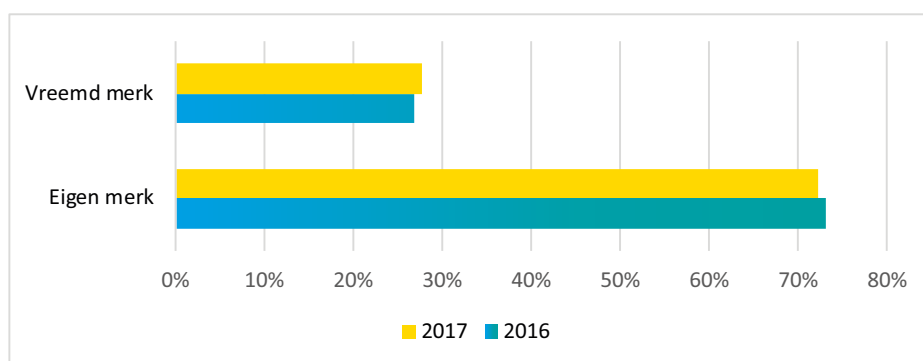
samen **9,4%** van alle occasions

11% van alle autobedrijven verkochten uitsluitend occasions van één merk

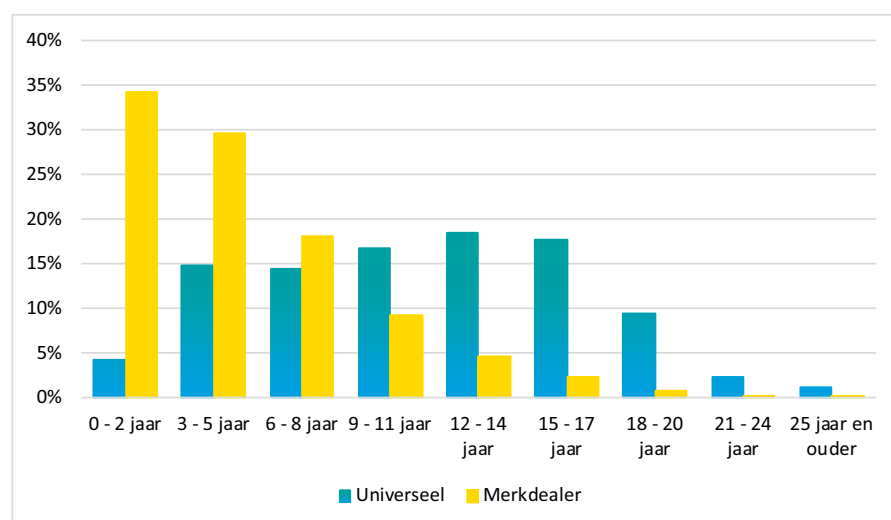
Veel verschillende merken

Een autobedrijf verkocht gemiddeld ruim 11 verschillende merken occasions. Dat is gelijk aan voorgaande jaren. Wel zijn er grote verschillen tussen autobedrijven. Zo heeft 11% van alle autobedrijven vorig jaar uitsluitend occasions van één merk verkocht. Daarnaast heeft de helft van de autobedrijven meer dan 8 verschillende merken verkocht. Opmerkelijk is dat merkdealers gemiddeld meer verschillende merken hebben verkocht dan universele autobedrijven. Dat kan komen doordat het vaker grotere bedrijven zijn, die veel meer occasions verkopen. Deze merkdealers hebben meer financiële middelen en hebben vaak gestructureerde aanpakken van de occasionhandel. Van de occasions die merkdealers aan consumenten verkopen, is 72% van een eigen merk en 28% een vreemd merk. Dit is een geringe verschuiving richting een hoger aandeel vreemde merken ten opzichte van het voorgaande jaar. De occasiontak van merkdealers wordt langzaam maar zeker steeds meer een universeel bedrijf.

Verdeling merken bij merkdealers



Verhouding dealer en universeel naar leeftijd auto



Nog oudere auto's bij universelen

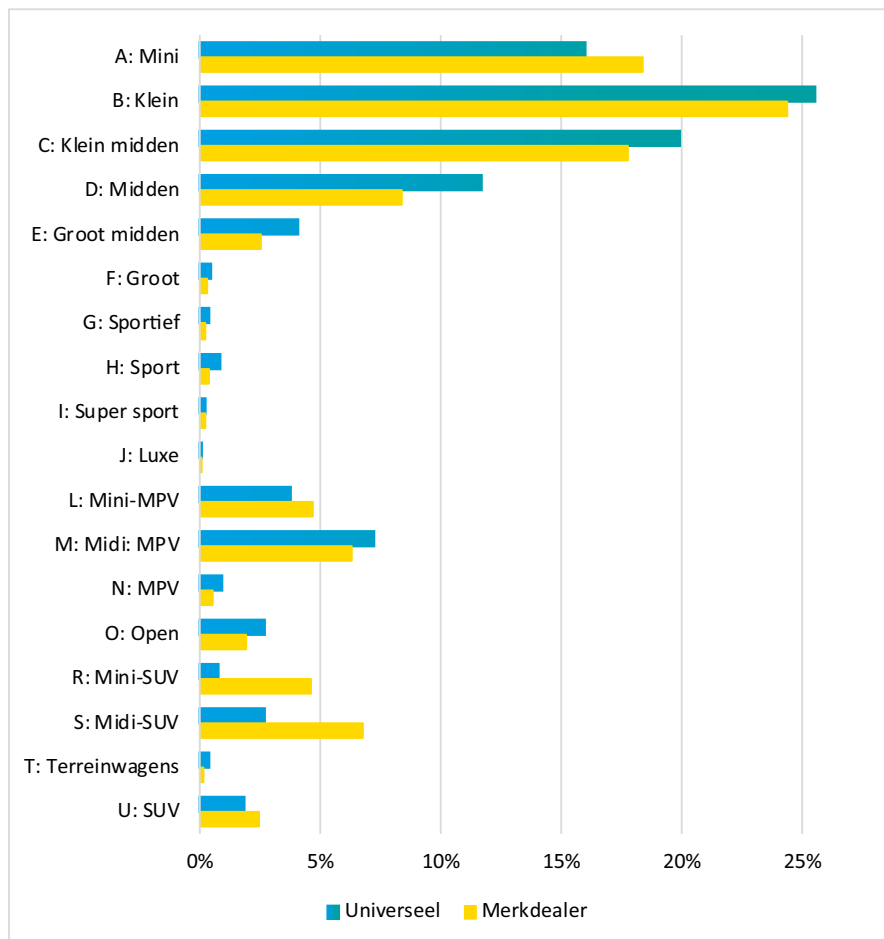
33% van de occasions die merkdealers verkopen is 5 jaar of jonger. Bij universele autobedrijven is dat nog geen 20%. De auto's die universele autobedrijven verkopen zijn veel meer verspreid over bouwjaren. In 2017 is zowel bij merkdealers als bij universelen het aandeel van oudere auto's in de verkopen gestegen en dat van jonge auto's gedaald. Vooral bij universele autobedrijven was er deze verschuiving groot. In 2016 was 28% van de verkochte occasions jonger dan 6 jaar, in 2017 was dit aandeel gedaald naar 19%. Oorzaken hiervan zijn waarschijnlijk dat er minder aanbod is om in te kopen en vooral dat universele autobedrijven voor jonge auto's steeds meer aangewezen zijn op import (die veelal niet wordt meegeteld in deze cijfers). De gemiddelde leeftijd van verkochte occasions is bij universele autobedrijven dan ook toegenomen naar ruim 11 jaar oud. Het aanbod is daarmee ruim twee keer zo oud dan bij merkdealers, waar het op 5 jaar ligt. Meer dan de helft (55%) van alle autobedrijven die universelen verkopen zijn ouder dan 10 jaar.

SUV's bij merkdealers

Binnen de occasions die merkdealers verkochten zijn SUV's in 2017 belangrijker geworden. Bijna 14% van de verkopen was een SUV. Bij universele autobedrijven vormen die nog maar een zeer beperkt deel van de occasionmix (ruim 5%). Driekwart van de auto's die zij verkopen is afkomstig uit de traditionele segmenten A-D. Universele autobedrijven verkochten in 2017 vooral meer kleine auto's, vooral uit het A-segment.

Segmenten waar merkdealers nu het hoogste marktaandeel in hebben, zijn vooral de compactere SUV's. Universele autobedrijven hebben het hoogste aandeel in wat meer niche segmenten/speciale auto's als sportauto's, terreinauto's en grote auto's. Toch is zowel voor dealers als voor universele autobedrijven het B-segment in aantallen het belangrijkste. Bij merkdealers komt het A-segment op de tweede plaats, voor universele autobedrijven is dat het C-segment.

Verdeling verkopen per bedrijf naar segment



14% van de occasionverkoop bij merkdealers is een SUV

Marktpositie occasioncentra van leasemaatschappijen

Onderzocht is wat de marktpositie van de occasioncentra van leasemaatschappijen is. Daarin zijn alleen een beperkt aantal grotere spelers meegenomen (Leaseplan, Athlon, Alphabet, SternLease, MKB lease, Terberg Leasing). Uit deze indicatieve aantallen blijkt dat zij in 2017 gezamenlijk zo'n 10.700 occasions verkochten in 2017. Dat is slechts 0,9% van de totale B2C-occasionmarkt. Met gemiddeld 820 verkochte occasions per outlet per jaar zijn het wel zeer hoge aantallen per vestiging. Een gemiddeld universeel autobedrijf verkoopt namelijk zo'n 60 occasions in een jaar en een vestiging van een grotere dealerholding ruim 200 occasions.

leasemaatschappijen verkochten gezamenlijk zo'n **10.700** occasions

De populairste auto's van occasioncentra zijn middenklassers

Duurdere auto's

Driekwart van de auto's die occasioncentra van leasemaatschappijen verkopen is tussen de 2 en 5 jaar oud. Meestal is dat 4 of 5 jaar. Daarmee is dit het kanaal dat de jongste occasions verkoopt. De auto's zijn gemiddeld jonger dan de occasions die merkdealers verkopen, zelfs die van grote holdings. Ook zijn het vaak grotere auto's. Het aandeel van kleine auto's uit de A- en B-segmenten ligt lager dan bij andere kanalen. Dit is zeker het geval bij merkdealers. Resultaat is dat de gemiddelde waarde per verkochte auto veel hoger ligt dan in de totale markt. Bij de lease outlets ligt die waarde rond de 15.000 euro per occasion, terwijl dat voor de totale B2C markt op 8.700 euro uitkomt.

De grote meerderheid van de auto's die deze occasioncentra verkopen zijn populaire middenklassers. Meer dan de helft van de auto's is afkomstig uit de segmenten B en C. Het aandeel grotere zakenauto's, zoals het E-segment, is zeer beperkt.

Top 10 modellen B2C verkocht

	Merk	Model	% van totaal
1	Volkswagen	Golf	5,7%
2	Renault	Clio	5,4%
3	Renault	Megane	5,2%
4	Volkswagen	Polo	4,5%
5	Volvo	V40	3,8%
6	Ford	Focus	3,7%
7	Skoda	Octavia	3,5%
8	BMW	3-serie	3,3%
9	Audi	A3	2,9%
10	Peugeot	308	2,8%



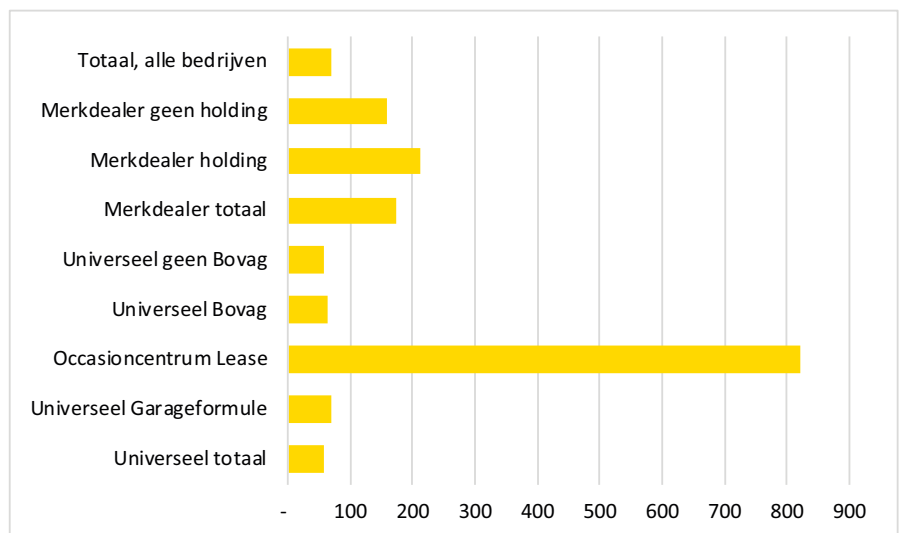
Typen autobedrijven vergeleken

Er is gekeken naar hoe verschillende typen autobedrijven van elkaar verschillen. Algemeen geldt dat merkdealers gemiddeld groter zijn en jongere auto's hebben dan universele autobedrijven. Binnen de groep universele autobedrijven zijn de verschillen tussen BOVAG- en niet BOVAG-bedrijven klein. BOVAG-bedrijven verkopen wat meer auto's dan niet BOVAG-bedrijven. Bedrijven die zijn aangesloten bij de grotere garageformules verkochten gemiddeld meer, een derde meer dan het gemiddelde BOVAG-bedrijf.

Universele autobedrijven die geen BOVAG-lid zijn verkopen oudere auto's, namelijk van gemiddeld bijna 13 jaar oud, dan BOVAG-leden en deelnemers van garageformules. Auto's bij merkdealers zijn veel jonger, vooral bij dealers binnen holdings waar de gemiddelde leeftijd 4 jaar is. Universele BOVAG-bedrijven verkopen in verhouding minder kleine auto's. Occasioncentra van leasemaatschappijen hebben het laagste aandeel kleine auto's in hun verkoopmix. Bedrijven die zijn aangesloten bij een grotere garageformule verkochten gemiddeld even oude auto's als andere BOVAG-bedrijven, maar in verhouding wel meer kleine auto's, van meer verschillende merken.

Merkdealers verkopen per bedrijf gemiddeld veel meer occasions dan universele autobedrijven. Onder de merkdealers zijn de verschillen tussen bedrijven die onderdeel zijn van een holding en zelfstandige bedrijven groot. Dealers die onderdeel uitmaken van een holding verkopen met gemiddeld 212 occasions per jaar duidelijk meer dan de 160 occasions die andere merkdealers verkopen. Opvallend is wel dat de dealergroepen gemiddeld 20 occasions per bedrijf minder verkochten dan in 2016. Mogelijk hebben dealergroepen meer occasions geïmporteerd die niet in deze cijfers terugkomen. Dealers binnen holdings verkochten in verhouding minder occasions van vreemde merken en minder verschillende merken dan andere merkdealers. Dit terwijl ze wel groter zijn, wat aangeeft dat dealergroepen meer gefocust zijn op het eigen merk. Dealergroepen zijn zowel in 2017 als in 2016 minder vreemde merken gaan verkopen. Bij andere merkdealers is de trend juist het tegenovergestelde.

Gemiddeld aantal verkochte auto's per soort bedrijf



Definities

Een bedrijf is hier elk bedrijf (op vestigingsniveau) dat personenauto's vanuit een bedrijfsvoorraad verkoopt.

Onderdeel dealerholding: indien bedrijf deel uitmaakt van groep met vijf of meer vestigingen.

Onderdeel garageformule: alleen top tien formules met verkoopactiviteiten.

Occasioncentrum lease: alleen zes grootste bedrijven (Leaseplan, Athlon, Alphabet, Stern lease, MKB lease, Terberg Leasing) meegenomen.

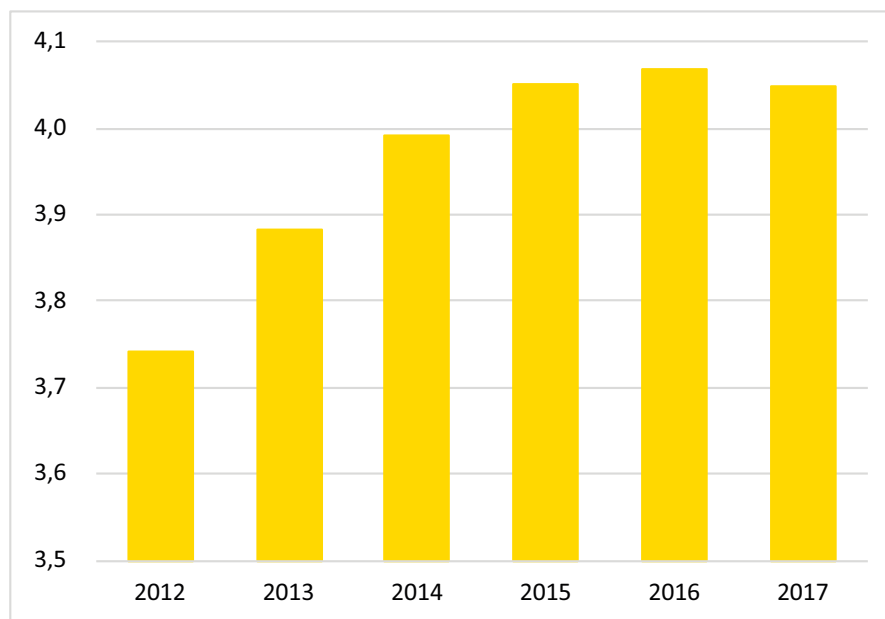
Niet voor alle bedrijven zijn alle kenmerken bekend. In dit hoofdstuk worden alleen uitspraken gedaan indien er met redelijke zekerheid gezegd kan worden dat bedrijf merkdealer, BOVAG-lid of onderdeel van een holding is.

Mensen geven weer
sneller geld uit
aan een andere auto

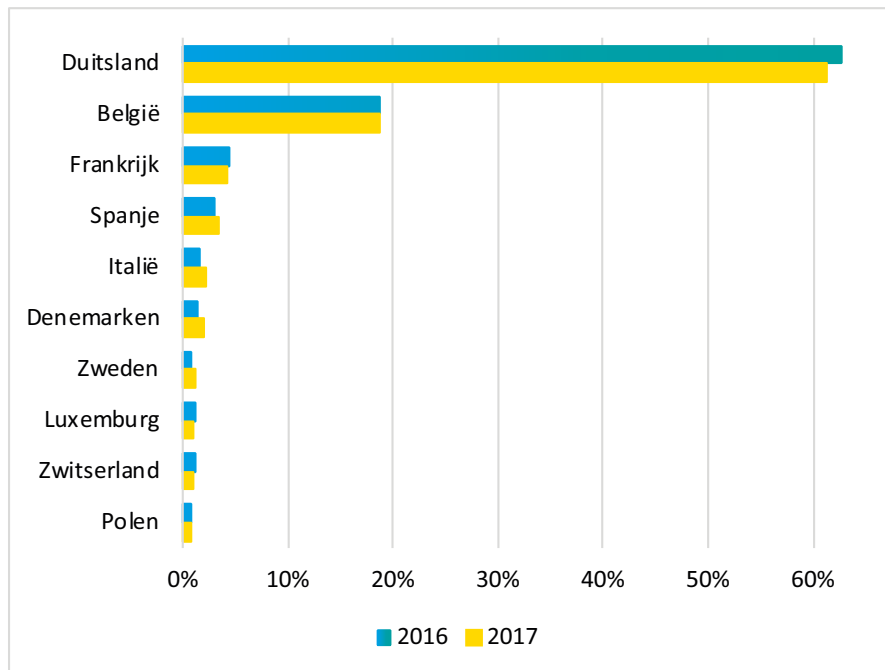
Consumenten houden auto korter

Tot 2017 nam de gemiddelde tijd dat een particulier een auto in bezit heeft, jaarlijks toe. Die toename werd afgelopen jaren steeds kleiner. In 2017 is de trend omgedraaid en is de bezitsduur voor het eerst in jaren korter geworden. In 2017 lag het daardoor weer op het niveau van 2015, namelijk precies vier jaar. Die trendverandering komt waarschijnlijk door de economische situatie. Toen die ongunstig was bleven mensen langer doorrijden en nu het goed gaat geven mensen weer sneller geld uit aan een andere auto.

Gemiddeld aantal jaar particuliere auto in bezit



Top 10 landen herkomst



Groeiende import uit Noord- en Zuid-Europa

Van de occasions die naar ons land worden gehaald, komt 95% uit West-Europa. Precies 80% van de importauto's komt uit onze twee directe buurlanden, waarbij Duitsland veruit het belangrijkste is.

Wel is het aandeel van Duitsland in 2017 wat gedaald, van 62,6% naar 61,3%. Wat gezien de groei van de totale markt nog steeds betekent, dat er veel meer auto's uit Duitsland zijn gehaald dan het jaar ervoor. Een steeds groter deel van de importauto's komt uit Zuid-Europa en Scandinavië. Opvallend is dat Groot-Brittannië ook vrij hoog staat, terwijl de rechts gestuurde auto toch wat minder aantrekkelijk lijkt. Bijzonder is ook dat er meer occasions uit de Verenigde Arabische Emiraten worden gehaald dan uit bijvoorbeeld Griekenland.

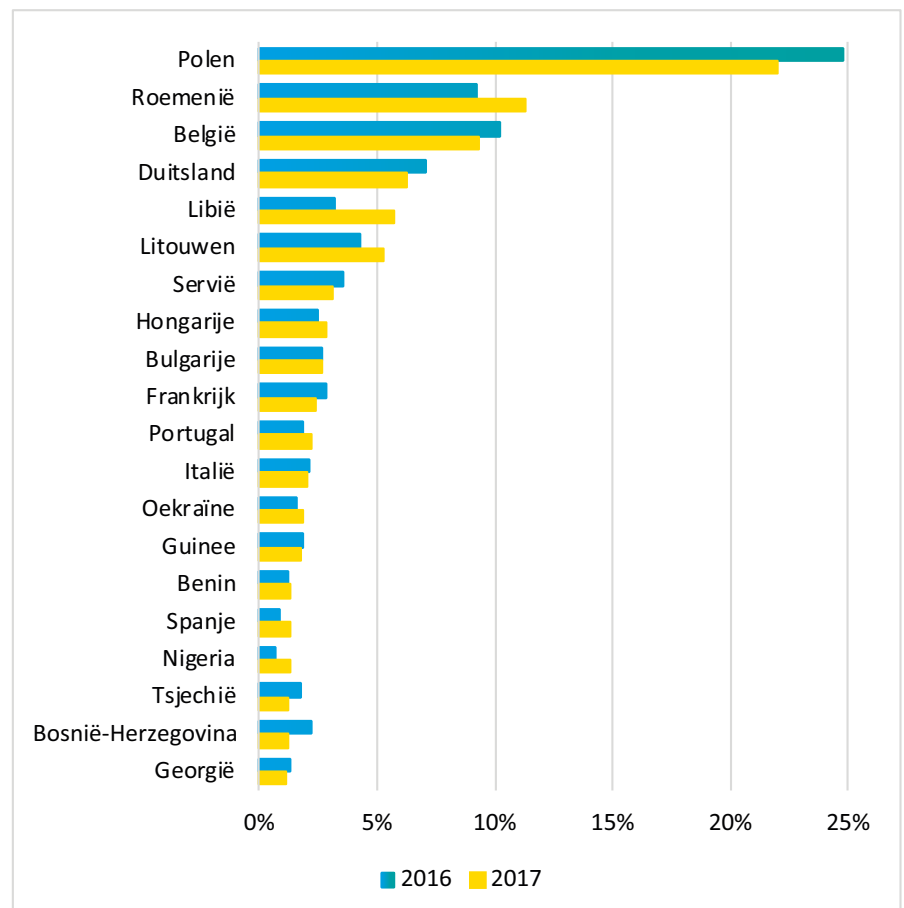
Roemenië 1-na belangrijkste exportmarkt

Polen bleef veruit de belangrijkste exportbestemming voor occasions, ondanks een daling in 2017. Tegelijkertijd steeg de export naar Roemenië, net als in de afgelopen jaren, dankzij de economische opleving daar. Hierdoor steeg dit land in 2017 naar de tweede plaats en bedroeg het marktvolume al meer dan de helft van Polen. Andere groeimarkten waren Libië, Litouwen, Nigeria en Spanje.

Naar Algerije en Syrië kwam de export na onrustige periodes weer op gang, hoewel de aantallen nog gering zijn. Export naar diverse andere Europese landen, waaronder België, Duitsland, Servië, Bosnië-Herzegovina, Tsjechië en Frankrijk daalde.

Naar continenten gekeken, groeide de export naar Afrika na jaren van daling in 2017 weer. Dit werelddeel is nu goed voor 14% van de export. In verhouding daalt het aandeel van Europa, maar Oost-Europa blijft wel veruit de belangrijkste regio.

Top 20 export naar land van bestemming





NATIONAAL OCCASION ONDERZOEK 2018

OCCASIONMARKT IN NEDERLAND

Verkoop, import en export, brandstof,
verkoopkanalen en voorraadontwikkeling