

NATIONAAL OCCASION ONDERZOEK 2019

# OCCASIONMARKT IN NEDERLAND

Verkoop, import en export, betrokken  
verkoopkanalen en voorraadontwikkeling



**NATIONAAL OCCASION ONDERZOEK 2019**  
**OCCASIONMARKT**  
**IN NEDERLAND**

Verkoop, import en export, betrokken  
verkoopkanalen en voorraadontwikkeling

De digitale versie van dit onderzoek kunt u bekijken van de websites  
[www.automobielmanagement.nl/noo](http://www.automobielmanagement.nl/noo) en [www.vwe.nl/noo](http://www.vwe.nl/noo).

Dit rapport is een beknopte selectie van de data, de resultaten en de achtergronden  
van het Nationaal Occasion Onderzoek 2019 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](mailto:marc.vanderelst@vwe.nl).

# Inhoud

Colofon	4
Voorwoord	5
Hoofdconclusies	6
Hoofdstuk 1: Verschuift de voorkeur van de occasionverkoper?	18
Hoofdstuk 2: Groeien merkdealers en universelen naar elkaar toe?	30
Hoofdstuk 3: Hebben de statijden het laagste punt bereikt?	38
Hoofdstuk 4: Houdt de groei van import aan?	54
Hoofdstuk 5: Waar zit de groei in export?	66
Hoofdstuk 6: Waartoe leiden de stijgende verkopen?	78

## Colofon

Nationaal Occasion Onderzoek 2019 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](http://www.automobielmanagement.nl/noo) en [www.vwe.nl/noo](http://www.vwe.nl/noo)

**Datum**  
15 mei 2019

### Research & analyse

VWE Automotive in samenwerking met Automobiel Management. Alle cijfers hebben uitsluitend betrekking op personen- en bedrijfsauto's. Het onderzoek concentreert zich op de cijfers van het kalenderjaar 2018.

### Redactie

Automobiel Management - Deventer  
[redactie@automobielmanagement.nl](mailto:redactie@automobielmanagement.nl)

### Vormgeving & opmaak

VWE Automotive

### Druk

PrintX - Doetinchem

# Voorwoord

Dit Nationaal Occasion Onderzoek 2019 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 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.

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 personen- en bedrijfsauto's en dit onderzoek concentreert zich op het kalenderjaar 2018. De cijfers worden vergeleken met kalenderjaar 2017 en eventueel met meerdere jaren daarvoor. Dit jaar is er naast personenauto's ook gekeken naar de verkoopcijfers van gebruikte bedrijfsauto's, over 2018.

Met dit overkoepelende overzicht van de occasionmarkt zijn de belangrijkste ontwikkelingen van 2018 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 15 mei.

Een digitale versie van Nationaal Occasion Onderzoek 2019 is vanaf 15 mei te bekijken via [www.automobielmanagement.nl/noo](http://www.automobielmanagement.nl/noo) en [www.vwe.nl/noo](http://www.vwe.nl/noo).

Piet Renses  
Directeur VWE



Peter Brouwer  
Hoofdredacteur AM



# HOOFDCONCLUSIES

## Hoofdconclusie 1

### Waarheen verschuift de voorkeur van de occasionkoper?

Voor de occasionmarkten was 2018 een goed jaar. Consumenten kochten 3% meer gebruikte personenauto's. De verkopen tussen consumenten onderling namen toe, maar autobedrijven profiteerden het meeste van de stijgende verkopen. Daarmee laat de autobranche al voor het vijfde achtereenvolgende jaar groei zien. Die komt voort uit de positieve economische ontwikkeling en uit een verschuiving onder particuliere kopers van nieuwe auto's naar jonge occasions. De grootste groei wordt dan ook gerealiseerd bij occasions tot en met 8 jaar oud. Er werden juist minder auto's van 9 tot 18 jaar oud verkocht. Deze groeiende verkoop wordt deels gevoed vanuit de eveneens in 2018 toegenomen import van occasions.

#### Klein en hoog zijn populair

Vooral de populariteit van kleine auto's stijgt. Het B-segment is in verkoopaantallen het grootste van de occasionmarkt en groeit verder. Verkopen van middenklassers uit het D-segment zijn al 3 jaar achter elkaar gedaald. De voorkeur van autokopers verschuift steeds ook meer naar SUV's. De verkopen van SUV's namen in 2018 met bijna een derde toe, waarbij mini-SUV's het snelst stegen. Deze groei gaat ook sterk ten koste van de MPV.

#### Meer diesels verkocht

Nadat de verkopen van gebruikte diesels in 2017 terugliepen, zijn er in 2018 toch weer meer gebruikte diesels verkocht. Verkopen van benzineauto's en hybrides stegen wel sterker. Plug-in hybrides werden juist minder verkocht; deze gaan steeds vaker naar het buitenland. Tweedehands EV's komen steeds meer beschikbaar op de occasionmarkt; verkopen hiervan verdubbelden in 2018.

#### Premiummerken en kleine modellen

Gekeken naar de ontwikkeling van merken in de afgelopen jaren, valt op dat Toyota en Skoda gestaag groeien. Ford en Fiat laten daarentegen een voortdurende daling zien. In 2018 groeiden premiummerken het sterkst, waarbij vooral Mini, Porsche en Tesla eruit springen.

Verkopen van de Renault Clio nemen toe, waardoor dit model naar de vierde plaats in de ranglijst van meeste verkochte occasions steeg. De Opel Astra wordt minder verkocht, waardoor dit model voor het eerst niet meer in de top 5 voorkomt. Ook verkopen van belangrijke auto's uit het D-segment als de Volkswagen Passat en Ford Mondeo namen sterk af. Groei is er verder vooral bij (kleinere) modellen die ook veel terugkwamen vanuit (private) lease, zoals de Fiat 500, Volvo V40 en Toyota Aygo.

#### Groei bij bedrijfsauto's

Ook de markt voor bedrijfsauto's laat al jaren een groei zien. In 2018 werden er 4,6% meer occasions verkocht, waarbij opvallend genoeg de sterkste groei te zien was in verkopen tussen eindgebruikers onderling. Maar ook autobedrijven verkochten meer, met vooral veel groei bij jonge bedrijfsauto's tot 5 jaar.

Kleine auto's en mini-SUV  
**Populair**

Veel meer  
**EV's** verkocht

**Opel Astra**  
uit top 5

in 2018  
**4,6%** meer  
verkochte occasions

Kleine  
**Bestelauto's**  
meest verkocht

### **Steeds meer grote bedrijfsauto's**

Het meeste verkochte segment bedrijfsauto's zijn de kleine bestelauto's, met daarin bijvoorbeeld de VW Caddy. Verkopen in dit segment zijn in 2018 gedaald. Groei was er in het segment Middelgroot en vooral bij Groot. Maar ook de verkopen van pick-ups groeien snel. De populariteit van naar bedrijfsauto geconverteerde personenauto's daalt daarentegen.

Aandeel Aziatische  
merken op  
**6%** in 2018

### **Markt gedomineerd door Europese merken**

Verkopen van alle grote Europese top 10-merken zijn in 2018 gestegen. Vooral Ford, Mercedes, Renault en Iveco groeiden sterk. Daarentegen is de verkoop van Nissan en kleinere Aziatische merken afgenomen. Het aandeel van Aziatische merken is hiermee gekrompen van 11% in 2011 tot 6% in 2018.

Verkoop Dodge  
Ram 1500 is  
**Verdubbeld**

### **Amerikaanse pick-up wordt populair**

De ontwikkelingen van de segmenten zijn terug te zien in de verkopen op modelniveau. In 2018 daalden verkopen van de kleine bestelauto's VW Caddy, Peugeot Partner en Citroën Berlingo. Sterke groei was er bij de grotere Mercedes-Benz Sprinter, Ford Transit Custom en de Renault Trafic. Opvallende groeier is verder de Dodge Ram 1500, waarvan de verkopen in 2018 verdubbelden.



## Hoofdconclusie 2

# Groeien merkdealers en universelen naar elkaar toe?

Al jaren wordt er voorspeld dat het aantal autobedrijven drastisch gaat afnemen. Die ontwikkeling is echter nog alsmaar niet terug te zien in de realiteit. Sterker nog, in 2018 is het aantal bedrijven dat occasions verkocht met bijna 700 gestegen. In de voorgaande 2 jaren steeg het aantal autobedrijven ook al.

### Meer grote autobedrijven

Groot wordt groter, de sterkste toename was er onder de grootste bedrijven, die meer dan 200 occasions in een jaar verkopen. In 2018 nam het aantal bedrijven dat meer dan 100 occasions verkocht met 315 toe. Van deze grotere bedrijven is meer dan 60% een universeel autobedrijf. Toch verkoopt een vestiging van een merkdealer gemiddeld nog steeds 2,8 keer zoveel occasions als een universeel autobedrijf. De concentratie in de branche neemt weliswaar toe, maar er zijn nog steeds erg veel bedrijven die slechts één of twee occasions in een maand verkopen.

### Dezelfde markten

Inmiddels is bij merkdealers gemiddeld een derde van alle verkochte occasions van een vreemd merk. Dat aandeel vreemd merk is in 2018, net als in 2017, toegenomen. Vooral dealers die geen onderdeel uitmaken van een dealergroep verkopen meer vreemd merk.

Bij universele autobedrijven is er juist een verschuiving naar jongere occasions zichtbaar. Vooral in de categorie tot 2 jaar oud, waar universelen traditioneel weinig vertegenwoordigd zijn, werden zij in 2018 actiever. Beide verkoopkanalen gaan elkaar steeds meer beconcurreren op de occasionmarkt. Universelen worden steeds vaker als een goed alternatief voor de merkdealer gezien, terwijl de merkdealers steeds vaker een multimerk-occasioncentrum worden.

Het enige autosegment waar het merkkanal de markt nog domineert, is dat van de compacte SUV's. Van de occasions bij dealers is al 1 op de 6 een SUV. Bij universelen nam het aantal occasion uit het A-segment in 2018 sterk toe. Voor beide kanalen is het B-segment in toenemende mate de grootste markt.

### Vaak een enkele bedrijfsauto

Ruim 60% van de autobedrijven verkoopt zowel gebruikte personen- als lichte bedrijfsauto's. Onder merkdealers bedraagt dat zelfs 70%. Toch gaat het bij de helft van de bedrijven om maximaal drie bedrijfsauto's in een jaar. Daarmee blijft de ervaring die op deze markt opgedaan wordt zeer beperkt. Slechts een enkel bedrijf richt zich alleen op bedrijfsauto's.

Meer grote  
**Autobedrijven**

**1 op 6** occasions bij  
dealers is een SUV

**60%** verkoopt  
gebruikte personen- als  
lichte bedrijfsauto's

## Hoofdconclusie 3

### Hebben de statijden het laagste punt bereikt?

Occasions staan steeds korter bij autobedrijven. In 2018 is het aantal stadagen afgenomen van 72 naar gemiddeld 71 dagen. Daarmee zet de trend van voorgaande jaren zich voort en staan occasions nu 10,7 dagen korter te koop dan in 2012. Voor autobedrijven bespaart dit kosten per occasion, en biedt het ruimte om méér auto's te verkopen.

De statijden van occasions tot 10 jaar namen af. Vooral jonge occasions, onder de 2 jaar, werden veel sneller verkocht. Er blijft dus sprake van een gezonde vraag, ondanks de toename van de voorraad. Opvallend is wel dat oudere occasions, van 14 tot 19 jaar, zeer snel verkocht worden.

Statijden van de meest verkochte segmenten occasions (B/C/D) bleven gelijk. In 2018 werden vooral kleine auto's uit het A-segment en SUV's sneller verkocht. Resultaat is dat full-size SUV's nu gemiddeld sneller verkocht worden dan het C-segment. En voor het eerst in jaren dalen statijden van de meer bijzondere auto's als F-segment en sportauto's. Daarentegen staan MPV's langer.

**Volvo XC40**  
heeft kortste statijd

#### Tesla's in trek

De dalende populariteit van diesels leidt tot langere statijden. In 2018 steeg de gemiddelde statijd van diesels naar 75 dagen, terwijl statijden van benzineauto's daalden. Ook de statijd van EV's daalde sterk, ondanks dat er meer gebruikte EV's, waar ook vaker geen bijtellingsvoordeel meer op zit, op de markt komen. Dit effect is ook terug te zien bij diverse merken. Tesla werd in 2018 het merk met de kortste statijd. Van de volumemerken blijven Volkswagen en Peugeot zeer goed scoren. Statijden van vooral grotere premiummerken namen af in 2018. Het model met de kortste statijd werd in 2018 de Volvo XC40. De VW Polo en het trio Aygo/107/C1 blijven het goed doen op de occasionmarkt.

Gemiddelde statijd  
bedrijfsauto's:  
**76** dagen

#### Ook bedrijfsauto's sneller verkocht

De statijd van bedrijfsauto's was enige jaren vrij stabiel maar nam in 2018 fors af naar 76 dagen. Wel is dit gemiddeld 5 dagen langer dan personenauto's. Ook bij bedrijfsauto's nam de statijd van zowel jonge en als behoorlijk oude auto's af. Auto's jonger dan een jaar staan het kortste. De goed draaiende economie vraagt om veel vervoer. Dat de statijden dalen bij een groeiend voorraadniveau, laat zien hoeveel vraag er is.

**Ford Transit Custom**  
snelst  
verkopende volumemodel

#### Ford en Amerikaanse pick-ups in trek

In alle belangrijke segmenten daalde de statijd. De daling was het sterkst bij de grootste bestelwagens. De statijd van pick-ups nam enorm af, en ligt nu op een niveau vergelijkbaar met andere bedrijfsauto's. Hiermee hangt samen dat de statijden van Amerikaanse merken daalden. Ook occasions van Iveco, Mitsubishi, Nissan en Land Rover werden in 2018 veel sneller verkocht. Van de grote merken kent Ford gemiddeld de kortste statijd. De Ford Transit Custom is ook het volumemodel dat het snelst verkocht wordt.

### Vorraden lopen verder op

De voorraden occasions bij autobedrijven zijn in 2018 met maar liefst 12% toegenomen. Deze toename is al 5 jaar gaande en hoger dan de toename van de occasionverkoop zelf. Gezien het feit dat verkopen groeien en stadagen dalen is er meer voorraad nodig. Risico is echter dat als de economie en vraag inzakken, dat autobedrijven met grote voorraden blijven zitten. Doordat de voorraden sneller toenemen dan de verkopen, daalt de voorraadrotatie. Deze is in 2018 op het laagste niveau in jaren uitgekomen. Dit legt extra druk op de winstmarge en is een verhoogd risico voor autobedrijven.

Voorraadrotatie  
**Daalt**  
in 2018

### Courante voorraden

Voor de voorraden zeer jonge auto's zijn sterk gegroeid. Maar ook de voorraden auto's ouder dan 15 jaar zijn afgelopen jaar sterk toegenomen. Dat zijn wel de auto's die het snelst verkocht worden, dus dat is positief. Ook de segmenten waarvan in 2018 meer voorraden zijn ontstaan, zijn de populaire en groeiende segmenten. Namelijk voor het B-segment en SUV's. Autobedrijven slagen er dus wel beter in om goed verkoopbare occasions in te kopen.

Wel namen de voorraden dieselauto's in verhouding sterk toe; met 15,8%. De statijden van diesels lopen ook wat op. Gezien de dalende populariteit kan het risico vormen als die voorraad verder toeneemt, een neerwaartse bijstelling van de vraagprijs is een logisch gevolg om de verkoop aan te moedigen.

Vorraden dieselauto's  
nemen met **18,8%** toe

### Minder winkeldochters

Het gemiddeld aantal stadagen van de occasions in voorraad laat al jaren een dalende trend zien, en daalde in 2018 van 138 naar gemiddeld 130 dagen. Dit laat zien dat de voorraden gebruikte auto's steeds sneller verkocht worden, en dat in 2018 het verschil met de stadagen van de verkochte occasions kleiner is geworden. Een teken dat er meer aandacht is voor de al langer staande auto's, autobedrijven doen er meer aan om niet met "winkeldochters" te blijven zitten.

Statijd winkeldochters  
neemt af tot  
**130** dagen

### Jonge bedrijfsauto's in voorraad

Ook de voorraden bedrijfsauto's bij autobedrijven zijn in 2018 toegenomen. Deze groei is al enkel jaren gaande, en heeft ertoe geleid dat voorraden sinds 2013 met 46% in gegroeid. Opvallend in 2018 is vooral dat de voorraden auto's jonger dan een jaar bijna verdubbeld zijn. Toenemende parallelimport kan hier een oorzaak van zijn. Ook zijn er meer bedrijfsauto's van 1 tot 4 jaar en zeer oude auto's in voorraad. Ook hier ligt er een risico van te grote voorraden, en winkeldochters, in geval van een stagnerende economie.

Ook toename voorraad  
bedrijfsauto's

## Hoofdconclusie 4

### Houdt de groei van import aan?

De import van gebruikte personenauto's stijgt al enkele jaren fors. Sinds 2014 is deze meer dan verdubbeld. In 2018 groeide de import met 14,9% naar een recordaantal van 227.200 occasions. Deze groei komt door een sterke vraag naar occasions in ons land, mede veroorzaakt door de beperkte beschikbaarheid vanuit de binnenlandse nieuw verkopen van de afgelopen jaren. Er worden al jaren relatief weinig nieuwe personenauto's verkocht, en bovendien bestaat een groot deel daarvan uit grote aantallen overeenkomstige typen die vooral vanwege bijtelling gekozen worden, maar niet altijd aansluiten op voorkeuren van occasionkopers. Import is dan de ideale aanvulling van de vraag.

Veel auto's jonger dan  
**5 jaar** geïmporteerd

#### Jonge occasions

Dat zijn vooral veel jonge auto's. Meer dan de helft is jonger dan 5 jaar, en daarin zat ook de grootste groei in 2018. De import van occasions jonger dan een jaar verdubbelde bijna, waarmee dit een stevige concurrent voor nieuwe auto's begint te worden. Ook auto's van 15 tot 23 jaar worden steeds meer geïmporteerd, deels omdat deze voor zakelijk gebruik fiscaal interessant zijn.

Geïmporteerde jonge  
Mini-SUV  
**2,4 jaar** oud

#### Mini-SUV in trek

Er is in 2018 een einde gekomen aan de groei in import van hele kleine auto's uit het A-segment. De segmenten daarboven, van het B-segment tot aan de grootste limousines, groeiden allen. Het aantal SUV's nam met de helft toe, vooral kleine SUV's kwamen in veel grotere getale naar ons land. Dat zijn veelal jonge SUV's, de gemiddelde leeftijd van de geïmporteerde mini-SUV lag op 2,4 jaar. Opvallend is dat een importauto uit het A-segment juist een stuk ouder is, gemiddeld 7,5 jaar.

Flinke importstijging  
Renaults:  
**28%**

#### Vooral Volkswagen

Ongeveer 1 op de 5 geïmporteerde occasion is een Volkswagen. Ook op modelniveau steken de VW Golf en Polo ver boven andere modellen uit. Het aantal Renaults groeide in 2018 met maar liefst 28% waardoor dit merk naar de tweede plaats op de importlijst klom. Daarentegen kwamen er minder occasions van de PSA-merken naar ons land. Dat kwam vooral door een teruggang bij de kleinste modellen. Enorme groei was er bij diverse kleinere SUV-achtigen, met name de Renault Captur en Nissan Qashqai.

### Spanje en Kroatië in opkomst

Gekeken naar de landen waar occasions vandaan worden gehaald, blijven Duitsland en België het belangrijkste. Er kwamen 80% meer occasions uit Spanje, waardoor dit land naar de derde plaats steeg. Uit Spanje komen opvallend veel auto's jonger dan een jaar, vaak ex-rentals. Deze jonge occasions worden ook steeds vaker uit Oost-Europa gehaald. Kroatië is daarin de sterkste bronmarkt.

**80%** meer auto's uit Spanje

### Minder diesels

Ondanks de sterke groei in import daalde het aantal geïmporteerde diesels. De gevreesde stroom van Duitse diesels blijkt dus sterk mee te vallen. Binnen de diverse segmenten grotere occasions is wel de helft van geïmporteerde auto's een diesel. Bij kleine auto's is dat nauwelijks het geval. De import van hybrides en elektrische auto's groeit daarentegen snel.

Sterke groei import hybrides en elektrische auto's

### Langdurige groei bij bedrijfsauto's

Ook de import van gebruikte bedrijfsauto's groeit sterk. In 2018 zijn er voor het eerst meer dan 20.000 occasions geïmporteed. Daarmee is er nu al gedurende 5 jaar sprake van groei. Dit komt voort uit de sterke vraag op de binnenlandse occasionmarkt.

Meer dan **20.000** bedrijfsauto's geïmporteed

### Vooral jonge en grote bestelauto's

60% van de import bestaat uit bedrijfsauto's jonger dan 5 jaar. Dit is tevens de categorie die het meest groeide in 2018. Het belangrijkste segment zijn de grootste bestelwagens. In 2018 groeide import van kleinere bestelauto's (A- en B-segment) echter sterker. Hoewel 30% van de import een Mercedes betreft, groeiden Ford en Fiat in 2018 het meeste.

De meeste gebruikte bedrijfsauto's worden uit Duitsland of België gehaald. Naast Duitsland groeide vooral import vanuit Scandinavië sterk in 2018.

**30%** van de geïmporteerde bestelauto's is een Mercedes

## Hoofdconclusie 5 Waar zit de groei in export?

De export van gebruikte personenauto's is in 2018 met maar liefst 12% gegroeid. Daarmee is de trend van teruglopende export duidelijk ten einde gekomen. Een oorzaak van de groeiende export is de toename van de voorraden occasions in ons land. Daarnaast komen er vaak zulke grote aantallen vergelijkbare auto's terug vanuit lease, dat export voor een deel van die auto's de beste manier is om deze snel tegen een goede prijs te kunnen verkopen. Dat laatste is wat telt.

**C-segment wordt het belangrijkste exportsegment**

### **Kleinere exportauto's**

In 2018 groeide de verkoop van auto's van 5 tot 8 jaar oud met een kwart. Dit is voor een belangrijk deel ex-lease en auto's waarvan het bijtellingsvoordeel is afgelopen. Maar ook export van auto's van 19 tot 24 jaar steeg sterk. Dit hangt samen met de toenemende export naar Noord-Afrika.

Er is een trend zichtbaar richting steeds kleinere exportauto's. Dat komt voort uit verschuivingen in ons wagenpark. Het C-segment wordt het belangrijkste exportsegment en het aantal exportauto's uit het B-segment groeide met een derde.

**Sterke groei export plug-in hybrides**

### **Astra's en Tesla's**

Vooral Opels werden in 2018 veel meer geëxporteerd. Dat kwam met name voor rekening van de Astra. Tesla was relatief het snelst stijgende merk, doordat de eerste grote aantallen uit lease vrijkwamen. Ook andere leaseauto's die een aantal jaar geleden populair waren worden nu veel meer geëxporteerd, waaronder de Peugeot 308, Volvo V60 en Mitsubishi Outlander.

Na een daling van het aantal geëxporteerde diesels in 2016 en 2017, nam deze in 2018 met 8% toe. Dat komt ook voort uit de toenemende voorraden diesels. Een vele male sterkere groei was er bij plug-in hybrides. Net als EV's kwamen die in veel grotere getale terug van zakelijke gebruikers.

**5,2%  
meer export  
bedrijfsauto's**

### **Ook groei in export bedrijfsauto's**

Ook de export van gebruikte bedrijfsauto's groeide in 2018, met 5,2%. Er zijn veel parallellen herkenbaar met de personenautomarkt. De voorraden bedrijfsauto's in Nederland zijn fors gegroeid. De meeste bedrijfsauto's zijn 10 of 11 jaar oud als ze op export gaan. In 2018 was er een piek in export van auto's jonger dan een jaar.

### **Grotere, Europese bestelwagens**

Het segment dat het grootste is en in 2018 het meeste groeide is C-Groot. Maar ook van de kleinere bestelwagens nam export toe. Daarbij daalt ook in export het aandeel van kleinere en Aziatische merken, en raakt de markt steeds meer geconcentreerd op de grote, Europese merken. Door een sterke groei werd de VW Transporter het meest geëxporteerde model.

**VW Transporter**  
meest geëxporteerde

### **Nieuwe exportpiek naar Libië**

Polen bleef de belangrijkste exportbestemming voor zowel personen- als bedrijfsauto's. Export naar de tevens belangrijke markt Roemenië daalde. Het aantal bedrijfsauto's dat naar Libië ging verdubbelde, personenauto's verdrievoudigden zelfs. Hiermee lijkt de plotselinge piek uit 2012 zich te herhalen. En daarmee neemt het aandeel van Afrika toe. Het aandeel van West-Europese landen stijgt ook langzamerhand naar een kwart van alle exporten.

Aandeel **Afrika** neemt toe

## Hoofdconclusie 6 Waartoe leiden de stijgende verkopen?

Waarde B2C-verkopen:

**10 miljard**

### Meer dan 10 miljard euro door autobedrijven

De totale waarde van alle B2C-verkopen is in 2018 voor het eerst tot boven de 10 miljard euro gestegen. Dit bedrag is een raming, gebaseerd op vraagprijzen. De groei komt zowel vanuit een groter aantal verkochte auto's als uit een hogere waarde per auto, doordat er meer jonge occasions zijn verkocht. De totale waarde van import van occasions steeg in 2018 met maar liefst 21%. Daarmee gaat er bijna tweemaal zoveel omzet om in import dan in export van occasions. In 2012 lag dit nog omgekeerd. Het C-segment is in waarde het belangrijkste segment binnen de occasionverkopen. Voor het eerst is dat ook zo binnen export, waar het D-segment tot nu altijd het belangrijkste was. Voor import zijn in 2018 de full-size SUV's het segment geworden waar de meeste euro's in omgaan.

**Occasionhandel  
wordt steeds  
internationaler**

### Bijna evenveel import- als exportauto's

Elk jaar worden er minder occasions geïmporteerd in ons land dan er geëxporteerd worden. Door de sterke groei in import van gebruikte personenauto's wordt dat verschil echter snel kleiner, tot nog maar 37.700 occasions minder die naar ons land kwamen dan eruit gingen in 2018. De occasionhandel wordt steeds internationaler en wordt niet alleen ingezet om tekorten of overschotten aan occasions te compenseren, maar beide worden tegelijk ingezet om te zorgen dat vraag en aanbod zo goed mogelijk op elkaar aansluiten. Wel ligt de nadruk op andere auto's; in de leeftijden tot 10 jaar oud wordt er meer geïmporteerd, van oudere auto's worden er meer geëxporteerd dan geïmporteerd.

**Export  
Euro-5-dieselauto's is  
verdubbeld**

### Importdiesel veel schoner

Ook in uitstoot zijn er duidelijke verschillen. Wanneer naar de uitstoot van diesels wordt gekeken is duidelijk dat auto's in hoog tempo schoner worden. Zowel van import- als van exportauto's daalde de uitstoot van stikstofoxiden met meer dan 10% gemiddeld per auto in 2018. Onder geëxporteerde diesels verdubbelde het aandeel Euro 6-auto's in een jaar tijd. Van alle in 2018 geïmporteerde diesels voldeed zelfs al bijna de helft aan de Euro 6-norm. Van deze schonere Euro 6-diesels werden er per saldo meer occasions geïmporteerd, en van oudere, minder schone auto's juist meer geëxporteerd.

De uitstoot van stikstofoxiden door een importdiesel ligt gemiddeld 43% lager dan van een expordiesel. De internationale occasionhandel draagt er zo aan bij dat het dieselpark in ons land steeds schoner wordt.



# PERSONENAUTO'S IN 2018



Aantal personenauto's  
**8.592.298**

Aantal verkochte B2C occasions personenauto's  
**1.166.783**



Top merk

**Volkswagen**



Top model

**Volkswagen Golf**



Snelst groeiende merk

**Tesla**



Snelst groeiende model

**Opel Crossland X**



Gemiddelde stadagen

**71**



Diesel vs Benzine

**1 op 5,4**



Aantal PHEV

**98.232**



Aantal elektrisch

**38.165**



Aantal imports

**227.199**



Aantal exports

**264.907**



Grootste exportland

**Polen**



Meest geëxporteerde model

**Volkswagen Golf**



Grootste importland

**Duitsland**



Meest geïmporteerde model

**Volkswagen Golf**



Populairste youngtimer

**Peugeot 206**



Vaakst ingeruilde auto

**Opel Corsa**



Meest voorkomende  
carrosserievorm  
**Hatchback**

# 1

**VERSCHUIFT DE  
VOORKEUR VAN DE  
OCCASIONKOPER?**

## 3% meer occasions verkocht

De gezamenlijke autobedrijven in Nederland verkochten in 2018 1.166.783 gebruikte personenauto's aan consumenten (B2C); een groei van 3,3% ten opzichte van 2017. Met deze nieuwe cijfers laat de occasionmarkt al 5 jaar achter elkaar gestage groei zien. Deels wordt deze toename gevoed vanuit een eveneens toegenomen import. Er werden 14,9% meer occasions geïmporteerd in 2018.

Ook de verkopen tussen consumenten onderling namen toe: van 682.735 personenauto's in 2017 naar 699.072 exemplaren in 2018. Deze 2,4% stijging in C2C-transacties kwam daarbij uit boven het niveau van 2017, waarmee wordt bewezen dat de in 2015 ingezette groei doorzet.

In totaal kochten consumenten 1.865.855 occasions in 2018, waarmee 3,0% groei werd gerealiseerd ten opzichte van 2017. De economische groei in Nederland en het vertrouwen van de consument in de gebruikte auto zijn de belangrijkste drivers voor deze stijging.

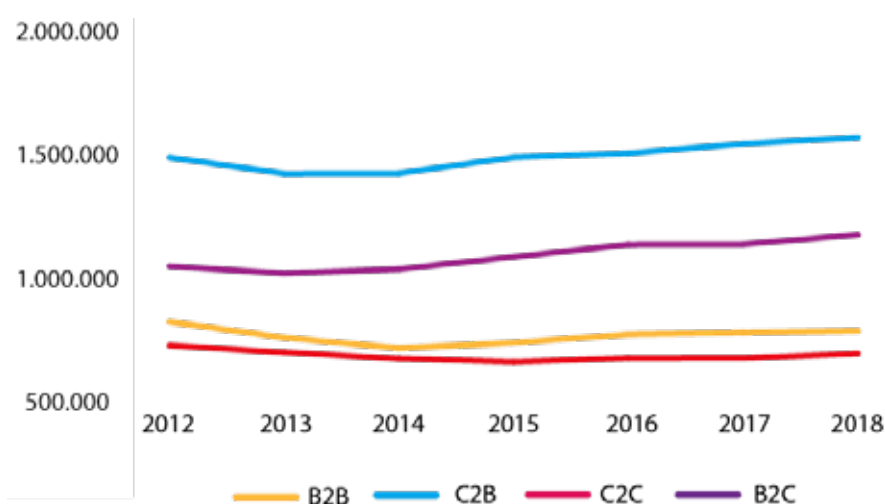
Deze ontwikkeling impliceert ook een duidelijke verschuiving: particuliere kopers geven vaker de voorkeur aan jonge occasions dan aan nieuwe auto's. Er werden 9% meer occasions jonger dan 5 jaar verkocht.

De groei was sterker bij occasions op benzine dan bij diesels. Toch zijn zelfs de verkopen van diesels met 2,7% gegroeid.

De bij de verkoop in veel gevallen behorende inruil (C2B) en handel tussen bedrijven onderling (B2B) steeg veel minder. Een van de verklaringen hiervoor is het feit dat er steeds meer occasions worden geïmporteerd.

In totaal kochten consumenten  
**1.865.855**  
occasions

Totale occasionverkopen naar type verkoop



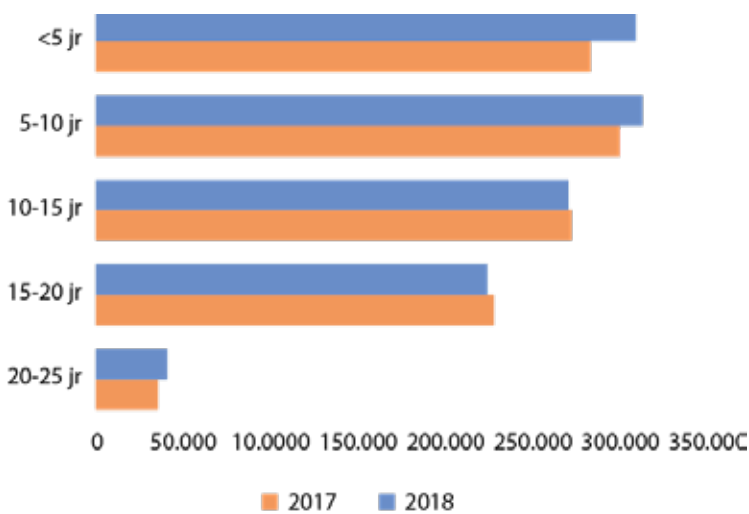
### Groei bij zowel jonge als oude occasions

Vooraf zeer jonge occasions, van jonger dan een jaar, zijn steeds meer gewild. Het aantal verkochte occasions in deze categorie nam in 2018 met 29% toe naar een totaal van 53.451 stuks. Deze auto's kunnen voor een belangrijk deel als een substituuat voor nieuw verkopen worden beschouwd. De grootste groei in het aantal occasionverkoppen doet zich voor bij auto's tot en met 8 jaar oud.

De grootste relatieve toename van het aantal verkochte occasions wordt geconstateerd bij personenauto's in de leeftijd van 8 jaar. Deze bedraagt 36%! Maar ook de 7 jaar oude occasion doet het goed, met 20% groei. Voor een belangrijk deel heeft dit te maken met de nieuwverkopen in eerdere jaren. Omdat er in die jaren meer nieuwe auto's werden verkocht, werkt dat nu uit op de verkoop van gebruikte auto's.

Een forse groei is geconstateerd bij 20 tot 25 jaar oude auto's, de bijna youngtimers. Alhoewel de absolute toename van het aantal occasions beperkt is en ook slechts een klein deel van de occasionmarkt beslaat, is de groei van 15% toch opmerkelijk. Dalingen van het aantal occasionverkoppen waren er ook: deze deden zich vooral voor bij personenauto's van 9 – 18 jaar en auto's ouder dan 30 jaar.

Verdeling B2C verkopen naar leeftijd auto



## SUV's verdringen D-segment

Wat valt op bij analyse op segmentniveau? Allereerst is dat de sterke groei, vooral bij de kleine auto's van het A- en B-segment en de compacte SUV's van het R- en S-segment (de Mini- en Midi-SUV). De gemiddelde Nederlandse occasionkoper is erg gecharmeerd van de auto's in deze segmenten.

Deze geconstateerde groei gaat ten koste van het D-segment; voor het derde jaar op rij blijven de occasionverkopten in dit segment dalen. Hetzelfde geldt voor de sportieve segmenten en de grote MPV's. In de markt is duidelijk te zien dat de kleinere SUV in is en de grotere middenklasse van het D-segment uit. Tegelijkertijd worden alle maten binnen het SUV-segment meer verkocht. Hierbij valt op dat de verkoop van de kleinste SUV's het sterkst groeit; zo werden er in 2018 maar liefst 56,9% meer mini-SUV's verkocht.

Inmiddels maken alle formaten SUV's samen bijna een derde (32%) van het totale aantal occasionverkopten uit. Dat is evenveel als het D-segment, maar weer veel minder dan bijvoorbeeld het A-segment.

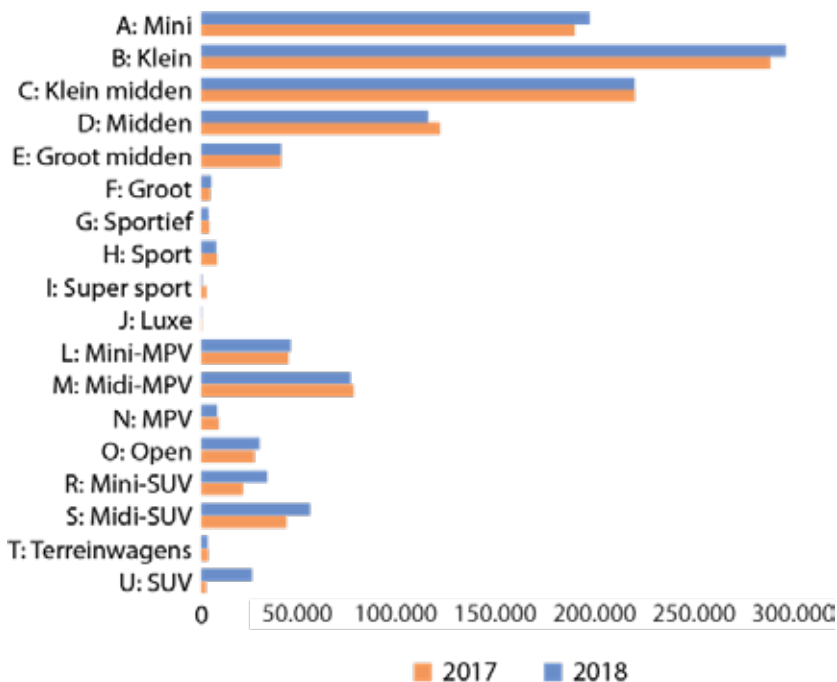
In Nederland prefereert de consument het B-segment het meest (aandeel van 25,3%), gevolgd door het C-segment (aandeel van 18,8%). Deze percentages bleven in 2018 vrijwel gelijk ten opzichte van 2017.

Opvallend is dat er wel meer grotere auto's uit het E- en vooral F-segment zijn verkocht – zij winnen licht aan populariteit. Ook gingen er meer cabrio's van de hand, ondanks het feit dat hier steeds minder modellen van beschikbaar zijn.

In de laatste 5 jaar is het aantal cabrio's jonger dan 10 jaar bij autobedrijven met 20% afgenomen. Ook het aantal verschillende cabrio-modellen nam af.

In 2018  
**56,9%**  
meer mini-SUV's  
verkocht

Verdeling B2C verkopen naar segmenten



Stijging van  
**2,7%**  
van de  
B2C-markt

### Meer diesels verkocht

De B2C-verkopen van occasiondiesels zijn in 2018 gestegen en dat mag opvallend worden genoemd. Een deel hiervan komt voor rekening van 14%-diesels die nu terug komen van zakelijke gebruikers. De stijging van 2,7% is weliswaar net iets minder dan de geconstateerde stijging van de totale B2C-markt, maar het verschil ten opzichte van 2017 is significant. In dat jaar daalde het aantal verkopen aanzienlijk, met 17.000 exemplaren. In een groeiende totaalmarkt daalden het aandeel van diesels wel zeer licht, met 0,1%.

De B2C-verkopen van occasion-benzineauto's stegen in 2018 sterker dan in het jaar ervoor. Hierbij wordt duidelijk dat vooral het aantal verkopen van de hybrides (zonder stekker) in verhouding met 12,5% sterk is toegenomen.

Daarentegen nam het aantal B2C-transacties van verkochte plug-in hybrides fors af. Enerzijds wordt dit veroorzaakt doordat deze categorie auto's het afgelopen jaar veel minder als nieuwe auto is verkocht. Anderzijds worden oudere exemplaren naar het buitenland geëxporteerd, waardoor er simpelweg minder beschikbaar zijn. Het aantal plug-ins in bedrijfsvoorraden is in 2018 met een derde afgenomen.

Duidelijk is dat de gebruikte EV's nu steeds meer op de occasionmarkt komen. De relatieve sterke groei die zich hier voordoet – 102% – is de sterkste gesignaleerde groei binnen alle segmenten. In 2018 zijn de verkopen dan ook verdubbeld.

Bij de B2C-verkopen van lpg-auto's gaat de ingezette sterke daling van voorgaande jaren door. Werd er in 2017 bij de CNG-voertuigen nog een stijging van het aantal transacties geconstateerd, in 2018 is dat beeld gekanteld. Ten opzichte van 2017 heeft zich een daling voorgedaan van bijna 5%.

### Verdeling B2C verkopen naar brandstof

	2017	2018	Groei
Benzine	911.023	944.221	3,6%
Diesel	169.021	173.520	2,7%
Hybride	20.256	22.792	12,5%
LPG	15.860	13.865	-12,6%
Plug-in hybride	10.794	8.880	-17,7%
EV	1.100	2.221	101,9%
CNG	944	898	-4,9%
Alcohol	371	384	3,5%
Waterstof	2	1	-50,0%

## Europese top-5 blijft onveranderd

De volgorde van de top 5-occasionmerken bleef onveranderd over 2018. Ford, op de vijfde plaats, is het enige grote (volume)merk waarvan er minder occasions (-2,1%) werden verkocht dan in 2017. De meeste volumemerken groeiden mee met het marktgemiddelde.

Het gat tussen deze top 5 en de nummers 6 tot 10 blijft onveranderd groot. De sprong die het merk Toyota maakte met 6,6% meer transacties, veroorzaakte hier dan ook geen rimpeling.

Over langere periode bezien valt op dat de top 5-merken in aantallen meer uit elkaar groeien. Het aantal occasionverkopen van Volkswagen nam sterk toe. Voor Peugeot geldt hetzelfde, maar in mindere mate. Daarentegen daalde het aantal verkochte Opel-occasions de afgelopen jaren en ook Ford daalt door.

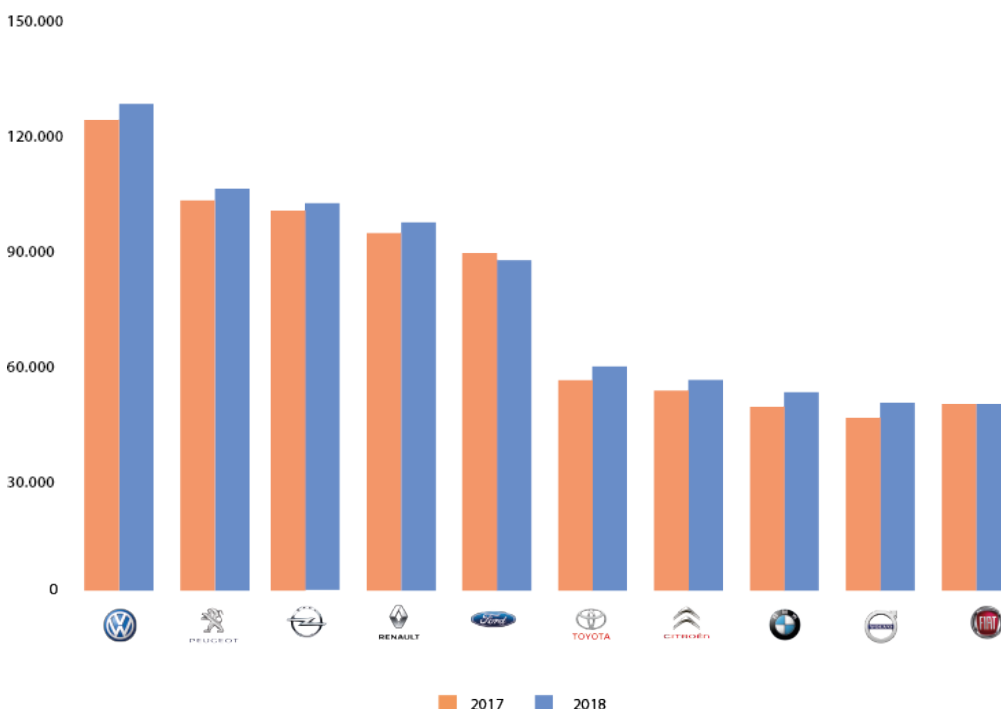
De nummers 6 – 10 van deze ranking zitten vrij dicht op elkaar. Ze groeien allemaal licht, met uitzondering van Fiat, dat een gestage daling laat zien. Naast Toyota is ook Skoda opgestaan als sterke stijger, met een plus van 13,4% in 2018 ten opzichte van 2017.

Vrijwel alle grote premiummerken tekenden in 2018 voor groei. Deze groei manifesteerde zich het sterkst bij Mini met +20,6%, maar ook bij Volvo (+8,9%), Mercedes (+8,4%) en BMW (+7,7%). Ook werden er in 2018 21% meer Porsches verkocht. Daarmee behaalde het merk een 30e positie in de ranking, waarmee het een groter occasionmerk is geworden dan Smart, Lexus en Subaru.

Procentueel was Tesla de sterkste stijger in 2018; werden er in 2017 nog 321 van verkocht, in 2018 waren dit er 574 occasions – een plus van +79%. De stijgende nieuwverkopen van de afgelopen jaren dragen hieraan bij.

Aan de andere kant zagen enkele merken hun aantallen occasions verkopen in 2018 duidelijk teruglopen. Het gaat dan over merken als: Honda (-8,4%), Subaru (-7,5%) en Alfa Romeo (-5,7%). De verkopen van deze merken laten al enkele jaren een neerwaartse trend zien, als gevolg van al eerder teruggelopen nieuwverkopen.

## Ontwikkeling B2C verkopen top 10 merken



# MERKEN 2018

## Aantallen verkoop

1. Volkswagen	127.352
2. Peugeot	105.214
3. Opel	101.146
4. Renault	96.315
5. Ford	86.423

## Stadagen

1. Tesla	36,4
2. Volkswagen	64,2
3. Peugeot	64,5
4. Toyota	64,7
5. Daewoo	64,9

## Import

1. Volkswagen	37.250
2. Renault	16.341
3. Mercedes-Benz	15.952
4. BMW	15.509
5. Audi	13.507

## Export

1. Volkswagen	30.337
2. Opel	23.237
3. Renault	20.394
4. Peugeot	18.120
5. Toyota	15.812

# MODELLEN 2018

## Aantallen verkoop

1. Volkswagen Golf	40.221
2. Volkswagen Polo	36.823
3. Opel Corsa	32.467
4. Renault Clio	26.750
5. Ford Focus	25.952

## Stadagen

1. Volvo XC40	19,5
2. Citroen C3 Aircross	23,5
3. Skoda Karoq	26,7
4. Mercedes-Benz V-klasse	27,4
5. Opel Grandland X	29,7

## Import

1. Volkswagen Golf	11.629
2. Volkswagen Polo	10.433
3. Renault Captur	4.850
4. Nissan Qashqai	4.281
5. BMW 3-serie	3.957

## Export

1. Volkswagen Golf	10.586
2. Opel Astra	8.771
3. Renault Megane	7.490
4. Volkswagen Passat	7.160
5. Ford Focus	6.917



## Clio naar vierde plaats

Volkswagen domineert het modellspectrum in 2018 op dezelfde wijze als in 2017. De drie populairste modellen groeiden met het marktgemiddelde mee en dat beeld blijft onveranderd. Van de Renault Clio werden er duidelijk meer occasions verkocht, waardoor deze van de zesde plaats naar de vierde plaats steeg. Dat ging ten koste van Ford, dat hierdoor met zijn populairste model, de Focus, een plaats zakte. De occasionverkopten van de Opel Astra daalden, waardoor dit model voor het eerst sinds jaren niet meer in de top 5 staat.

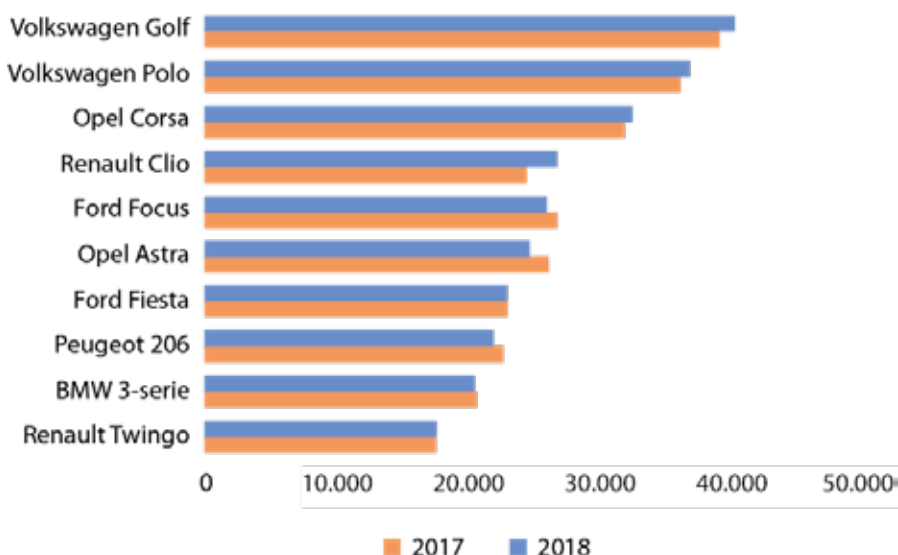
Andere sterke dalers zijn de Volkswagen Passat (-17,7%) en de Ford Mondeo (-10,2%). Beide modellen zijn afkomstig uit het D-segment, dat als geheel een neerwaartse ontwikkeling laat zien. Ook de Toyota Prius laat een dalende lijn zien met -11,7%, net als de Renault Mégane met -10,5% en de Ford Ka met -9,3%. De verklaring hiervoor ligt deels bij het feit dat deze modellen in 2018 minder vrijkwamen vanuit lease. Maar het verminderde aantal nieuwverkopten in de afgelopen jaren speelt ook mee.

Het valt op dat de belangrijkste modellen van Ford allemaal teruglopen; alleen de SUV's en kleinere MPV's van Ford laten positieve cijfers zien.

Andere occasions die in 2018 veel meer werden verkocht dan in 2017 zijn de Fiat 500 (+21,9%), de Volvo V40 (+19,7%), de Toyota Aygo (+17,1%) en de Toyota Yaris (+12,3%). Deze modellen kwamen in absolute aantallen veel terug uit (private) lease.

In 2018  
**56,9%**  
meer mini-SUV's  
verkocht

Groei B2C occasion verkopen top 10 modellen



In 2018

**400.000**

bedrijfsoccasions  
verkocht

### Meer dan 100.000 bedrijfsauto's

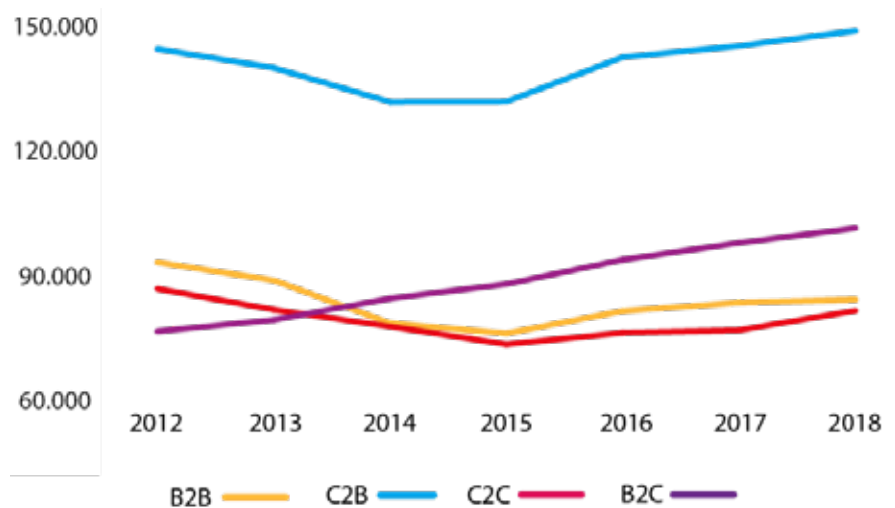
Net als in 2017 zijn er ook in 2018 meer dan 400.000 bedrijfsoccasions verkocht. Om precies te zijn: 413.652. Deze worden vooral door het bedrijfsleven gekocht. Dat is op zich logisch, maar het is wel opvallend dat veel bedrijven geen nieuwe maar gebruikte bedrijfsauto's kopen, vanwege fiscale motieven (BPM en MRB). Als we wat dieper kijken, zien we dat de gezamenlijke autobedrijven in 2018 meer dan 100.000 gebruikte bedrijfsauto's hebben verkocht. Daarbij stegen de B2C-verkopen van 97.425 in 2017 naar 100.883 in 2018. Oftewel, een groei van 3,5% in een jaar tijd.

De verkopen van bedrijfsauto's tussen de zakelijke eindgebruikers onderling (C2C) stegen met 5,9% nog harder. In totaal werden er 81.590 occasions verkocht.

Daarmee groeide de totale verkoop aan eindgebruikers naar 182.473 bedrijfsauto's; een mooie plus van 4,6% ten opzichte van het jaar 2017. Een belangrijke reden voor de aanhoudende groei is de economie, die in een hogere versnelling draait. Als gevolg daarvan is er meer werk voor bedrijven, die daardoor ook een grotere vervoersbehoefte hebben.

Het aantal B2B-verkopen vlakt in 2018 enigszins af, gezien de bescheiden groei van 0,9%. De B2C-verkopen groeien al 5 jaar op rij, met gemiddeld 5,2% per jaar. De C2C-verkopen daalden eerst, maar stijgen de laatste 2 jaar weer, met gemiddeld 3,4% per jaar. Een duidelijke indicatie dat de kopers voldoende vertrouwen hebben in de gebruikte bedrijfsauto – en dan vooral in gebruikte exemplaren in de leeftijdscategorie tot 5 jaar (zie volgende paragraaf).

Totale occasionverkopen naar type transacti

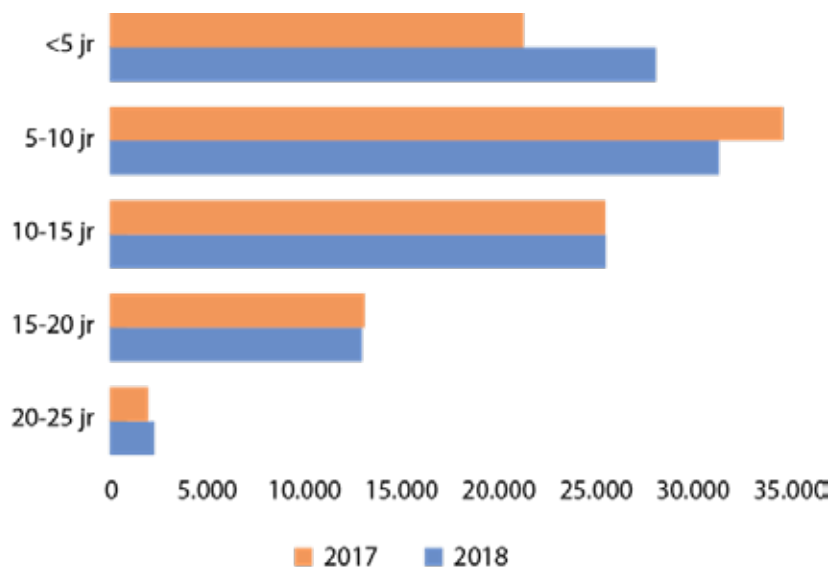


## Groei bij jonge bedrijfsauto's

Een opvallende constatering is de zeer sterke groei in het aantal verkopen van heel jonge auto's tot 5-jarige leeftijd. In 2018 steeg de verkoop in deze totale categorie met maar liefst 32%! Daarbij is het aantal verkochte 1-jarige bedrijfsauto's spectaculair toegenomen, door in 2018 meer dan te verdubbelen ten opzichte van 2017. Maar ook de leeftijdscategorieën 2 en 3 jaar oud laten positieve uitschieters zien. Deze trend zal zeker impact hebben op de verkoop van nieuwe bedrijfsauto's.

Wat bij auto's jonger dan 1 jaar opvalt, is dat het veelal particuliere kopers zijn die hiervoor kiezen. Zij laten hun oog graag vallen op een Dodge Ram of Ford Transit Custom. Wellicht zijn dit zzp-aannemers. Daarnaast kopen ook veel bedrijven deze jonge auto's aan. Tegelijkertijd is er ook toenemende belangstelling voor auto's in de categorie 20 – 25 jaar, hoewel het hier slechts een klein deel van de markt betreft. Voor deze categorie auto's lopen eveneens vooral particuliere kopers warm.

Verdeling B2C verkopen naar leeftijd auto



## Grotere bestelbussen in trek

De kleinere bedrijfsauto is veruit het meest populair, denk hierbij aan de VW Caddy en Citroën Berlingo. Ondanks de populariteit van de kleinere bedrijfsauto daalde de verkoop van deze kleine bestelauto's in 2018. Kleine bestelauto's vertegenwoordigen als segment circa 37% van het geheel aan bedrijfsauto's. Daarmee is dit het grootste segment. De verkopen van de grotere bedrijfswagens stegen daarentegen juist fors. Zowel in het segment Middelgroot en Groot werd er voor 8,1% meer verkocht. Het middensegment (B) vertoont in 2018 een consistente stijging ten opzichte van 2016 en 2017.

Naar bedrijfsauto geconverteerde personenauto's (zoals MPV's, SUV's en stations) worden steeds minder verkocht en fiscale motieven liggen daar vaak aan ten grondslag. De populariteit van deze auto's neemt als zodanig dus zichtbaar af. Het aantal verkochte terreinauto's en pick-ups beleefde in 2018 een hoogtepunt met een stijging van maar liefst 34%. Een verklaring hiervoor is de populariteit van Amerikaanse pick-ups, maar ook de verkoop van Land Rovers en Toyota Landcruisers op grijskenteken nam toe.

## Volkswagen daalt; Ford stijgt

### Ford stijgt

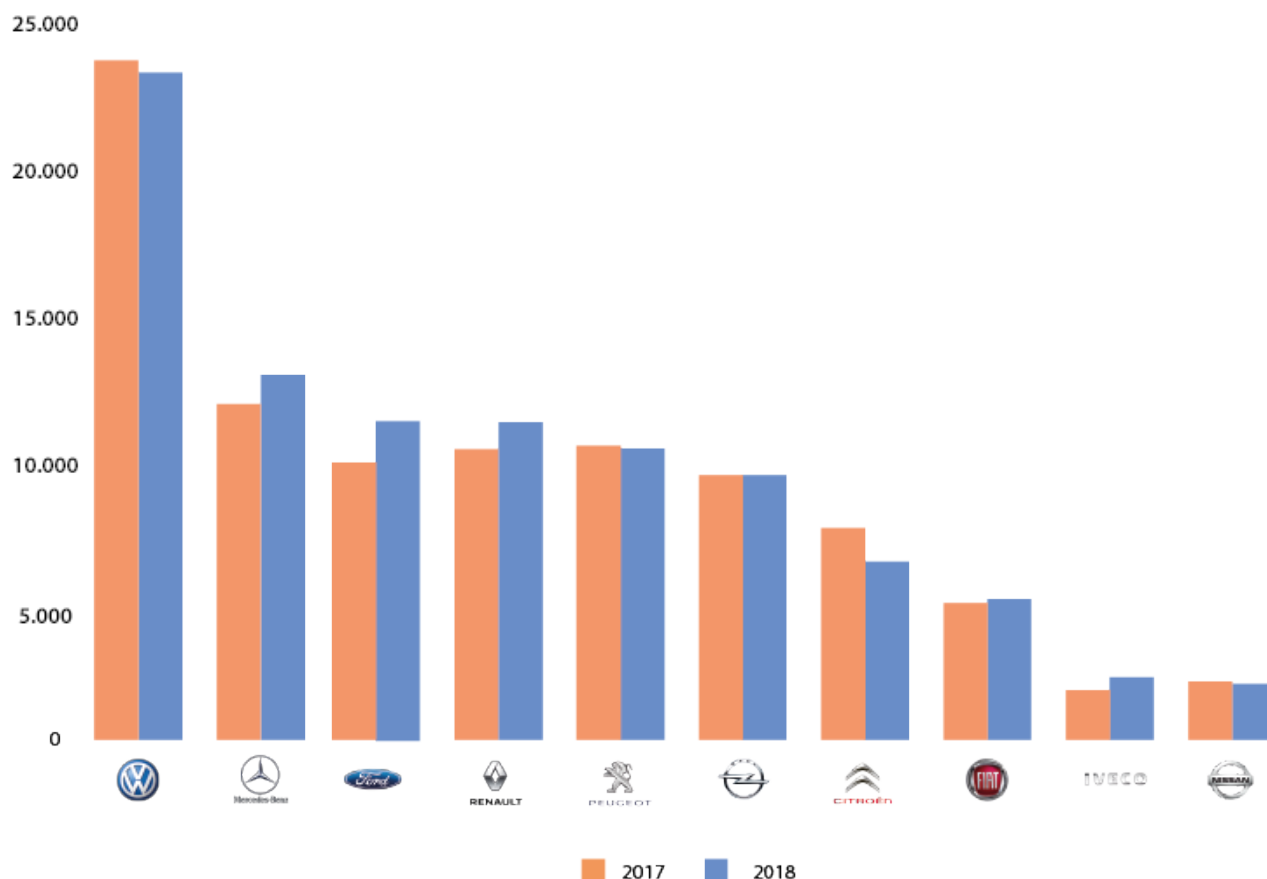
Wat gebeurde er met de verschillende merken in 2018? Volkswagen claimde (net als in voorgaande jaren) het grootste marktaandeel. Maar het merk verkocht wel 2% minder voertuigen dan in 2017. Ford tekende voor de grootste relatieve groei in 2018, door met 15,1% meer verkopen te stijgen van plaats 5 naar plaats 3. Daarbij moet worden opgemerkt dat de verschillen tussen de plaatsen 1, 2 en 3 in 2018 kleiner zijn geworden. Vermoedelijk ligt hier een succesvolle modelvernieuwing en -uitbreiding bij Ford en Mercedes aan ten grondslag. Net als bij Ford is er ook bij Mercedes en Renault sterke groei in 2018.

In 2018 zaten ook enkele kleinere merken flink in de lift. Bijvoorbeeld het merk Iveco, dat met slechts één model bedrijfsauto een groei van 25% boekte, waardoor het steeg naar de negende plaats. Bij het merk Dodge was er ook reden tot vreugde, omdat de verkopen hier zelfs met 53% toenamen naar 1.866 bedrijfsauto's. Sommige merken verkochten in 2018 juist minder occasions, zoals: Citroën (-4,8%), Nissan (-4,5%) en Peugeot (-1,0%). Datzelfde beeld toonden ook enkele kleinere merken, zoals Hyundai, Mitsubishi, Seat en Chrysler.

Kijkend over een langere periode valt op dat Volkswagen als merk sterk gegroeid is. Evenals Mercedes, Renault, Peugeot, Fiat en Ford, die ook een behoorlijke groei laten zien. In 5 jaar tijd stegen de verkopen van deze merken gezamenlijk met ruim 20.000 occasions, een groei van 39%.

Het aantal verkopen van de meeste Europese top 10-merken is in 2018 gestegen. Daarentegen is de verkoop van Nissan-occasions en kleinere Aziatische merken afgenomen. Het aandeel van Aziatische merken is hiermee gekrompen van 11% in 2011 tot 6% in 2018.

Ontwikkeling B2C verkopen top 10 merken



**Volkswagen  
Caddy en  
Transporter  
populair**

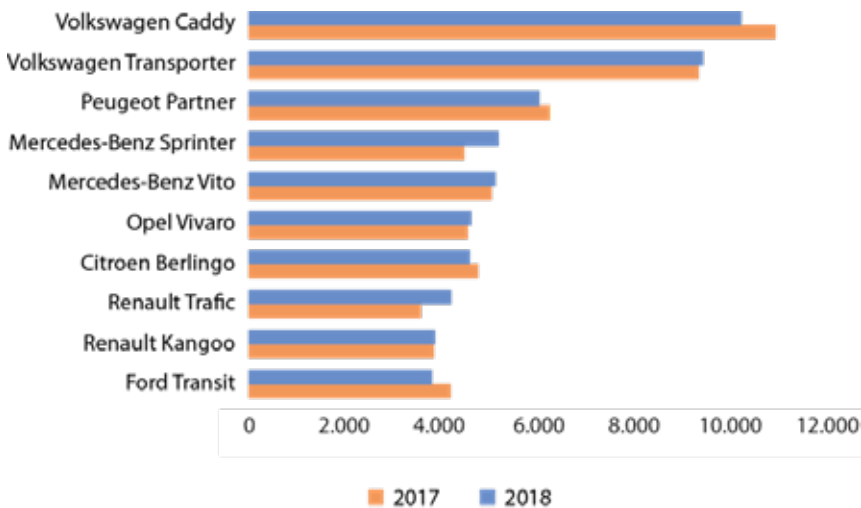
## Meer Sprinters en Transit Custom verkocht

De Volkswagen Caddy en de Volkswagen Transporter zijn in 2018 de meest verkochte bedrijfsoccasions. Zelfs ondanks het met 6,5% gedaalde aantal verkopen van de Caddy in 2018 ten opzichte van 2017. Maar PSA-concurrenten Peugeot Partner en Citroën Berlingo gingen in 2018 evenmin met de winst naar huis; zij moesten allebei genoegen nemen met 3,5% minder verkochte occasions. Sterke groei was weggelegd voor de grotere Mercedes-Benz Sprinter, Ford Transit Custom en de Renault Trafic. De veranderingen in de modellijn van Ford resulteerden in 2018 in minder verkopen van de Ford Transit, terwijl de verkopen van de Ford Transit Custom juist sterk toenamen.

De Dodge Ram 1500 is de opvallende groeier in het geheel. In 2018 werden 3 keer zoveel van deze pick-ups verkochten als in 2017; goed voor bijna 1.215 gebruikte exemplaren. Door deze explosieve toename streefde het model andere modellen voorbij, zoals de Peugeot Boxer of Opel Movano.

In de top 20 komt er geen enkel Aziatisch model meer voor.

Groei B2C occasion verkopen top 10 modellen



# 2

**GROEIEN MERKDEALERS  
EN UNIVERSELEN NAAR  
ELKAAR TOE?**

### Aantal autobedrijven groeit verder

In 2018 werden er 1,17 miljoen personenauto-occasions B2C verkocht, door 19.060 verschillende bedrijven. Ten opzichte van 2017 zijn er 696 bedrijven bijgekomen, een groei van 3,8%. Er zijn dus meer autobedrijven zich gaan toeleggen op de inkoop en verkoop van gebruikte auto's.

Ondanks alle voorspellingen over drastische afnames van het aantal autobedrijven, neemt het aantal autobedrijven in werkelijkheid jaarlijks toe. Dat mag gerust opvallend worden genoemd. Het aantal autobedrijven groeide in 2018 bovendien zelfs sterker dan in voorgaande jaren.

Terwijl het aantal grote bedrijven (>100 gebruikte autoverkopten aan consumenten per jaar) in 2017 nog daalde, nam het aantal grote bedrijven in 2018 juist weer toe. In de categorie 'boven de 200 auto's' manifesteerde zich de sterkste toename; het aantal autobedrijven dat meer dan 200 gebruikte personenauto's verkocht, nam met 16% toe in vergelijking met 2017.

Als we de balans over 2018 opmaken, komen we uit op 3.719 bedrijven die 100 personenauto's of meer verkochten in 2018. Dat zijn er 315 meer dan vorig jaar. Van deze grote bedrijven bestaat 60% uit universelen en dat is opmerkelijk. Deze grote bedrijven ('boven de 100 auto's') verkochten samen 71% van alle B2C-occasions. De 80% kleinere bedrijven verkopen gezamenlijk de resterende 29% voor hun rekening. In 2017 was dat nog 32% van alle B2C-occasions. De concentratie in het gebruikte-autodomein is dus toegenomen.

In 2018 verkocht een autobedrijf gemiddeld 69 occasions, waaronder 63 personenauto's. Oftewel, 1,3 occasion per week. Dit geringe aantal wordt vooral veroorzaakt door het feit dat er zeer veel heel kleine bedrijven zijn. De helft van alle bedrijven verkocht op jaarbasis 23 occasions of minder. Kortom, zij verkochten in 2018 nog geen 2 gebruikte auto's per maand. Hieronder zijn veel bedrijven waar de focus op de werkplaats ligt. Een derde van deze kleine bedrijven slaagde er zelfs niet in om 10 occasions in het gehele jaar te verkopen.

Verdeling bedrijven naar aantal verkochte occasions



**19.060**  
bedrijven verkochten  
1,17 miljoen  
personenauto B2C

## Merkverscheidenheid bij merkdealer toegenomen

### Meer vreemd merk

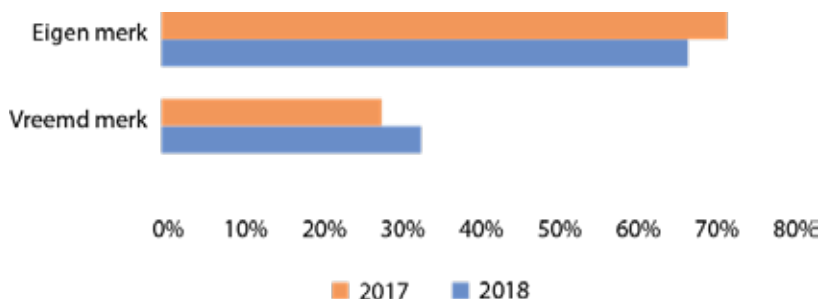
Een autobedrijf verkocht in 2018 gemiddeld ruim 11 verschillende merken personenauto-occasions. Ten opzichte van voorgaande jaren is dat aantal gelijk gebleven. Ook als de categorie bedrijfsauto's hieraan wordt toegevoegd, verandert dat beeld niet noemenswaardig (van 10,9 naar 11,1 merken).

Van de autobedrijven heeft 11% in 2018 opnieuw alleen auto's van één specifiek merk verkocht, terwijl de helft van de bedrijven negen of meer merken verkocht. Ook hierbij geldt: het beeld van voorgaande jaren is in 2018 niet veranderd.

Merkdealers verkochten gemiddeld meer auto's van verschillende merken dan dat de universelen deden. Dit lijkt misschien onlogisch, maar daarin speelt mee dat dealers veelal grotere aantallen occasions verkopen. Twee derde van de occasions die merkdealers in 2018 verkochten aan consumenten was van hun eigen merk, een derde was een vreemd merk. In 2017 werd al duidelijk dat merkdealers in hun occasionverkoop meer opschuiven naar vreemde merken, en die ontwikkeling heeft in 2018 in sterkere mate doorgezet.

De merkverscheidenheid van de merkdealer is dus toegenomen. Dit zal mede zijn veroorzaakt doordat dealers een tekort kregen aan eigen merken. De tekorten nemen alleen maar extra toe naarmate meer merkdealers de tekorten van hun eigen merk gaan opvangen met de verkoop van andere merken.

Groei B2C occasionverkoop top 10 modellen





## Meer jonge auto's bij universele autobedrijven

Bijna twee derde van de occasions die de merkdealer in 2018 aan consumenten verkocht, was 5 jaar of jonger. Bij universelen was nog geen kwart 5 jaar of jonger; de leeftijden van de occasions zijn daar evenwichtiger verdeeld over het gehele occasionbestand.

In 2018 nam het aandeel zeer jonge auto's van 0 tot 2 jaar bij universelen sterk toe. Weliswaar maakt deze groep maar 8% van de verkopen van universelen uit, maar er is langzamerhand wel een verschuiving naar jonge auto's zichtbaar. Bij merkdealers valt 37% van de occasions in de categorie 0 - 2 jaar.

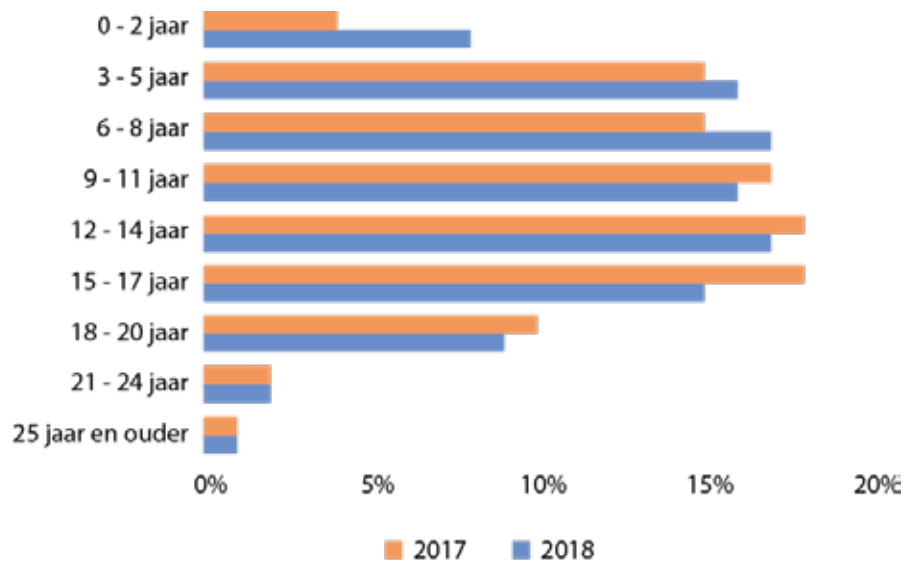
Universelen verkochten in 2018 beduidend meer auto's in de leeftijdscategorie 0 - 8 jaar. Bedroeg dit aandeel in 2017 nog 34%, in 2018 is dit toegenomen naar 41%. Kortom, universelen worden blijkbaar steeds vaker als een goed alternatief gezien voor de merkdealer.

Als gevolg van die klantperceptie gaan beide verkoopkanalen elkaar steeds meer concurreren. Universelen doen dat door zeer jonge auto's te verkopen, terwijl de merkdealers op hun beurt meer occasions van vreemde merken gaan verkopen.

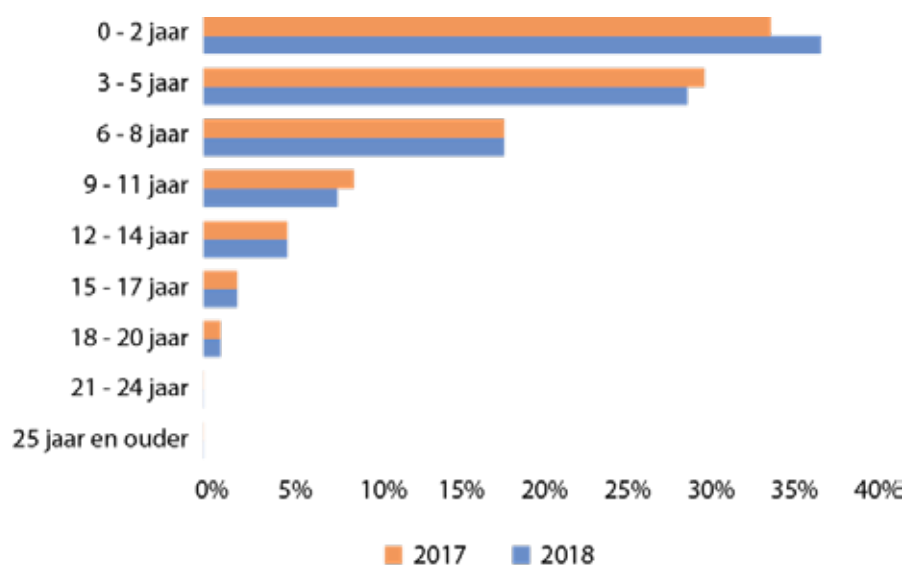
De gemiddelde leeftijd van occasions bij universelen nam in 2018 dan ook af: van 11,4 naar 10,5 jaar oud. Daarmee zijn auto's nog steeds wel twee keer zo oud als bij merkdealers. Maar ook bij de merkdealers daalde de gemiddelde leeftijd van de occasions; van 5,0 naar 4,8 jaar.

Gebruikte auto's die ouder zijn dan 10 jaar vormden in 2018 niet langer een meerderheid bij universelen. Het aandeel occasions van 10 jaar of ouder dat zij verkochten, daalde van 55% in 2017 naar 49% in 2018.

Verdeling leeftijd occasion bij universele autobedrijven



Verdeling leeftijd occasion bij merkdealers



## Aandeel alle segmenten SUV's neemt toe

### B-segment grootste

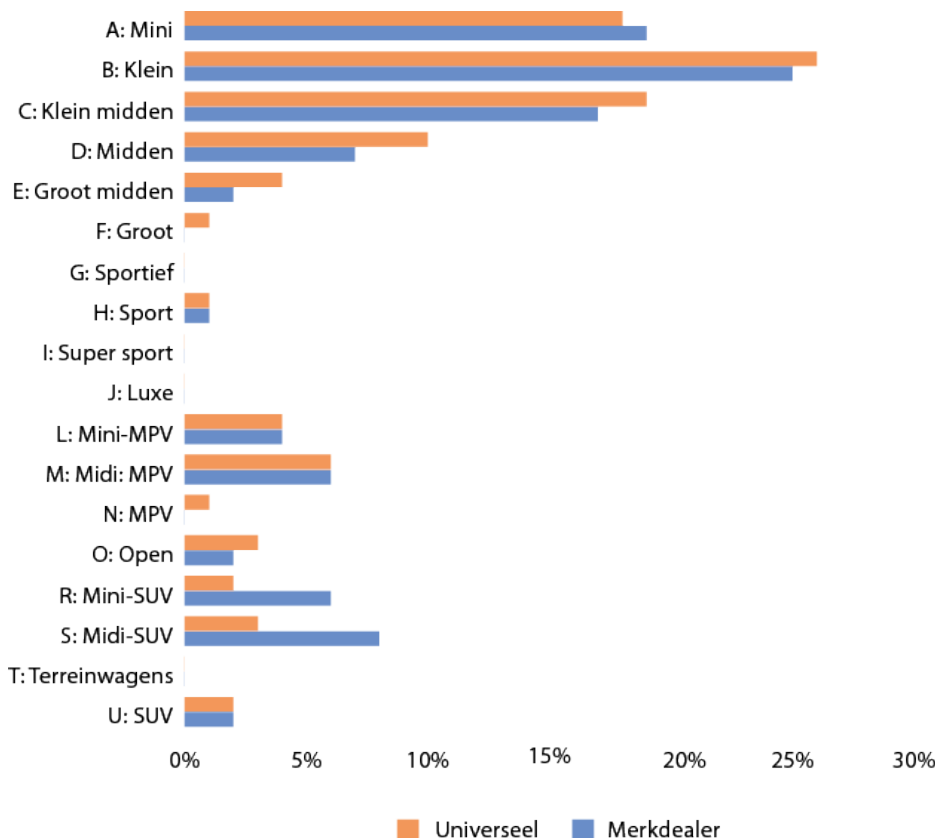
Bij universelen nam in 2018 het A-segment het meeste toe binnen hun occasionverkoop. Een reden hiervoor is dat occasions uit dit segment een steeds groter deel van het wagenpark uitmaken. Waren er voorheen vooral grote aantallen jonge auto's in het A-segment, inmiddels zijn er ook veel meer auto's in de bouwjaren zoals die vaak door universelen worden verkocht.

Het aandeel van alle segmenten SUV's binnen de occasionverkoop nam toe. Bij de merkdealer was die toename sterker bij kleinere SUV's, maar bleef het aandeel grote SUV's juist gelijk. Van alle occasions bij dealers is 1 op de 6 nu een SUV. De aandelen van (alle) MPV's en de verkopen in de segmenten C t/m E namen af, zowel bij merkdealers als bij universelen.

Het enige segment waar merkdealers de occasionmarkt domineren, is het segment van de compactere SUV's. Maar naarmate er meer oudere auto's in deze segmenten gaan voorkomen, zal ook het aandeel van universelen hierin toenemen. Universelen hebben het hoogste aandeel binnen de nichesegmenten, zoals sportauto's, terreinauto's en grote auto's. Maar het valt op dat ook de merkdealers in 2018 weer meer zijn gaan doen binnen deze segmenten.

Het B-segment was in 2018 zowel voor merkdealers als voor universelen het belangrijkste segment in aantallen. Het belang hiervan is in 2018 nog iets verder toegenomen.

Verdeling verkopen per bedrijf naar segment



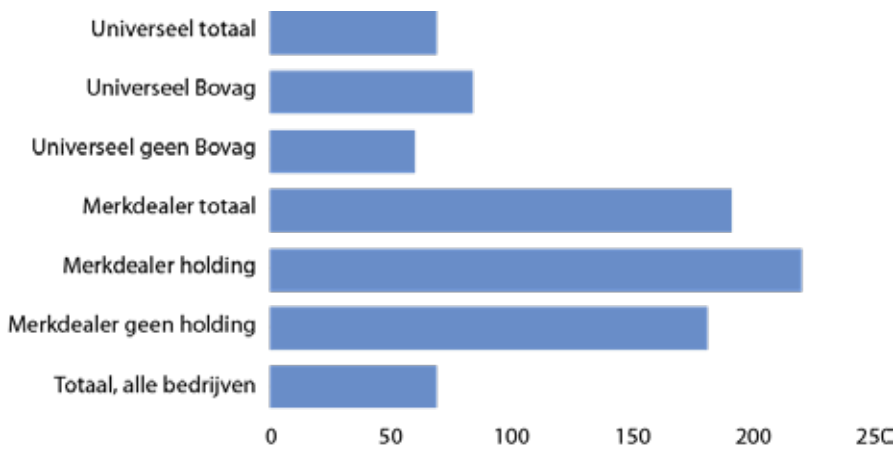
### Uiteenlopende bedrijven

Binnen de groep universeelen verkopen Bovag-bedrijven grotere aantallen occasions dan niet-Bovag-bedrijven. De gemiddelde leeftijd van auto's bij Bovag-bedrijven ligt ook een stuk lager.

Groter zijn de verschillen tussen merkdealers en universeelen. Auto's bij merkdealers zijn jong en dat speelt helemaal bij merkdealers binnen holdings; deze auto's zijn jonger dan 4 jaar, maar het zijn wel vaker kleine auto's. Verder speelt schaalgrootte een belangrijke rol; merkdealers verkopen gemiddeld 2,8 keer zoveel occasions als een universeel bedrijf. Wanneer merkdealers onderdeel uitmaken van een holding, verkopen zij gemiddeld duidelijk meer gebruikte auto's per vestiging dan andere merkdealers. Het aantal occasions dat een vestiging van een merkdealers en een universeel bedrijf verkocht lag in 2018 op hetzelfde niveau als in 2017.

Dealers binnen holdings verkochten minder vreemde merken dan andere merkdealers, ondanks het feit dat ze groter zijn. Hieruit blijkt dat zij gefocust zijn op hun eigen merk. Wel is de trend zichtbaar dat dealers meer vreemde merken zijn gaan verkopen. Dat gold in 2018 zowel voor dealers die onderdeel uitmaakten van een holding als voor andere merkdealers.

Aantal verkopen per type bedrijf





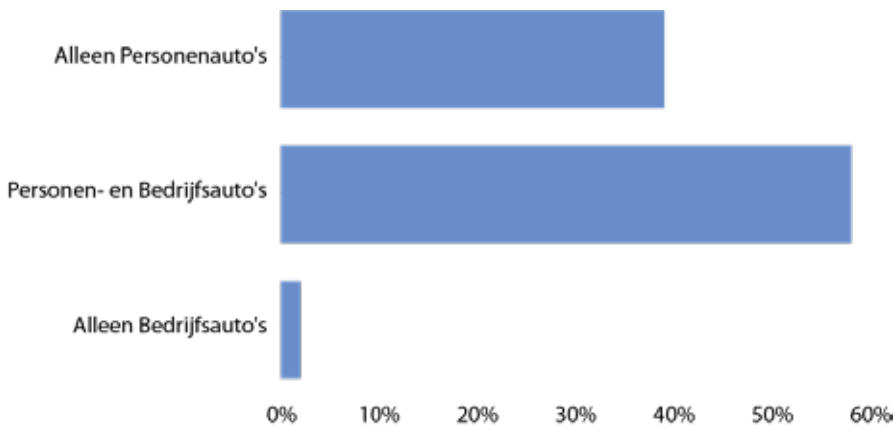
### Verdeling bedrijven naar verkochte voertuigsoorten

De meerderheid van de autobedrijven (58,3%) die occasions in 2018 occasions verkocht, handelt zowel in personenauto's als in bedrijfsauto's. Vrijwel alle bedrijven (97,5%) verkochten in 2018 personenauto's als occasion. Een grote meerderheid (60,8%) verkoopt daarnaast ook bedrijfsauto's. Slechts 2,5% van alle bedrijven heeft zich exclusief toegelegd op de verkoop van bedrijfsauto's.

Onder merkdealers is het deel dat zowel personenauto's als bedrijfsauto's verkoopt nog groter: 70,3%. Dat is wel opvallend, omdat lang niet alle merken beide soorten voertuigen in hun gamma hebben.

Bedrijfsauto's gaan niet als warme broodjes over de toonbank; bij veel bedrijven gaat het maar om een enkel voertuig. Zo verkocht bijna de helft van de bedrijven in 2018 maar 3 of minder bedrijfsauto's. Op deze wijze wordt er weinig ervaring opgedaan met bedrijfsauto's, specifieke kennis daarover zal bij veel bedrijven beperkt zijn. Ook impliceert het dat er nog groeimogelijkheden zijn.

Verdeling bedrijven naar verkochte voertuigsoorten



# 3

**HEBBEN DE STATIJDEN HET  
LAAGSTE PUNT BEREIKT?**

## Statijden nog korter

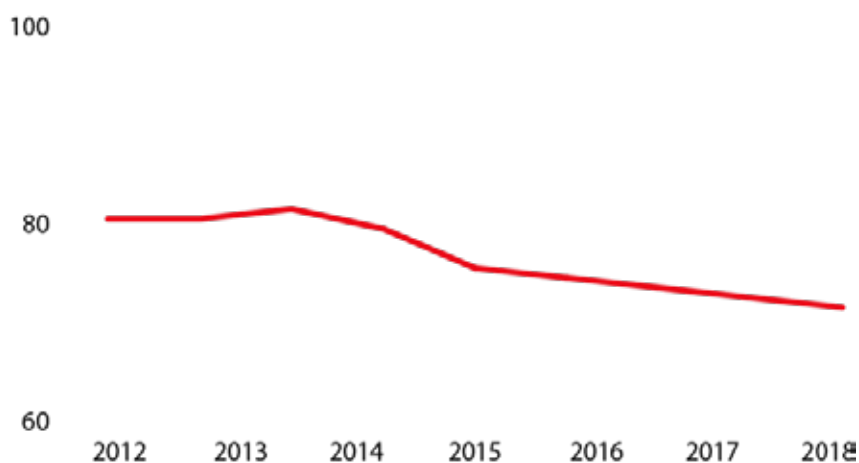
De statijden van personenauto's liepen over het geheel genomen in 2018 verder terug. Bedroeg de gemiddelde statijd in 2017 nog 72 dagen (0,6 dag minder dan in 2016), in 2018 lag diezelfde statijd op 71 dagen (1,6 dag minder dan in 2017). Dit ondanks een voorraadtoename in 2018 van 12,7% ten opzichte van 2017.

De nieuwe cijfers over 2018 bevestigen dat de statijden kijkend over een periode van 6 jaar korter worden. Occasions stonden in 2018 gemiddeld 10,7 dagen korter te koop dan in 2012; een aanzienlijke afname met 13%.

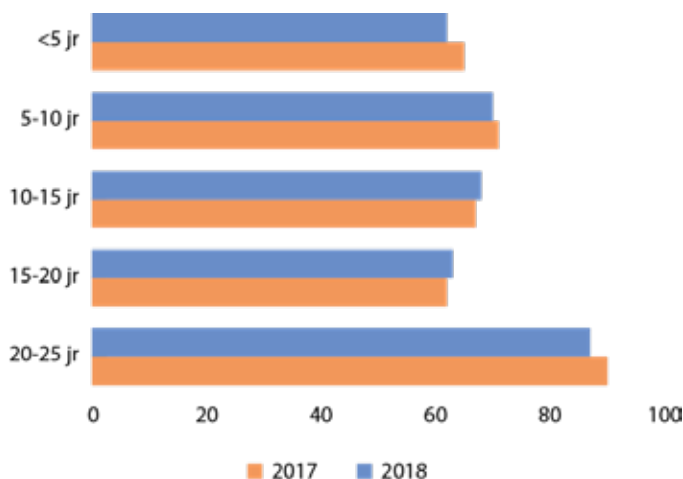
Voor autobedrijven zijn de kortere statijden gunstig, omdat ze hierdoor minder kosten hoeven te maken per auto. Maar ook omdat ze hierdoor méér gebruikte auto's kunnen omzetten.

In het laatste kwartaal van 2018 liep het aantal stadagen weer op ten opzichte van de voorgaande drie kwartalen, maar dit fenomeen herhaalt zich elk jaar. In die zin lijkt het een seizoenspatroon.

Gemiddeld aantal stadagen occasions bij verkoop



Gemiddeld aantal stadagen naar leeftijd auto



## Jonge occasions sneller verkocht

De statijden van auto's tot 5 jaar zijn in 2018 verder gedaald. Er blijft dus sprake van een gezonde vraag, ondanks de toename van de voorraad. Ook bij personenauto's in de leeftijdscategorie 5 - 10 jaar worden de statijden korter, waarmee de in 2012 begonnen dalende lijn doorzet. Auto's in de leeftijdscategorie 11 - 18 jaar moeten in 2018 wat langer wachten op een nieuwe eigenaar dan in 2017.

De ontwikkeling die het meest in het oog springt, is de forse daling van de statijd bij auto's van 1 jaar oud; deze is in een jaar tijd afgenomen van 69 dagen naar 61 dagen. Dit terwijl de voorraad toenam met 32,8%. Als gevolg hiervan worden auto's van 1 jaar oud nu even snel verkocht als auto's van 18 jaar oud. Alleen auto's die jonger zijn dan 1 jaar worden (veel) sneller verkocht; dit zijn de echte snellopers.

Alle personenauto's met een leeftijd tot 20 jaar kennen nu statijden van maximaal 75 dagen. Daarbinnen valt op dat oudere auto's uit de leeftijdscategorie van 14 - 19 jaar zeer snel worden verkocht, de gunstige prijsstelling is hoogst waarschijnlijk de reden hiervan.



# Statijden

SUV's neemt af

## Grote SUV's sneller verkocht dan C-segment

Het gemiddelde aantal stadagen van de gebruikte auto's in het A-segment daalde in 2018 sterker dan voor, het gemiddelde aantal stadagen van de totale markt. Hierdoor bevindt het aantal stadagen in het A-segment zich nu weer op hetzelfde niveau als dat van het B-segment.

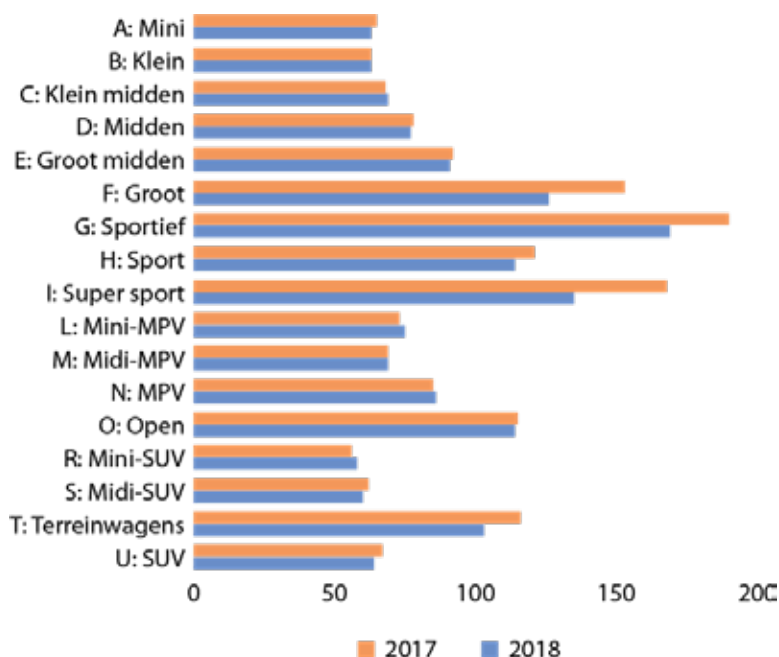
Het aantal stadagen van de belangrijke B/C/D-segmenten zijn weinig veranderd in 2018. De statijden van alle klassen MPV's liepen daarentegen op.

Kleine SUV's kennen (net als in voorgaande jaren) de kortste statijd. Zo bedroeg de statijd in het jonge segment R: Mini-SUV slechts 58 dagen. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat dit een wat vertekend beeld geeft, omdat het vooral hele jonge auto's zijn. Het gemiddelde loopt dan ook wel langzamerhand op.

Bij andere SUV-segmenten daalden de statijden sterker dan het marktgemiddelde. Hiervoor worden full-size SUV's (zoals de Audi Q5) nu gemiddeld sneller verkocht dan het C-segment.

Vooraf in veel kleinere c.q. nichesegmenten (F-segment en alle klassen sportauto's) zijn de statijden sterk gedaald. De verklaring hiervoor is evident: de verkopen in deze segmenten zijn aangetrokken, waardoor de voorraden in de afgelopen jaren zijn geslonken.

Gemiddeld aantal stadagen per segment





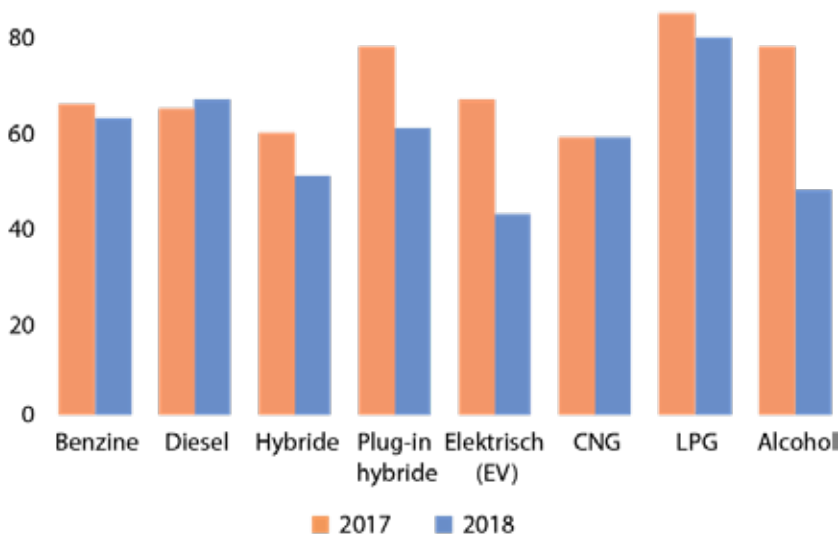
### Statijd diesels loopt licht op

Gebruikte diesels staan sinds 2016 elk jaar weer iets langer te wachten voordat ze van eigenaar verwisselen. Ook in 2018 kwam daar wat extra statijd bij, met circa 2,5 dag. De voorraad diesels nam in dezelfde periode toe met 15,8%. De statijd van gebruikte benzineauto's daalde iets in 2018, bij een stijging van de voorraad met 12,5%.

Als dieseloccasions en benzine-occasions tegen elkaar worden afgezet, hebben dieseloccasions gemiddelde een 5,7 dagen langere statijd. Dit laat onverlet dat LPG-auto's een nog vele malen langere statijd hebben; deze liep in 2018 op naar 110 dagen.

Om alternatieve aandrijvingen goed te kunnen vergelijken, is specifiek ingezoomd op de groep auto's in de leeftijdscategorie jonger dan 5 jaar. Het aantal stadagen in die groep neemt gemiddeld sterk af van 65 stadagen in 2017 naar 62 stadagen in 2018. Van occasions met een elektromotor nam de statijd sterk af in 2018 dit was in 2017 nog niet het geval. Vooral de gebruikte EV's werden in 2018 snel verkocht. Dit is een opvallend gegeven, omdat: a) er in 2018 juist veel EV's en plug-ins terugkwamen uit lease; en b) de bijtellingsvoordelen voor die oudere auto's afliepen. Daar blijkt dus wel vraag naar te zijn op de Nederlandse markt.

Gemiddeld aantal stadagen auto's jonger dan 5 jaar



Diesels staan  
**5,7 dagen** langer  
dan benzine-occasions

### Tesla snelste verkocht

Tesla heeft zich in 2018 opgeworpen als het merk met de kortste gemiddelde statijd. De sterke groei van verkochte gebruikte Tesla's bracht de statijd van 62 dagen in 2017 terug naar 36 dagen in 2018.

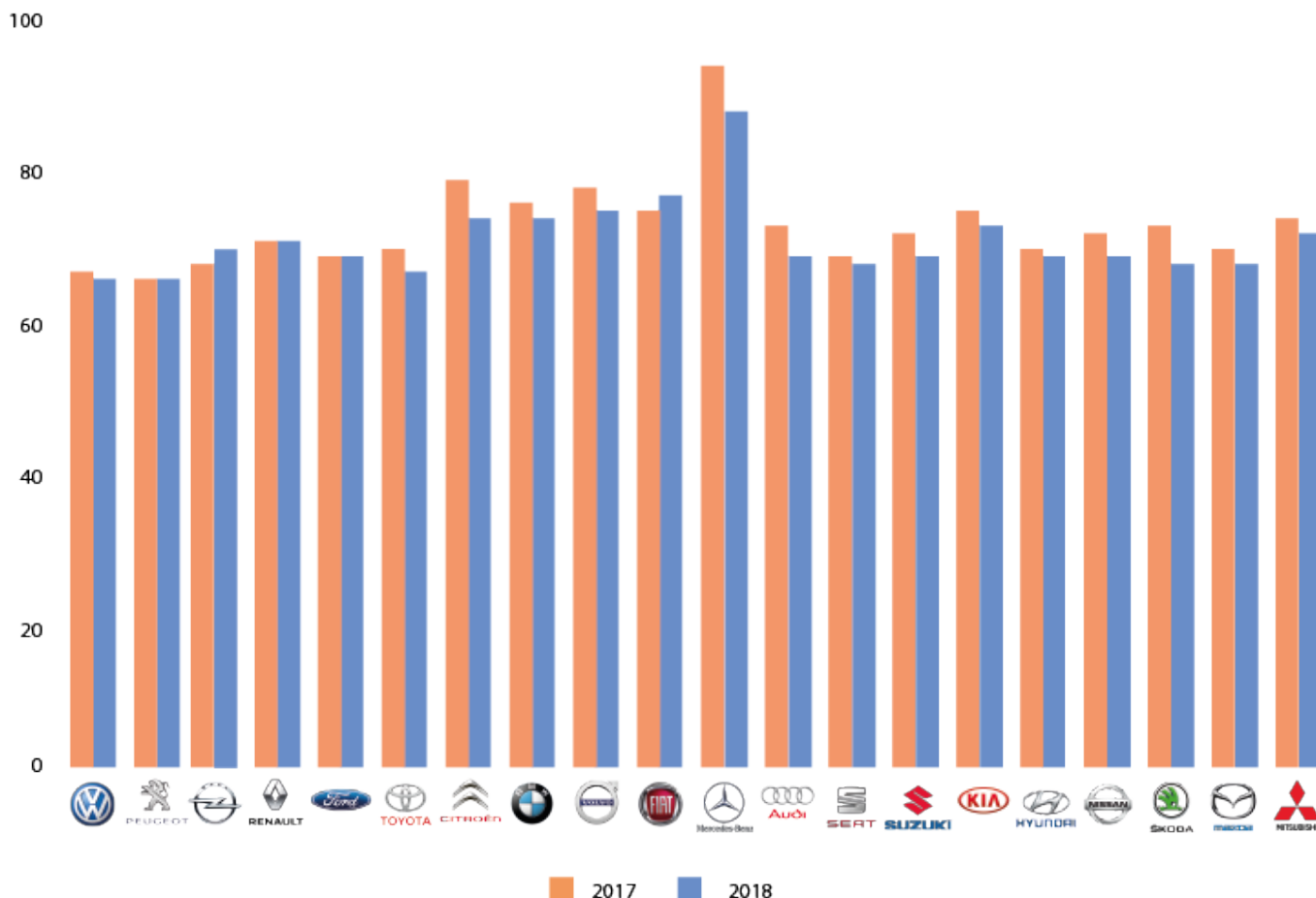
Van de volumemerken blijven Volkswagen en Peugeot zeer goed scoren onder het gemiddelde van de markt. Bij het merk Citroën daalde de statijd richting het markt-gemiddelde.

Wat opvalt, is het feit dat gebruikte Kia's gemiddeld behoorlijk lang blijven staan, ondanks hun goede naam en populariteit bij nieuwverkoop. Zij blijven bijvoorbeeld veel langer staan dan occasions van zustermerk Hyundai.

Veel premium merken zagen de statijden van hun occasions in 2018 dalen. Dit speelde vooral bij Mercedes, Audi en Porsche, maar Jaguar spande de kroon door te dalen van 151 stadagen naar 123 dagen. Ook zustermerk Land Rover ging terug van 90 dagen statijd naar een keurige 75 dagen.

De statijden bij Mini, Lexus en Alfa Romeo namen juist weer toe. Als mogelijke oorzaak hiervoor kan een verschuiving richting duurdere auto's in de modelmix worden genoemd.

Gemiddeld aantal stadagen top 20 merken



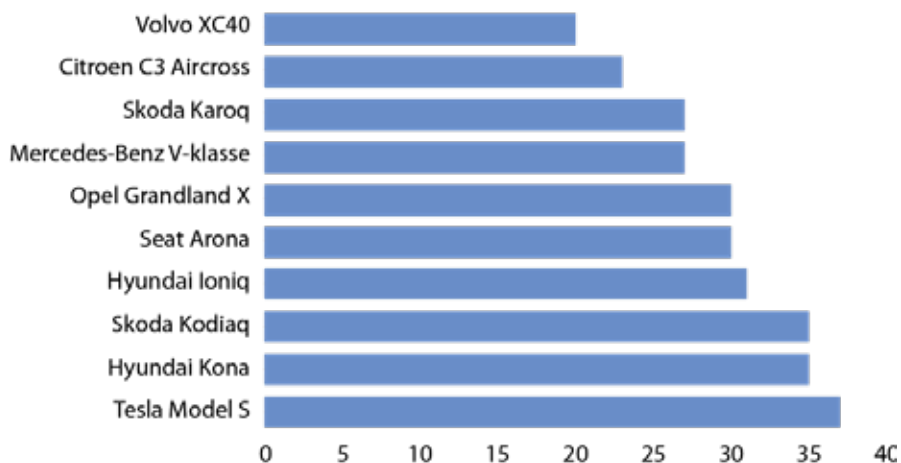
### Auto van het jaar ook snelst verkopende occasion

Het favoriete model met het kortste aantal stadagen in 2018 is de Volvo XC40. Dit was ook de Europese Auto van het jaar 2018. Elk jaar blijkt een nieuw, net uitgebracht model de lijst aan te voeren vaak een compacte SUV. Inmiddels wordt de gehele top 3 nu gevormd door dit segment. Wat opvalt, is dat de lijst met snelst verkochte auto's vooral bestaat uit SUV's/cross-overs en een enkele EV.

Kijkend naar de meest verkochte auto's, is de VW Polo net als in voorgaande jaren het model met de kortste statijd. Deze statijd daalde in 2018 van 54 naar 51 stadagen, waarmee het model ver onder het gemiddelde duikt. De VW Polo wordt overigens wel op de voet gevolgd door het trio Aygo/107/C1, met statijden van 52 tot 53 dagen.

De zeer snelle verkoop van enkele grote en/of dure auto's, zoals de Mercedes GLC en V-klasse en Tesla model S, is markant te noemen. Ook de Porsche Macan wordt gemiddeld binnen 49 dagen verkocht.

Top 10 modellen kortste statijd

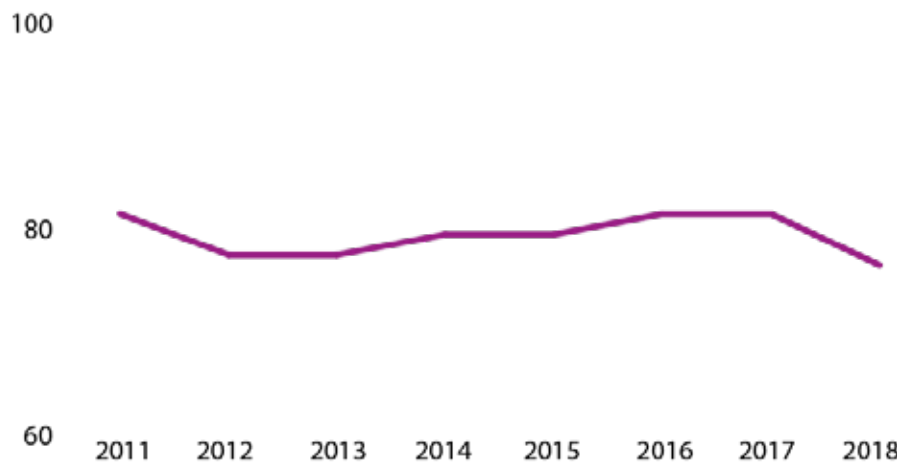


### Statijd bedrijfsauto's daalt ook

De statijden van bedrijfsauto's zijn al enige jaren vrij stabiel, maar in 2018 ontstaat er opnieuw beweging. Het aantal stadagen van bedrijfsauto's daalde namelijk van bijna 81 dagen in 2017 naar 76 dagen in 2018. Dit is het kortste aantal stadagen sinds lange tijd! In combinatie met een 12,2% stijging van de voorraad, laat dit de populariteit van de gebruikte bestelwagen zien.

Trekken we het plaatje wat breder door hier ook personenauto's in mee te nemen, dan staan bedrijfsauto's altijd nog 5 dagen langer te koop dan personenauto's. Dat beeld contrasteert met de cijfers in de jaren 2012-2013; toen werden bedrijfsauto's juist sneller verkocht dan personenauto's.

Gemiddeld aantal stadagen occasions bij verkoop



## Jonge bedrijfsauto's sneller verkocht

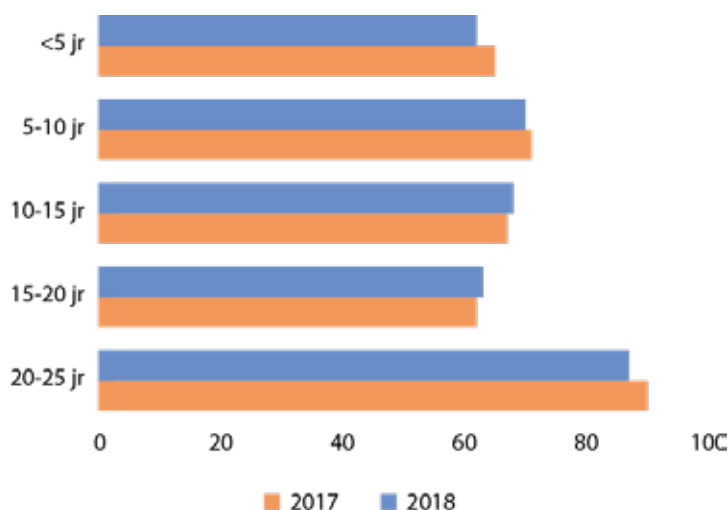
Vooral de statijden van jonge en oude auto's daalden in 2018 en dat patroon is ook in vergelijkbare mate terug te zien bij personenauto's. De statijden van auto's in de leeftijdscategorie van 8 tot 13 jaar zijn daarentegen juist toegenomen.

Het zijn vooral bedrijfsauto's jonger dan een jaar die minder lang op een nieuwe eigenaar hoeven te wachten; het aantal stadagen van deze jonge auto's liep fors terug. Naast deze hele jonge auto's werden ook de bedrijfsauto's in de leeftijdscategorie van 10 tot 16 jaar snel verkocht. Deze auto's gingen van de hand na 70 tot 75 stadagen, en dat ligt onder het gemiddelde aantal stadagen (76).

Wanneer bedrijfsauto's 20 jaar of ouder zijn, worden ze steeds minder gewild. Dat wordt gereflecteerd door het oplopende aantal stadagen van deze exemplaren. Een logische verklaring hiervoor is het feit dat dit voor de meeste bedrijven geen courante auto's meer zijn. Mede vanwege het intensieve gebruik ervan en de hoge kilometerstanden.

Leeftijdscategorie van 8 tot 13 jaar ook aantrekkelijk

Gemiddeld aantal stadagen naar leeftijd auto



## Kleine bestelauto in trek

Hoe heeft het aantal stadagen zich ontwikkeld binnen de diverse segmenten? Duidelijk is dat de statijden in alle belangrijke segmenten A, B en C afnamen, waarbij vooral de daling in het C-segment erg sterk was. Deze daalden van 84 stadagen naar 76 stadagen. Het zijn daarbij de kleine bestelauto's uit het A-segment, zoals de VW Caddy, die het snelste werden verkocht.

Ook de statijden van de pick-up ontwikkelden zich in positieve zin. Waar in 2017 de statijd van een pick-up nog erg lang was, daalde het aantal stadagen in 2018 drastisch. Zelfs zodanig, dat het aantal stadagen nu in lijn ligt met het marktgemiddelde.

De SUV's op grijs kenteken gingen in 2018 een stuk minder gemakkelijk van de hand; dit is een lastige markt geworden.

### Amerikaanse pick-ups snel verkocht

Een aantal opvallende constateringten ten aanzien van het aantal stadagen, uitgesplitst naar de verschillende merken. Als eerste valt op dat Amerikaanse pick-ups in 2018 een korte gemiddelde statijd hadden. Hierdoor nemen de merken die vooral die modellen leveren, een hoge positie in de ranking in.

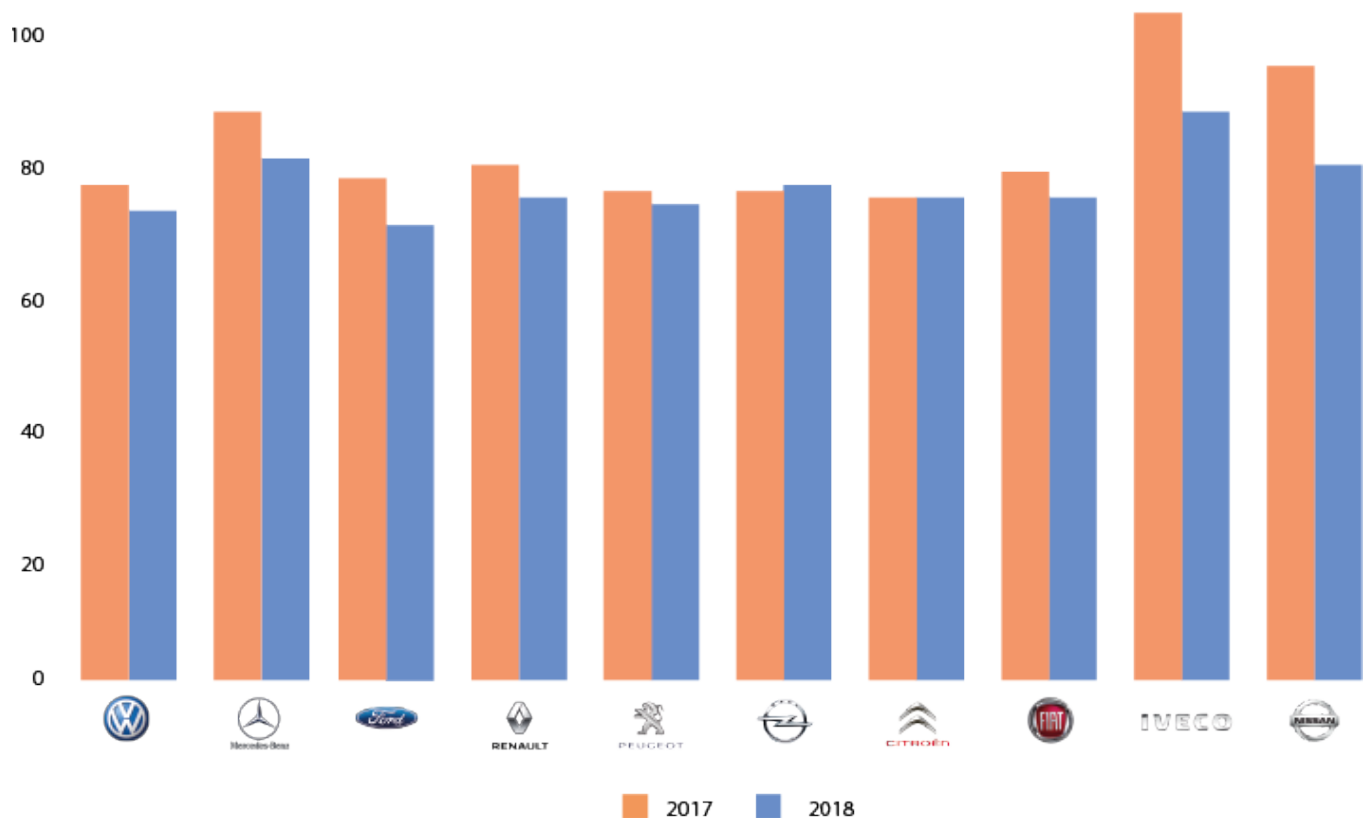
Ook de bedrijfsauto's van Kia werden in 2018 snel verkocht, maar hier hoort wel een kanttekening bij. Het gaat om hele kleine aantallen bedrijfsauto's, aangezien Kia zich in Nederland niet meer op deze categorie auto's richt.

Bedrijfsauto's van Ford werden in vergelijking tot de andere grote merken het snelst verkocht. De statijd nam in 2018 af met 9% naar 69 stadagen.

De statijd van bedrijfsauto's van de merken Iveco, Mitsubishi, Nissan en Land Rover nam in 2018 nog veel sterker af, namelijk 15 tot 18%.

De bedrijfsauto van Dacia kreeg in 2018 juist weer te maken met enige tegenwind; door een sterke stijging van het aantal stadagen staat Dacia weer op het oude niveau van 2016 (73 stadagen).

Gemiddeld aantal stadagen top 10 merken



### Ford Transit Custom sterk op occasionmarkt

Welke modellen kenden in 2018 de kortste statijden? Een aantal Amerikaanse pick-ups voert de lijst aan; zij werden in dit jaar het snelst verkocht. Als we kijken naar volumemodellen blijkt de Ford Transit Custom met 62 dagen snel te worden verkocht.

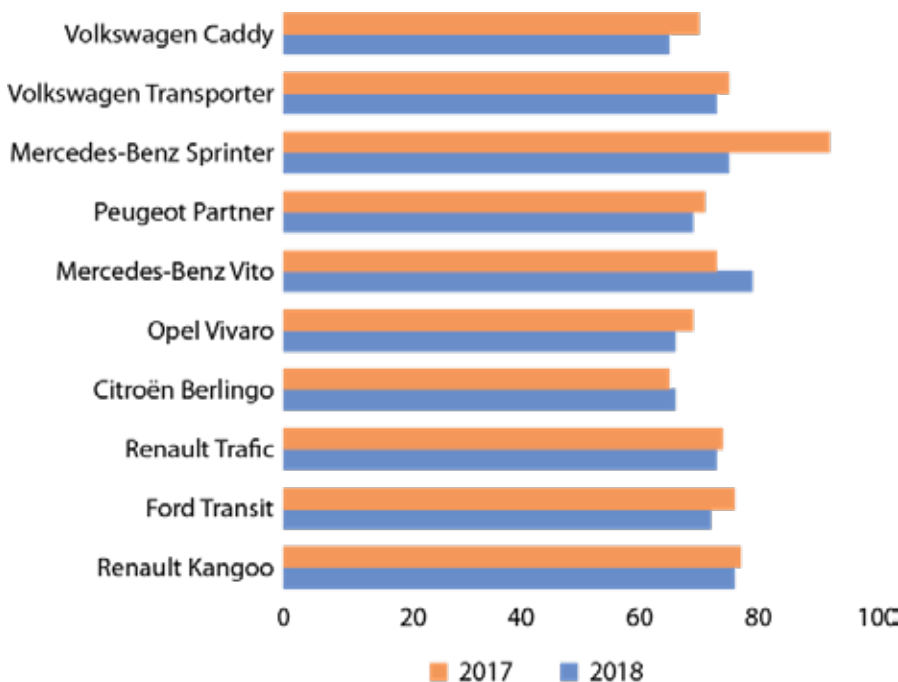
De meest verkochte bedrijfsauto is de VW Caddy; deze auto is tegelijkertijd een van de sneller verkochte bedrijfsauto's. De VW Caddy tekende in 2018 namelijk voor een statijd van slechts 65 dagen. Aan de andere kant van hetzelfde segment doet de Opel Combo het met 83 stadagen juist een stuk minder goed.

Ook de Iveco Daily noteerde in 2018 een relatief lange statijd van 91 dagen, al is dit wel een flinke verbetering ten opzichte van de 101 dagen statijd in 2017.

Fiat laat een ontwikkeling via twee sporen zien. De Scudo wordt erg langzaam verkocht 92 dagen statijd maar de opvolger Talento slaat blijkbaar aan, want deze wordt erg snel verkocht, in welgeteld 65 dagen. Hierbij geldt: oud is uit, jong is in.

**VW Caddy**  
meest en snelst verkocht

Gemiddeld aantal stadagen top 10 meest verkochte modellen



**326.148**  
voertuigen op voorraad  
gehouden

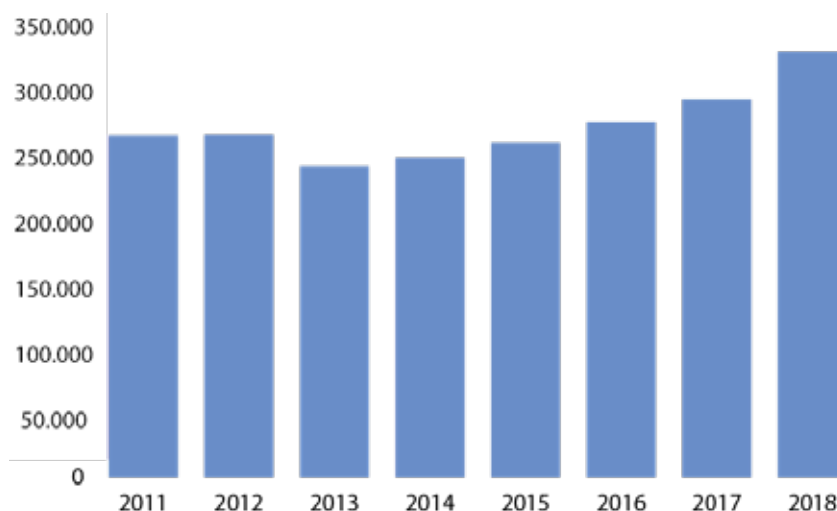
### Vorraden naar recordhoogte

In de afgelopen 5 jaar zijn de voorraden opgelopen. Bevond de voorraad zich in 2013 nog op het allerlaagste niveau met 238.189 voertuigen, in 2018 werden er welgeteld 326.148 personenauto's in voorraad gehouden.

Ten opzichte van 2017 groeide de voorraad in 2018 met maar liefst 12%; de sterkste stijging die er in de afgelopen jaren kan worden genoteerd. In de loop van 2018 liepen de aantallen bovendien op.

Deze uitdijende voorraden kunnen ertoe leiden dat de marges onder druk komen te staan. Als de economie stagneert en de vraag inzakt, kunnen autobedrijven worden geconfronteerd met te veel auto's waar ze ook nog eens veel te lang mee blijven zitten. Om deze auto's van de hand te kunnen doen, zullen zij lagere verkoopprijzen moeten hanteren dan wenselijk is.

Totale voorraden occasions



### Voorraadrotatie daalt

Voorraadrotatie staat voor het aantal keren dat de voorraad is verkocht in een periode. Anders gezegd: hoeveel keer per jaar kan ik als autobedrijf een winstmarge creëren met mijn voorraad gebruikte auto's?

Collectief gezien lag de voorraadrotatiefactor van alle autobedrijven in Nederland en gebaseerd op de B2C-verkopen in 2018 op 3,6. Deze voorraadrotatiefactor kan worden beschouwd als een landelijke benchmark. De benchmarkinformatie over de afgelopen 5 jaren laat zien dat er sprake is van een ongunstige, zich voortzettende trend.

De occasionverkopen in B2C-aantallen zijn weliswaar gegroeid in 2018, maar de voorraden zijn tegelijkertijd nog sterker gestegen. Als gevolg van deze ontwikkeling is de rotatie van de voorraden afgenomen, en in 2018 uitgekomen op het laagste niveau in jaren. Dit laat ook zien dat de voorraden vanuit bedrijfseconomisch perspectief wel erg groot zijn geworden.



## Minder winkeldochters

De stadagen van de voorraden laten al jaren een dalende trend zien.

In 2018 daalde de statijd van de voorraad van 138 naar gemiddeld 130 dagen. Die daling was ongeveer even groot als in de periode 2017.

Dit laat zien dat de voorraden gebruikte auto's steeds sneller verkocht worden, en dat het niet zo is dat vooral de nieuw binnengekomen auto's sneller verkocht worden.

Maar dat er ook meer aandacht is voor de al langer staande auto's, niemand wil met "winkeldochters" blijven zitten.

Winkeldochters  
**sneller** uit voorraad

## Meer jonge occasions in voorraad

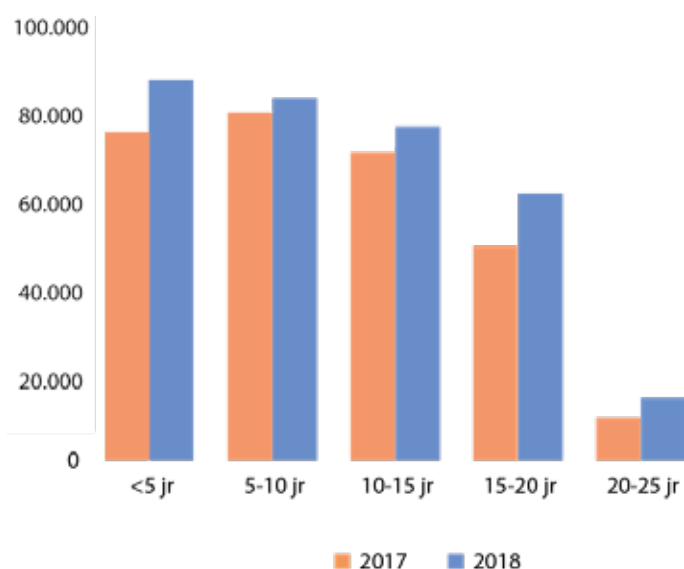
De gemiddelde voorraad nam in 2018 binnen de meeste leeftijdsgroepen toe, vergeleken met 2017. Dit is een signaal dat er enige verzadiging begint op te treden in de verkoopbaarheid van gebruikte auto's. Het zijn vooral de voorraden van zeer jonge auto's (onder de 2 jaar) die in 2018 zeer sterk zijn opgelopen. De voorraden van deze auto's namen met 34% toe ten opzichte van het jaar ervoor.

In 2017 werd het grootste deel van de voorraad nog opgeëist door auto's in de leeftijdscategorie 5 - 10 jaar. In 2018 verschuift dat beeld; het zijn dan de auto's in de leeftijdscategorie tot 5 jaar die het meest in voorraad worden gehouden. Overigens bestond meer dan de helft (52%) van de voorraden in 2018 uit auto's met een leeftijd onder de 10 jaar.

De voorraden auto's van 15 - 20 jaar lopen al enkele jaren op. Inmiddels zijn er 2,7 keer zoveel auto's uit deze categorie in voorraad als 5 jaar geleden. Dat is een aanzienlijke toename.

De sterke toename van de voorraden oudere auto's valt nog meer op. Ten opzichte van 2017 zijn er 65% meer auto's van 19 en 20 jaar oud in voorraad. De gehele categorie van 18 - 25 jaar liet in 2018 een sterke toename van de voorraden zien. Afname van de voorraden waren er juist bij auto's van 5 en 9 jaar oud en bij oldtimers boven de 30 jaar.

Verdeling voorraden naar leeftijd auto



## Courante segmenten

In 2018 namen vooral de voorraden in de populaire segmenten A, B en C toe. Dit mag opvallend worden genoemd. De grootste stijging (15%) deed zich voor in het B-segment, met bijna 9.300 auto's meer. Het aantal stadagen van 63 dagen heeft men hetzelfde kunnen houden.

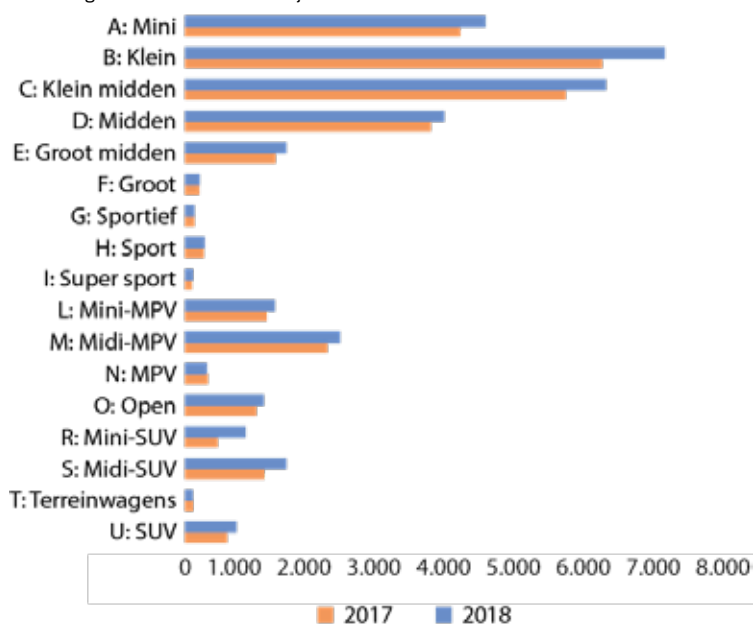
Het B-segment kent ook het hoogste aantal voorraadauto's en neemt daarmee een aandeel van bijna 22% van de totale voorraden voor zijn rekening. Maar ook in het A- en het C-segment namen de voorraden behoorlijk toe. De stadagen van het C-segment kropen met een dag omhoog. Dit zal vroeg of laat inwerken op de vraagprijs voor deze auto's.

Het lijkt er overigens op dat de financieringsruimte van de voorraad van het autobedrijf het mogelijk maakt om meer gebruikte auto's op voorraad te hebben. De voorraden SUV's namen in 2018 sterk toe en bij de mini-SUV's mag er zelfs gesproken worden van een enorme toename (+83%), inclusief een geconstateerde stijging van de stadagen met bijna 3%. Dit wordt deels veroorzaakt door het feit dat dit nog een vrij nieuw segment is. In absolute aantallen gaat het echter nog steeds om weinig voorraad.

De voorraden nemen dus vooral toe in populaire segmenten. Dit wijst erop dat autobedrijven er beter in slagen om goed verkoopbare occasions in te kopen. Óf dat auto's langer blijven staan dan de bedoeling is. Dit krachtenveld is voortdurend in beweging.

Bij de meeste minder courante segmenten nam de voorraad minder toe en bij enkele segmenten neemt deze zelfs af. Dat is geen onlogische ontwikkeling. Immers, als de vraag afneemt, wordt de voorraad aangepast. In het Supersport-segment is er wel sprake van een (relatief sterke) stijging van de voorraden, maar dit gaat hand in hand met de fors gestegen verkopen in dit segment.

Verdeling voorraden naar leeftijd auto



### Meer voorraden diesels

Hoe hebben de voorraden zich in 2018 ontwikkeld ten aanzien van de verschillende soorten brandstoffen? Wat opvalt, is de toegenomen voorraad van personenauto's op diesel. Deze voorraad nam in 2018 met 15,8% toe, vergeleken met 2017. Dat is meer dan het gemiddelde toename van 12,2%. Daarbij nam ook de gemiddelde statijd van diesels toe, van 64 naar 66 dagen. Dieselauto's maakte in 2018 20,0% uit van de gemiddelde voorraad, in 2017 lag dit nog op 19,4%. Kortom, een lichte stijging.

Het aantal benzineauto's groeide in 2018 ongeveer even sterk als het gemiddelde, namelijk met 12,5%. Dit is ook logisch, aangezien 76% van alle auto's in de gemiddelde voorraad uit benzineauto's bestaat. Dat de populariteit is toegenomen laat het aantal stadagen zien, dat in 2018 daalde van 65 naar 62. De groei moet immers bevoorrad worden.

De voorraad plug-in hybrides nam na een sterke stijging in 2017 in 2018 weer sterk af, met een opvallende -33,9%. Dat is enerzijds verwonderlijk, omdat deze auto's in 2018 in grote aantallen terugkwamen uit lease en van andere zakelijke gebruikers. Anderzijds is het ook weer niet zo vreemd, want oudere plug-ins die geen bijtellingsvoordeel meer kennen, kunnen vaak direct worden geëxporteerd. Auto's waar nog wel bijtellingsvoordeel op zit, worden snel verkocht.

De voorraden EV's namen in 2018 met 61,7% toe. In relatieve zin is dat een zeer sterke stijging, maar ook hier geldt dat dit in het juiste perspectief moet worden gezien. De absolute aantallen zijn namelijk nog zeer laag.

**15,8%** meer  
diesels op voorraad



# VOLLEDIG ELEKTRISCH



## Aantal in NL

2017	2018
<b>19.753</b>	<b>38.165</b>

## Aantal nieuw verkoop in NL

2017	2018
<b>8.039</b>	<b>23.836</b>

## Aantal occasion verkopen in NL

2017	2018
<b>1.100</b>	<b>2.221</b>



## Stadagen

2017	2018
<b>66</b>	<b>42</b>



## Aandeel import / export

IMPORT 2017	IMPORT 2018
<b>596</b>	<b>947</b>

EXPORT 2017	EXPORT 2018
<b>640</b>	<b>1.554</b>

## Verhouding import / export

2017	2018
<b>1,1</b>	<b>1,6</b>

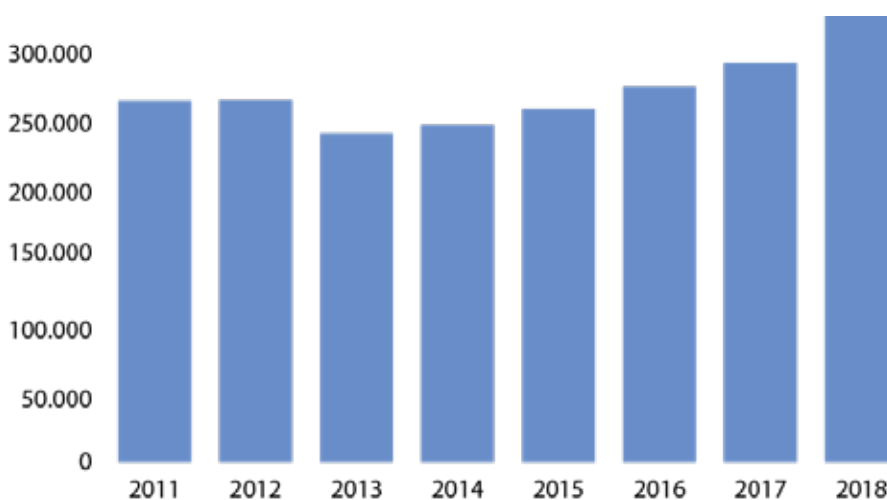
### Risicovolle groei voorraad bedrijfsauto's

#### Grotere voorraden bedrijfsauto's

De voorraden bedrijfsauto's nemen al 5 jaar op rij toe, volgens een redelijk gestage opgaande lijn. Dit terwijl het aantal stadagen is afgenomen van bijna 81 naar 76 stadagen. Dat beeld is ook te zien, maar iets minder sterk, bij de voorraden personenauto's. In 2018 namen de voorraden bedrijfsauto's met 12,3% toe, wat een forsere stijging dan normaal is ten opzichte van de voorgaande jaren. De gemiddelde voorraden zijn vanaf 2013 in totaal met 46% gegroeid. De gebruikte bestelwagen neemt zeker toe in populariteit.

Die groei kan op termijn niet straffeloos doorgaan. Als de economie gaat haperen en de vraag naar gebruikte bedrijfsauto's inzakt, kunnen autobedrijven te lang met te veel auto's blijven zitten. Deze worden dan uiteindelijk met minder marge verkocht.

Totale voorraden occasions



#### Meer jonge bedrijfsauto's

De voorraden bedrijfsauto's zijn in totaliteit toegenomen, maar daarbinnen zijn de voorraden van auto's jonger dan een jaar explosief toegenomen met maar liefst 95%! Dit tegelijk met een afname van het aantal stadagen van 16%!

Gedeeltelijk laat dit zich verklaren door toenemende parallelimport; hierdoor worden er meer grijs geïmporteerde auto's eerst in voorraad genomen. Naast de voorraad auto's jonger dan 1 jaar groeiden ook de voorraden bedrijfsauto's in de leeftijd van 1 tot 4 jaar fors.

Van alle aangehouden voorraden bedrijfsauto's bestaat bijna 30% uit bedrijfsauto's in de leeftijd van 5 tot 10 jaar, waarmee dit de grootste categorie is.

In 2018 namen ook de voorraden oude bedrijfsauto's (exemplaren van 19 tot 23 jaar) naar verhouding sterk toe. Het feit dat deze categorie auto's steeds meer uit milieuzones wordt geweerd, kan hieraan ten grondslag liggen.

4

**HOUDT DE GROEI VAN  
IMPORT AAN?**

## Meer dan 200.000 import occasions

Het aantal geïmporteerde gebruikte personenauto's is in 2018 opnieuw stevig gegroeid. In totaal werden er 227.199 auto's uit het buitenland gehaald en voor het eerst in de geschiedenis komt dat aantal boven de 200.000 uit. Dit heeft zeker bijgedragen tot de groei van de B2C verkopen, van 3,2% in 2018. Ook dit jaar is de toename goed voor een nieuw record, zoals dat ook stelselmatig werden behaald in de afgelopen jaren. De jaarlijkse import van personenauto's is vanaf 2014 meer dan verdubbeld: +107%!

Sinds 2015 schommelt de toename van het aantal geïmporteerde gebruikte personenauto's rond de 30.000 per jaar. De procentuele groei neemt desalniettemin niet af – en dat is ook niet onlogisch bij toenemende absolute aantallen.

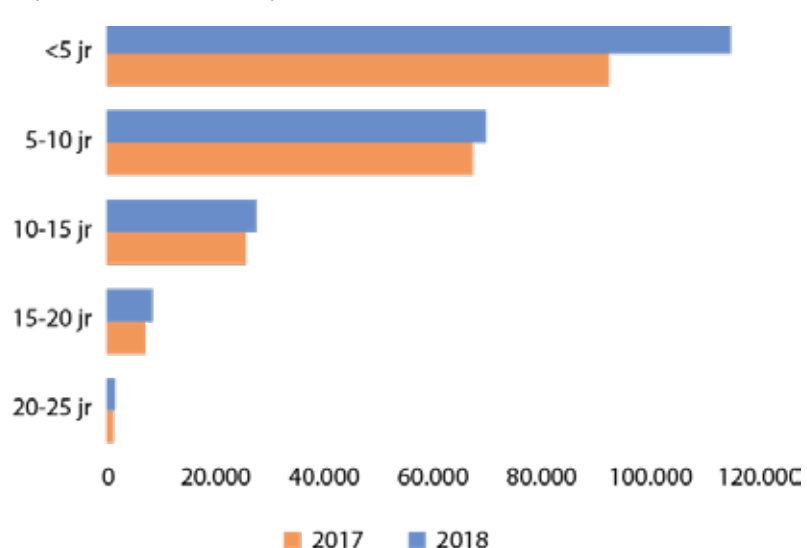
Vooral in maart 2018 nam de import sterk toe, maar in de laatste maanden van 2018 liep de groei geleidelijk terug.

Nederland was in 2017 nog een land dat méér auto's jonger dan een jaar exporteerde dan importeerde, in 2018 waren we voor deze groep personenauto's wederom een importland. In de leeftijdsgroepen 5-10 jaar en die van 15-25 jaar exporteren wij méér auto's dan dat wij importeren.

Vaak geeft de combinatie van beschikbaarheid, prijs en uitvoering de doorslag voor het al dan niet importeren van een gebruikte auto. Het blijft een signaal dat de Nederlandse markt, samen met de export, onderdeel uitmaakt van een Europese gebruikte-automarkt die constant in beweging is.

Wij mogen niet vergeten dat de import en verkoop van een gebruikte auto meer risico's met zich meebrengen dan de inkoop van een 'lokale' auto; dat bepaalt mede de importprijs.

Import occasions naar leeftijd auto



## Meer dan de helft jonger dan 5 jaar

De meest opvallende constatering heeft betrekking op het aantal geïmporteerde auto's jonger dan 1 jaar. Dit aantal is met bijna 16.000 auto's nagenoeg verdubbeld in 2018. Deze groei sluit aan bij de geconstateerde groeiende belangstelling voor jongere auto's bij de consument. Daarmee is deze gebruikte jonge auto inmiddels een stevige concurrent geworden voor de compleet nieuwe auto. In 2018 werden er ook behoorlijk meer auto's in de leeftijdsgroep tot 5 jaar geïmporteerd. Hierdoor steeg het relatieve aandeel van auto's tot 5 jaar in de totale occasionimport van 47% in 2017 naar 51% in 2018. Oftewel, iets meer dan de helft van de import bestaat nu dus uit deze jonge auto's.

De sterke groei in auto's van 9 jaar oud – en de daling bij 8 jaar oud – laat zich vooral verklaren doordat er in 2009 in Duitsland, het belangrijkste land waaruit wij occasions importeren, veel nieuwe auto's zijn verkocht. Deze auto's hadden in 2017 een leeftijd van 8 jaar en (logischerwijs) een leeftijd van 9 jaar in 2018.

In 2018 werden er ook meer oudere auto's geïmporteerd, waarbij het concreet gaat om auto's van 15 – 23 jaar. Dit zijn deels zakelijk gereden auto's, vanwege de fiscale voordelen van de bijtelling over de waarde economisch verkeer (WEV). Dit lijkt toch een indicatie voor het vertrouwen dat de koper blijft hebben in de oudere auto.

## Minder A-segment

In 2018 liep de import van gebruikte personenauto's uit het A-segment terug, evenals de export. Dat mag opvallend genoemd worden, aangezien dit segment in de afgelopen jaren telkens behoorlijk groeide. De voorbode hiervan was al licht zichtbaar in 2017; de groei nam toen al enigszins af.

De aantallen geïmporteerde personenauto's in het B- en C-segment blijven daarentegen stijgen. En opvallend genoeg manifesteert dit zich ook bij grotere personenauto's. Het D-segment groeide iets, maar vooral het E-segment en F-segment (bijvoorbeeld Jaguar XJ) waren in 2018 populairder dan ooit. De importen van auto's uit J-segment (met de allerduurste sedans zoals Bentleys) groeide zelfs met 66%. Relatief gezien is dat een enorme stijging, maar in absolute zin gaat het natuurlijk om kleine aantallen.

Zeer sterke groei is er bij SUV's; hiervan werden er in totaal ruim 15.600 meer geïmporteerd. Dat is meer dan de helft erbij, net zoals in 2017. Full-size SUV's tekenden voor +25%, midi-SUV's voor +58% en mini-SUV's zelfs voor +72%.

Ook in andere segmenten, zoals sportauto's en cabrio's, laat de import van gebruikte personenauto's een stevige aanwas zien. Alleen full-size MPV's liepen in aantal terug als importauto (als enige naast het A-segment). Ook een stijging bij de export van de MPV was waarneembaar, de smaak van de consument is gewijzigd en de MPV is duidelijk op zijn retour. Dit is gerelateerd aan de combinatie van hoge brandstofkosten plus houderschapsbelasting en een verschuiving van consumentenvoorkeur naar SUV's.

## Budgetauto's

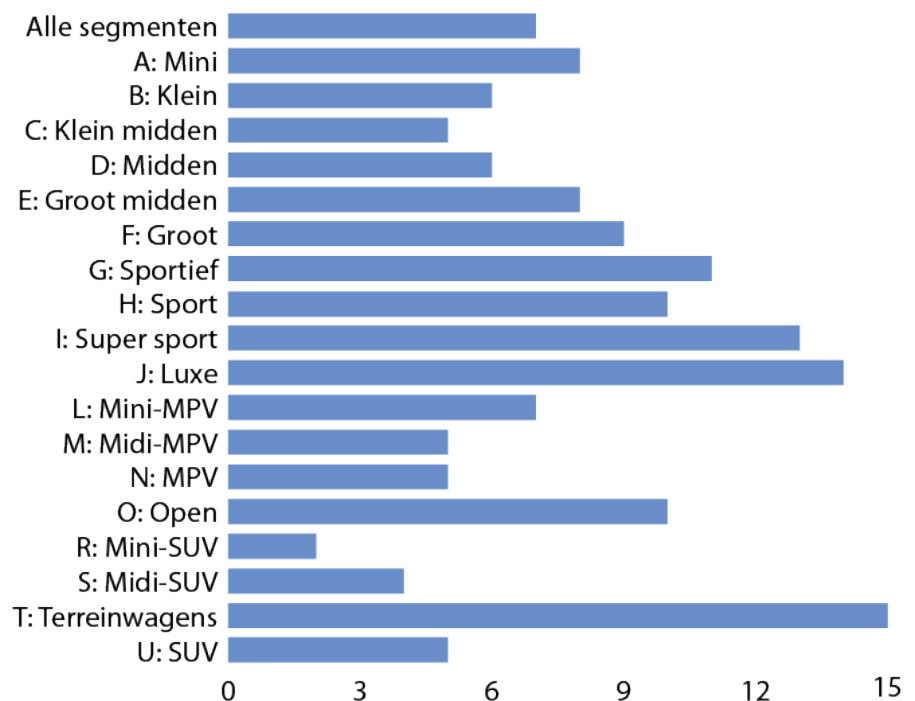
Wat valt op als er gekeken wordt naar de gemiddelde leeftijd per segment? Als eerste wordt duidelijk dat mini-SUV's gemiddeld zeer jong (2,4 jaar) zijn wanneer ze als occasion worden geïmporteerd.

Kleine auto's uit het A-segment zijn daarentegen gemiddeld een stuk ouder (7,5 jaar) en auto's uit het C-segment hebben gemiddeld een leeftijd van 5,5 jaar. Een behoorlijk verschil.

De kleine auto's uit het A-segment zijn bedoeld voor de budgetkopers, die veel vertrouwen hebben in de kwaliteit van deze oudere auto. De afname van het aantal stadagen, -2 dagen ten opzichte van 2017, versterkt het beeld dat deze goedkope auto's populair blijven.

Geïmporteerde gebruikte terreinwagens hebben gemiddeld de hoogste leeftijd, maar zij worden over het algemeen ook gezien als auto's met een lange levensduur. Ook de exclusieve auto's – zowel de exemplaren uit het super sportieve I-segment als die uit het sportieve J-segment – zijn vaak al op leeftijd wanneer ze geïmporteerd worden. Dat gebeurt dan onder de vlag van 'leuke auto's om erbij te hebben'.

Gemiddelde leeftijd importauto per segment





## Import Renaults groeit sterk

Van verschillende merken werden er in 2018 opvallend meer gebruikte personenauto's geïmporteerd. Zo steeg de import van het aantal gebruikte Renaults met maar liefst 28% ten opzichte van 2017, deze groei ligt beduidend hoger dan de groei van het merk in de occasionverkoop. Hiermee slaagde het Franse merk erin om op te klimmen van de vierde naar de tweede plaats in aantallen import.

Volkswagen blijft echter ver boven de andere merken uitsteken. Ruwweg is 1 van de 5 geïmporteerde personenauto's een Volkswagen. Alle VAG-merken samen eisen bijna 28% van de gehele import op over 2018. In 2017 was het aandeel iets kleiner; bijna 27%. Toch ligt dat nog ver boven het aandeel van 19,3% dat de VAG-merken in de B2C verkoop innemen.

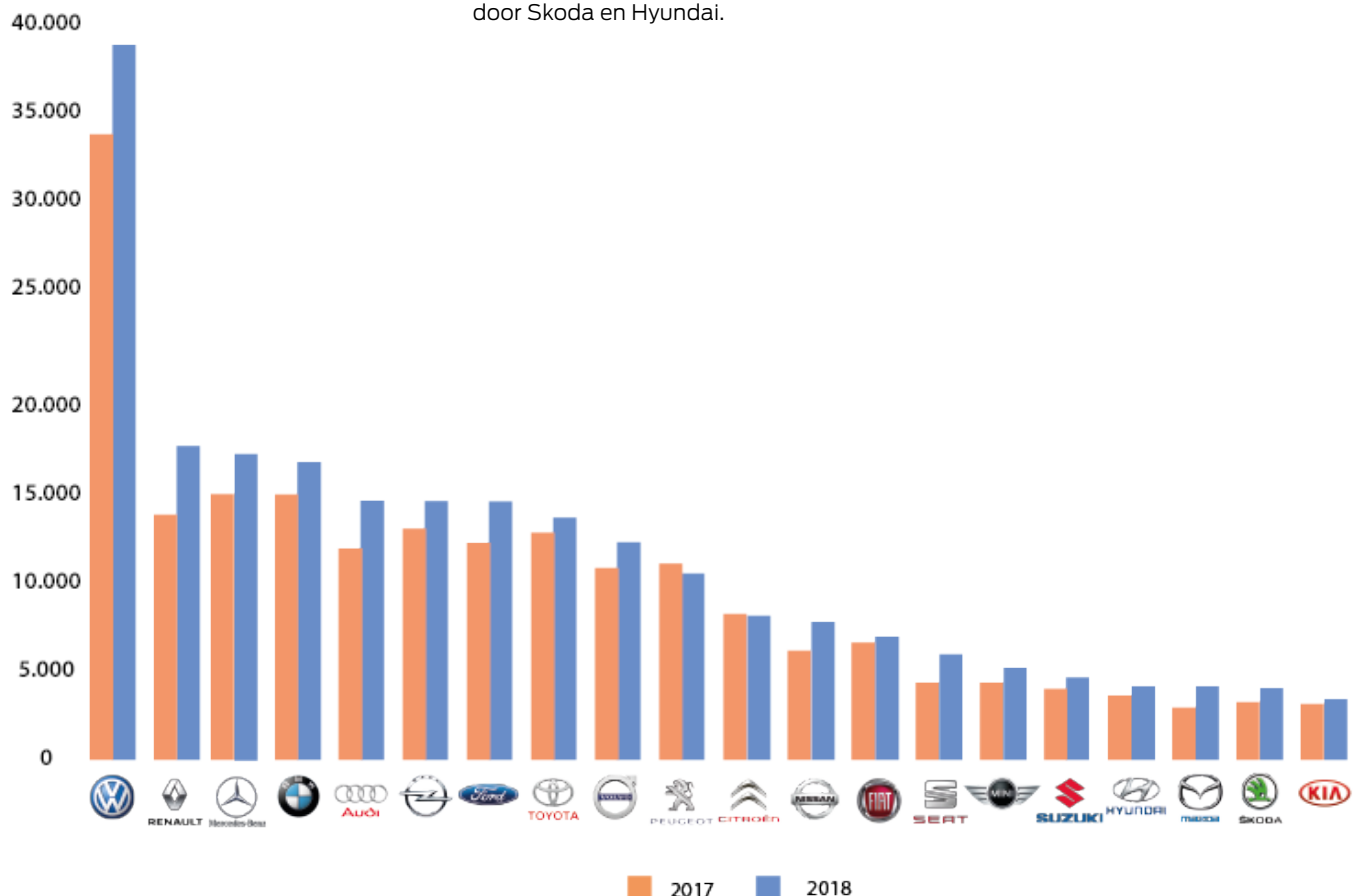
Het luxe merk Lexus groeide met 55%, al moet worden opgemerkt dat de toename met 805 exemplaren in absolute zin nog laag is. Mazda tekende voor een stijging van 42% groei, Seat voor 36%. Ook van de 3 Amerikaanse FCA-merken Chrysler, Dodge en Jeep werden er 30% meer occasions geïmporteerd.

Een bijzonder opvallende stijger is het merk Rolls-Royce. Het aantal geïmporteerde gebruikte exemplaren hiervan steeg in 2018 met 67%. Maar ook hier aandacht voor de nuance; in absolute zin gaat het om een stijging naar 60 gebruikte exemplaren.

De enige grote merken die hun importaantallen zagen dalen in 2018, waren de PSA-merken Peugeot (-5%) en Citroën (-1%). Ook DS liep terug.

Wanneer de import-aantallen worden vergeleken met nieuw verkopen, valt op dat er in 2018 meer gebruikte Mercedesen zijn geïmporteerd dan er nieuwe zijn verkocht. Ook bij Audi is occasionimport bijna even groot als nieuw verkopen. Bij een aantal kleinere merken als Porsche, Honda, Alfa Romeo en Land Rover worden nieuw verkopen overschaduwed door de import van occasions. Van de volumemerken is Kia het merk met de minste occasionimport, in verhouding tot nieuw verkopen, gevolgd door Skoda en Hyundai.

Top 20 merken import



## Renault Captur en Nissan Qashqai enorm populair

### Sterke groei compacte SUV's

Over de gehele import bezien, voerden de Volkswagen Golf en de Volkswagen Polo ook in 2018 de top 20-lijst aan van de populairste importmodellen. De Golf is hardloper op meerdere fronten, óók bij export staat hij op de eerste plaats. In 2018 nam de import van deze modellen nog verder toe. Van beide werden er meer dan 10.000 occasions in een jaar geïmporteerd, het zijn de enige modellen boven de 10.000 stuks, de rest van de modellen komen uit op minder dan 5.000.

Daarna volgen twee zeer sterke stijgers onder de modellen. Het aantal geïmporteerde exemplaren van de Renault Captur nam met maar liefst 68,2% toe, waardoor dit model van de vierde naar de derde plaats steeg. De Nissan Qashqai maakte bijna net zo'n grote sprong. Toenemende populariteit – en duidelijk een aanvulling op de ontbrekende gebruikte-autovolumes van deze modellen.

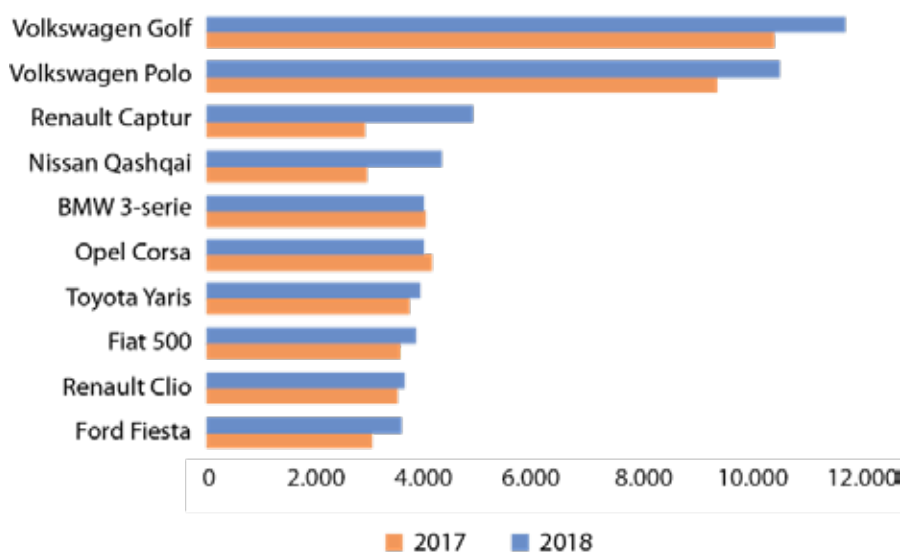
Ook van diverse andere SUV's werden er veel meer occasions naar ons land gehaald, zoals de Renault Kadjar (+91%), de Volkswagen Tiguan (+68%), de Opel Mokka (+66%) en de Volvo XC90 (+65%).

Modellen die hun importaantallen zagen teruglopen, zijn vooral te vinden onder kleine auto's, zoals de Citroën C1 (-6,0%), de Opel Corsa (-3,6%) en de Peugeot 107 (-2,4%). Klein is duidelijk uit, groter is ín.

Kijkend naar jonge auto's tot de leeftijd van 5 jaar, valt op hoe populair de import-Captur van Renault is; de Captur verslaat de VW Polo zelfs in aantallen en claimt daarmee in 2018 de tweede plaats.

Niet alle merken sluiten 2018 af met mooie groei in hun importcijfers. De import van jonge auto's uit het A-segment groeit bijvoorbeeld naar verhouding maar weinig. Het aantal geïmporteerde exemplaren van de Peugeot 108 halveerde zelfs. De Fiat 500 is het enige A-segment model dat erin slaagt om een positie in de top 20 van jonge auto's te behalen.

Top 10 modellen import



## Spanje naar derde plaats

Nog steeds komen veruit de meest importauto's voor Nederland uit Duitsland en België, ook in 2018. Deze groeien in aantallen ongeveer net zoveel als de totale markt. Omdat de import vanuit diverse andere landen sterker toeneemt, zakt het relatieve aandeel van de importen vanuit Duitsland in 2018 onder de 60% en dat van België onder de 18%. Bij export staan België en Duitsland op een respectievelijke derde en vijfde plaats.

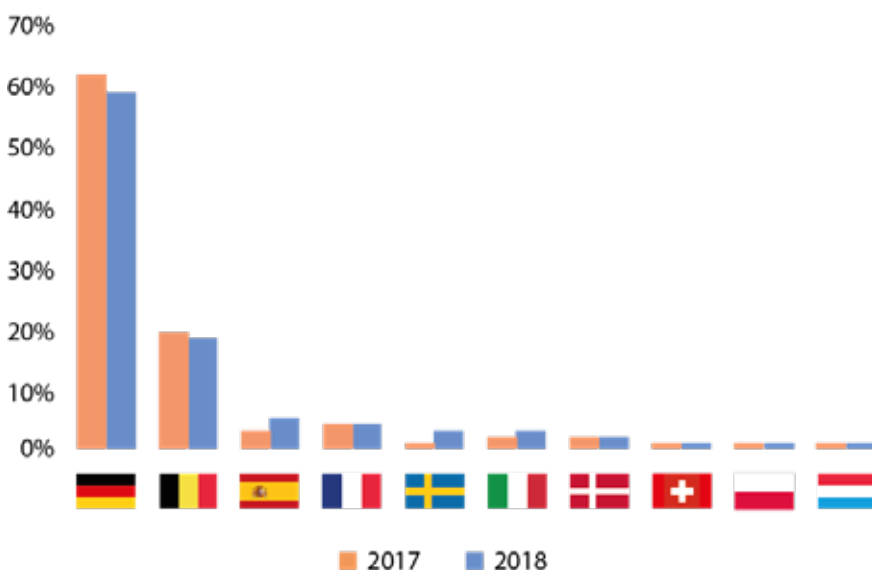
Uit Spanje werden vorig jaar 79% meer occasions gehaald, waarmee het Frankrijk voorbijstreefde en de derde plaats opeiste. Ook de import uit Zweden verdrievoudigde bijna in 2018. Een derde van de uit Zweden afkomstige occasions zijn diesels. Doordat er op de Zweedse occasionmarkt steeds minder interesse is in diesels, komen deze auto's nu vaker naar ons land.

Een andere opvallende stijger is Kroatië. Nederland importeert nog weinig aantallen occasions uit dit land, maar het aantal importoccasions is in 2018 wel verachtvoudigd ten opzichte van 2017. Hiermee lijkt een nieuwe bron van ex-rentals gevonden te zijn. Uit Tsjechië, Roemenië en Portugal werden in 2018 minder occasions gehaald dan voorheen. Hoogstwaarschijnlijk zijn deze buitenlandse occasions hard nodig voor de eigen markt, waardoor ze te duur zijn voor Nederland.

Kijkend naar de auto's jonger dan 1 jaar valt op dat deze naar verhouding vaak geïmporteerd worden uit Spanje (28% van de import jonger dan 1 jaar). Dit zijn vooral ex-rentals, die een seizoen zijn verhuurd en beschikbaar komen omdat zij prijstechnisch interessant zijn en erg gewild. Onder deze occasions bevinden zich veel mini-SUV's, zoals de Renault Captur en de Opel Mokka. Maar ook uit Kroatië, Bulgarije en Slovenië komen in verhouding vaker auto's jonger dan 1 jaar.

Het is opvallend dat meer dan 70% van de import vanuit Oost-Europa auto's jonger dan 2 jaar betreft.

Top 10 landen herkomst



**Spanje**  
streeft Frankrijk  
voorbij

# IMPORT & EXPORT LANDEN 2018

## Import landen

1. Duitsland	57,8%
2. België	17,9%
3. Spanje	5,4%
4. Frankrijk	4,1%
5. Zweden	2,6%

## Export landen

1. Polen	20,8%
2. Roemenië	9,5%
3. België	9,2%
4. Libië	9,1%
5. Duitsland	7,5%



Gemiddelde NOx emissie  
diesels export  
**0,19**



Gemiddelde NOx emissie  
diesels import  
**0,11**



Meest voorkomende leeftijd  
export  
**5 jaar**



Meest voorkomende leeftijd  
import  
**1 jaar**



**Import diesel daalt,  
export diesel stijgt**

## Minder diesels

Het aantal geïmporteerde diesels in 2018 daalde niet veel (-5%). Dit moet worden gezien in het licht van een sterk stijgende totale import. In 2017 werd diesel ook al minder populair, maar groeide de import ervan nog wel fors. De export van diesels steeg met 8%, dus er is sprake van een lagere import van diesels en een hogere export in 2018.

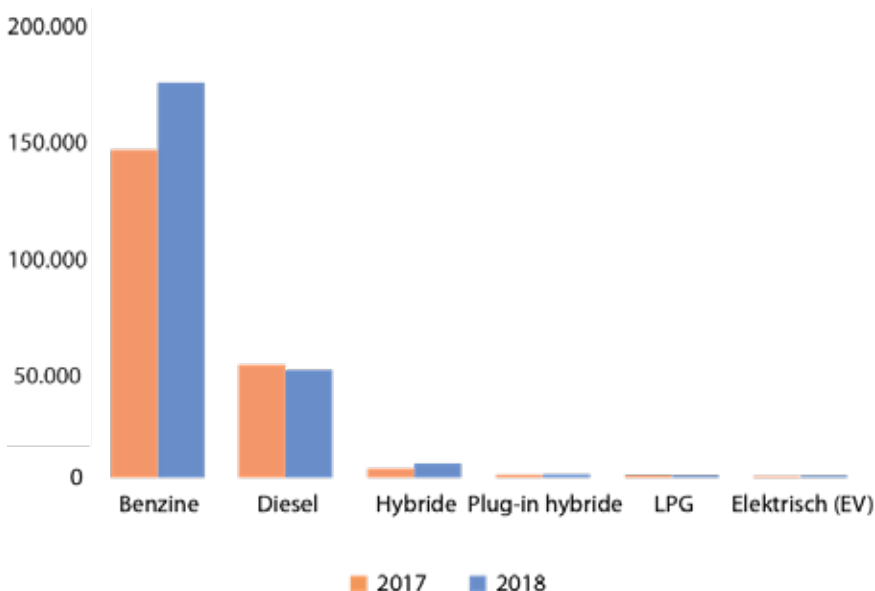
In een jaar tijd daalde het aandeel van geïmporteerde dieselauto's van 25% naar 20%. Deze ontwikkeling maakt duidelijk dat ons land dus niet overspoeld wordt met diesels vanuit Duitsland, ondanks het feit dat dit zou worden gedacht. Bij onze oosterburen is er juist vraag naar nieuwe auto's; de vraag naar gebruikte auto's, en dan zeker diesels, is daar ingezakt.

Het segment waarin in 2018 het hoogste aantal diesels is geïmporteerd is het D-segment. Van de grotere auto's, uit de segmenten D, E, N-full-size MPV en U- full-size SUV, heeft meer dan de helft van de geïmporteerde occasions een dieselmotor. Bij kleine auto's is dat minder dan 10%.

In 2018 nam de import van hybrides met meer dan de helft toe, waarmee het de op één na grootste stijger in 2018 mag worden genoemd. De plug-in hybrides scoren na hun forse importdip in 2017 nu wel weer een plusje van 17%.

Het aantal EV's nam in 2018 sterk toe met bijna 60%. Toch maken geïmporteerde EV's in absolute aantallen nog altijd minder de dienst uit dan geïmporteerde LPG-auto's. Al kan worden opgemerkt dat dit gat bijna gedicht is. Dat tegelijk met het toenemende aandeel import EV's, in 2018 zoveel meer Tesla's zijn geëxporteerd, is opvallend te noemen. Dit duidt wel op een stijgende vraag.

Import occasions naar brandstofsoort



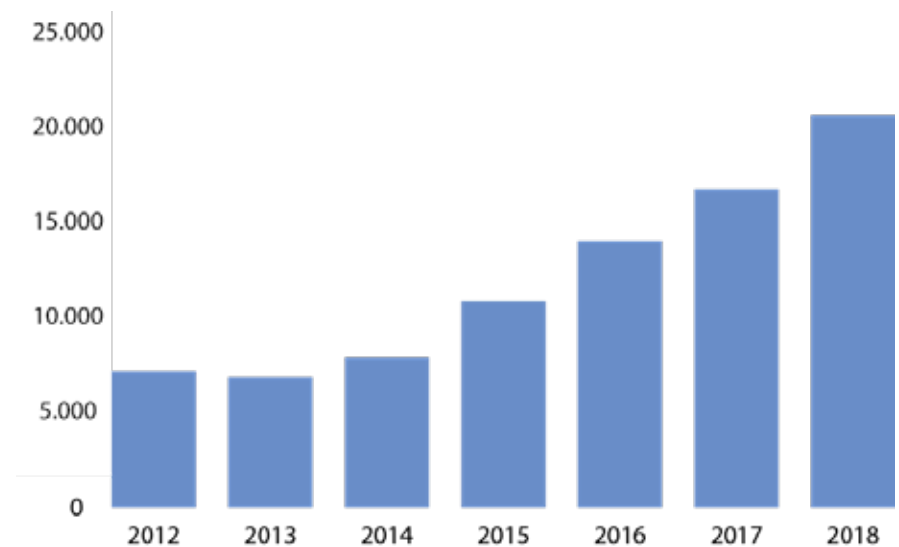
## Meer dan 20.000 bedrijfsauto's

De import van gebruikte bedrijfsauto's is in 2018 met maar liefst 23,1% gegroeid ten opzichte van 2017. In totaal werden er 20.049 occasions geïmporteerd, waarmee voor het eerst de grens van 20.000 geïmporteerde gebruikte bedrijfsauto's doorbroken werd. In 2017 lag het aantal geïmporteerde gebruikte bedrijfsauto's nog op 16.289; met recht een forse stijging.

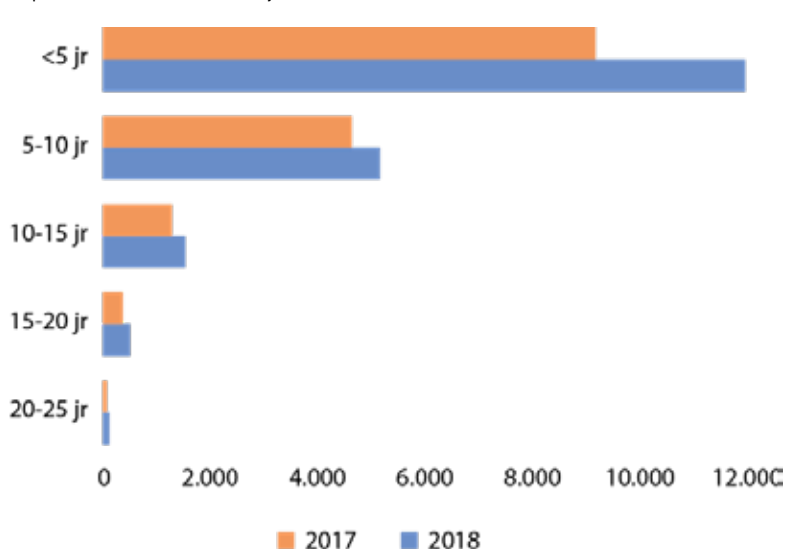
De import van bedrijfsauto's neemt nu al 5 jaar achter elkaar sterk toe. Zelfs zodanig dat het aantal geïmporteerde gebruikte bedrijfsauto's sinds 2015 bijna is verdubbeld. De importcijfers over 2018 bevestigen deze progressieve ontwikkeling opnieuw.

Als we kijken naar de spreiding van de import over het gehele jaar, valt vooral een sterke piek op in de maand maart. Ook bij personenauto's piekte de import in die maand. Daarentegen zwakte het aantal geïmporteerde occasions in de laatste maanden van 2018 weer behoorlijk af.

Ontwikkeling import bedrijfsauto occasions



Import occasions naar leeftijd auto



## Vooraf jonge bedrijfsauto's

De import nam in nagenoeg alle leeftijdsklassen toe, maar het meest bij auto's van 1 tot 5 jaar oud. Het overgrote deel van de geïmporteerde auto's bestaat daarmee uit de jongere bedrijfsauto's tot 5 jaar, die een aandeel van 60% van alle importen voor hun rekening nemen in 2018.

Toch werden er in het afgelopen jaar veel minder bedrijfsauto's geïmporteerd met een leeftijd onder de 1 jaar. Dit laat zich mogelijk verklaren door de beschikbaarheid en de vraagprijs van deze jonge auto's.

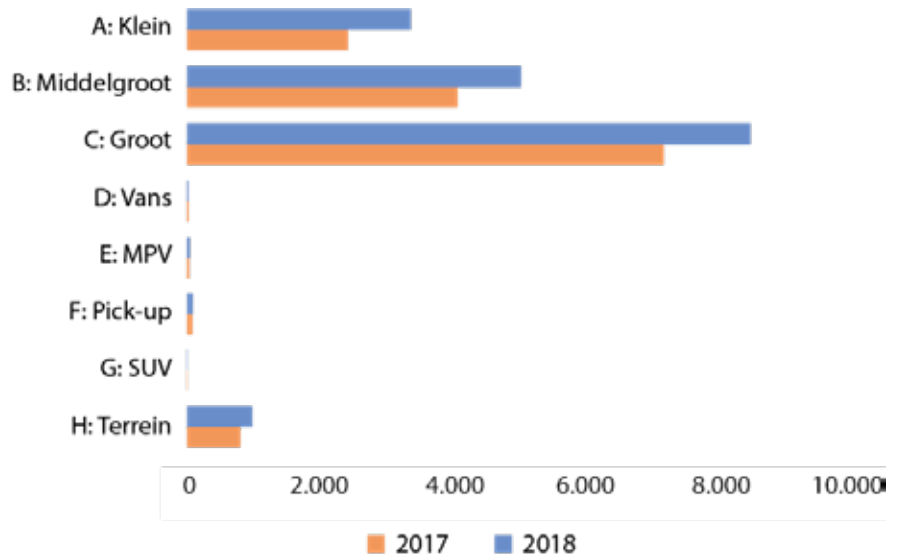
Wat opvalt, is de sterk toegenomen import van oudere bedrijfsauto's in 2018. Om specifiek te zijn de exemplaren in de categorie van 15 - 25 jaar. Deze auto's krijgen in Nederland een tweede (bedrijfs)leven.



## Vooral grote bestelwagens uit buitenland

Het segment C, bestaande uit de grootste bestelwagens zoals de Mercedes Sprinter, is veruit favoriet bij import. Bijna 42% van de gehele import van gebruikte bedrijfsauto's betreft auto's uit dit segment. Het C-segment groeide, maar de relatieve groei in de andere 2 belangrijke segmenten (A en B) was sterker. Daarbij valt vooral de snelle groei op van het kleinere A-segment (bijvoorbeeld de VW Caddy). Een kleiner formaat bedrijfsauto is niet verkrijgbaar. Ook het relatief kleine segment H – terreinwagens – zette in 2018 een sterke groei neer.

Import per segment



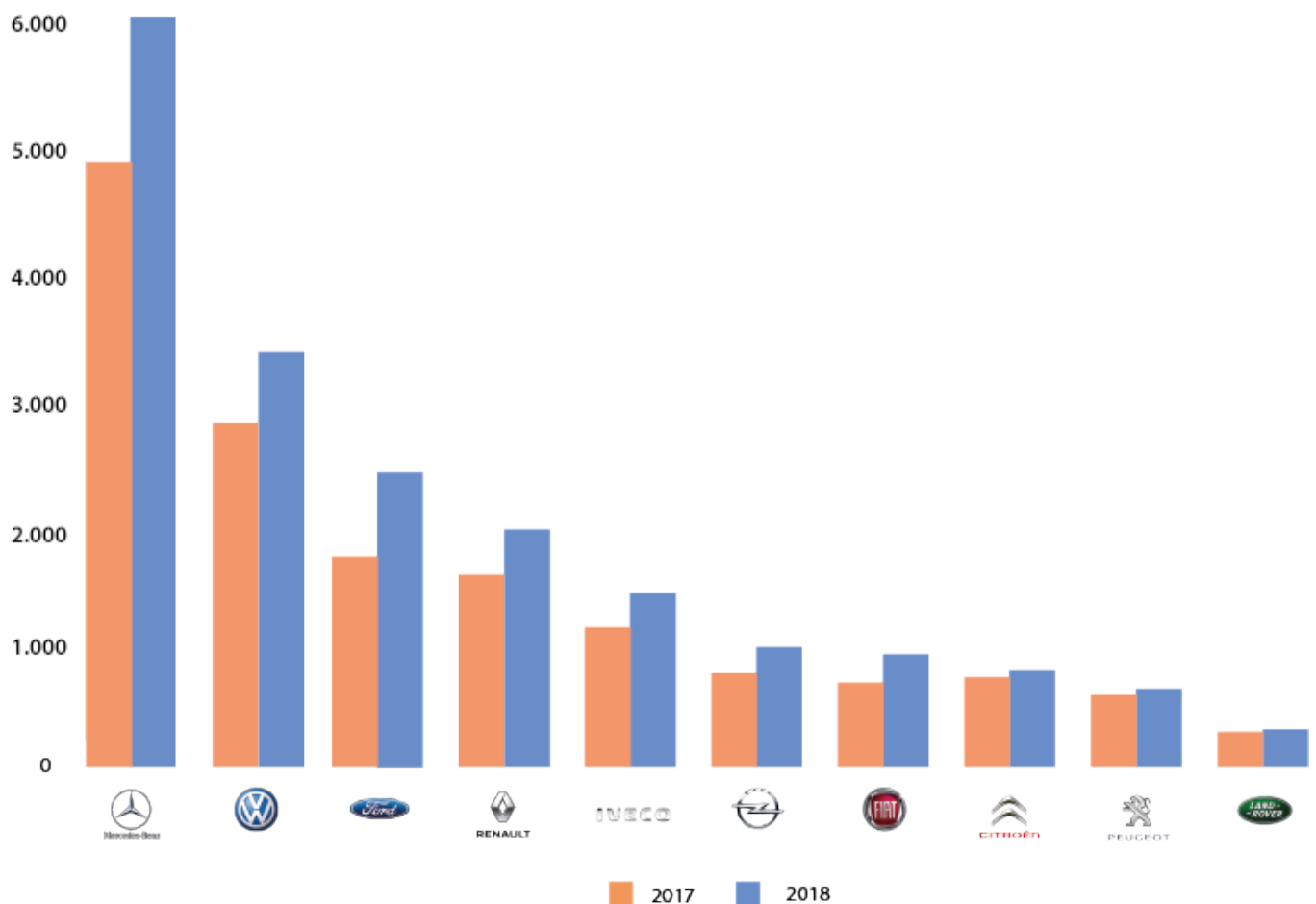
### Ford en Fiat groeien fors

Van alle grote merken nam de import in 2018 fors toe. Uitschieters daarbij zijn Ford (+40,6%) en Fiat (+33,2%). Ondanks deze uitschieters bleef de top 5 van merken gelijk, met Mercedes-Benz op de eerste plaats; 30% van alle geïmporteerde gebruikte bedrijfsauto's draagt het Mercedes-logo. De top 5-merken vertegenwoordigen bijna driekwart van de totale import van alle modellen gebruikte bedrijfsauto's.

Waar er winnaars zijn, zijn er ook verliezers. In dit geval zijn het vooral de kleinere Aziatische merken die dalingen moeten incasseren, waaronder Hyundai (-37,5%), Mitsubishi (-11,5%) en Toyota (-8,9%).

Deze verschuivingen zijn nauw gerelateerd aan het modelaanbod en de populariteit van bedrijfsauto's op de binnenlandse occasionmarkt.

Top 10 merken import





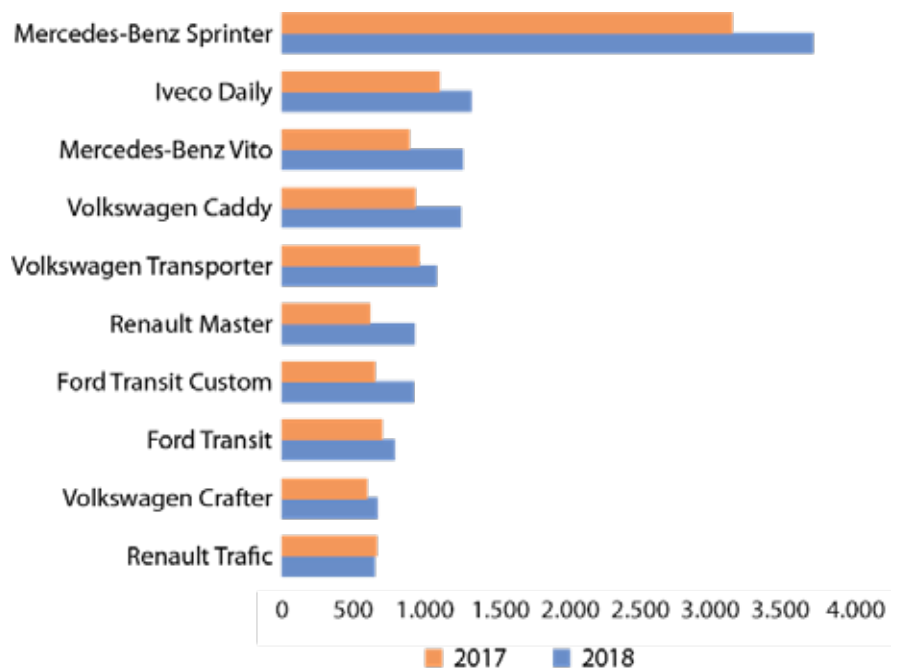
## Minder Volkswagens

De Mercedes-Benz Sprinter versterkte in 2018 zijn dominante eerste plaats, en ook de Iveco Daily handhaafde een opvallende tweede plaats. Er zijn in 2018 bijna net zoveel Iveco Daily's als occasion geïmporteerd als dat er nieuw werden verkocht. Daarentegen werden er – afgezet tegen de binnenlandse verkopen – minder occasions van de Volkswagen-modellen verkocht. Als gevolg hiervan zakte de VW Transporter van de derde naar de vijfde plaats.

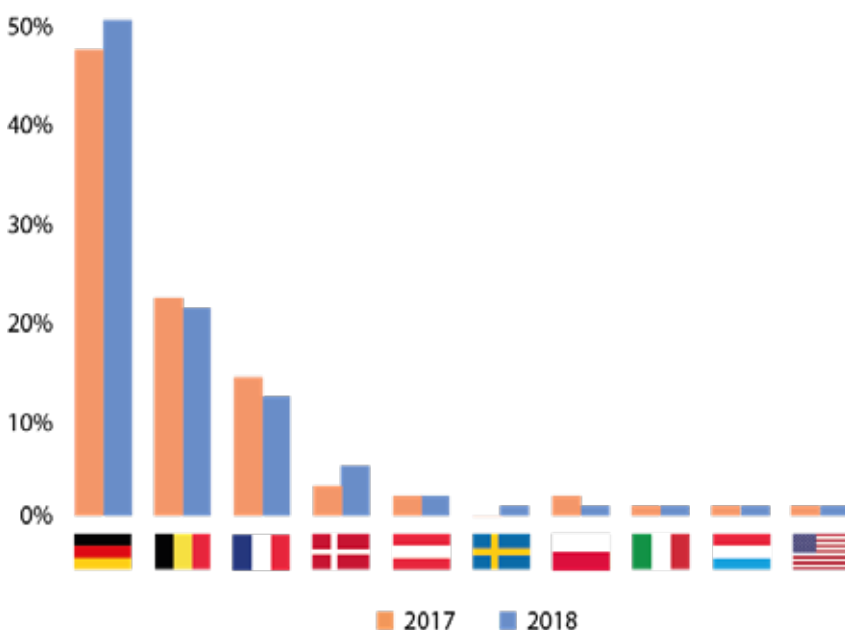
Sterke groei manifesteerde zich in 2018 bij de Ford Transit Connect en de Mercedes-Benz Citan, vooral omdat deze relatief nieuw op de markt zijn. Forse groei was er ook voor de Fiat Doblò (+84,5%), de Renault Master (+50,4%) en de Mercedes-Benz Vito (+41,6%).

Opvallend gegeven: geen enkel model bedrijfsauto hoefde – in het geval van een afname – een afname te incasseren van meer dan 20 auto's over het gehele jaar. Daarmee bleven de verliezen als zodanig beperkt.

Top 10 modellen import



Top 10 landen herkomst



## Steeds vaker import uit Scandinavië

Veruit de meeste geïmporteerde gebruikte bedrijfsauto's zijn afkomstig uit Duitsland. De import uit ons oostelijke buurland nam in 2018 met 36% toe. Als we kijken naar het totale plaatje, dan is zichtbaar dat inmiddels iets meer dan de helft van de geïmporteerde bedrijfsauto's uit Duitsland wordt gehaald.

Uiteindelijk komt meer dan 70% van de import uit Duitsland en België. En zelfs het kleine land Luxemburg maakt aanspraak op een plaats binnen de top 10 van geïmporteerde bedrijfsauto's.

De import vanuit Scandinavië groeide sterk in 2018. Import uit Denemarken nam met 78% toe, vanuit Zweden verviervoudigde het bijna. Hierin speelt mee dat gebruikte diesels uit deze landen. Daarentegen liep de import vanuit Polen, Spanje en Slovenië in ditzelfde jaar wat terug.

# 5

**WAAR ZIT DE GROEI IN  
EXPORT?**

## Export weer in lift

De export van personenauto's daalde aan het begin van dit decennium, om vervolgens in 2017 te stabiliseren. In 2018 is dat beeld veranderd: in het afgelopen jaar nam de export van personenauto's met maar liefst 12% toe.

Een reden voor die stijgende export is het aantal in voorraad staande occasions. In 2018 zijn de totale voorraden occasions met 13% gestegen ten opzichte van 2017. Hiervoor is een aantal redenen te noemen, zoals de groei van het aantal nieuwverkopen van 416.282 in 2017 naar 449.944 in 2018 waardoor er meer inruilauto's bij zijn gekomen. Ook het aantal geïmporteerde occasions vertoont een sterk stijgende lijn.

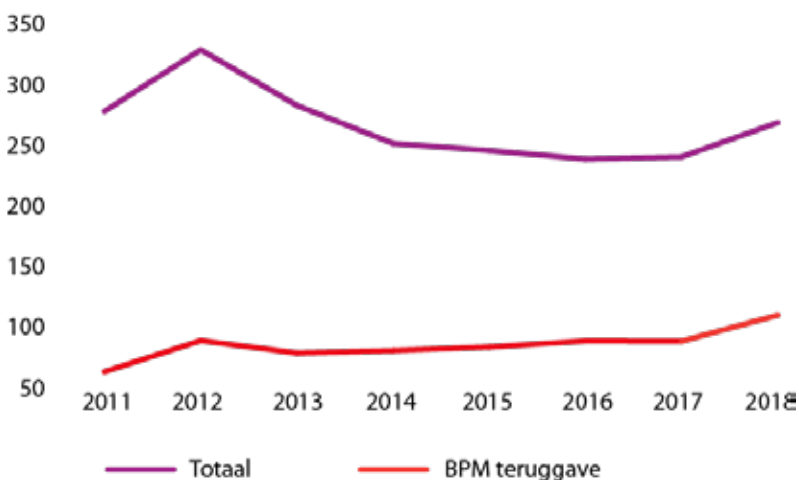
Dit heeft ertoe geleid dat de voorraden gebruikte auto's bij autobedrijven behoorlijk zijn uitgedijd in 2018. Export is dan een manier om een deel van deze auto's te verkopen. Op die manier kan de liquiditeit worden verhoogd, waardoor het mogelijk is om nieuwe voorraden aan te vullen.

Het aandeel van auto's waarop BPM-teruggave mogelijk is, is in 2018 gestegen naar 44% van alle exporten. Dat het aandeel langzamerhand groeit komt mede doordat een steeds groter deel van het wagenpark binnen de leeftijdscategorie valt die in aanmerking komt voor bpm-teruggave.

Daarnaast speelt ook mee dat er van diverse modellen zodanig grote aantallen vergelijkbare auto's tegelijk terugkomen uit lease, dat de binnenlandse markt dit volume niet aankan. Verkoop op de binnenlandse markt tegen een goede verkoopprijs is in dat geval geen haalbare optie meer.

Een voorbeeld hiervan is de Peugeot 308 SW. Wanneer we kijken naar occasions uit 2014 met 120.000 km., ligt de waarde van een diesel-occasion op 9.900 euro en staan er 160 occasions te koop. En staan er van een vergelijkbaar benzinemodel slechts 5 te koop voor gemiddeld 12.950 euro. Omdat er van deze diesel zoveel te koop staan en mede daardoor de prijzen zo laag liggen, is export vaak een aantrekkelijker alternatief.

Ontwikkeling export



**12%**  
meer export in 2018

**57%**  
meer oude auto's  
geëxporteerd

### Meer oude auto's

Twee leeftijdsgroepen profileren zich extra positief ten aanzien van hun export aantallen. Ten eerste zijn dat de wat jongere auto's in de leeftijd van 5 tot en met 8 jaar. In 2018 steeg de export in deze categorie met 25%. Voor een belangrijk deel zijn dit ex-lease-auto's, waarvan het bijtellingsvoordeel na 60 maanden is verdampt. Maar ook de export van auto's in de leeftijd van 19 tot en met 24 jaar nam gezien flink toe in 2018: met maar liefst 57%! Een mogelijke verklaring voor het forsere exportvolume van deze groep oudere auto's is het feit dat zij procentueel gezien een groter onderdeel uitmaken van ons wagenpark dan enige jaren geleden.

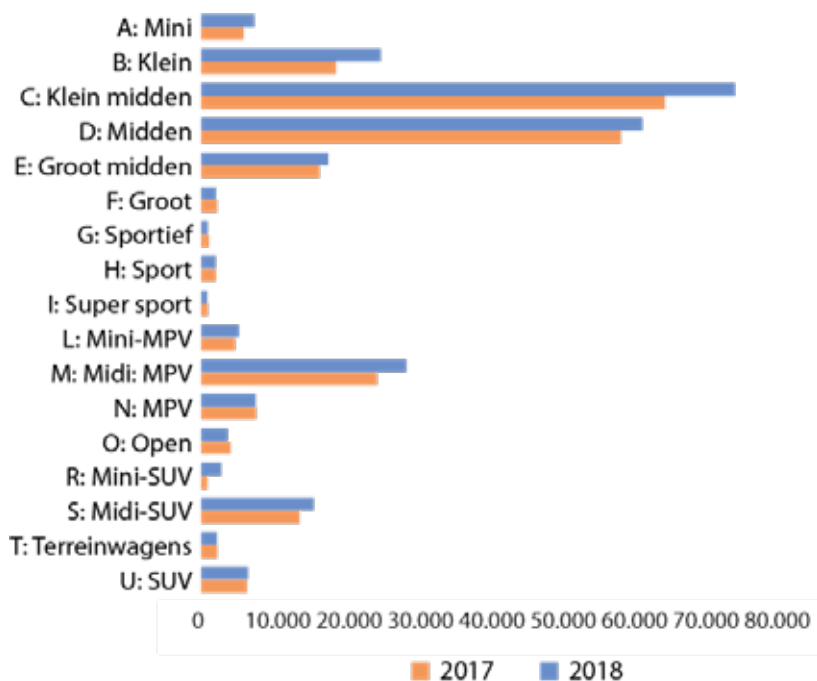
Maar ook de toegenomen export naar Afrika kan een verklaring zijn. Vanwege de economische groei in veel landen op dat continent neemt de behoefte aan personenauto's uit het Europa toe. Vooral het aandeel van de naar Libië geëxporteerde auto's is hoog. In 2018 wist Libië beslag te leggen op de vierde positie in de ranglijst van landen waar de meeste auto's naartoe worden geëxporteerd.

Het exporteren van oldtimers neemt al jaren mondjesmaat af, en die ontwikkeling kabbelt rustig door in 2018. Vooral de oldtimers in de leeftijdscategorie 30 – 39 jaar oud koesteren we toch liever binnen onze landsgrenzen.

### C-segment wordt belangrijkste

Jarenlang was het D-segment het grootste in export. In 2017 werd dit echter overtroefd door het C-segment en in 2018 werd dat verschil alleen maar groter. Dat komt vooral doordat er ook in 2018 in absolute aantallen sprake was van een sterke groei in het C-segment. Toch is de export van het D-segment wel met 5% gestegen; wat een heel ander situatie is dan in 2017, toen er sprake was van een sterke afname. Van alle geëxporteerde personenauto's in 2018 betrof de helft voertuigen uit het C- of het D-segment.

Export naar segment



In 2018 zien we echter ook een zeer sterke toename van het aantal geëxporteerde personenauto's uit het B-segment. Deze groei bedroeg 33% en is wel verklaarbaar, want het B-segment liet in 2018 de sterkste toename van voorraden zien; 15% ten opzichte van 2017. Een andere verklaring is de stevige aanwas van het aantal kleine auto's in ons wagenpark in de afgelopen jaren. In de laatste 5 jaar is het aantal auto's in het B-segment binnen ons wagenpark met ruim 500.000 toegenomen. Hiervan komen er vroeg of laat ook meer beschikbaar als gebruikte auto en daaronder bevinden zich ook minder gewilde exemplaren, bijvoorbeeld vanwege hoge kilometerstanden. Ditzelfde geldt ook voor kleinere SUV's.

Ook de export van MPV's groeide in 2018 sterk, enigszins gestimuleerd door het feit dat deze auto's minder geliefd zijn bij de Nederlandse consument. De export van grote, sport-, open en exclusieve auto's daalde daarentegen. Ook hier spelen de gedaalde aantallen van dezen type auto's in ons wagenpark en de prijsstelling ervan een belangrijke rol.

## Meer Opels naar buitenland

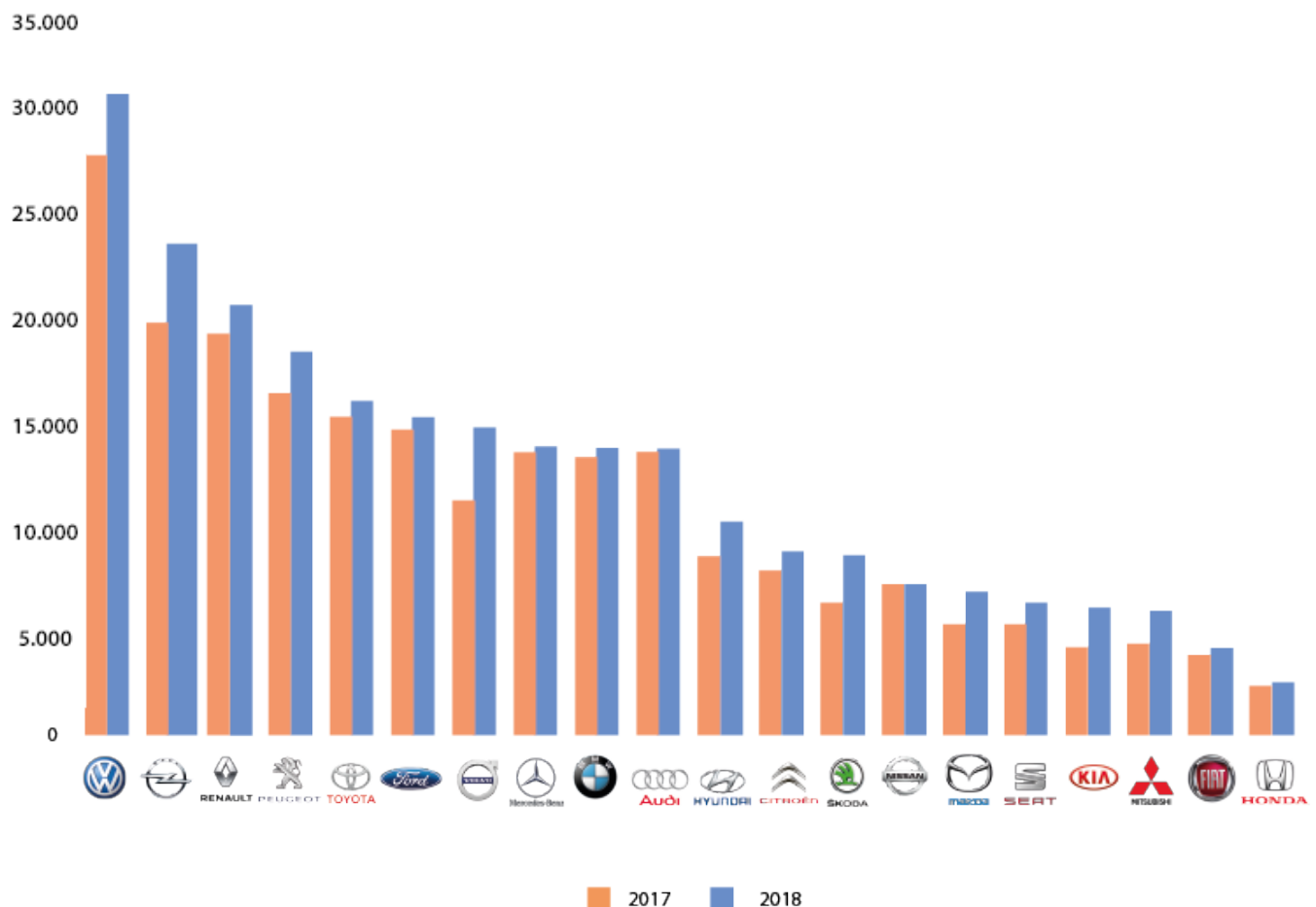
Van vrijwel alle grote merken werden er meer occasions in 2018 geëxporteerd dan in 2017. Daarbij is Volkswagen veruit het meest favoriete exportmerk. Opel, nummer 2 op de ranglijst, laat in 2018 een vele malen sterkere groei zien (19%). Maar ook van enkele andere merken nam het exportvolume sterk toe. Zij bereikten nog steviger percentages dan Opel. Zo noteerde Kia +45%, Skoda +36%, Mitsubishi +36%, Volvo +31% en Mazda (+29%). Deze groei komt vooral uit het grote aantal populaire leasemodellen dat in 2018 op de markt voor gebruikte auto's terecht kwam.

Bij enkele merken – waaronder Lexus, Porsche en Alfa Romeo – nam de export af maar daarbij ging het om hooguit een paar honderd auto's.

De top 10-merken tekenen gezamenlijk voor twee derde van het totale aantal auto's dat in 2018 'export' als bestemming kreeg. Tesla is procentueel de sterkste groeier, dankzij een ruime verviervoudiging van het aantal geëxporteerde exemplaren. De verklaring hiervoor? In 2018 zijn de eerste grote aantallen Tesla's uit lease gekomen. Daarnaast speelt het eerdergenoemde bijtellingsvoordeel mee, dat na 60 maanden stopt.

**45%**  
meer Kia's geëxporteerd  
in 2018

Top 20 merken export



## Export Peugeot 308 en Volvo V60 verdrievoudigd

### Populaire leaseauto's in groten getale naar buitenland

Welke modellen werden er in 2018 het meest geëxporteerd? In de top 20 van alle modellen valt als eerste op dat er een kwart meer Opel Astra's werden geëxporteerd dan in 2017. Dat zijn voor een groot deel oude Astra's. Maar er zijn nog meer modellen met een behoorlijk toenemend exportvolume. Het betreft daarbij modellen die in 2018 in groten getale zijn vrijgekomen vanuit lease, zoals de Skoda Octavia en de Volvo V40.

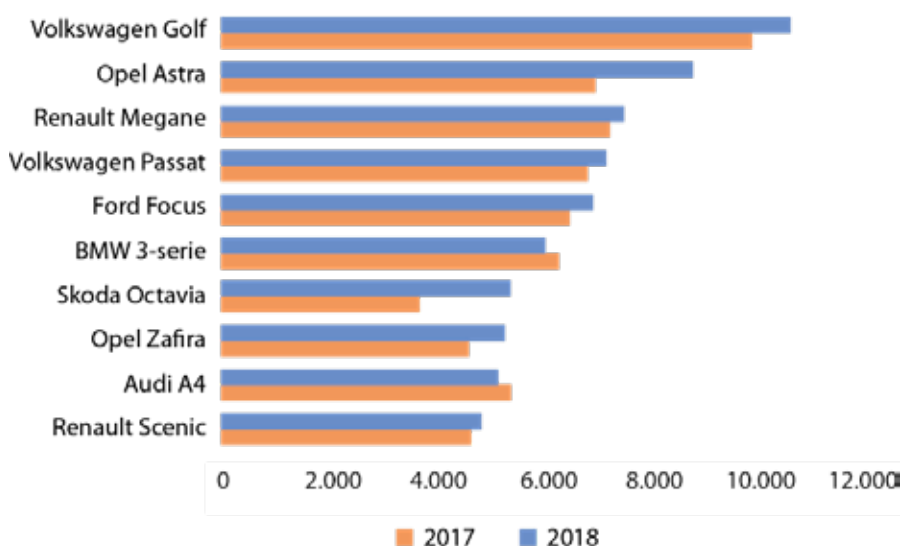
Hetzelfde geldt voor de Peugeot 308 en de Volvo V60; hiervan verdrievoudigde de export bijna. En kijk ook naar de exportcijfers van de Renault Clio (+82%), de Mitsubishi Outlander (+69%), de Skoda Octavia (+46%) en de Volvo V40 (+45%). De dalers zitten daarentegen vooral in het D-segment, zoals de Peugeot 508 (-31%), de Ford Mondeo (-5%), de Audi A4 (-5%) en de BMW 3-serie (-4%).

Het D-segment was altijd zeer belangrijk voor de export, maar in de praktijk worden er steeds minder auto's uit dit segment nieuw verkocht in ons land. Met als logisch resultaat dat er dus ook minder exemplaren beschikbaar komen voor de export.

De meest geëxporteerde jonge auto in de leeftijdscategorie tot 6 jaar was in 2018 de Renault Mégane, net als in 2017. Deze auto kwam in het afgelopen jaar in groten getale terug vanuit zakelijk gebruik, net als de rest van de auto's uit de top 10. Het aantal geëxporteerde Peugeots 308 in deze leeftijdscategorie stijgt eveneens snel; ook deze kwamen begin vorig jaar met grote aantallen vrij uit lease.

Opmerkelijk genoeg bevat deze top 10 van jonge auto's slechts drie Duitse auto's (of twee, als de Ford Focus niet als Duits geteld wordt). Tesla Model S steeg naar de Zevende plaats; in 2018 werden er 720 (jonge) exemplaren geëxporteerd.

Top 10 modellen export



## Nieuwe exportpiek naar Libië

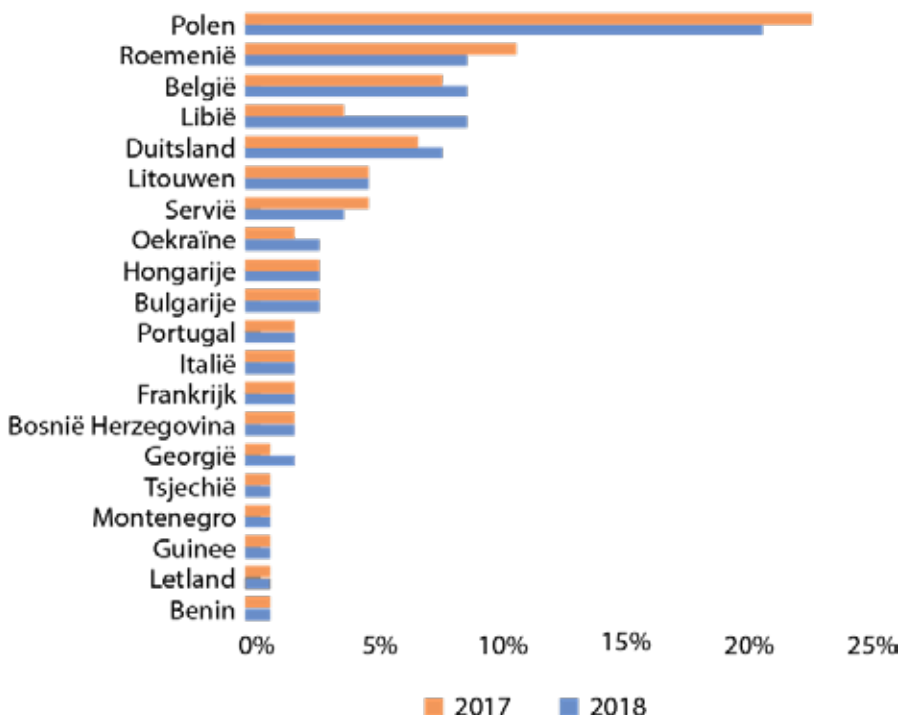
Polen bleef ook in 2018 veruit de belangrijkste exportbestemming voor auto's uit Nederland. Er worden meer auto's over de grens naar Polen vervoerd dan naar Duitsland, terwijl dat toch vaak wordt gedacht. Wel nam de export naar zowel Polen als Roemenië in 2018 minder toe dan de totale markt, waardoor het aandeel van deze landen daalde. Daarbij nam de export naar Roemenië in absolute aantallen af. Dit gold ook voor de export naar Servië, Jordanië en Libanon.

Hier staat in 2018 een zeer sterke groei in export naar Libië tegenover. Vorig jaar gingen er driemaal zoveel occasions naar Libië dan in 2017, waardoor het land steeg naar de vierde plaats. Zo'n enorme groei in export naar Libië was er ook al in 2012. Na een korte piek liepen aantallen toen weer wat terug. Ook de export naar België, Georgië en Oekraïne steeg in het afgelopen jaar.

De export naar Afrika is in 2018 – onder meer door de toegenomen export naar Libië – gegroeid. Ook de export naar andere West-Europese landen neemt geleidelijk aan toe, richting circa een kwart van alle exporten. Toch gaat nog steeds meer dan de helft van de geëxporteerde personenauto's afgelopen jaar richting Oost-Europa.

**Polen blijft  
exportland #1**

Top 20 landen export



# PLUG-IN HYBRIDE 2018



## Aantal in NL

2014 36.238  
2015 62.317  
2016 88.169  
2017 98.199

2018

**98.232**



## Aantal nieuw verkoop in NL

2014 12.255  
2015 40.403  
2016 18.673  
2017 1.129

2018

**3.569**



## Aantal occasion verkopen in NL

2014 551  
2015 2.238  
2016 6.887  
2017 10.794

2018

**8.880**



## Aantal Export

2014 37  
2015 223  
2016 944  
2017 3.148

2018

**5.517**



## Plug-ins fors meer over de grens

### Export van plug-ins neemt een vlucht

De export van diesels daalde in 2016 en 2017, maar leefde in 2018 toch weer op. De groei was weliswaar minder dan de groei die de totale markt laat zien, maar 8% mag toch worden aangemerkt als een behoorlijk groeipercentage. Dit was wel verklaarbaar gezien de voorraadgroei (+15%) en de toename van het aantal stadagen met 3,2%.

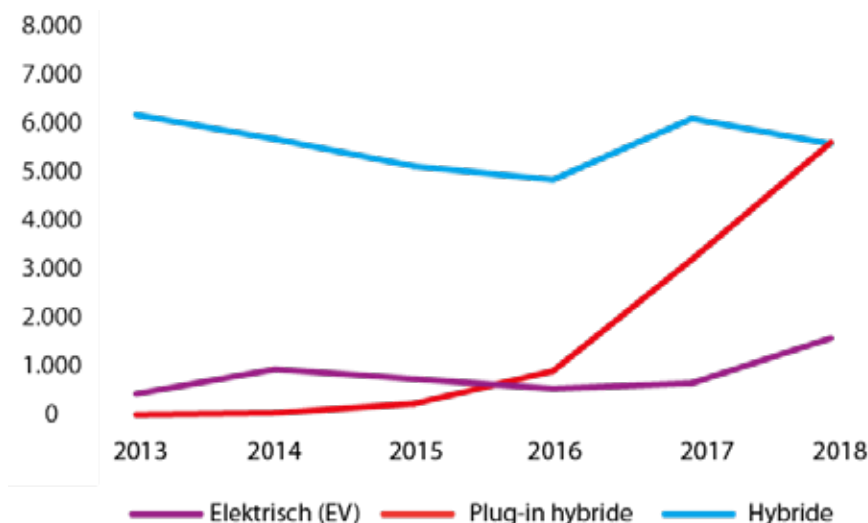
Benzineauto's gingen een stuk vlotter over de grens. Hierdoor zijn er voor het eerst sinds 2013 weer meer benzineauto's geëxporteerd dan dieselauto's. Het aantal LPG-auto's met een exportbestemming blijft in ons land teruglopen vanwege de zeer duidelijke causale relatie met het sterk gereduceerde aantal exemplaren in ons wagenpark.

De export van plug-in hybrides nam – net zoals in 2017 – enorm toe. Als voornaamste oorzaak hiervoor kan het grote aantal vrijgekomen exemplaren uit lease worden genoemd.

De export van EV's vertoonde in 2018 een stevig opgaande lijn. Van deze voertuigen komen nu de eerste grote aantallen (en vooral Tesla's) vrij uit lease. Deze auto's zijn voor de buitenlandse koper erg aantrekkelijk, en dat heeft naar alle waarschijnlijkheid zeer veel te maken met de prijs.

In 2018 werden er minder hybrides geëxporteerd dan in 2017; de export steeg in dat jaar nog. De grote volumes, zoals die van het model Civic en de Prius, zijn – naar het zich nu laat aanzien – vooralsnog passé. Deze categorie is in 2018 voor het eerst ingehaald door de plug-in hybride.

Ontwikkeling export elektrische auto's

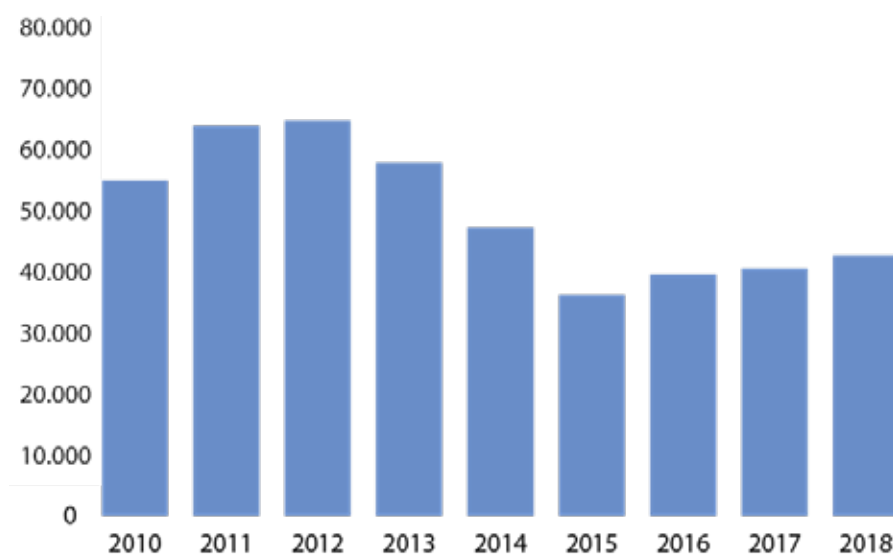


### Groeiende export bedrijfsauto's

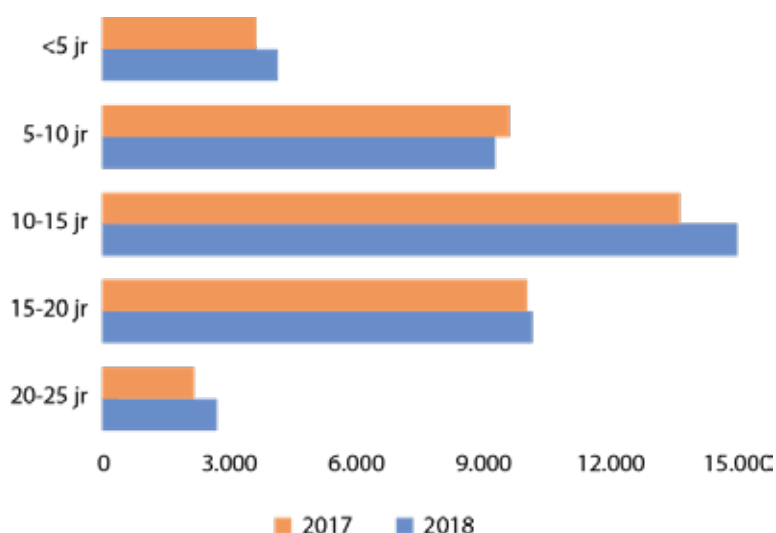
De export van gebruikte bedrijfsauto's groeide in 2018 met 5,2% ten opzichte van het jaar ervoor. In absolute zin betekent dit dat er in het afgelopen jaar 42.337 bedrijfsauto's werden geëxporteerd, terwijl er in 2017 nog sprake was van 40.255 voertuigen. De oorzaak van de groei ligt onder meer aan het feit dat er in 2018 veel nieuwe bedrijfsauto's zijn verkocht. Maar ook de voorraden occasions zijn opgelopen in 2018.

De exportcijfers laten in 2018 voor het derde jaar op rij groei zien. Kortom, een positieve ontwikkeling, zeker in vergelijking met de hieraan voorafgaande periode van 2012 tot en met 2015. In die jaren daalde de export van bedrijfsauto's sterk vanwege de ingestorte export naar de destijds grootste markt, de Oekraïne.

Ontwikkeling export bedrijfsauto's



Export naar leeftijd bedrijfsauto



### Bijna de helft meer auto's jonger dan een jaar

In 2018 werden er – kijkend naar de toename van voertuigen in absolute aantallen – beduidend meer bedrijfsauto's geëxporteerd met een leeftijd van 11 jaar. Daarentegen doet de grootste afname zich voor bij de 9 jaar oude bedrijfsauto. Dit laat zich grotendeels verklaren door de nieuwverkopende destijds; deze hebben impact gehad op de aantallen in ons wagenpark.

Bedrijfsauto's met een leeftijd van 10 of 11 jaar werden het meest geëxporteerd en ook in de categorie bedrijfsauto's 20 t/m 23 jaar manifesteert zich duidelijk groei. In deze categorie nam de export in 2018 met 29,5% toe. Ook het andere uiterste van de markt – bedrijfsauto's jonger dan 1 jaar – toont een florissant beeld met 44,6% groei. Die komt voor het grootste deel voor rekening van Duitsland, gevolgd door België.

## Meer grote bestelwagens

In alle belangrijke segmenten steeg de export van bedrijfsauto's in 2018. Daarbij springt met name direct de export in het segment C: Groot, met daarin onder meer de Mercedes-Benz Sprinter, in 2018 in het oog. Deze was het grootst, met 16.336 stuks – en liet met 9% de meeste groei zien. De afstand met het op één na-grootste segment B: Middelgroot nam duidelijk toe.

Bij terreinwagens en de andere kleinere segmenten, tekende zich juist een daling af in het aantal geëxporteerde bedrijfsauto's. Als gevolg hiervan liep het aandeel van de drie grootste segmenten op naar 90% van de totale export.

Aziatische  
bedrijfsautomerken  
**minder** geëxporteerd

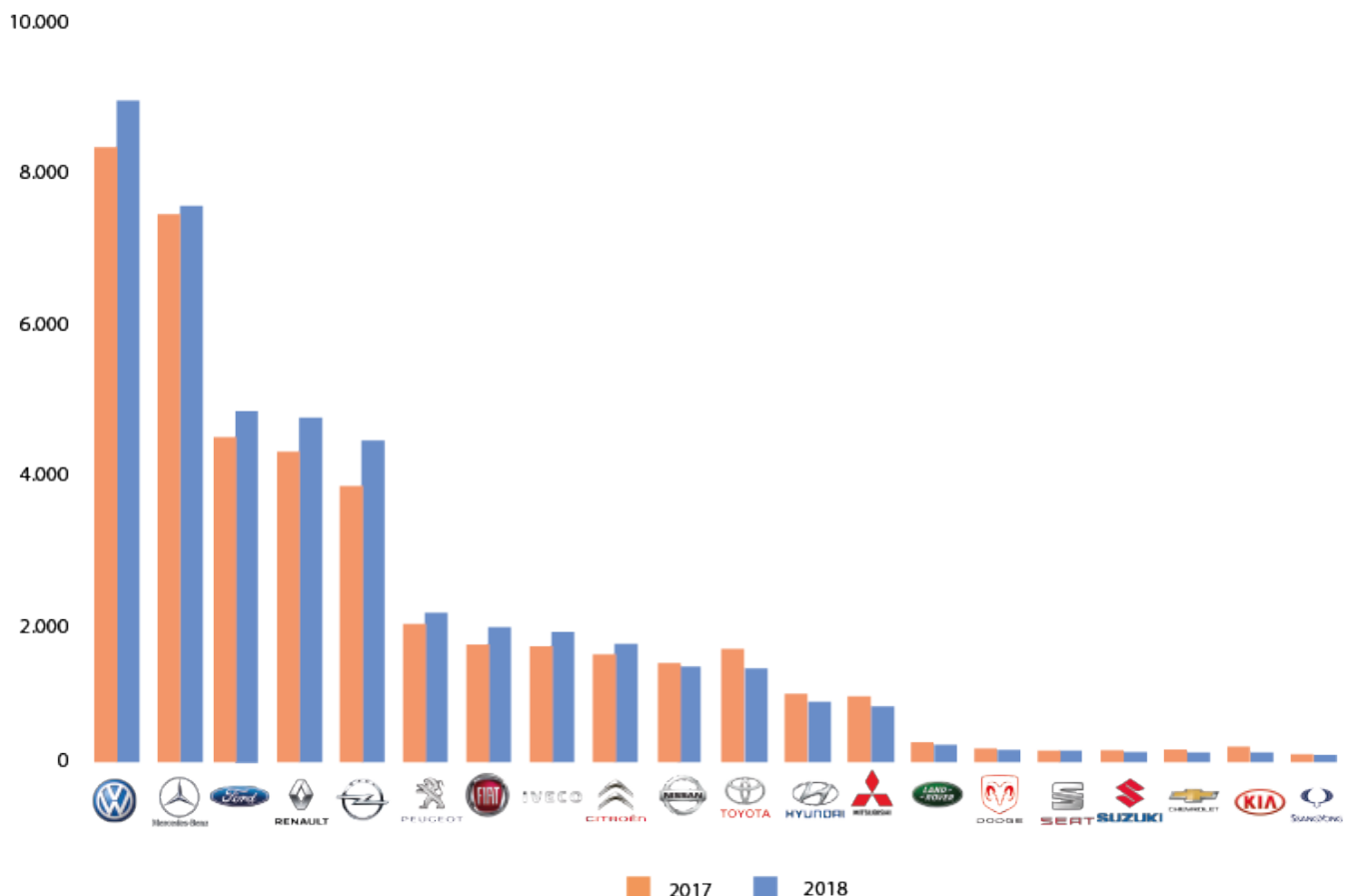
## Daling bij Aziatische merken

Welk beeld ontstaat er als de export wordt uitgesplitst naar de verschillende merken? Allereerst valt op dat de export van negen grootste, Europese merken is toegenomen. De kleinere – vaak Aziatische – bedrijfsautomerken zagen hun exportvolume juist dalen.

Opel noteerde in dit kader de grootste groei met 16,5%, Fiat tekende voor 14,5% groei en Iveco wist 12,6% groei te realiseren.

Merken waarvan de export aanmerkelijk kromp, zijn de Aziatische merken Kia (-38,6%), Toyota (-17,4%), Mitsubishi (-15,4%) en Suzuki (-15,4%). Deze ontwikkeling hangt grotendeels samen met veranderingen in het wagenpark van de eigenaren, maar heeft ook te maken met het aantal nieuwverkopen in voorgaande jaren.

Top 20 merken export



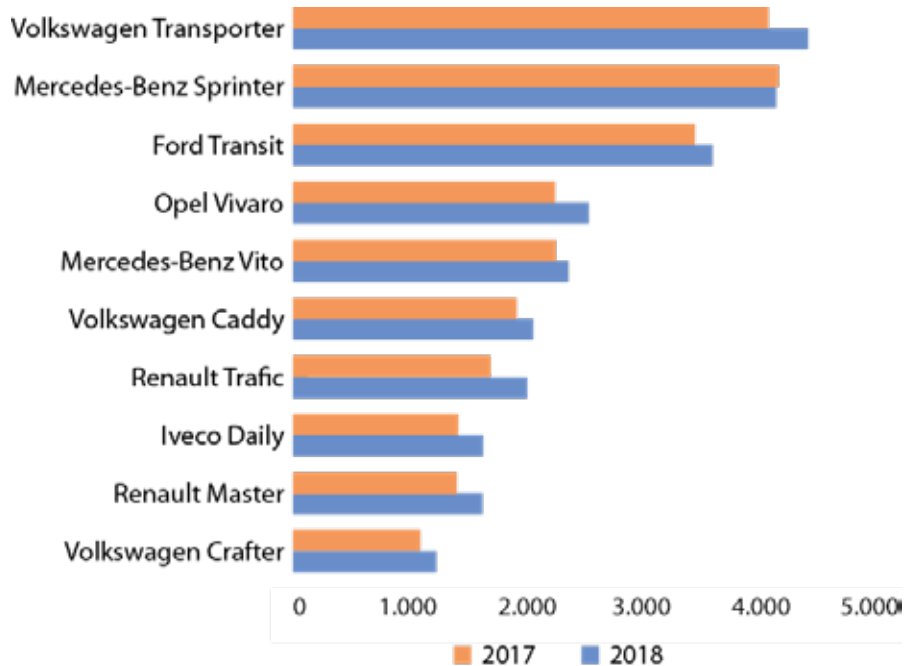
### VW Transporter wordt belangrijkste model

Uitgesplitst naar modellen toont een beeld wat niet verrassend kan zijn, met meer stijgers dan dalers.

In 2018 zijn er 8,3% meer VW Transporters geëxporteerd dan in 2017. Door deze toename is de VW Transporter het populairste exportmodel geworden van 2018. De VW Transporter stoot hiermee de nummer 1 van 2017 – de Mercedes-Benz Sprinter – van de troon. De export van die bedrijfsauto nam in het afgelopen jaar zeer licht af. De export van de volgende modellen nam daarentegen procentueel stevig toe: de Renault Trafic steeg met +18,5%, de Fiat Ducato noteerde +18,2%, de Renault Master +15,6% en de Iveco Daily +15,0%.

Vooraf de export van de Mitsubishi L400 liep terug (met -28,0%), maar ook de Toyota Hiace (-20,7%) en de Hyundai H200 (-14,5%) gingen minder naar het buitenland dan voorheen.

Top 10 modellen export



## Polen steeds belangrijkere markt

Polen was in 2017 de belangrijkste exportbestemming van bedrijfsauto's vanuit Nederland, en ook in 2018 veranderde dat beeld niet. Het aandeel van Polen in de export is zelfs nog verder toegenomen, en dat is te danken aan het feit dat de export naar Roemenië (tweede positie als exportland) wat is afgezwakt. Dit zorgt ervoor dat Polen – net als voor personenauto's – de meest dominante markt lijkt te worden voor onze gebruikte voertuigen.

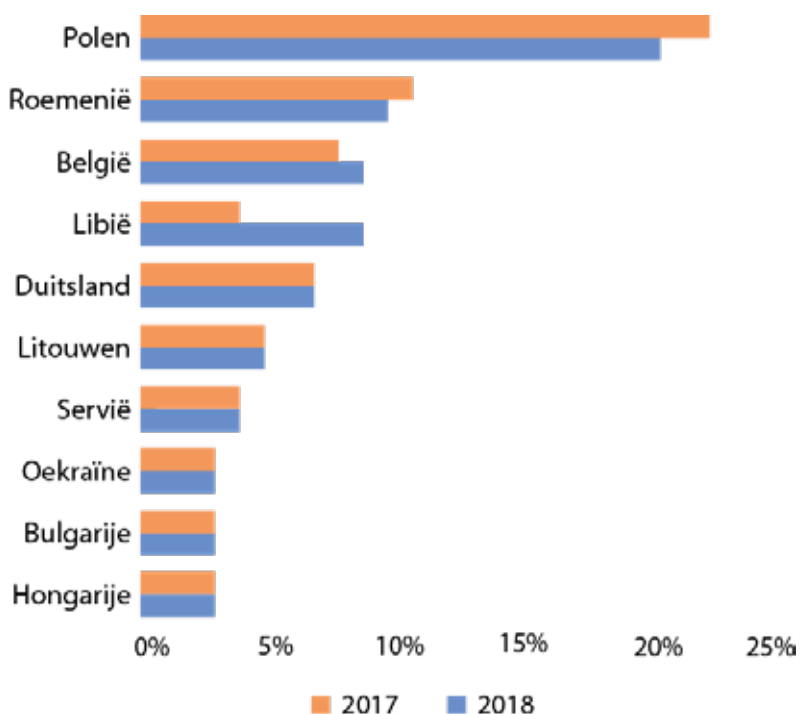
Er gingen overigens niet alleen meer bedrijfsauto's naar Polen, ook het aantal geëxporteerde bedrijfsauto's naar Georgië, Bulgarije en Moldavië nam in 2018 toe.

Een opvallende groeimarkt is Libië. De export naar Libië verdubbelde, waardoor het nu op positie 11 van de ranglijst prijkt. Die ontwikkeling is ook terug te zien in de export van personenauto's naar dit land. Er werden vorig jaar juist minder bedrijfsauto's geëxporteerd naar de Oekraïne, België, Frankrijk en Ghana.

Wanneer de exportbestemmingen van personen- en bedrijfsauto's samen worden bekeken, is de dominante positie van Polen ook direct zichtbaar. Roemenië staat op de tweede plaats, direct gevolgd door België. Door een sterke groei in 2018 is Libië naar de vierde plaats geklommen, en daarmee een grotere exportmarkt dan Duitsland geworden.

**Libië** ook groeimarkt voor bedrijfsauto's

Top 10 landen export personen- en bedrijfsauto's



# 6

**WAARTOE LEIDEN DE  
STIJGENDE VERKOPEN?**

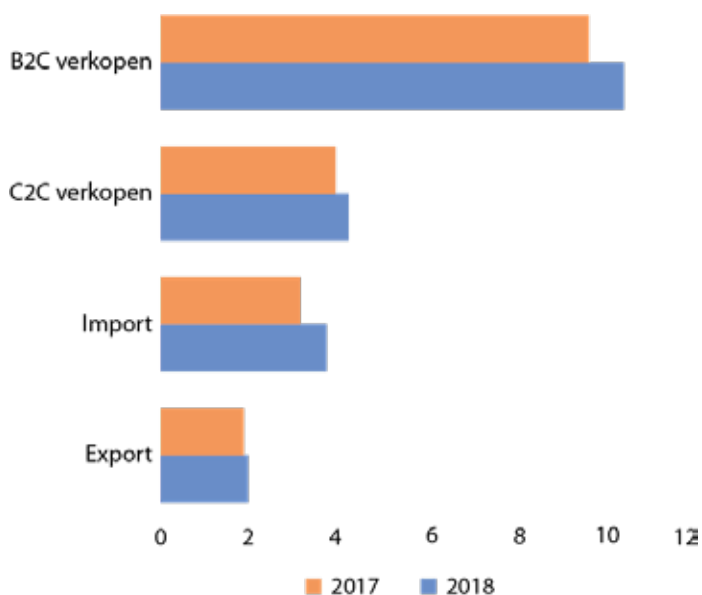
### Voor meer dan 10 miljard verkocht door autobedrijven

De totale waarde van alle B2C-transacties van gebruikte auto's, op basis van advertentievraagprijzen, is in 2018 voor het eerst boven de 10 miljard euro uitgekomen. Dit komt vanuit een stijging van de totale waarde met 7,8% ten opzichte van 2017. Deze toename komt voort uit ten eerste de stijging van verkoopaantallen tot 1.166.000 in 2018, en ten tweede door de sterke groei in verkopen van jonge, en dus gemiddelde duurdere, occasions.

De transactiewaarde van de C2C-verkopen steeg daarentegen iets minder, maar toch ook behoorlijk met +6,6%. Ook hier is een stijging van de verkoopvolumes een oorzaak. Datzelfde geldt voor de export, waar het resulteerde in een plus van 8,0% aan transactiewaarde. Het sterkst was de groei bij import: deze nam maar liefst 21% toe in euro's. Hiermee kwam de geldwaarde van de import in 2018 uit op een totaal van 3,8 miljard euro. Dat gaat richting het dubbele van export; een situatie die in 2012 nog omgekeerd was.

Toch vertegenwoordigen B2C-verkopen, in geldwaarde uitgedrukt, met 51% nog steeds meer omzet dan de omzetwaarde van de occasionimport, export en C2C-verkopen tezamen.

Totale transactiewaarde personenauto's per jaar  
in miljarden euro's



Ook transactiewaarde  
**C2C** neemt toe

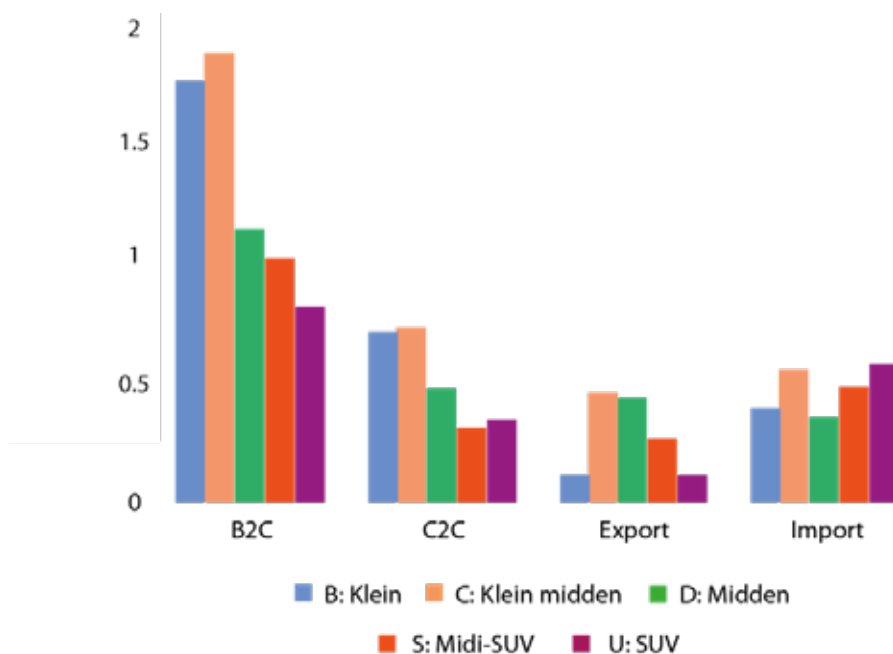
### C-segment belangrijk voor omzet

Binnen de B2C-verkopen is het C-segment, met een %-aandeel van 17,6%, nog steeds verantwoordelijk voor de grootste omzet. Maar het B-segment komt met een aandeel van 16,5% steeds dichterbij.

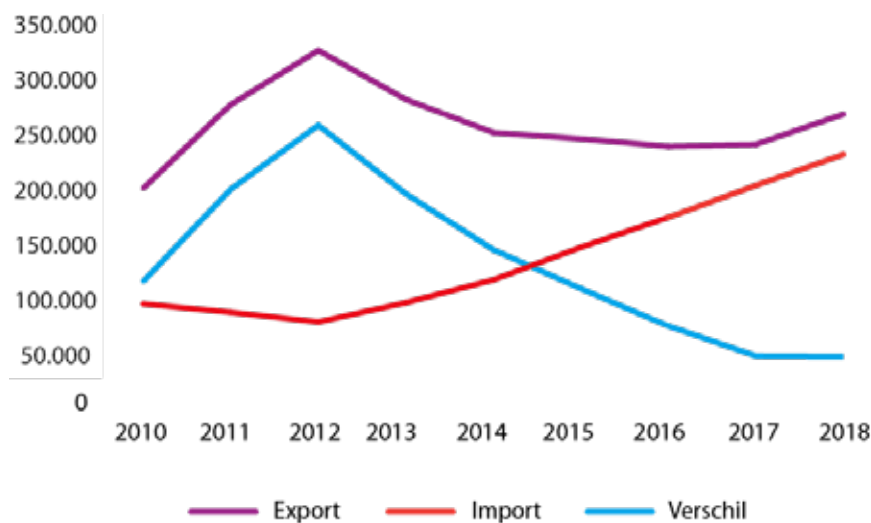
Bij import valt op dat het C-segment, in omzet uitgedrukt, in 2018 is ingehaald door full-size SUV's (segment U). Dit segment is nu dus in euro's het grootste. Dit komt ook doordat dit veelal dure auto's zijn. En doordat het volume in import in dit segment in 2018 met 25% is gestegen ten opzichte van 2017. De aantallen blijven veel geringer dan in de A t/m D segment. De derde plaats in omzet per segment wordt inmiddels ook ingenomen door SUV's (midi-suv).

Ook bij export is er in 2018 een verschuiving geweest, en is het D-segment voor het eerst niet meer het grootste qua omzet, zoals het voorgaande jaren altijd is geweest. Het C-segment is nu verantwoordelijk voor de meeste omzet in export. Belangrijke oorzaak is dat het exportvolume van het C-segment door een sterke groei in aantallen inmiddels een stuk groter is geworden dan het D-segment.

Transactiewaarden segmenten in miljarden



Ontwikkeling import afgezet tegen export



### Volume import groeit richting export

Wanneer de import van occasions met de export wordt vergeleken, is duidelijk te zien dat er sinds 2010 consistent meer occasions worden geëxporteerd dan geïmporteerd. In 2013 bedroeg het aantal import-occasions nog maar een 31% van het volume in export. In 2018 bedroeg is dat opgelopen tot 86%. Daarmee zijn import en export bijna met elkaar in balans. In 2018 werden er 37.700 meer occasions geëxporteerd dan geïmporteerd. In 2013 waren dat er ruim 190.000. Dat dit verschil zoveel kleiner is geworden komt vooral door de voortdurende groei van occasionimport.

Dit laat zien dat de autohandel steeds internationaler wordt. Import en export dienen niet alleen om een tekort of overschot aan occasions te compenseren, maar worden beide tegelijk ingezet om te zorgen dat vraag en aanbod zo goed mogelijk op elkaar aansluiten.



## Jonge import en oudere export auto's

De leeftijden van geïmporteerde en geëxporteerde occasions verschillen behoorlijk van elkaar en hetzelfde kan worden gezegd over de volumes in 2018.

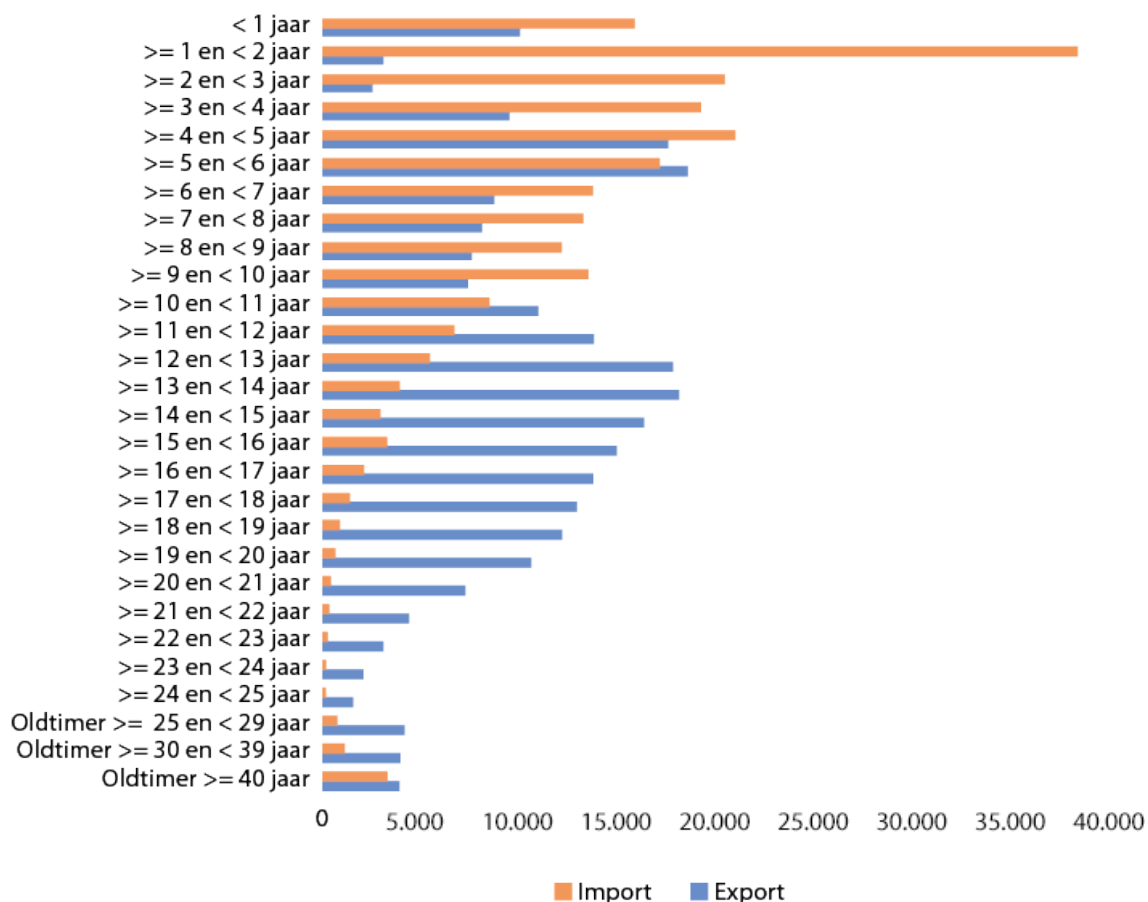
Voorals occasions in de leeftijd van 1 of 2 jaar oud worden op grote schaal geïmporteerd, waarmee zij tekenen voor een groot deel van het nettoverschil.

Twee derde van alle geëxporteerde auto's is beduidend meer op leeftijd, namelijk 10 jaar of ouder terwijl 80% van alle geïmporteerde auto's juist jonger is dan 10 jaar. Op deze wijze verschoont en verjongt het wagenpark stap voor stap.

Bij auto's jonger dan 10 jaar importeert Nederland meestal meer occasions dan het exporteert. Met uitzondering van auto's van 4 en 5 jaar oud, waarvoor import en export nagenoeg in evenwicht zijn. Dit wordt (uiteraard) veroorzaakt door de grote hoeveelheid zakelijk gereden auto's, die op die leeftijd vrijkomen en bestemd zijn voor de export. In alle leeftijden vanaf 10 jaar exporteert Nederland meer dan het importeert.

Import en export  
**'4 en 5 jaar oud'**  
nagenoeg gelijk

Import en export per leeftijdscategorie auto



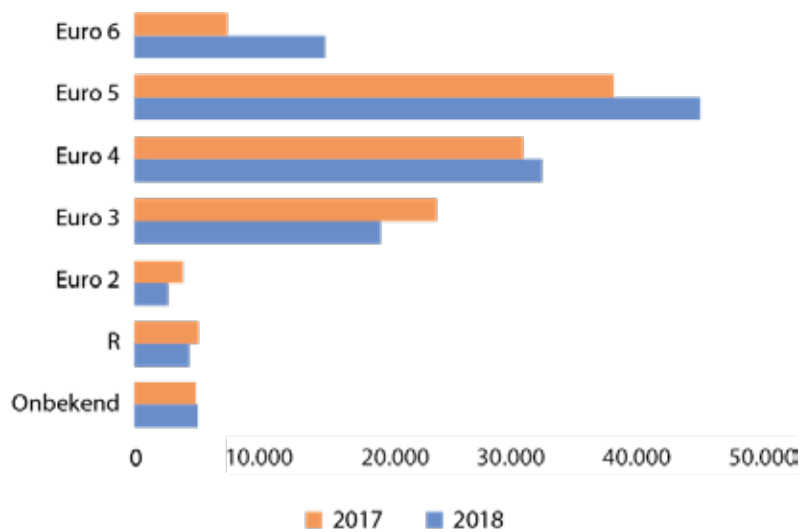
### Euro 6 diesels sterk in opkomst

Binnen de export van personenauto's nam het aandeel diesels dat aan de Euro 5-norm voldoet in 2018 toe naar 36%. Het aandeel Euro 6 is in een jaar tijd meer dan verdubbeld, van 6% in 2017 naar 12%. Anderzijds liep vooral van Euro 2- en Euro 3-diesels de export terug.

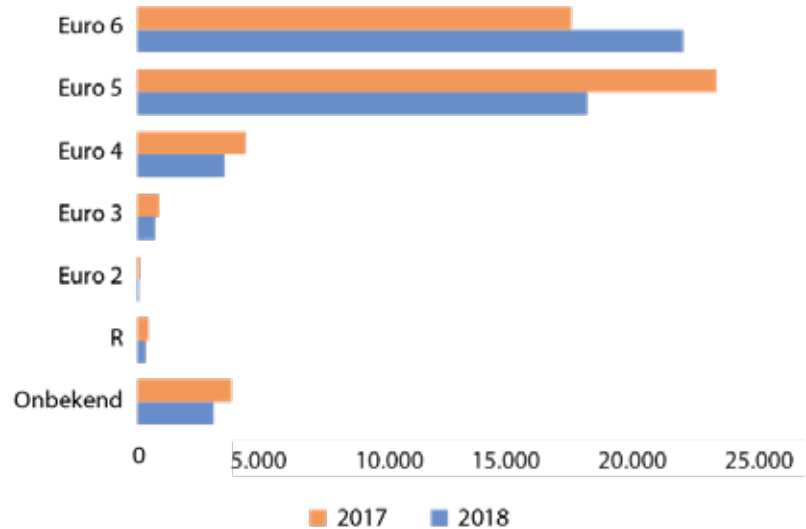
Ook de importkant liet in 2018 een forse toename zien van Euro 6-auto's. Van alle geïmporteerde diesels voldeed 46% aan de Euro-6-norm, waarmee werd bijgedragen aan een schoner wagenpark. In 2017 bedroeg het aandeel Euro 6 nog maar 35% aan de import diesels. Daarentegen nam het aandeel geïmporteerde Euro 5-personeauto's in 2018 af, van 46% naar 37%. Ook het absolute aantal auto's kromp. Ditzelfde geldt voor de oudere, minder schone auto's. De importdiesel wordt dus in snel tempo schoner.

Wanneer import en export tegen elkaar worden afgezet, blijkt dat meer schone Euro 6-diesels als occasion worden geïmporteerd dan er worden geëxporteerd. En dat er van alle klassen minder schone diesels in 2018 meer occasion zijn geëxporteerd dan geïmporteerd. Dit mag worden gezien als een gunstige ontwikkeling. De internationale occasionhandel heeft er op deze wijze aan bijgedragen dat het dieselpark in ons land in 2018 weer een stuk schoner is geworden.

Export diesel personenauto's naar euroklasse



Import diesel personenauto's naar euroklasse



### Importdiesel veel schoner

Welk verhaal vertellen de cijfers over de emissie van diesels in 2018? Uit het onderzoek naar de emissie van stikstofoxiden (NOx) van verhandelde occasions blijkt dat de emissie van geïmporteerde auto's een stuk kleiner is dan dat van geëxporteerde auto's.

De NOx-uitstoot van importdiesels bedraagt maar 57% van het gemiddelde van exportdiesels. Dat is niet zo vreemd, aangezien importauto's gemiddeld fors jonger zijn dan exportauto's. Deze jonge auto's dragen concreet bij aan een schoner milieu en schonere lucht in steden en rondom wegen.

Het onderzoek maakt ook duidelijk dat de emissie snel afneemt; zowel bij exportauto's als bij importauto's lag de gemiddelde waarde in 2018 een stuk lager dan in 2017. Bij exportauto's daalde de gemiddelde emissie in een jaar tijd met 11%, bij importauto's met 10%.

Bij importdiesels ligt ook de CO<sub>2</sub>-emissie lager dan bij exportdiesels, waarbij moet worden opgemerkt dat het verschil hier veel minder groot is dan bij de NOx-uitstoot. De gemiddelde CO<sub>2</sub>-uitstoot van exportdiesels daalde in 2018 met 4,9%. Importauto's lieten op hun beurt een zeer minimale daling zien (-0,5%). Deze zijn dus ook wel wat zuiniger geworden, maar de grootste winst zit in toepassing van roetfilters en andere methoden waarmee de emissie van stikstofoxiden fors worden teruggedrongen.

Gemiddelde NOx emissie diesels







NATIONAAL OCCASION ONDERZOEK 2019

# OCCASIONMARKT IN NEDERLAND

Verkoop, import en export, betrokken  
verkoopkanalen en voorraadontwikkeling