

# NATIONAAL OCCASION ONDERZOEK 2024

**ALLES OVER DE  
OCCASIONMARKT  
IN NEDERLAND**

**'ER IS NUL  
INTERESSE IN  
GEBRUIKTE EV'S'**  
(P.26)



**AUTOMOTIVE**   
**MANAGEMENT**



**VWE**  
Automotive

Verkoop, import, export, voorraadontwikkeling, analyses en trends

Dit rapport is een beknopte selectie van de data, de resultaten en de achtergronden van het Nationaal Occasion Onderzoek 2024 dat is uitgevoerd door VWE Automotive in samenwerking met Automotive.

Meer inhoudelijke informatie kan worden verkregen bij Sam Houwen van VWE Automotive via [sam.houwen@vwe.nl](mailto:sam.houwen@vwe.nl).

## COLOFON

Het Nationaal Occasion Onderzoek is een initiatief van Automotive Management en VWE Automotive. Het rapport verschijnt 1x per jaar.

Prijs: €99 exclusief btw  
(voor AM-abonnees)

### Uitgever

ProMedia Group  
Weena 505 B18  
3013 AL Rotterdam

### Research & Analyse

VWE Automotive  
Automotive Management  
De resultaten hebben uitsluitend betrekking op personenauto's.

### Redactie

Automotive Management  
redactie@automotive-online.nl

### Advertenties

Frank van Montfort  
sales@promedia.nl

### Vormgeving & Opmaak

Bureau OMA  
VWE Automotive

### Druk

Veldhuis Media

### Disclaimer

Het Nationaal Occasion Onderzoek is een uitgave van ProMedia Group en VWE Automotive. Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, online publicatie of welke andere wijze dan ook, zonder voorgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Aan de inhoud van deze uitgave kunnen geen rechten worden ontleend.



➔	<b>1</b>	<b>Trends (jan/feb 2024)</b>	<b>06</b>
➔	<b>2</b>	<b>Verkopen</b>	<b>32</b>
➔	<b>3</b>	<b>Voorraad en stadagen</b>	<b>40</b>
➔	<b>4</b>	<b>Import</b>	<b>54</b>
➔	<b>5</b>	<b>Export</b>	<b>66</b>
➔	<b>6</b>	<b>EV</b>	<b>76</b>
		<b>Voorwoord</b>	<b>05</b>
		<b>Fun, Facts &amp; Trends</b>	<b>24</b>
		<b>Achtergrond   Hoe kijkt de branche naar 2024?</b>	<b>26</b>

En verder:

**Advertentie VWE**

## VOORWOORD

**N**ever a dull moment. Dat kenmerkt de Nederlandse auto-branche in zijn algemeenheid en de occasionmarkt in het bijzonder. Na de 'gouden' pandemiejaren volgde een 'gewoon goed' jaar en ook voor 2024 zijn de verwachtingen redelijk tot positief. Maar de huidige marktomstandigheden vereisen wel dat iedereen continu goed blijft opletten. Er is door veel autobedrijven vorig jaar leergeld betaald, soms zelfs heel veel, bij de verkoop van EV's.

Om de branche hierbij te ondersteunen publiceren VWE en AM al jaren het Nationaal Occasion Onderzoek, waarin we wederom fascinerende inzichten kunnen delen over de staat van de markt. In deze twaalfde editie van dit onderzoek, het meest omvangrijke naslagwerk in de occasionmarkt, zien we onder meer dat de elektrische auto in hoog tempo het land verlaat. Niet verwonderlijk want de Nederlandse consument heeft niet tot nauwelijks interesse in een EV, de subsidies ten spijt. Voor EV's geldt in toenemende mate: specialiseer je erin, of richt je vooral op benzine. En misschien toch ook weer op diesel, want alleen van diesels neemt de vraagprijs momenteel nog toe.

Dit onderzoek biedt u de inzichten die u nodig heeft voor een succesvolle rit op de occasionmarkt. En ook hebben we vier kenners, allen actief in de branche, gevraagd hun verwachtingen voor 2024 met u te delen. En ook dat levert boeiende inzichten op. We wensen u veel leesplezier en heel veel succes in deze boeiende, uitdagende maar zeer interessante tijd!



**Michel Corveleijn**  
Director International Business  
Development | Remarketing VWE



**Bart Kuijpers**  
Redacteur | Automotive  
Management

# 1

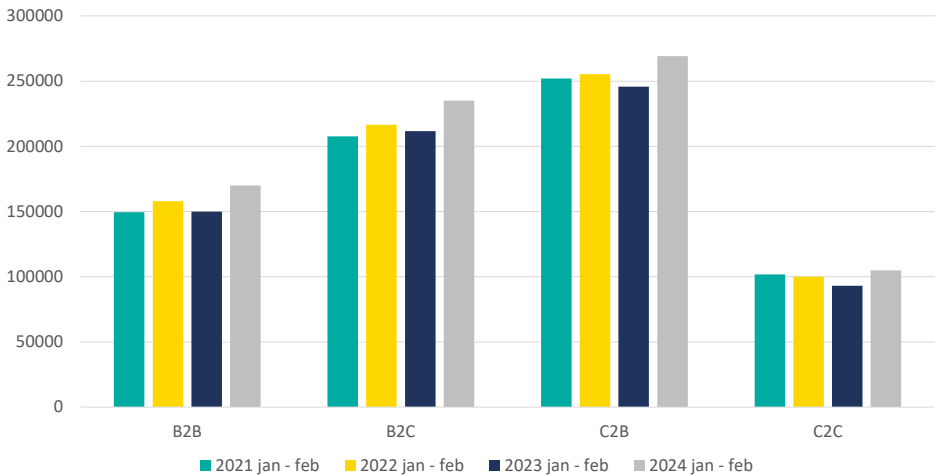
## TRENDS (JAN/FEB 2024)

In dit rapport leest u alles over de 2023-cijfers. Maar traditiegetrouw kijken we ook naar het lopende jaar. Hoe is 2024 van start gegaan? Vanuit het oogpunt van de B2C-occasionverkoop is het jaar fantastisch van start gegaan met een enorme verkoopstijging. De enorme groei in de verkoop van nieuwe SUV's en EV's wordt ook steeds beter zichtbaar in de occasionmarkt. En daarbij is de SUV in alle opzichten een succesnummer, terwijl de vraag naar EV's bij Nederlandse particulieren klein is. En dat is zichtbaar in de exportcijfers.

## TOTAAL

- De occasionverkoop is dit jaar goed gestart
- Er zijn BTC ruim **11 procent** meer auto's verkocht dan in de eerste twee maanden van 2023
- Ook de verkoop tussen consumenten onderling plusst fors (**12%**)

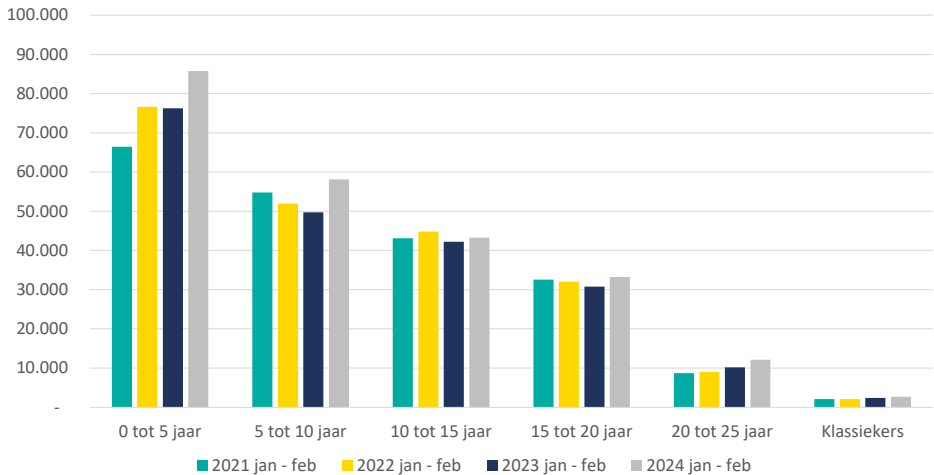
Totaal aantal occasionstransacties naar soort verkoop



## LEEFTIJDEN

- Vooral auto's tussen de 0 en 10 jaar verkochten beter
- De meeste verkochte occasions zijn 0-5 jaar (**85.757 stuks**)

### B2C verkopen naar leeftijdscategorie occasion

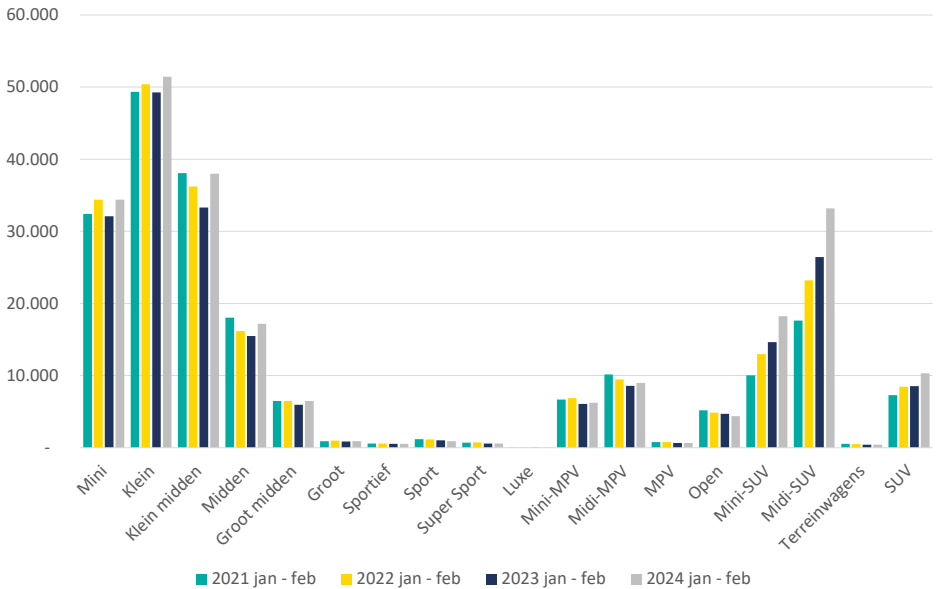




## SEGMENTEN

- In absolute aantallen stijgt de verkoop van SUV's het hardst met een groei van bijna **zevenduizend**
- Het B-segment (Klein) is nog steeds goed voor de meeste verkochte occasions
- Vooral de niches (open, sportief) verliezen terrein

### B2C verkopen naar segmenten

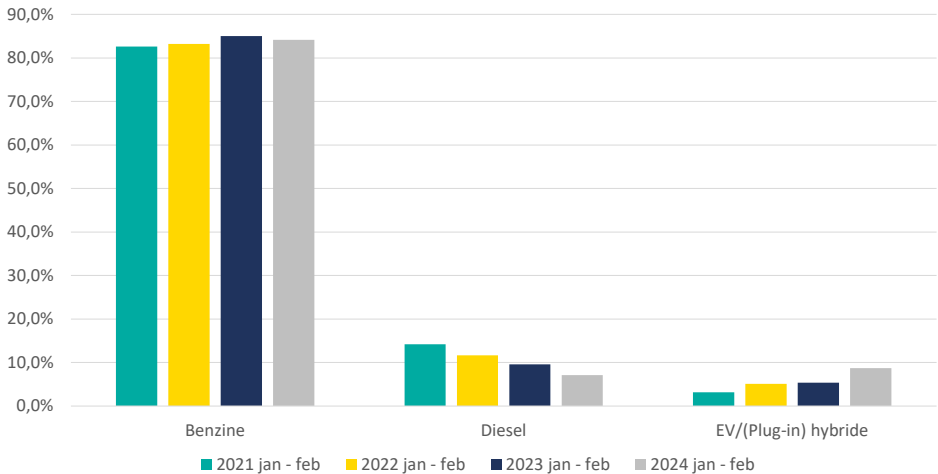


De opmars van  
de SUV zet  
gestaag door

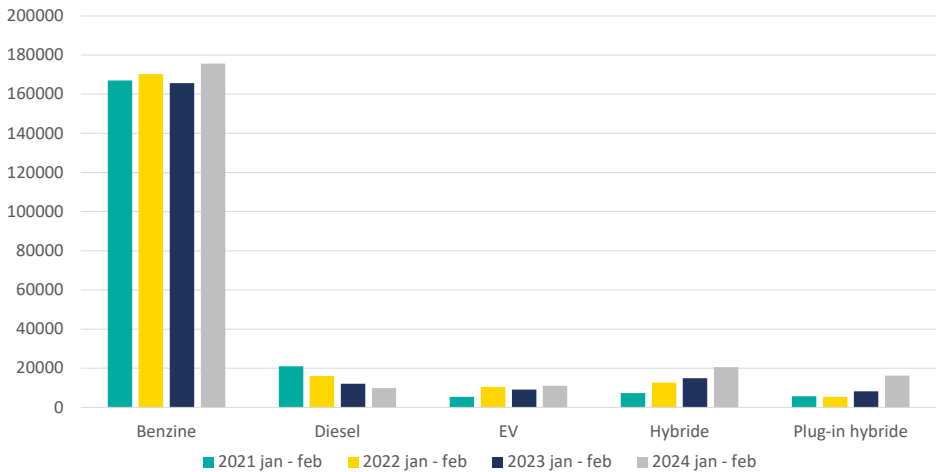
## BRANDSTOFFEN

- Benzine verliest iets aan terrein maar is met een marktaandeel van **84,2 procent** nog altijd ongenaakbaar
- De EV-verkoop is in de afgelopen vier jaar verdubbeld van **5** naar **11 duizend**
- Plug-in hybrides hebben bijna de normale hybrides ingehaald in de verkoopstatistieken

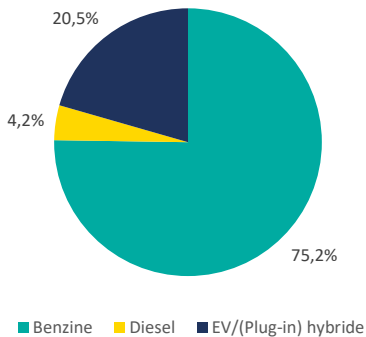
### Verkoop B2C naar brandstof



### Marktaandeel B2C naar brandstof



### Marktaandeel B2C naar brandstof 2024 januari-februari

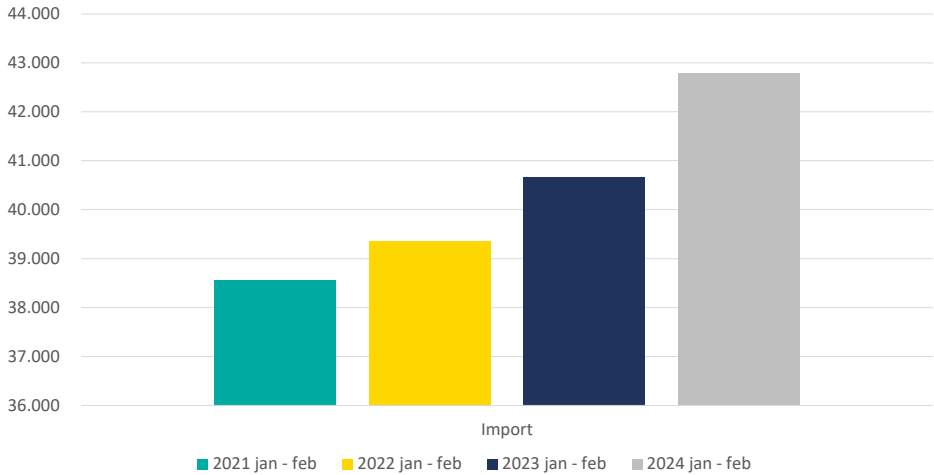


Er worden **meer**  
EV's dan diesels  
verkocht

## IMPORT

- De import ligt met bijna **43 duizend** auto's **5 procent** hoger dan na de eerste twee maanden in 2023
- Er is voor het vierde jaar op rij sprake van een stijging in de eerste twee maanden

### Import totaal

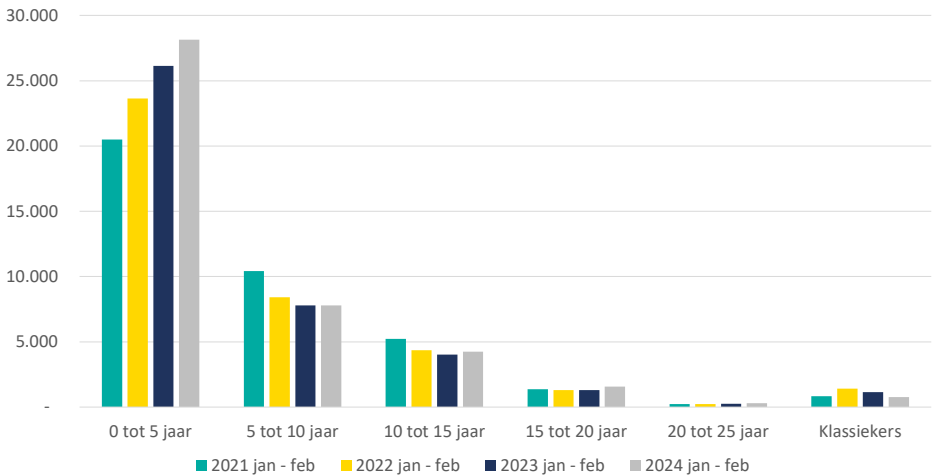


import groeit  
ook in 2024 door

## IMPORT

- De importgroei komt bijna volledig door auto's van 0-5 jaar. Daarvan werden er de eerste twee maanden **28 duizend** geïmporteerd
- De import van klassiekers halveerde in de eerste twee maanden

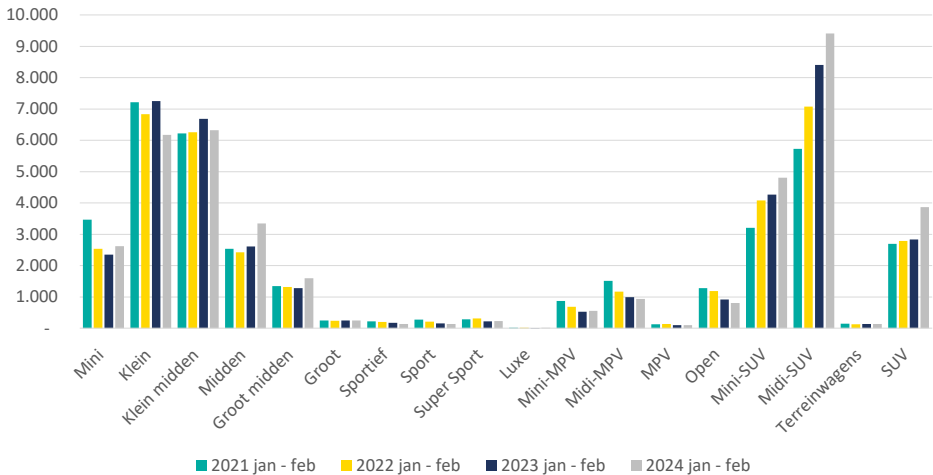
### Import naar leeftijdscategorie



## IMPORT

- Het SUV-segment voert de lijst aan als het gaat om carrosserietype
- Er werden ruim **9 duizend** midi-SUV's naar Nederland gehaald
- De segmenten klein en klein midden zijn daarna het meest populair

### Import naar segmenten

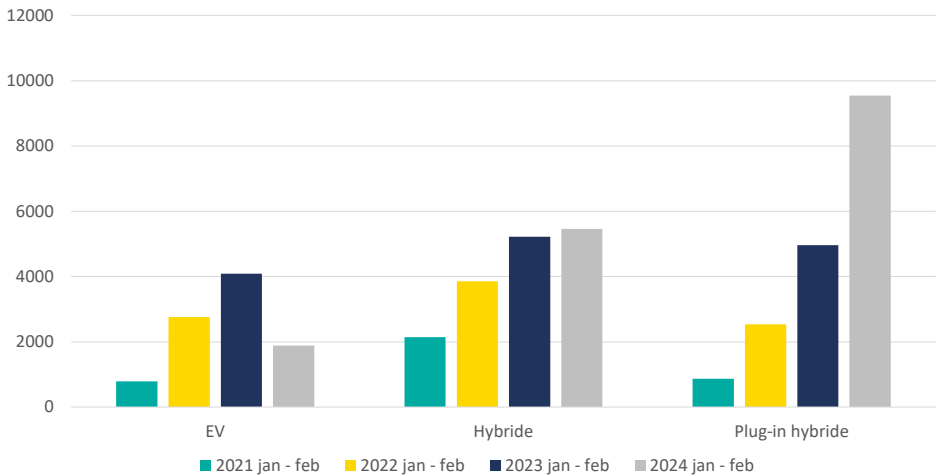


De SUV-import  
**groeit** nog  
altijd snel

## IMPORT

- De import van EV's is bijna tot stilstand gekomen
- Er werden 1.883 EV's geïmporteerd, dat is ruim de helft minder dan in de eerste maanden van 2023
- De import van plug-in hybrides verdubbelde tot bijna tienduizend
- Benzineauto's zijn goed voor een totaal van 24.066 stuks

### Import naar brandstof EV/(Plug-in)hybride

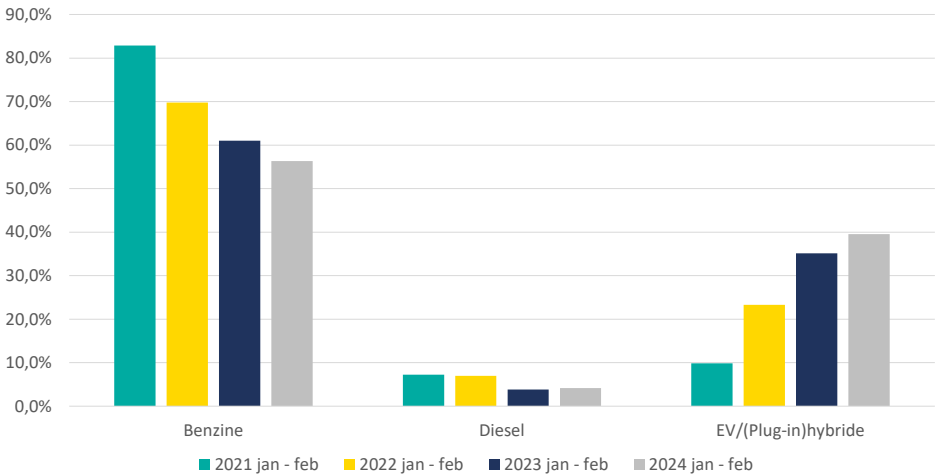


De import  
van plug-ins  
verdubbelde

## EXPORT

- De export ligt na twee maanden fors lager dan in voorgaande jaren
- In 2022 werden er in de eerste maanden bijna **7 duizend** auto's meer geëxporteerd (**16%**)

### Marktaandeel import naar brandstof

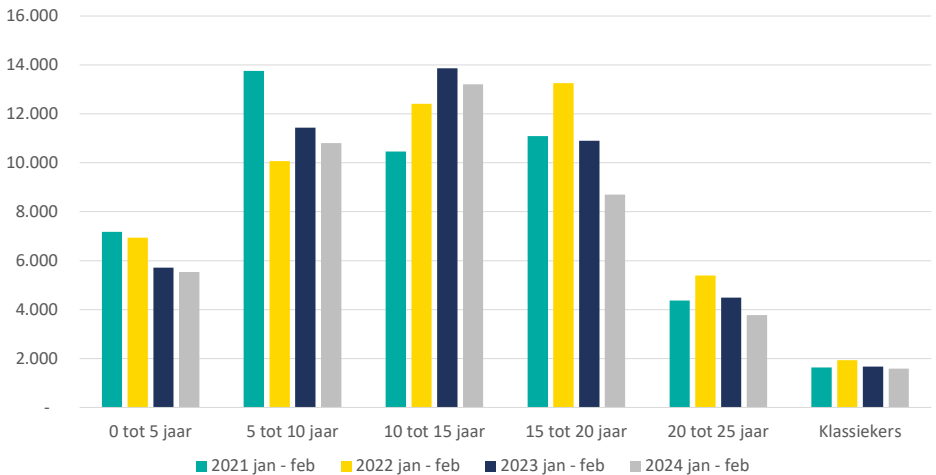




## EXPORT

- Over de hele linie is er minder geëxporteerd
- De daling is procentueel het grootst in de categorie 15-20 jaar (**20%**)
- De Nederlandse vraag naar oude occasions lijkt te groeien

### Export naar leeftijdscategorie

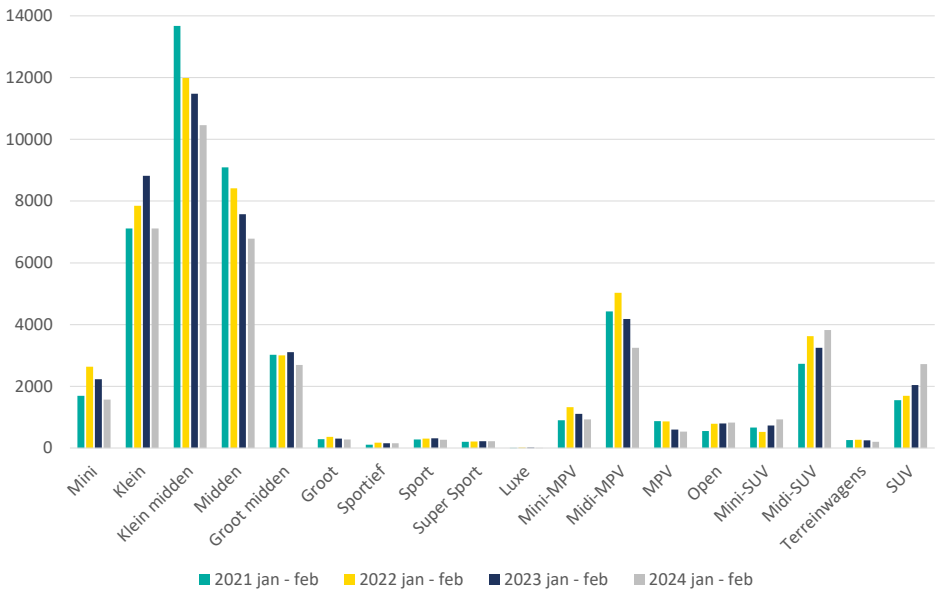


Voorals oudere occasions werden **minder** geëxporteerd

## EXPORT

- Het B-segment (klein midden) is met **10.459** auto's de grootste groep in de export
- Alleen het (midi-)SUV segment noteert groei in de exportaantallen
- De grootste daling betreft de MPV's

### Export naar segmenten

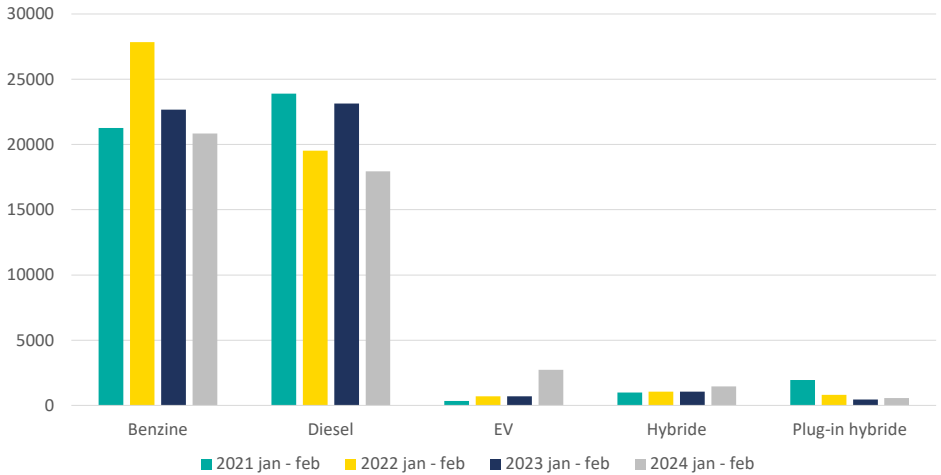


Alleen bij de SUV's is er een **stijging** in de export

## EXPORT

- In de eerste twee maanden werden er bijna **21 duizend** benzineauto's geëxporteerd
- De export van EV's neemt een enorme vlucht
- De krimpende dieselvloot vertaalt zich in steeds lagere exportcijfers.

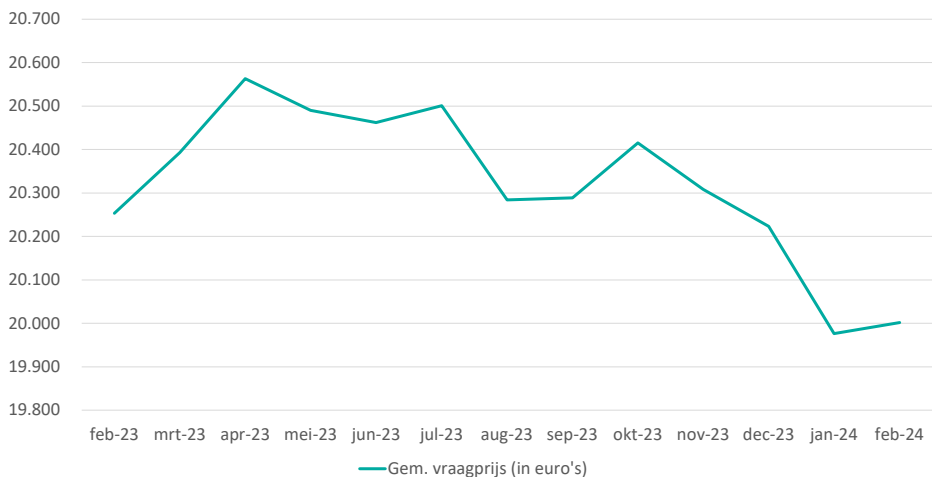
### Export naar brandstof



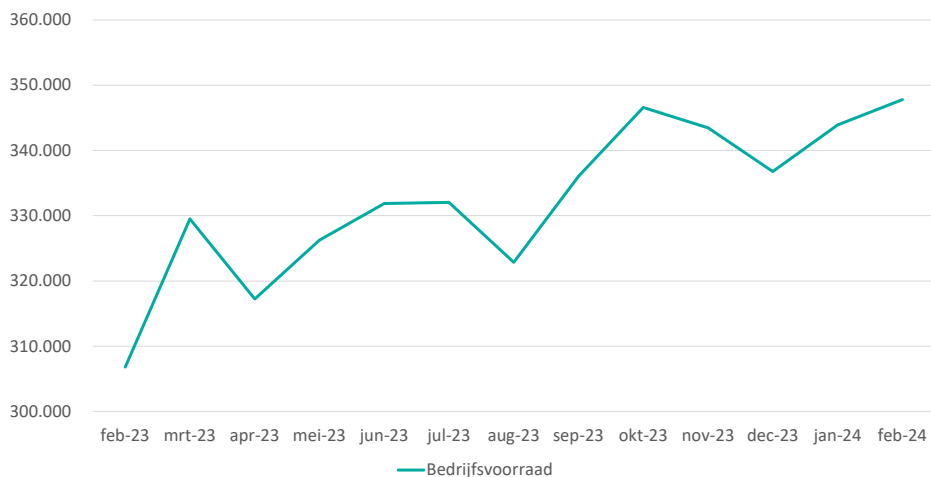
## EXPORT

- In de eerste twee maanden van het jaar nam de voorraad licht toe
- De prijs dipte in januari net onder de **20 duizend euro**, maar kwam daar in februari weer net boven.
- De gemiddelde vraagprijs ligt nog steeds onder het niveau van 2023

### Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs



### Ontwikkeling bedrijfsvoorraad

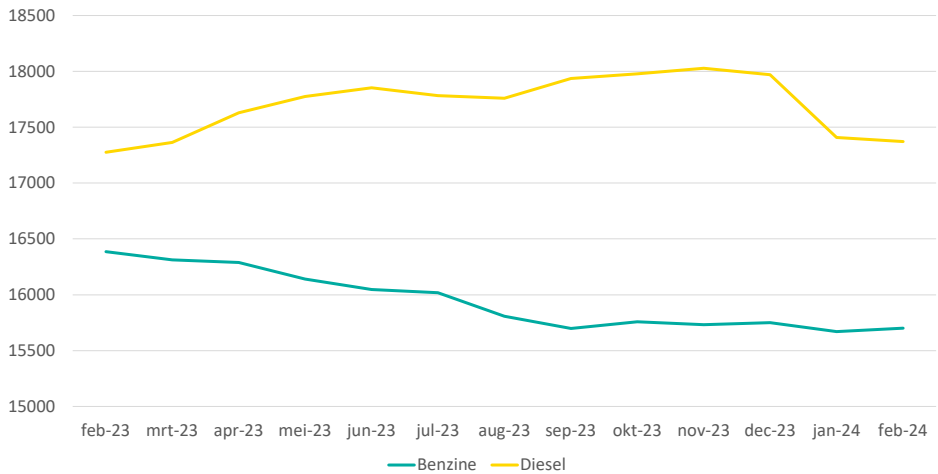


Zowel vraagprijs als  
voorraad **stegen**  
in februari

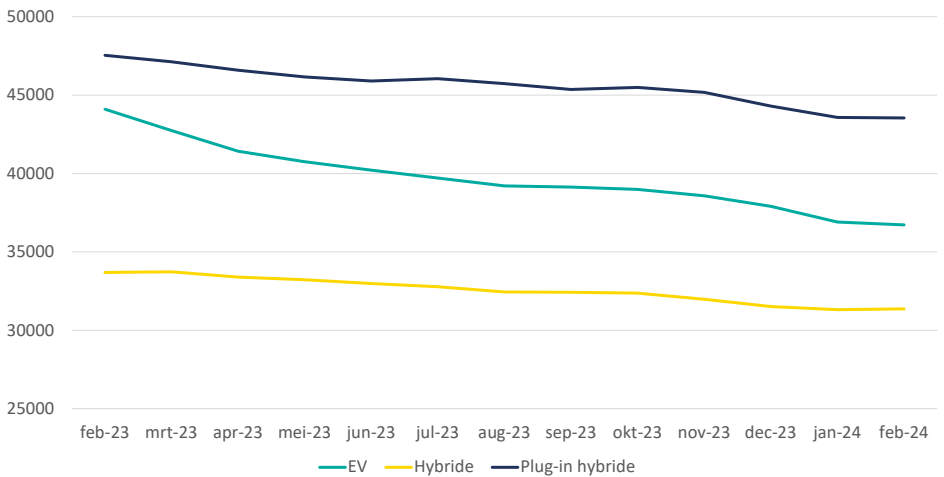
## EXPORT

- De vraagprijs van EV's lag in februari 18 procent lager dan het jaar daarvoor
- De vraagprijs van plug-in hybrides daalde met **4 procent**
- Dit jaar ligt de vraagprijs van diesels **106 euro (0,6%)** hoger dan in februari vorig jaar

### Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs naar brandstof

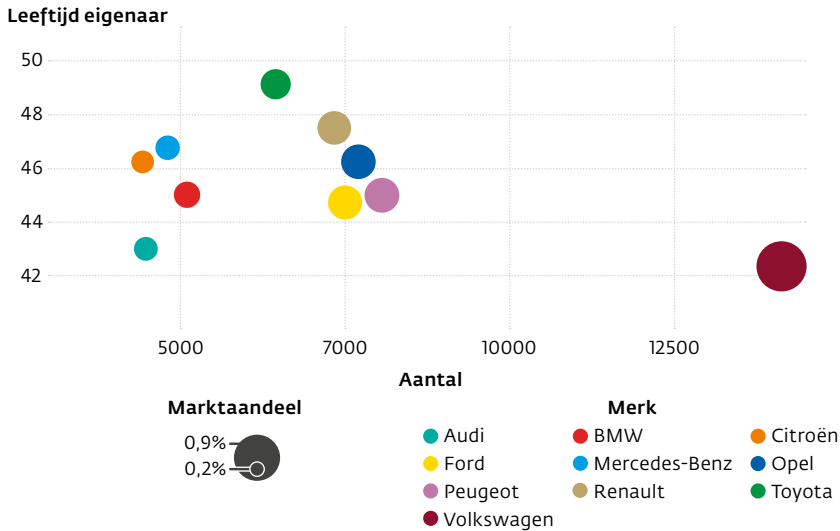


## Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs naar brandstof



De vraagprijs van  
EV's is **fors** gedaald

## FUN, FACTS & TRENDS



### Ontwikkeling occasionverkopten personenauto's (per jaar)

- Van de grootste merken heeft Volkswagen de jongste kopersgroep met een gemiddelde leeftijd van 42, gevolgd door Audi-kopers (gemiddeld 43)
- Toyota heeft de oudste kopersgroep (49 jaar)
- In januari was Volkswagen veruit het meest verkocht (14.126)

Merk	Maand	Marktaandeel	Aantal	LeeftijdEigenaar
Audi	jan-24	0,28%	4463	43
BMW	jan-24	0,32%	5090	45
Citroën	jan-24	0,28%	4425	46
Ford	jan-24	0,47%	7501	45
Mercedes-Benz	jan-24	0,30%	4799	47
Opel	jan-24	0,48%	7694	46
Peugeot	jan-24	0,51%	8061	45
Renault	jan-24	0,46%	7336	47
Toyota	jan-24	0,41%	6442	49
Volkswagen	jan-24	0,89%	14126	42

Volkswagen heeft het **jongste** koperspubliek, Toyota het **oudste**



- Volvo en Volkswagen sterk vertegenwoordigd
- De XC4o kent de grootste groei

#### Top 10 hardste stijgers

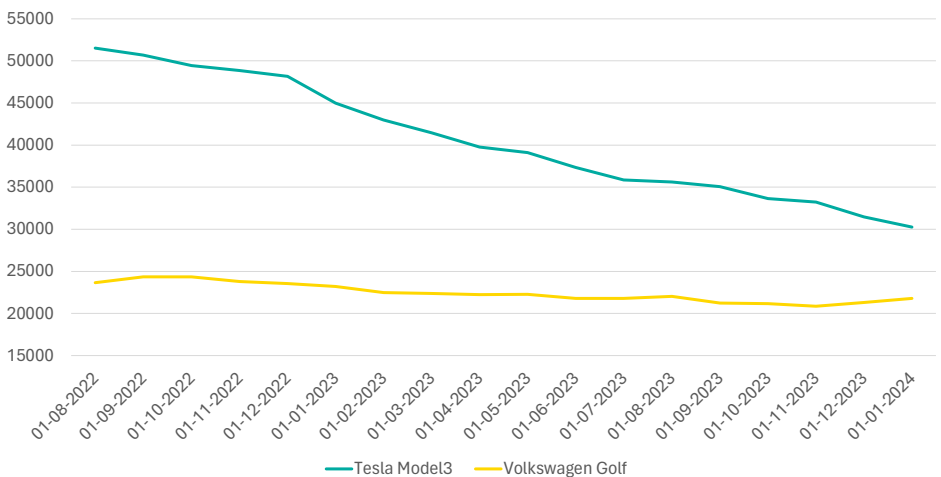
Merk - Model	jan-24	jan-23	Groei
Volvo XC40	713	440	62,0%
Skoda Octavia Combi	831	582	42,8%
Volkswagen Passat Variant	704	506	39,1%
Volkswagen TRoc	731	529	38,2%
Peugeot 3008	722	526	37,3%
Volkswagen Up!	1.587	1.162	36,6%
Peugeot 2008	786	617	27,4%
Renault Captur	1.265	996	27,0%
Volvo V60	708	563	25,8%
Volvo XC60	721	574	25,6%

- Iedereen stijgt met dubbele cijfers muv de Opel Corsa
- De Polo en Golf zijn ook in 2024 de koplopers

#### Top 10 meest verkochte modellen

Merk Model	jan-24	jan-23	Groei
Volkswagen Polo	3.712	3.312	12,1%
Volkswagen Golf	2.880	2.406	19,7%
Opel Corsa	2.139	2.086	2,5%
Ford Fiesta	2.070	1.873	10,5%
Toyota Yaris	1.954	1.734	12,7%
Toyota Aygo	1.944	1.699	14,4%
Kia Picanto	1.609	1.396	15,3%
Volkswagen Up!	1.587	1.162	36,6%
Renault Clio	1.551	1.287	20,5%
Ford Focus Wagon	1.423	1.158	22,9%

#### Tesla Model 3 versus Volkswagen Golf uit bouwjaar 2019





De verkoop van occasions is in 2024 al lekker op gang gekomen

## ‘De Nederlandse particulier heeft nul interesse in een gebruikte EV’

De gouden coronajaren zijn weliswaar definitief achter de rug, toch is er geen reden om te klagen. Aan de hand van vier stellingen nemen we het jaar 2024 door met vier occasiondeskundigen.

TEKST: BART KUIJPERS | BEELD: JEFFREY VAN DER VAART

### Stelling 1

#### **Bij veel bedrijven zit de voorraad bijna op het maximum**

Eind vorig jaar stonden er bijna 400 duizend auto's in de bedrijfsvoorraad van Nederlandse autobedrijven, de hoogste stand in ruim drie jaar. Bij veel bedrijven is de voorraadpositie nu structureel hoger dan voor de coronajaren en veel groei is derhalve niet meer mogelijk. "Wij hadden voor corona gemiddeld 20 auto's op voorraad staan, nu 35", zegt Pim Overweg, mede-eigenaar van autobedrijf Frank Overweg. Jaarlijks verkoopt het bedrijf zo'n 250 auto's, veelal wat luxer en jong gebruikt.

Bij Auto Wientjes hebben ze momenteel 220 auto's te koop staan. Volgens Sjoerd Wientjes zijn dat er iets meer dan pre-corona. "Er is genoeg te koop, maar op een gegeven moment sta je gewoon vol. Als ik goed om mij heen kijk en luister, denk ik dat veel bedrijven goed vol staan", zegt hij. Voor Bert Kreling, eigenaar van Jan van Veen Auto's, geldt min of meer hetzelfde, "We hebben gemiddeld 300 tot 350 auto's op voorraad. Wij krijgen ongeveer 40 auto's per week binnen, meer kunnen we simpelweg logistiek niet verwerken."

Voor alle drie geldt dat ze niet superstrak sturen op stadagen. Overweg: "Wij doen veel aparte auto's en daarvoor geldt dat je geduld moet hebben. Los daarvan is de helft van onze voorraad doorgaans binnen een maand verkocht. Wij financieren alles zelf, dus kunnen geduldig zijn als dat nodig is. En met onze omvang is het mogelijk om op iedere auto zicht te houden." Ook Kreling kijkt goed naar welke auto's langer staan. "Soms moet je voor een auto geduld hebben, in plaats van die gelijk wegnakken. Voor een gemiddelde auto geldt dat we na een aantal weken beginnen met afwaarderen."

Bij leasemaatschappij Arval, dat op jaarbasis zo'n 17 duizend auto's remarket, zien ze dat autobede-

drijven nog steeds auto's inkopen. Vooral de verkoop van auto's waar weinig tot geen onderhoud en herstel hoeft plaats te vinden gaat nu eenvoudiger. "Er is weinig capaciteit bij werkplaatsen en schadebedrijven. Bij die auto's loopt de time to market hard op en dus is het begrijpelijk dat

### 'Wij doen veel aparte auto's en daarvoor geldt dat je geduld moet hebben'

Pim Overweg

bedrijven minder bieden op auto's waaraan meer moet gebeuren. Goede auto's zijn gewild en leveren goed geld op. Wat voor mij echt de vraag is of de particulier bereid is voor die goede auto meer te betalen, want door de inflatie zijn die auto's nu wel duurder dan een paar jaar geleden. Ook in mijn eigen omgeving merk ik dat klanten aanhikken tegen vraagprijzen van 15 tot 16 duizend euro", zegt remarketingmanager Bjorn Berkouwer. Frank Overweg ziet dat vooral jongeren wat terughoudender zijn. "Het grootste deel van onze doelgroep is tussen de 35 en 70. Daar zit genoeg geld en die groep wil het ook wel uitgeven."

### Stelling 2

#### **Veel autobedrijven laten EV's liever links liggen**

"We hebben altijd EV's op voorraad, maar er is momenteel ontzettend weinig vraag naar", stelt Kreling. "Het klopt dat we nu goedkoop kunnen inkopen. De markt is echter te onvoorspelbaar, vooral ook door overheidsbeleid. We hebben vorig jaar allemaal geld verloren op onze EV-voorraad, dus wij zijn erg voorzichtig." Ook Overweg heeft momenteel geen interesse in het inkopen van EV's. "Ook wij hebben vorig jaar duizenden euro's af moeten schrijven op enkele



**Bert Kreling**  
DGA Jan van  
Veen Auto's



**Pim Overweg**  
Directeur /  
eigenaar  
Frank Overweg  
Auto's

EV's. Het is een lastige markt, terwijl de vraag naar benzineauto's heel groot is. Voor mij is het een gemakkelijke keuze."

Een van de grote uitzonderingen is Wientjes. Daar staan momenteel zo'n 50 elektrische occasions op voorraad, tegen zo'n 20 begin vorig jaar. Dat betekent overigens niet dat veel van die auto's in Nederland verkocht worden. "Neem, de Nederlandse particuliere koper heeft weinig interesse in een gebruikte EV", stelt Wientjes. "Het gros wordt geëxporteerd en daarvan gaat

### **'Als wij enige twijfel hebben over de staat van een PHEV, dan kopen wij hem niet in'**

**Bert Kreling**

het grootste deel zelfs naar landen buiten de EU. We exporteren vooral naar regio's waar EV-subsidieregelingen zijn."

Dit jaar komen er massaal lage bijtellings-EV's terug uit de lease. Berkouwer denkt dat ondanks

de aantallen de markt de auto's kan absorberen. "Export gaat een groot deel voor zijn rekening nemen. Dat zien we nu al gebeuren. En we zien dat deze auto's succesvol ingezet kunnen worden in de private lease, via ons label Justlease." Toch moet niemand er op rekenen dat de vijf jaar geleden ingeschatte boekwaardes gerealiseerd worden. De handel biedt ver onder die restwaarden en het aanbod gaat nog fors toenemen. "Op dat moment zullen de restwaarden logischerwijs verder onder druk komen te staan."

Volgens Wientjes vereist een grote voorraad EV-occasions dat er een strak stadagenbeleid is. "We hebben inmiddels geleerd dat een lange statijd levensgevaarlijk is, zeker met alle prijsverlagingen die er zijn geweest en door het steeds grotere aanbod ex-lease EV's. En naar sommige modellen is gewoon geen vraag, zoals de elektrische Golf. Daarin is nul interesse." Ook Berkouwer ziet dat op modelniveau de verschillen groot zijn. "Bij Tesla heeft die restwaardecorrectie al grotendeels plaatsgevonden, daar verwacht ik niet zoveel problemen. Maar dat ligt anders bij andere modellen, zo doet de Kona EV het relatief slechter dan de Niro EV. Modellen als de Kona en Volkswagen ID.3 zijn lastiger om goed te verkopen."



**Sjoerd Wientjes**  
Account-  
manager  
Auto Wientjes



**Bjorn Berkouwe**  
Head of  
remarketing  
Arval

### Stelling 3

#### *De comeback van diesels komt eraan*

Met het toenemend aantal problemen dat de groei van elektrisch rijden in de weg staat, zouden diesels een belangrijk rol kunnen vervullen bij het terugdringen van de CO<sub>2</sub>-uitstoot. Toch is het enthousiasme voor diesels in de politiek, zowel in Nederland als de EU, erg klein. En in de occasionverkoopcijfers is het marktaandeel van diesels inmiddels teruggebracht tot enkele procenten. Bij de remarketingafdeling van Arval zijn ze echter erg te spreken over de diesels die ze terugkrijgen uit de lease. “In het buitenland merk je weinig van een afnemende vraag. Een Golf hatchback diesel met niet te veel kilometers levert goud geld op in de export”, ziet Berkouwe. In Nederland is de vraag kleiner, maar is er zeker nog wel markt. “Wij vinden het jammer dat we ze steeds minder aangeboden krijgen”, zegt Kreling. “Op het moment dat we ze hebben kunnen we ze prima verkopen. Ik ben ook echt van mening dat de diesel veel te snel met de grond gelijk is gemaakt door de politiek. Zelfs rijsscholen stappen nu over naar benzinemodellen, puur omdat het door ‘hogehand’ wordt afgeraden nog diesel te rijden.” Zowel Kreling als Wientjes stellen dat

diesels met meer dan twee ton op de teller naar Oost-Europa vertrekken. “Nu zijn de kosten van een benzineauto ook bij hogere kilometrages vaak lager dan bij een diesel. Hierdoor is de interesse in diesels bij ons flink afgenomen. Maar

**‘Bij Tesla heeft die restwaardecorrectie al grotendeels plaatsgevonden, daar verwacht ik niet zoveel problemen’**

**Bjorn Berkouwe**

ik voorzie op middellange termijn wel een probleem. Want als de accijnskorting afgeschaft worden en brandstofprijzen weer geïndexeerd worden dan is over een paar jaar een liter benzine 50 cent tot een euro duurder. Mobiliteit moet wel betaalbaar blijven, maar voorslagnog lijkt het vooral duurder te worden.” Berkouwe is het met Wientjes eens en wil daarom een lans



breken voor diesels. “Wij doen echt gek over diesels. In het buitenland is dat veel minder het geval, in Nederland hebben we vaak de neiging er zwaarder in te gaan dan in andere landen. Terwijl juist goede, betaalbare diesels nodig zijn om in de toekomst in de mobiliteitsbehoefte te kunnen blijven voorzien.”

#### **Stelling 4**

*Door de wijzigende mrb en bpm explodeert de vraag naar ICE-bestellers en stijgt de vraag naar plug-in hybrids*

De Nederlandse markt is er een waarin permanent verstoringen zijn als gevolg van overheids-ingrijpen. In 2025 staan er weer ingrijpende wijzigingen op de rol. Zo verdwijnt de bpm-vrijstelling voor bestellers die op brandstof rijden. En als gevolg van een wijzigende Europese meetmethodiek (waarbij gekeken wordt naar het werkelijke gerealiseerde verbruik in plaats van de theoretische verbruikswaarden) worden plug-in hybrids naar verwachting gemiddeld zo'n tienduizend euro duurder. Om met die laatste te beginnen: het effect van de bpm-verhoging

wordt teniet gedaan door het afschaffen van het 50%-tarief in 2026. Berkouwer: “Die onzekerheid voelt de consument. Waarom zou die dan niet gewoon voor een benzine of EV gaan? Een EV is even zwaar, maar goedkoper in onderhoud. Dus begin volgend jaar zal de gebruikte PHEV wel even profiteren van de hogere bpm, maar dat voordeel zal snel wegvallen.”

De onderhoudskosten aan plug-ins lijken echt substantieel hoger te zijn, wat gezien de dubbele techniek niet verwonderlijk is. Voor autobedrijven wel een ding om rekening mee te houden bij de verkoop. “Wij verkopen alleen plug-ins met garantie (via Autotruster, red). Zo minimaliseren we de risico's”, zegt Wientjes. “Als wij enige twijfel hebben over de staat van de auto, dan kopen wij hem niet in”, zegt Kreling. “Los daarvan zijn wij wel fan van plug-ins. Wij zijn enorm VAG-georiënteerd en Volkswagen en Audi hebben echt goede plug-ins op de markt gebracht waarvan wij er veel verkocht hebben. Omdat die nu, na 8 jaar, uit de garantie lopen zijn wij nu terughoudender.” Ook Overweg heeft niet veel plug-ins op voorraad staan. “Dat komt ook omdat wij veel



werken met merken die er de afgelopen jaren niet veel verkocht hebben. En het klopt dat het risico op hoge onderhoudskosten groter is dan bij normale brandstofauto's. Ik ben heel benieuwd hoe de prijzen zich volgend jaar gaan ontwikkelen.”

Bij Overweg is er ook nog geen run op diesel bedrijfswagens. “De vraag valt nog wat tegen, ik verwacht dat die run tegen het einde van het jaar gaat komen.” Kreling probeert er alvast zoveel mogelijk op voorraad te houden. “Ze zijn erg

### ‘Mobiliteit wordt steeds duurder en daar moeten we als branche op anticiperen’

Joerd Wientjes

waardevast. Ook omdat er nog heel weinig alternatief is van e-bestellers. De nieuwverkoop daarvan komt maar langzaam op gang, dus het duurt

nog jaren voor wij ze in de showroom hebben.” Kreling stelt dat als de prijzen van gebruikte bestellers te veel oplopen, hij ze laat staan. Er is toch twijfel in de markt. Voor Wientjes is dat reden om de vinger goed aan de pols te houden. “Wij hebben veel mkb-ers als klant. Hier voel je de twijfel. Ze willen wel overstappen naar elektrische bestellers, maar vinden de investeringen fors. Dat ze het risico lopen straks niet meer de stad in te kunnen, nemen ze voor lief. Er is immers werk genoeg. Grote bedrijven moeten vaak vanwege bedrijfsbeleid wel elektrificeren en krijgen daardoor een concurrentievoordeel. Mensen die wonen in steden zullen daar de rekening voor gepresenteerd krijgen, vermoed ik.”

Ook Berkouwer verwacht dat de vraag naar diesel-bestellers gaat toenemen. “De levertijden zijn hoog, alles wat gealloceerd was voor Nederland is al verkocht. Dus dat zal de prijzen van gebruikte bestellers opdrijven. Een aantal bedrijven zal binnensteden gaan rijden, maar er komen ook andere oplossingen op de markt voor die laatste kilometers, zowel elektrische bakfietsen als elektrische wagens. Dat aanbod zal de komende jaren enorm gaan groeien.” ■

# 2



## VERKOPEN

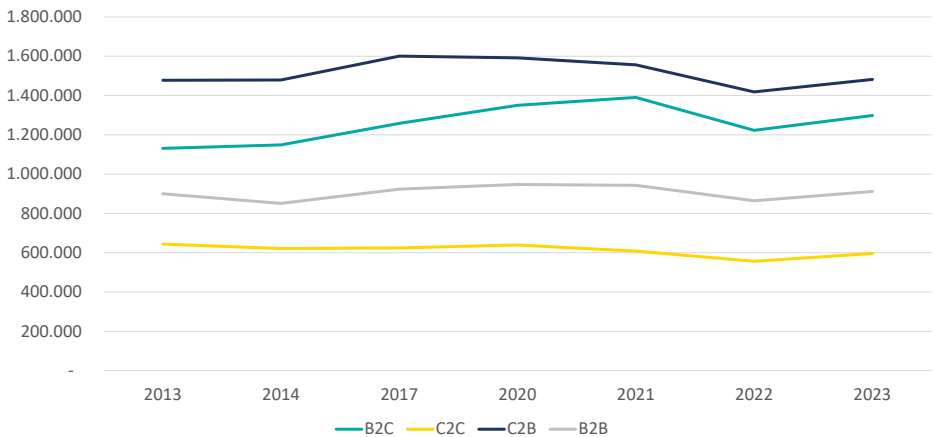
Autobedrijven verkochten in 2023 meer occasions. De verkoopgroei liep ongeveer gelijk op met de herstel van de nieuwverkoop, die in de coronajaren fors lager was als gevolg van leveringsproblematiek. Volkswagen staat daarbij nog steeds bovenaan de verkoopranglijsten, maar moet toch wat terrein prijsgeven. Wat valt verder op? Langzaam maar zeker verdwijnt de MPV uit het verkeersbeeld, blijkt uit de cijfers. En het is de SUV die we steeds vaker zien, ook in de occasionmarkt.



## TOTAAL

- Zowel bedrijven als particulieren verkochten in alle opzichten meer occasions
- De totale occasionverkoop steeg in 2023 met **6,4 procent** naar **1,89 miljoen**. In 2022 had de branche last van inflatie, leveringsproblemen en onzekerheid als gevolg van de oorlog in Oekraïne
- De verkoop van occasions door autobedrijven aan consumenten (B2C) nam met **6,2 procent** toe tot **1,3 miljoen**
- Consumenten onderling verkochten vorig jaar **596 duizend** auto's (**+7,1%**)

### Ontwikkeling occasionverkoop personenauto's (per jaar)

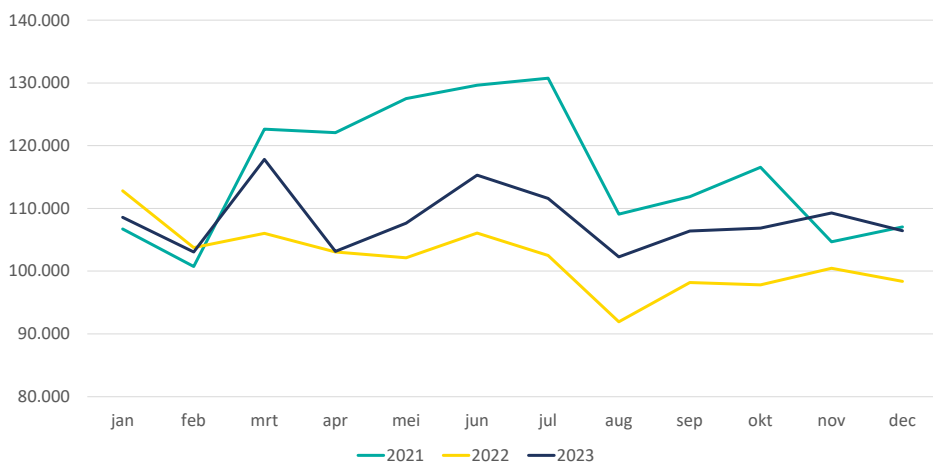


Over de hele linie  
**hogere** verkopen

## TOTAAL

- Alleen in januari en februari lag de verkoop lager dan in 2022
- In maart en juni wisten autobedrijven de meeste auto's te verkopen aan consumenten
- De grootste groei werd gerealiseerd in de tweede helft van 2023. In 2022 was er in deze periode sprake van een flinke dip

### B2C verkopen per maand



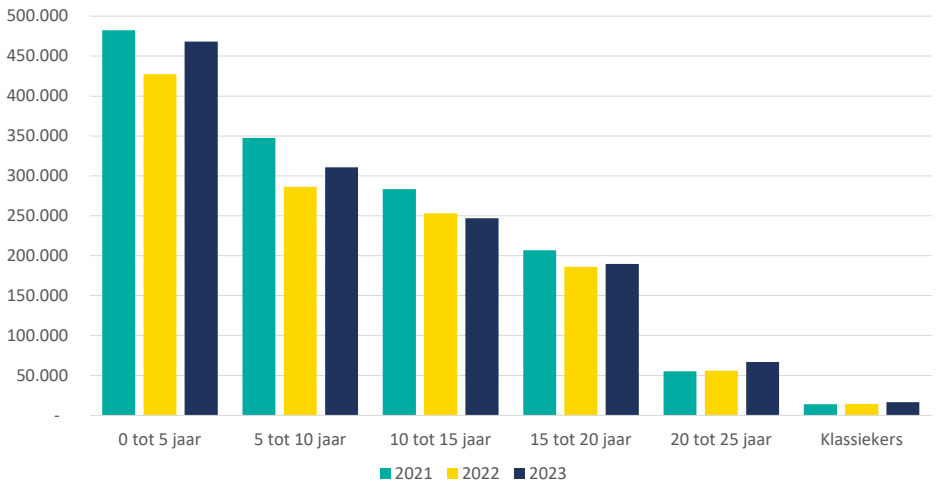
In 10 van de 12 maanden lag de verkoop **hoger** dan in 2022



## LEEFTIJDEN

- In 2022 was er in alle leeftijdscategorieën sprake van een dalende verkoop, in 2023 alleen bij auto's tussen de 10 en 15 jaar
- De sterkste groei in absolute aantallen zit in de bouwjaren 0 tot 5 jaar
- De procentueel grootste groei zit bij de categorie 20 tot 25 jaar, daar bedroeg de groei **30 procent**
- De verkoop van klassiekers groeide met **15 procent** naar ruim **16 duizend**

### Ontwikkeling (per jaar) B2C verkopen naar leeftijdscategorie auto

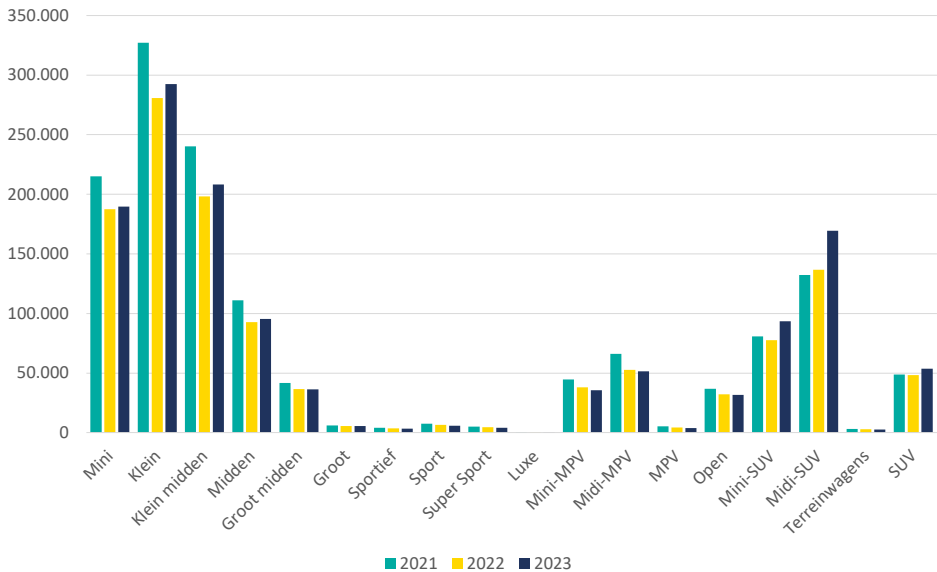


Er werden bijna een half miljoen occasions met een leeftijd van 0 tot 5 jaar verkocht

## SEGMENTEN

- De populariteit van SUV's wordt steeds meer zichtbaar in de occasionverkoop. De verkoop van Midi-SUV's groeide met 24 procent en die van Mini-SUV's met **21 procent**
- De segmenten met veel volume groeiden allemaal
- Het zijn de segmenten Groot, Sportief, Luxe en MPV die het hardste dalen
- Het B-segment is met een kleine 300 duizend verkopen nog altijd koploper

### Ontwikkeling verkopen per segment B2C

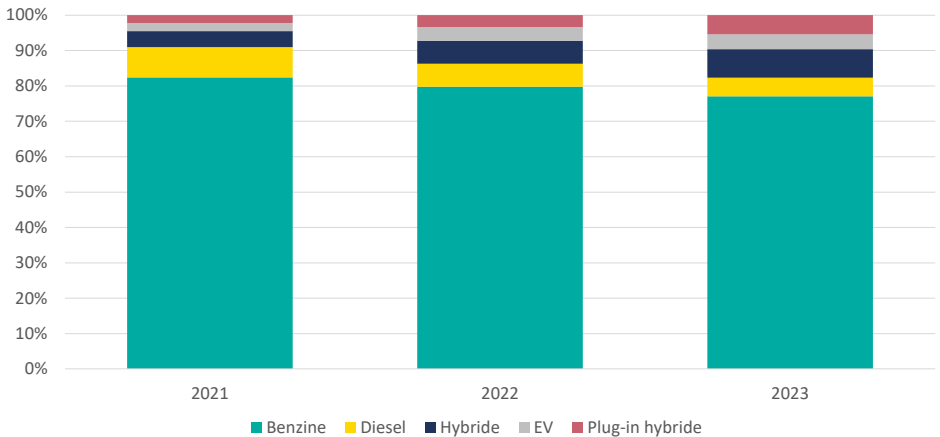


De populariteit van SUV's wordt **steeds beter** zichtbaar

## BRANDSTOFFEN

- Aandeel verkopen (plug-in) hybrides en elektrische auto's blijft flink stijgen
- In twee jaar tijd daalde het dieselaandeel van **8,4** naar **4,5 procent**
- Aandeel benzine ligt nog steeds boven de **75 procent**
- Er werden 999.938 benzine-occasions verkocht
  - \*Aandeel Alcohol, CNG en Waterstof is dermate laag, dat we het uit de grafiek weglaten

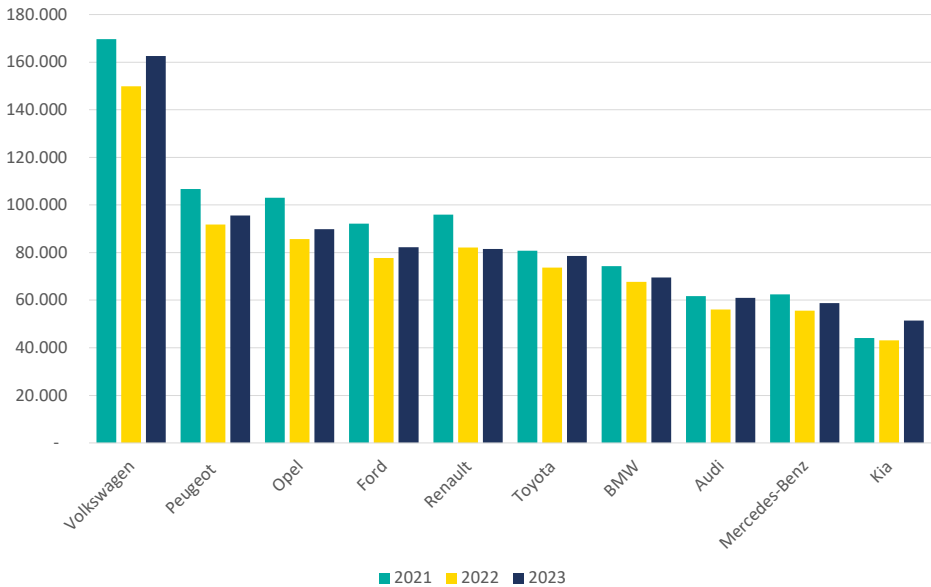
### Verdeling verkopen naar brandstofsoort B2C



## MERKEN

- Volkswagen blijft het meest populair en verstevigt zijn eerste plek in de verkoopranglijst **(+9%)**
- Renault is de enige daler **(-1%)** in de top 10, in 2022 lag bij alle merken de verkoop lager
- Kia stijgt het hardst met **+19 procent** en haalt daarmee Citroën in, dat daarmee uit de top tien valt.
- De enige andere wijziging in de top is dat Ford en Renault van positie wisselden

### Ontwikkeling B2C verkopen top 10 merken

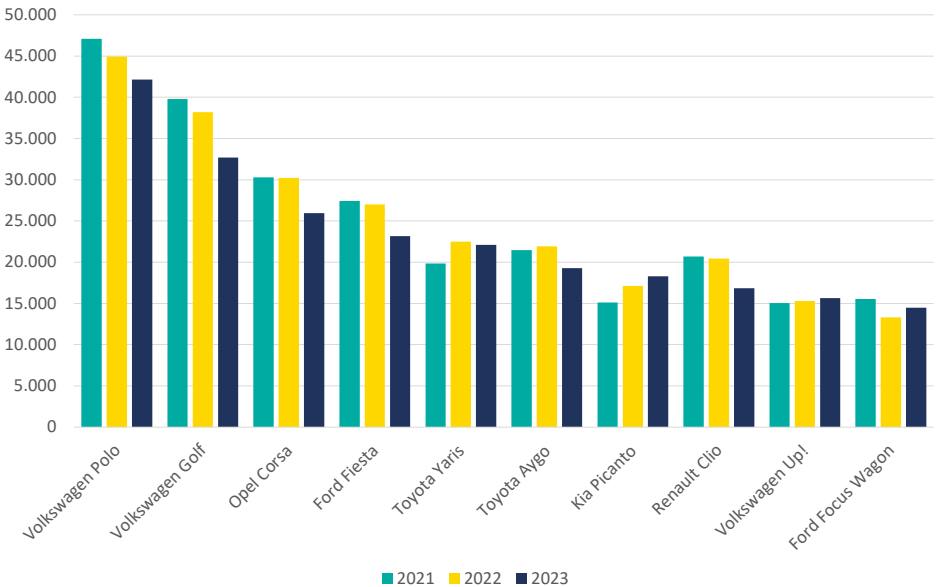


Van de top tien merken noteert alleen Renault een **daling**

## MODELLEN

- De zes populairste modellen zagen de verkoop dalen in 2023
- De Volkswagen-modellen Polo en Golf staan nog steeds bovenaan, maar dalen wel al jaren structureel in volume
- Kia Picanto, Volkswagen Up! zijn de enige stijgers in de top 10 en de Ford Focus Wagon is de enige nieuwkomer (en verdringt de Citroën C1)

### Ontwikkeling B2C verkopen top 10 modellen



Volkswagen houdt zijn  
**topposities** nog  
steeds vast

# 3

## VOORRAAD EN STADAGEN

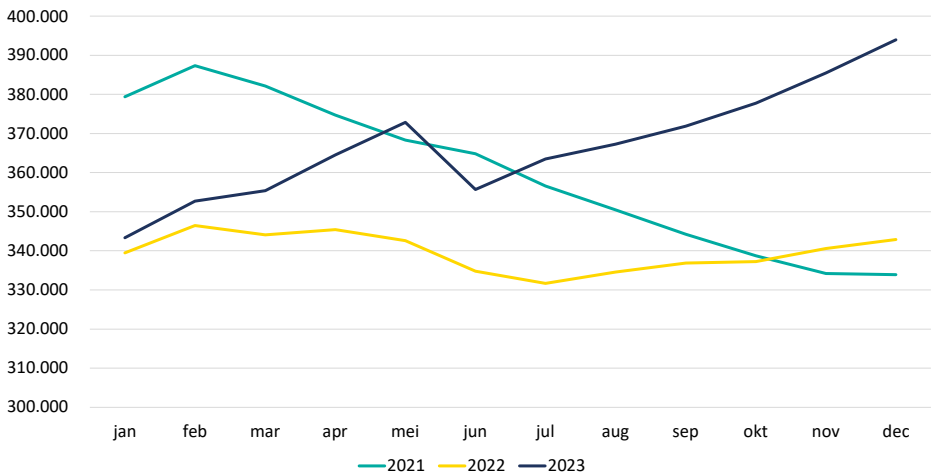
De bedrijfsvoorraad was eind vorig jaar op het hoogste niveau in jaren. Veel bedrijven zitten aan hun maximumcapaciteit en kunnen simpelweg niet meer aut's verwerken. Dat vooral de voorraad EV's enorm is toegenomen, zal niemand verbazen. En dit jaar zal het aandeel EV alleen maar nog veel verder toenemen. De grote vraag daarbij is of de Nederlandse particuliere koper toch interesse in een gebruikte EV krijgt als de vraagprijzen blijven dalen.



## TOTAAL

- In heel 2023 liepen de voorraden op
- In totaal stonden er afgelopen december **15 procent** meer auto's in voorraad dan december 2022
- Eindstand 2023 is hoger dan de piek in februari van 2021

Totale bedrijfsvoorraden personenauto's

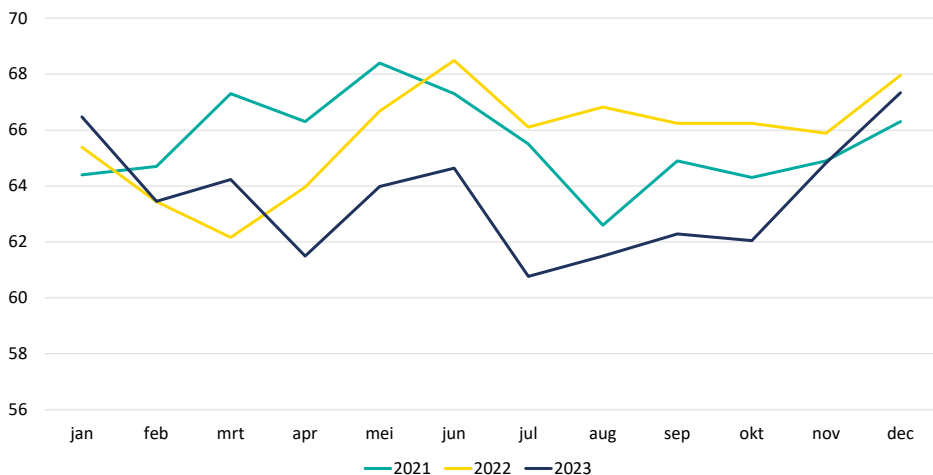


Voorraden namen  
in de loop van 2023  
**enorm** toe

## TOTAAL

- Stadagen (nog) niet onder druk door toenemende voorraden
- Ondanks toenemende voorraad neemt de gemiddelde statijd niet toe, en vanaf april nam de gemiddelde statijd zelfs af ten opzichte van dezelfde maanden in 2022
- In het laatste kwartaal nam de statijd toe van **62** naar **67,3** dagen

### Ontwikkeling gemiddelde stadagen per maand

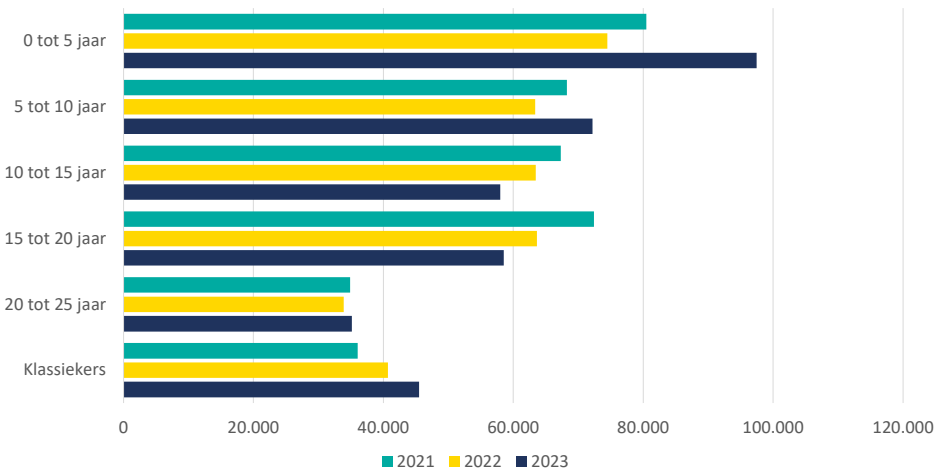


Statijden ondanks  
grotere voorraad  
stabiel

## LEEFTIJDEN

- Vooral de voorraad jong gebruikt nam sterk toe **(+31%)**
- Met **80 duizend** vormt de categorie jonge occasions (0 tot 5 jaar) de grootste groep in de voorraad
- Voorraad van occasions van **10 tot 20 jaar** neemt iets af en de voorraad van auto's **ouder dan 20 jaar** is licht gestegen

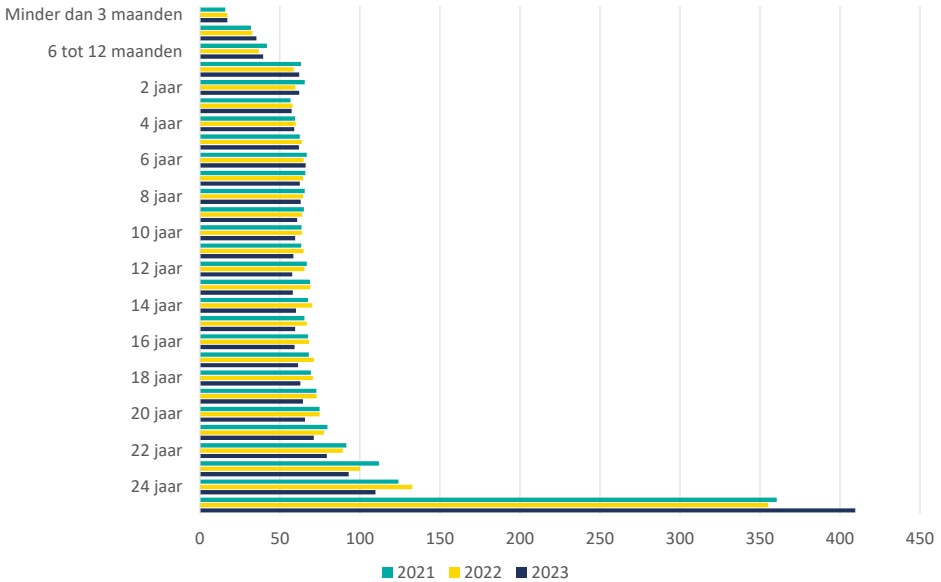
### Ontwikkeling omvang bedrijfsvoorraden naar leeftijd auto



## LEEF TIJDEN

- Hoe jonger de occasion hoe sneller deze is verkocht
- Auto's ouders dan 25 jaar laten als enige een sterke stijging zien in aantal stadagen
- Over het algemeen liepen in 2023 de stadagen iets terug

Gemiddeld stadagen per leeftijdscategorie

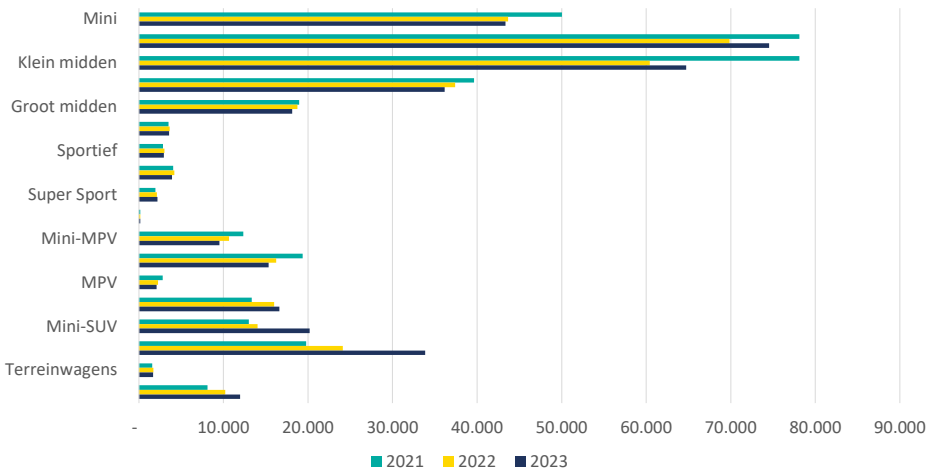


Hoe jonger,  
hoe sneller  
verkocht

## SEGMENTEN

- Kleine auto's zijn nog steeds goed voor het grootste volume in de voorraad
- De voorraad van de segmenten Mini-SUV (**44%**) en Midi-SUV (**40%**) is fors toegenomen
- Net als in de nieuwverkoop is het de MPV die veel terrein verliest
- Meer dan 50 procent van voorraad is afkomstig uit de segmenten Mini, Klein en Klein midden (A t/m C)

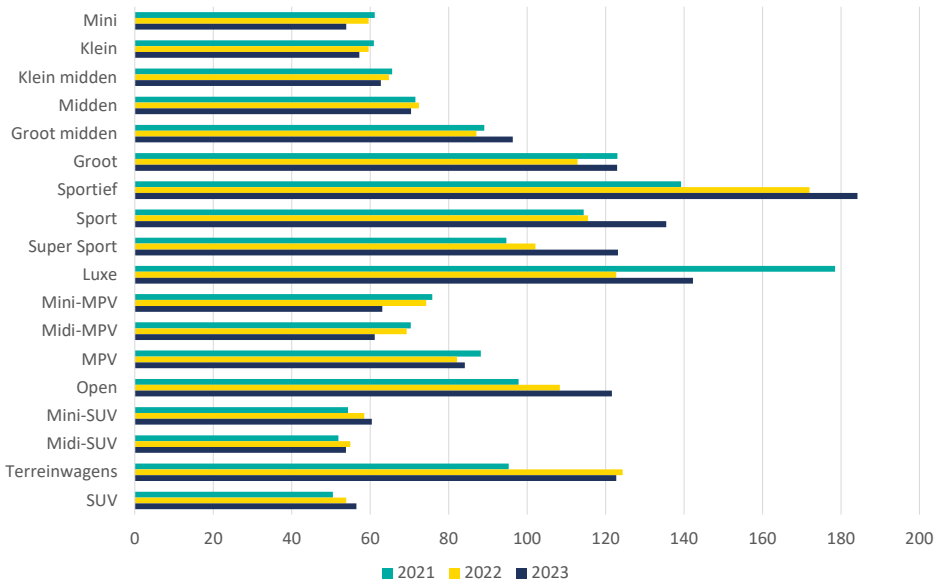
### Ontwikkeling voorraden per segment



## SEGMENTEN

- Populaire segmenten verkopen het snelst
- Statijnen van Mini-MPV & Midi-MPV dalen net als de voorraadontwikkeling hard mee met respectievelijk **-15%** & **-12%**
- Statijnen van de sportieve segmenten lopen het hardst op: Sportief (**+7%**), Sport (**+17%**) & Super Sport (**+21%**)

### Gemiddelde stadagen per segment

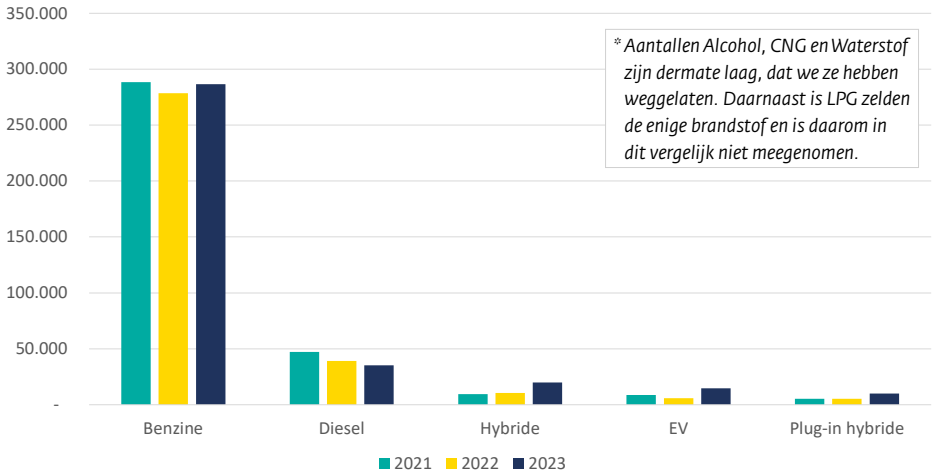


Sportieve occasions  
staan steeds  
langer

## BRANDSTOFFEN

- De voorraad EV & (plug-in) hybride groeit erg hard
- De EV-voorraad stijgt bijna parabolisch met 154 procent, gevolgd door Hybride **(+88%)** en Plug-in Hybride **(+87%)**
- Diesel daalt als enige brandstofsoort **(-10%)**
- Benzine is nog steeds zeer dominant met een aandeel van **78 procent**

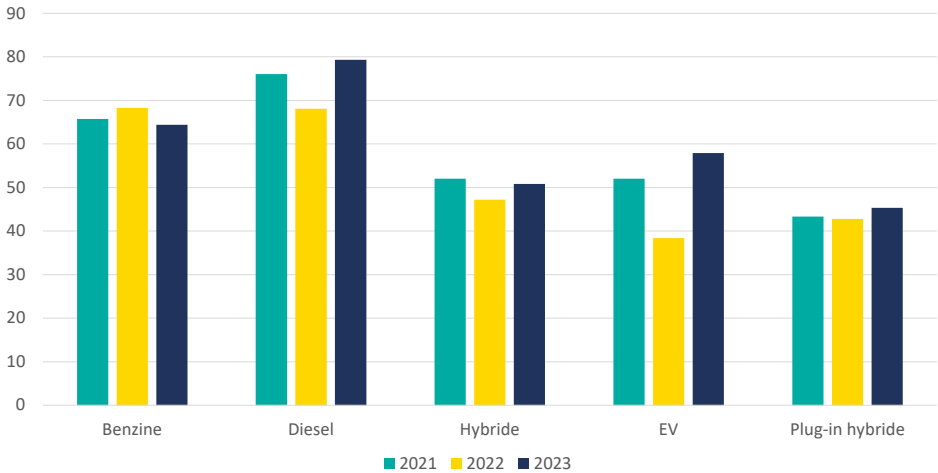
### Verdeling voorraden naar brandstofsoort\*



## BRANDSTOFFEN

- Plug-in hybrides staan het kortst met **45,3** dagen
- Diesels staan het langst en de gemiddelde statijd steeg **11,2** dagen naar **79,3** dagen
- EV's stijgen van **38,2** dagen in 2022 naar **57,9** dagen in 2023. Dit is in lijn met de oplopende voorraad
- Alleen de stadagen van benzinevoertuigen daalt iets

Gemiddelde stadagen naar brandstofsoort



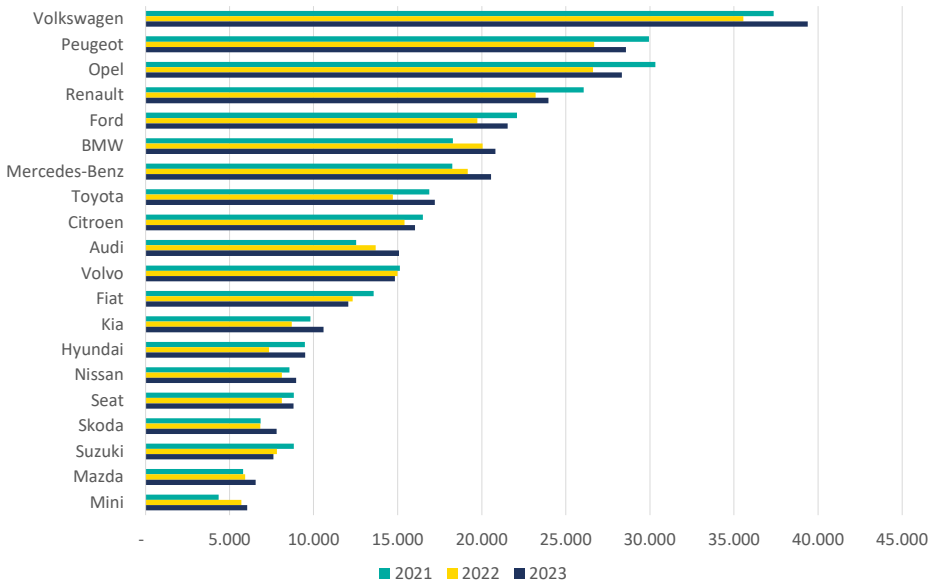
Alleen van benzines  
**daalt** de statijd



## MERKEN

- De top vijf merken vertegenwoordigt 44 procent van totale voorraad (van de top twintig merken)
- Bij Hyundai (+29%), Kia (+22%) en Toyota (+17%) lopen de voorraden het hardst op
- Van drie merken is de voorraad in 2023 afgenomen: Suzuki, Volvo en Fiat

### Omvang voorraden top 20 merken

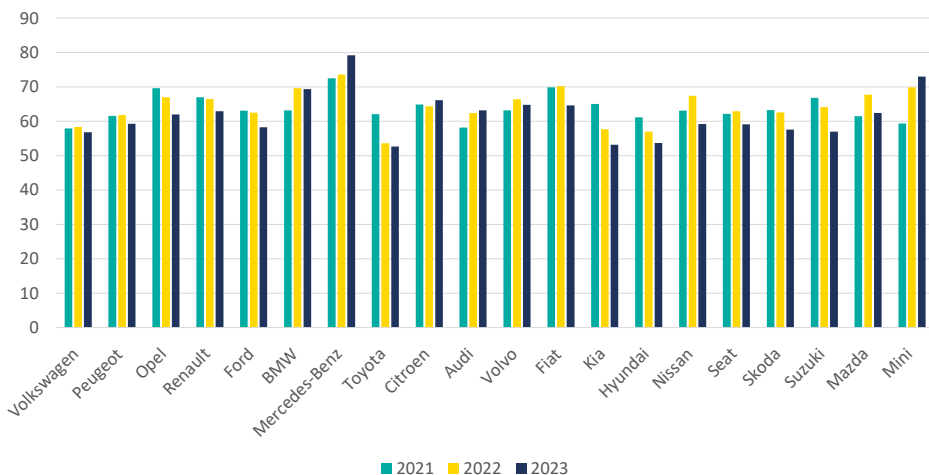


Van 17 merken  
groeide de  
voorraad

## MERKEN

- Toyota wordt het snelst verkocht
- Meeste stadagen voor Mercedes-Benz (79,2) & BMW (69,4)
- De minste stadagen zijn voor de merken Hyundai, Kia en Toyota. Dezelfde merken waarbij de voorraden het hardst zijn gestegen. Mogelijk omdat er recentlijk veel nieuwe jonge voorraad is ingestroomd waardoor de gemiddelde statijd omlaag gaat

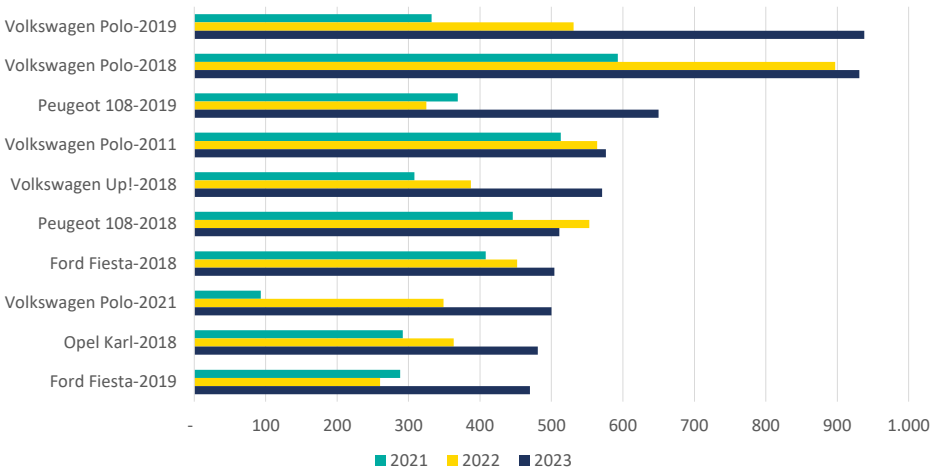
Gemiddelde stadagen top 20 merken



## MODELLEN

- De Volkswagen Polo komt het meest voor in de voorraad en zelfs 4 keer voor in de top 10.
- De Polo bouwjaar 2011 is de enige 'oude' auto in de top 10 voorraad op basis bouwjaar
- De Peugeot 108 En Ford Fiesta komen beiden 2 keer voor en stijgen hard
- De bouwjaren 2018 en 2019 zijn het meest in trek

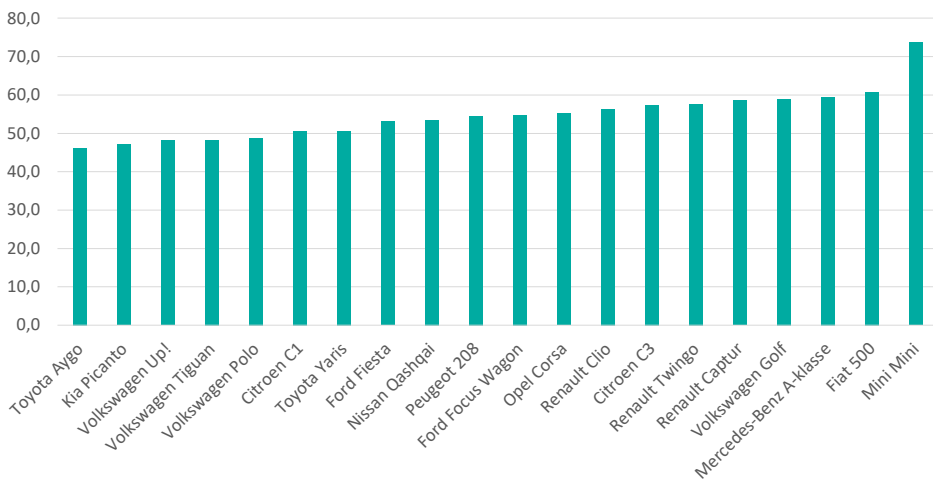
### Top 10 meest voorkomende modellen op bouwjaar in voorraad



## MODELLEN

- Top 20 modellen doen het allemaal beter dan de gemiddelde stadagen, met uitzondering van de Mini Mini
- De Toyota Aygo is het snelst verkocht
- Een Mini Mini heeft de langste statijd

Gemiddelde stadagen top 20 modellen



De Aygo verkoopt  
het **snelst**

'We hebben vorig jaar met  
**veel verlies** enkele  
EV's verkocht, dus we laten  
ze nu even staan'

Pim Overweg - mede-eigenaar Autobedrijf  
Frank Overweg, over de terughoudendheid bij  
autobedrijven om EV's te verkopen. Zie P26.



# 4

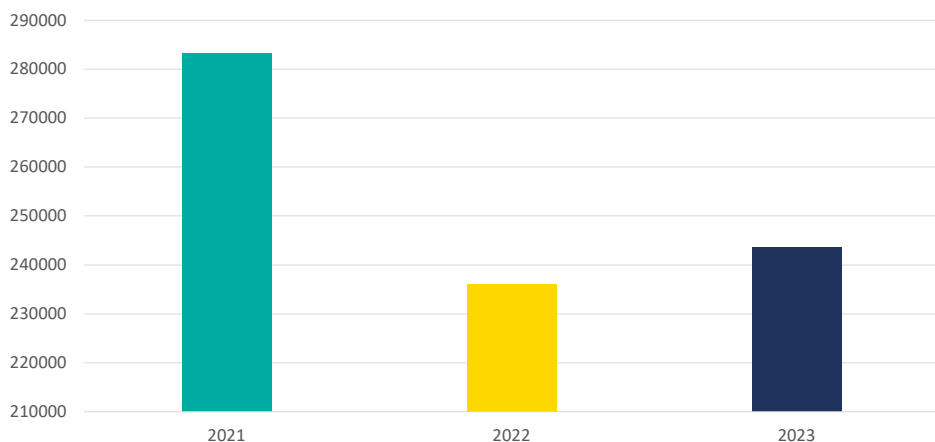
## IMPORT

De import groeide in 2023 weer langzaam naar oude niveaus, al lijken we voorlopig nog niet de aantallen van 2021 te gaan halen. In 2023 was de sterkste stijging te zien bij de import van oudere occasions. Naarmate de betaalbaarheid van occasions een groter issue wordt, zal de import van oudere occasions blijven groeien. Nederland heeft al het oudste wagenpark van West-Europa en niets wijst erop dat dit snel zal veranderen.

## TOTAAL

- De import nam met 3 procent toe tot **243 duizend** auto's
- Na de daling in 2022 als gevolg van het topjaar 2021, is er weer lichte groei
- Ook ten opzichte van 2020 is er sprake van groei

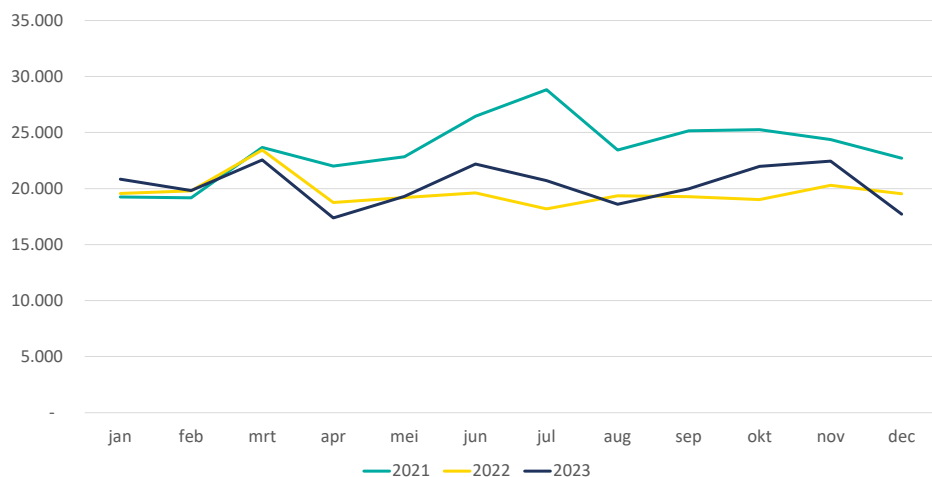
### Ontwikkeling import personenauto's



## TOTAAL

- In maart is het meest geïmporteerd, in april het minst
- Er is een zomerpiek in juni en juli. Daarna een najaarspiek in oktober en november
- December valt sterk terug met **-9 procent** t.o.v. 2022

### Import personenauto's per maand



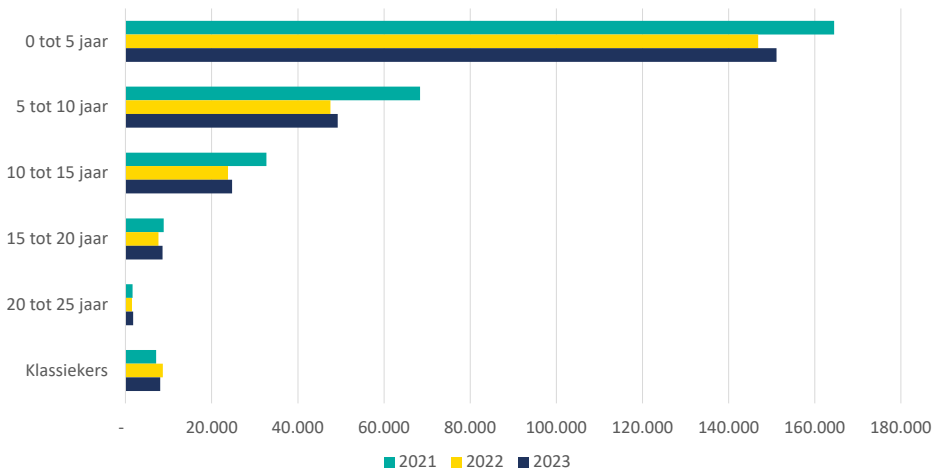
Import piekt in  
**zomer** en in  
**najaar**



## LEEFTIJDEN

- Er is een toename in alle categorieën m.u.v. klassiekers (-7%).
- De sterkste stijging is bij de import van oudere voertuigen (**15 t/m 25 jaar**)
- Bij de overige leeftijden is er lichte groei

Ontwikkeling import per leeftijdscategorie auto:

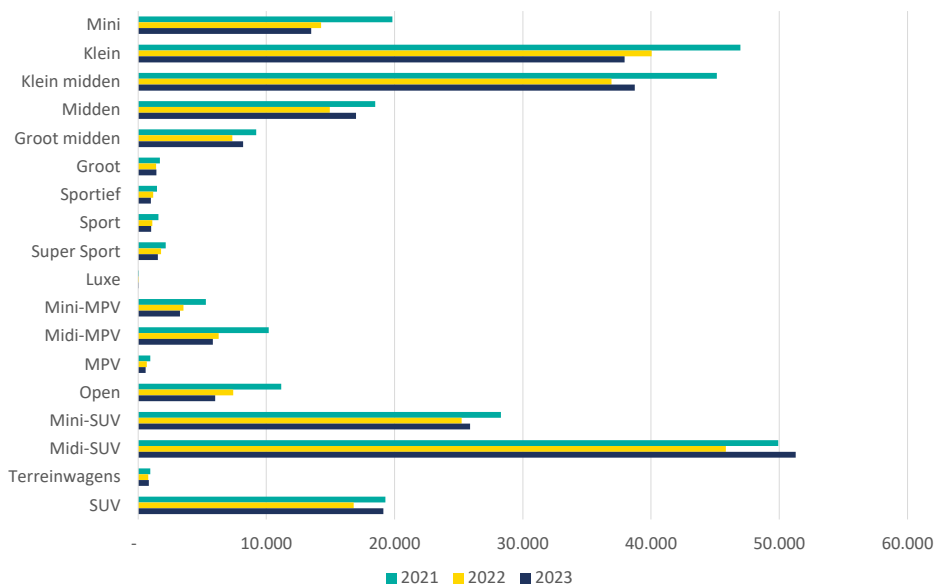


**Jong gebruikt**  
blijft meest populair  
bij import

## SEGMENTEN

- Midi-SUV's worden het meest geïmporteerd (**51 duizend**)
- Het SUV (**14%**) en Midden-segment (**14%**) groeien het hardst
- Opvallend is dat sportieve (inclusief Cabrio's) & luxe segmenten procentueel het hardst dalen

### Ontwikkeling per segment

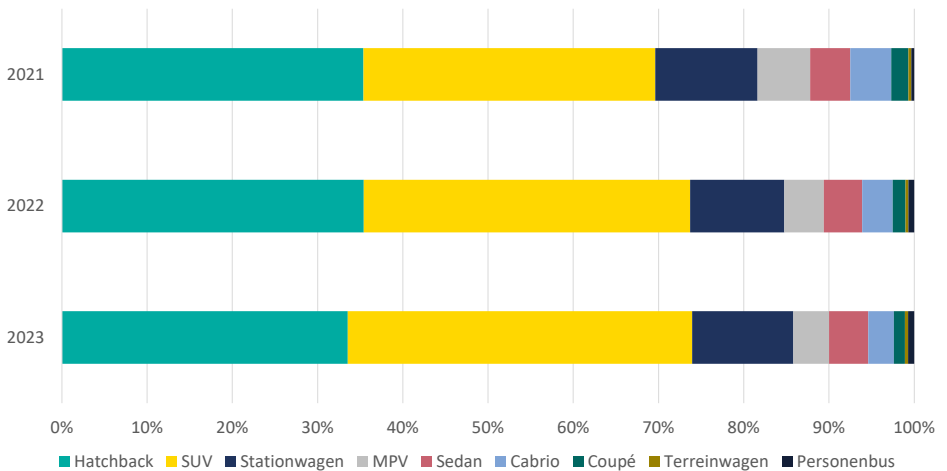


De **SUV-**  
segmenten  
groeien het snelst

## CARROSSERIEËN

- SUV's zijn goed voor **40,5 procent** marktaandeel
- De hatchback laat een lichte daling zien
- Alleen de SUV en Stationwagen groeien substantieel
- Cabrio's verliezen in hoog tempo terrein

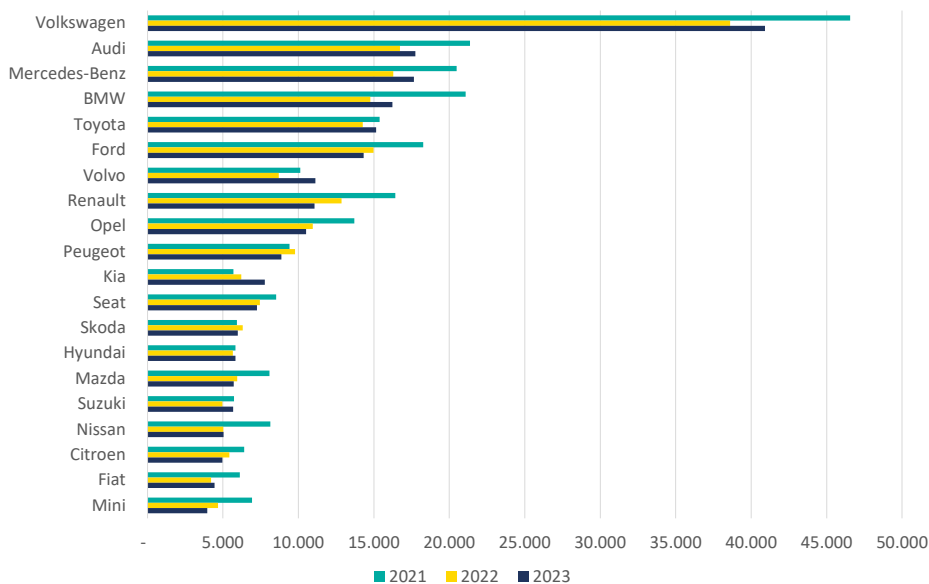
### Import aandeel per carrosserievorm



## MERKEN

- De vijf grootste merken groeien allemaal
- Volvo (**28%**) en Kia (**25%**) zijn de hardste stijgers
- Mini (**-15%**) en Renault (**-14%**) dalen het hardst
- De import van Volkswagens is met **41 duizend** meer dan dubbel zo groot als die van nummer twee (Audi)

### Top 20 merken import

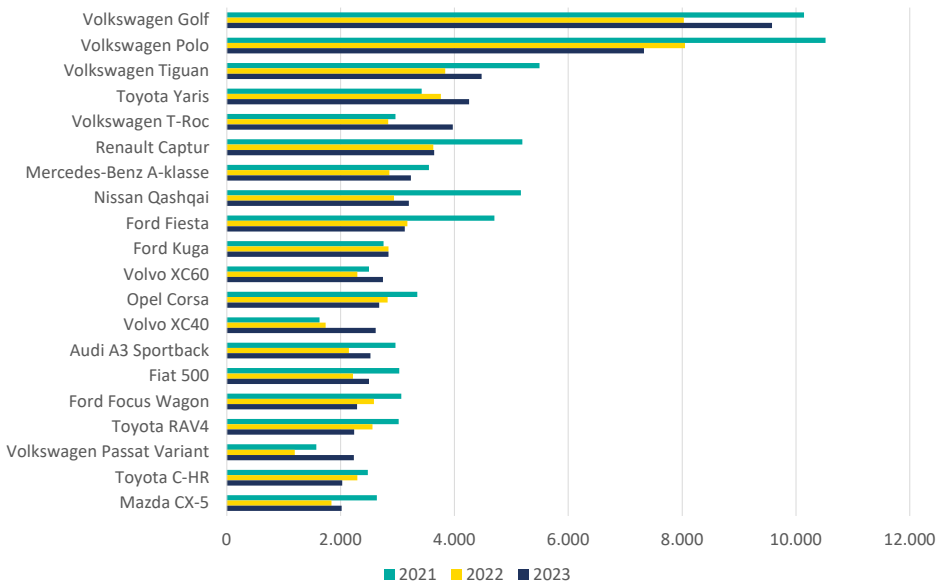


**Volkswagen**  
wordt veruit het  
meest geïmporteerd

## MODELLEN

- De Volkswagen Golf is de nummer 1 en stijgt met **19 procent**
- De Polo is nog steeds nummer 2 maar ziet sinds 2020 de aantallen ieder jaar afnemen
- Passat Variant (**87%**), Volvo XC40 (**51%**) en Volkswagen T-Roc (**40%**) stijgen het hardst
- Bij de top 20 staan twee modellen van Stellantis (Opel Corsa en Fiat 500)

### Top 20 modellen import

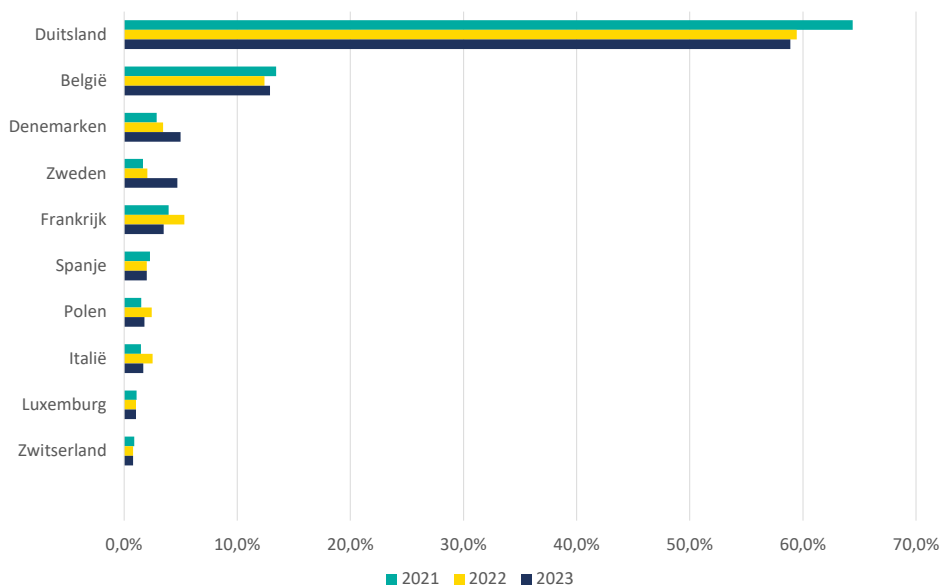


Volkswagen staat met **4 modellen** in de top 5 van import-occasions

## LANDEN

- Denemarken en Zweden meer in trek, hier ligt mogelijk de relatie met hoge aantallen Volvo-import
- De andere landen blijven qua aandeel gelijk of dalen iets
- Duitsland is goed voor **59 procent** van de import, het Duitse aandeel zakt wel jaar op jaar

### Herkomstlanden auto's totaal

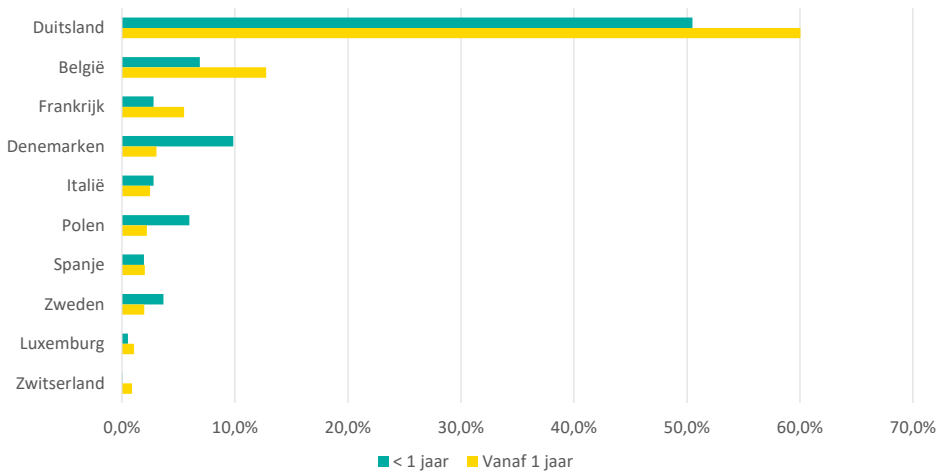


**Duitsland** blijft  
hofleverancier

## LANDEN

- Helft auto's < 1 jaar komt uit Duitsland
- Auto's < 1 jaar komen behalve uit Duitsland (**50,5%**) vooral uit Denemarken (**9,9%**), België (**6,9%**) en Polen (**6%**)
- Auto's vanaf 1 jaar oud komen vooral uit Duitsland (60%) en in mindere mate uit België (**12,8%**)

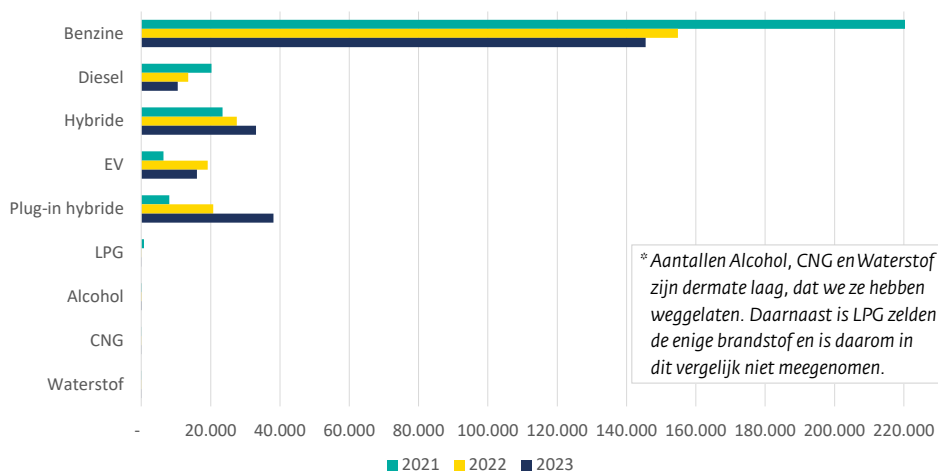
### Herkomstlanden auto's jonger dan 1 jaar vs oudere



## BRANDSTOFFEN

- De import van plug-ins is bijna verdubbeld
- Benzine is ondanks een kleine daling nog steeds veruit het meest geïmporteerd
- De import van dieseld blijft sterk dalen
- De import van EV's is ook flink gedaald. Het Nederlands aanbod is mogelijk voldoende voor de vraag

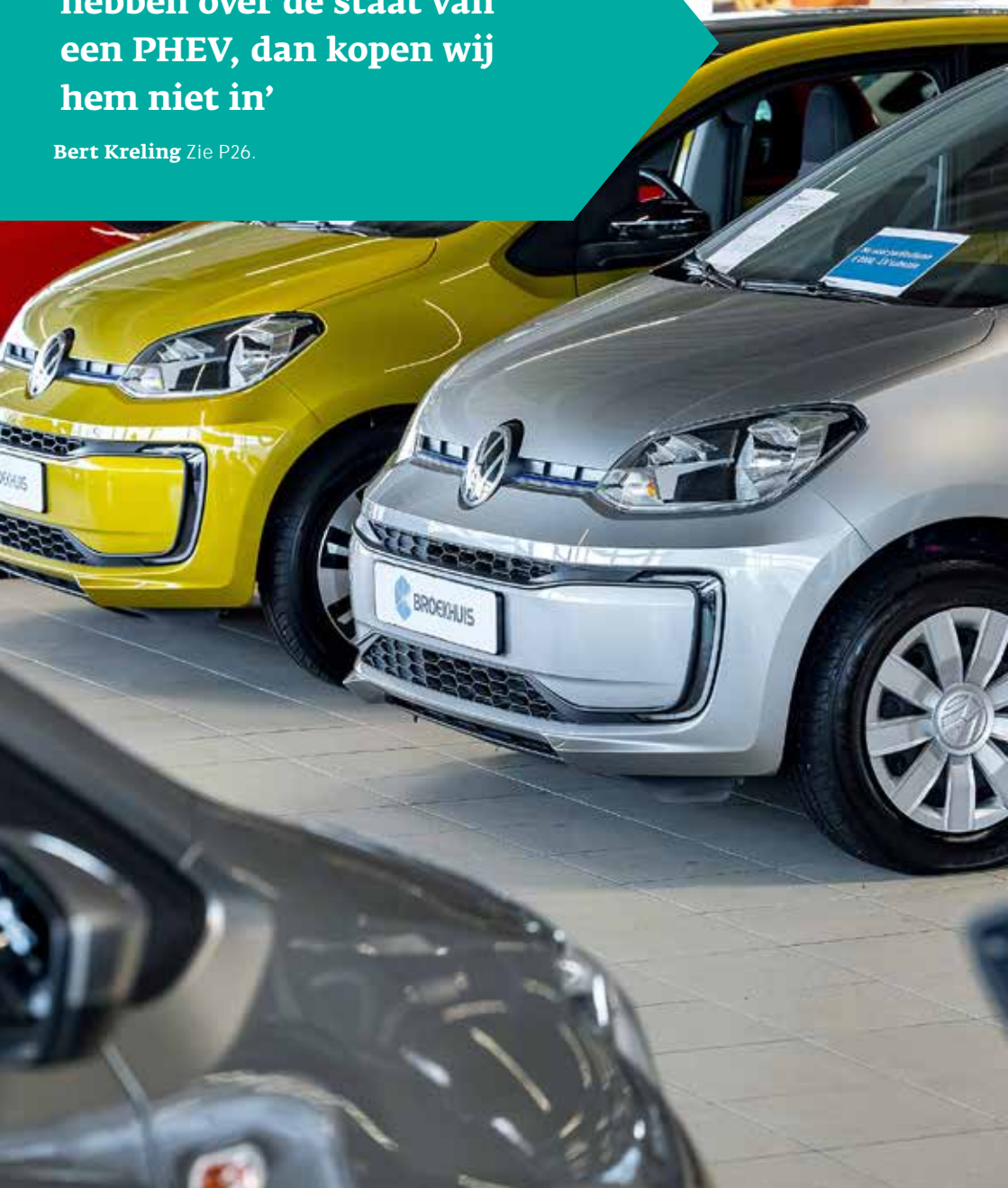
### Aantal geïmporteerde auto's naar brandstofsoorten





**'Als wij enige twijfel hebben over de staat van een PHEV, dan kopen wij hem niet in'**

**Bert Kreling** Zie P26.



# 5

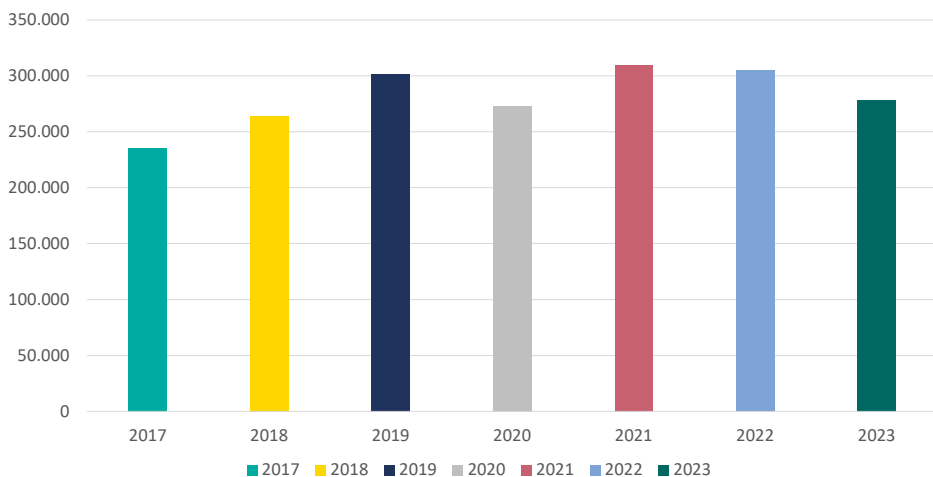
## EXPORT

De export daalde in 2023 voor het tweede jaar op rij. Als gevolg van de lagere nieuwverkoop ontstond er een tekort aan auto's en bleven er meer auto's in Nederland. Wat wel fors toenam was de export van EV's en (plug-in) hybrides. Zeker bij EV's lijkt export vooralsnog de enige manier om het aanbod te kunnen absorberen. Eind vorig jaar kwamen duizenden Tesla's Model S terug uit de lease en die zien we inmiddels in grote aantallen geëxporteerd worden.

## TOTAAL

- Er werden **278 duizend** auto's geëxporteerd
- Dat is een daling van **-8,6 procent** t.o.v. 2022
- De export daalde als gevolg van de lagere nieuwverkoop waardoor er een tekort aan auto's ontstond

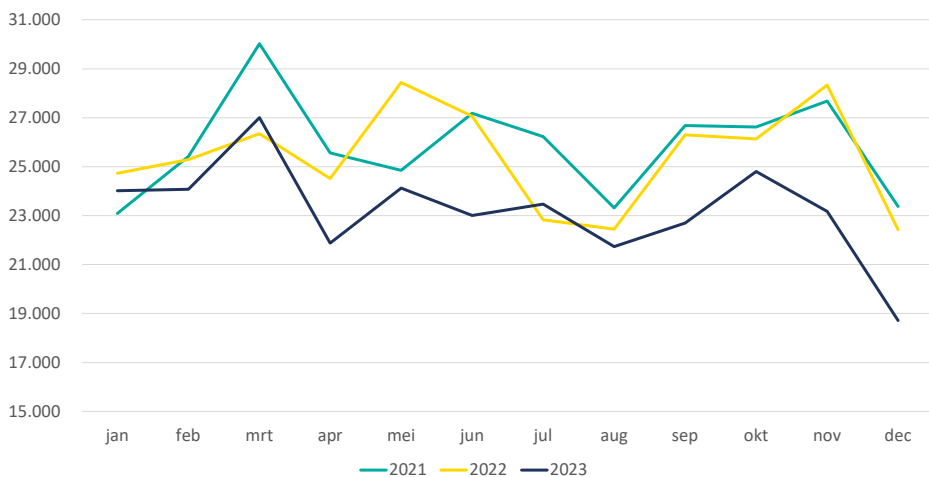
### Ontwikkeling export personenauto's



## TOTAAL

- Vooral in het tweede en vierde kwartaal was er een sterke daling
- Over de gehele linie was er op maandbasis sprake van een lagere export
- In maart en juni lag de export hoger, in alle andere maanden lager

### Exportontwikkeling per maand

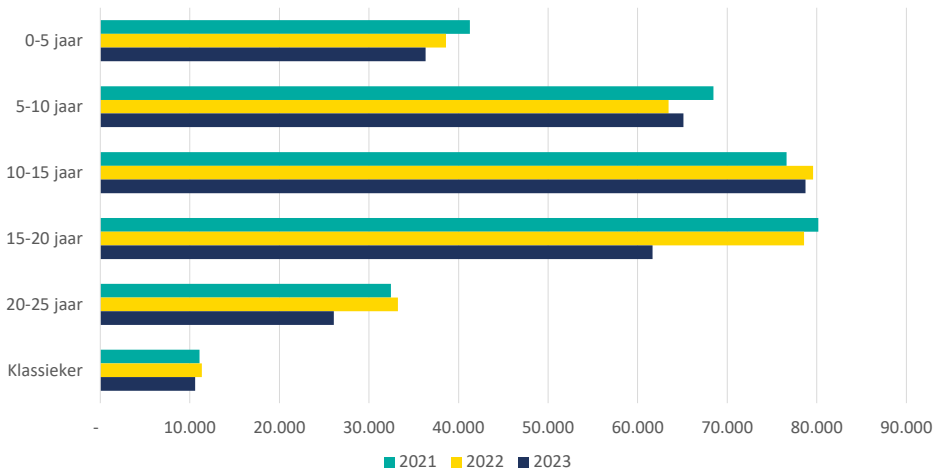


De export lag bijna  
iedere maand **lager**

## LEEFTIJDEN

- De meeste geëxporteerde auto's zijn tussen de **10-15 jaar (79 duizend)**
- De grootste exportdaling is bij export van voertuigen tussen de **15-25 jaar**
- Opvallend is dat dit de grootste stijgers waren bij import. Er lijkt meer vraag naar oudere (betaalbaarere?) voertuigen in de Nederlandse markt.
- Er is alleen een stijging in het segment **5 - 10 jaar**

Ontwikkeling export naar leeftijdscat. auto:

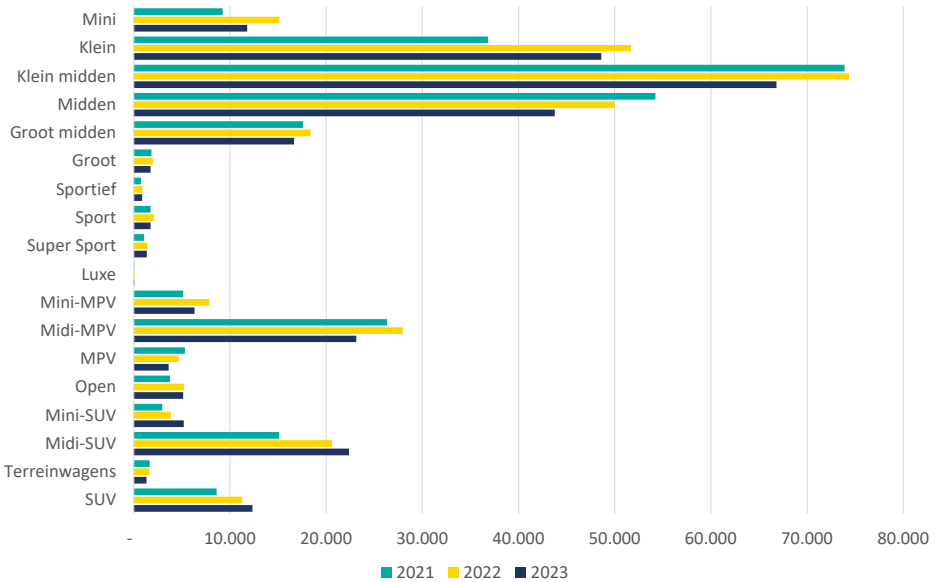


Het wagenpark  
verouderd

## SEGMENTEN

- De SUV is ook bij export populair
- De SUV-categorieën zijn de enige stijgers, de overige segmenten laten een daling zien
- Klein-midden is nog steeds het grootste exportsegment met **67 duizend** voertuigen

### Export ontwikkeling per segment

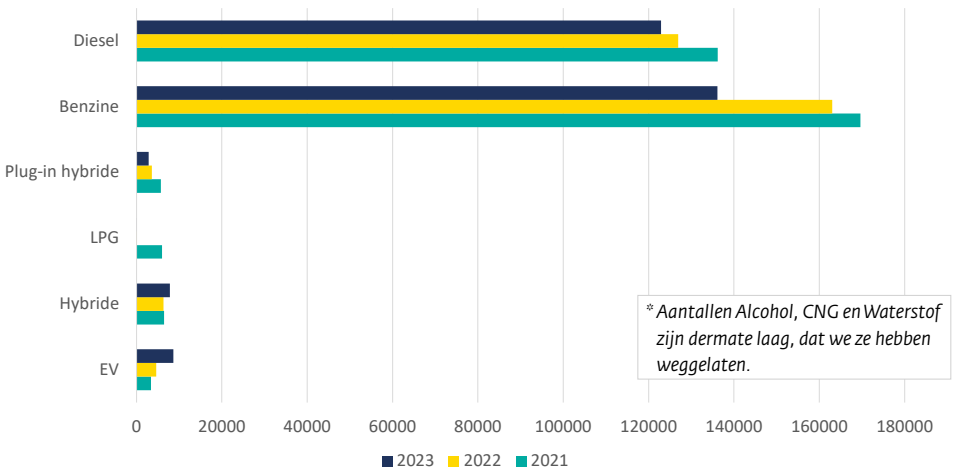


De export van  
het A-segment  
daalde hard

## BRANDSTOFFEN

- Er werden vooral benzinevoertuigen (**136 duizend**) geëxporteerd
- De procentueel sterkste stijging is bij de export van hybrides (**24%**) en EV's (**88%**)
- Diesel en benzine zijn goed voor 90 procent van het exportvolume

Aantal geëxporteerde auto's naar brandstofsoorten

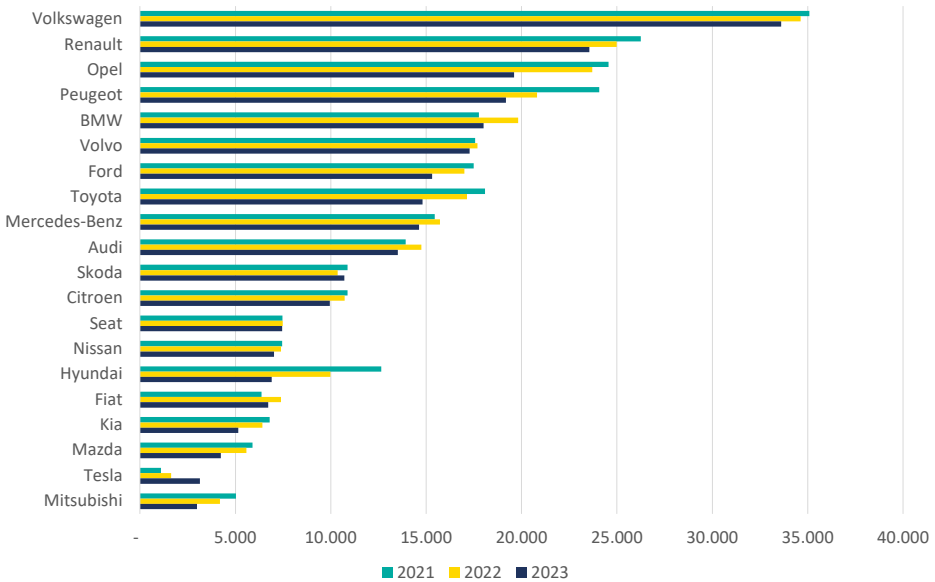


Alleen bij export  
staat **diesel** nog  
hoog op de ranglijst

## MERKEN

- Volkswagen blijft met **33 duizend** eenheden het meest geëxporteerd
- Tesla verdubbelt bijna (**93%**) en komt de top 20 binnen. Tesla en Skoda (**3%**) zijn de enige merken in de top 20 merken met meer export
- Opel (**-17%**) is de snelste daler van de top 5
- De Aziatische merken laten de grootste daling in export aantallen zien

### Ontwikkeling export top 20 merken



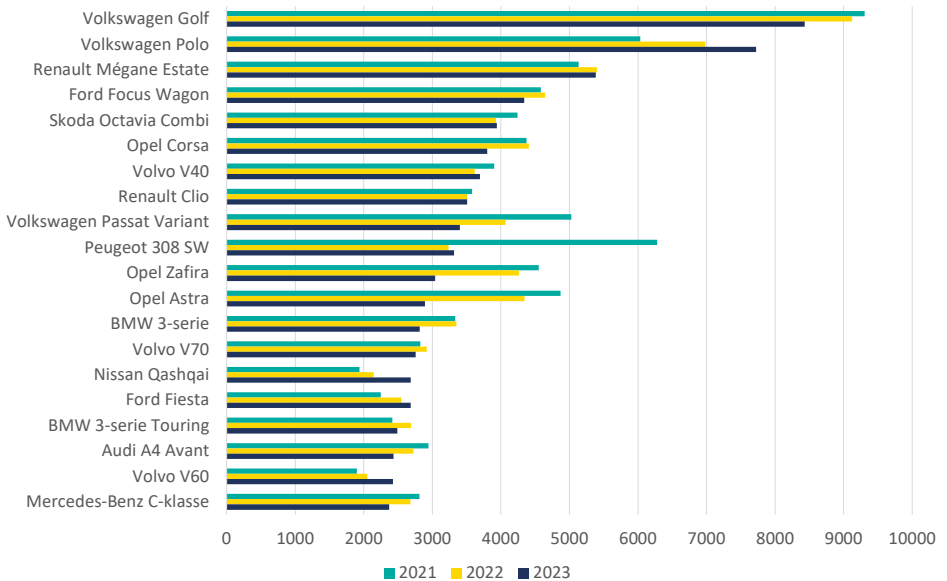
De export van Tesla's  
verdubbelde



## MODELLEN

- De Volkswagen Golf is nog steeds het meest geëxporteerd maar verliest terrein
- De Nissan Qashqai stijgt met 25 procent het hardst, gevolgd door de Volvo V60 (+18%) en de Volkswagen Polo (+11%)
- De Opel Astra zag zijn export met 33% het hardste dalen in de top 20

### Ontwikkeling export top 20 modellen

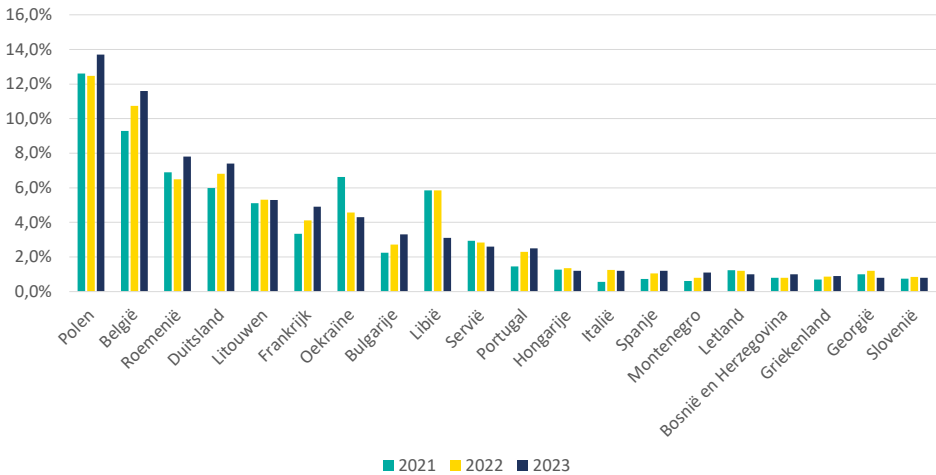


De Volkswagen  
Golf verliest  
terrein

## LANDEN

- Export naar de top 20 landen is stabiel
- Polen blijft het belangrijkste exportland met een marktaandeel van **13,7 procent**
- België blijft de nummer 2 maar ziet zijn achterstand op Polen toenemen
- De export naar Libië is bijna gehalveerd

### Ontwikkeling top 20 landen export



De export naar  
**Libië** halveerde

**'Bij Tesla heeft die  
restwaardecorrectie  
al grotendeels plaatsgevonden,  
daar verwacht ik niet zoveel  
problemen'**

**Bjorn Berkouwer** Zie P26.



# 6

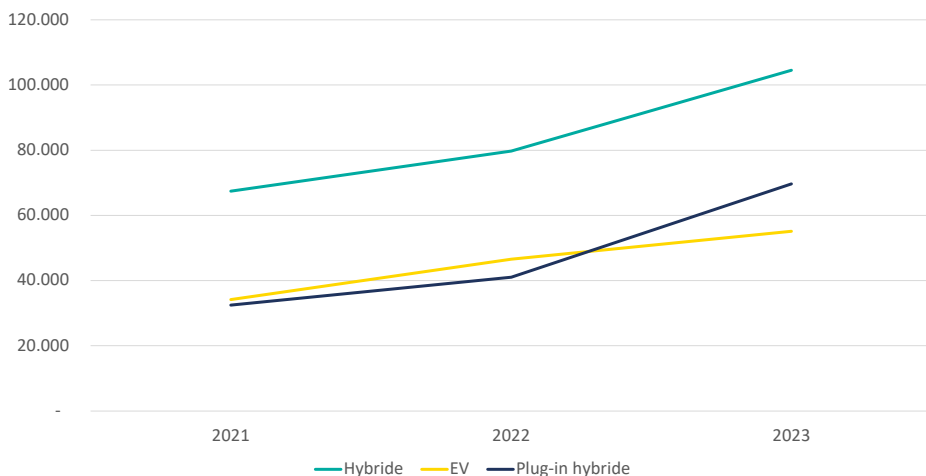
## EV

2023 was geen goed jaar voor gebruikte elektrische auto's en 2024 belooft nog slechter te worden. De prijzen staan blijvend onder druk, terwijl dit jaar pas echt grote aantallen 'lage bijtellings-EV's' de occasionmarkt zullen instromen. Maar in 2023 zagen we de export van gebruikte EV's al fors toenemen en die trend zit dit jaar verder door. Veel retailers wagen zich momenteel niet aan EV's, maar als de prijzen verder dalen kan dat sentiment ook zomaar weer omslaan. Want als de prijzen maar genoeg zakken, zou de particuliere koper toch interesse kunnen krijgen.

## TOTAAL

- Hybrides goed voor **104 duizend** verkopen (+31%)
- Vooral de verkoop van plug-in hybride's groeit snel (+69,9%)
- Alle typen elektrische-aandrijving zien de verkoop stijgen
- De volledige EV telde in 2023 in totaal **55 duizend** verkopen (+18,5%)

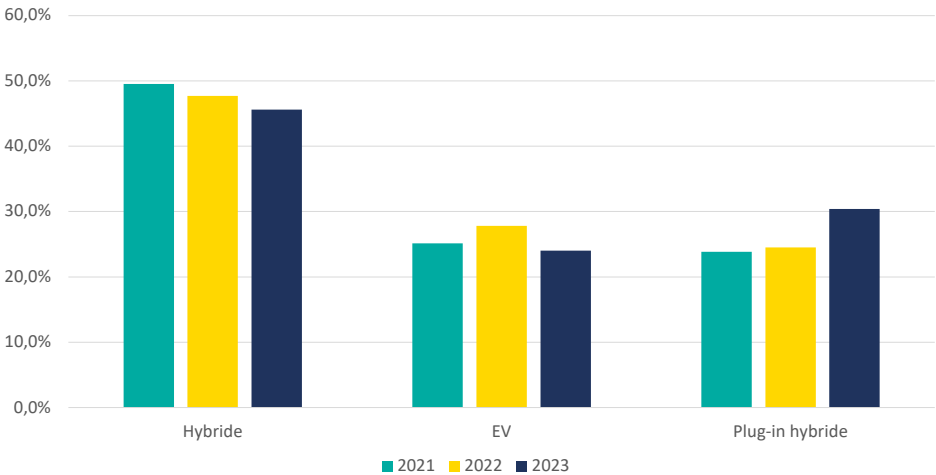
### Ontwikkeling occasionverkopen EV's B2C



## BRANDSTOFFEN

- Binnen de categorie elektrisch is de hybride goed voor bijna de helft van de verkoop
- In aantallen is de verkoop van alle soorten elektrische voertuigen toegenomen. Echter, alleen plug-in hybride ziet door de grote stijging zijn marktaandeel toenemen

### Verdeling verkopen soorten elektrisch B2C in %

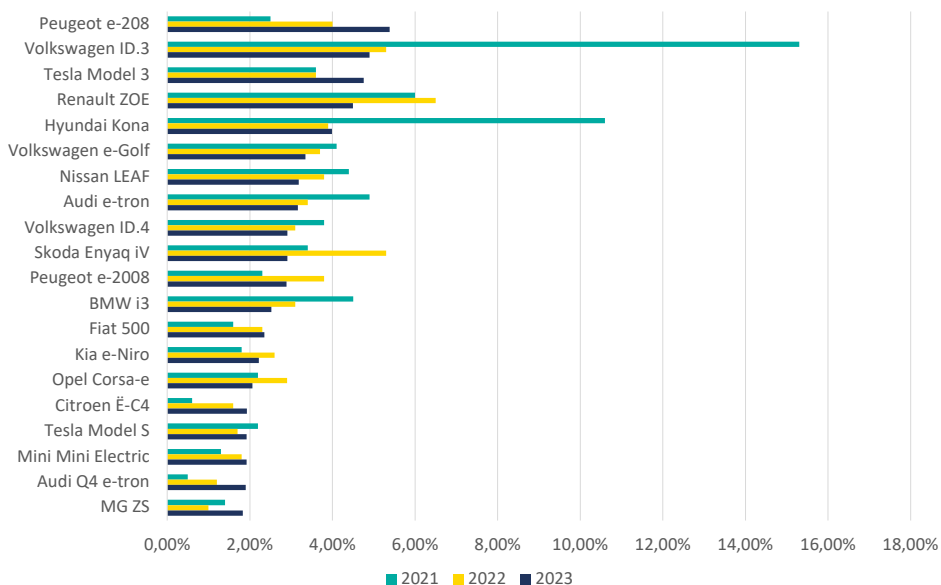


De plug-in  
hybride is de  
EV voorbij

## MODELLEN

- In de EV-verkoop heeft de Peugeot e-208 (**5,4%**) het grootste marktaandeel en is het tevens een van de modellen die groei noteert
- De Tesla Model 3 komt dit jaar in de top 3 en stijgt naar een marktaandeel van bijna **5 procent**
- Skoda Enyaq iV daalt het snelsts en komt op een 10e plek met **2,9 procent** marktaandeel

### Aandeel top 20 modellen EV's B2C

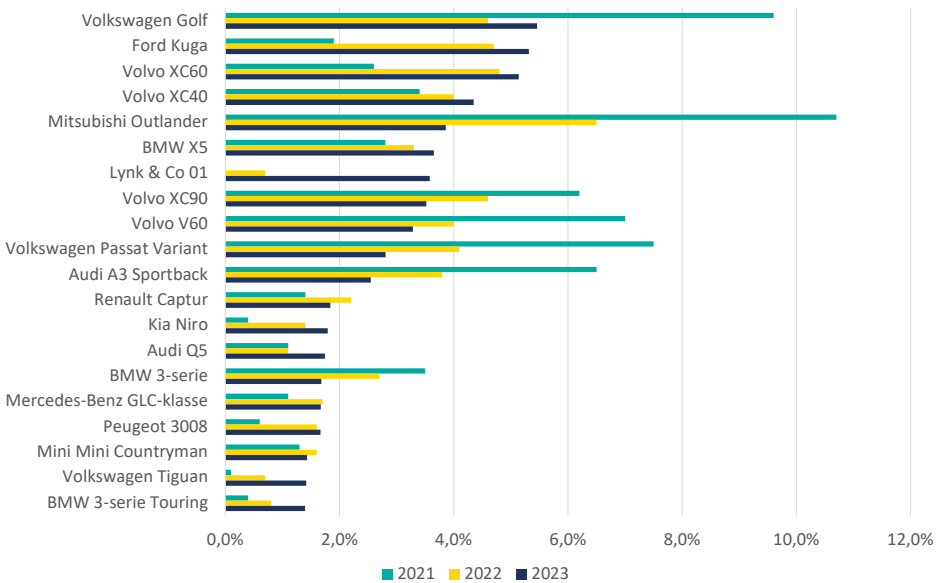


De e-208, ID.3 en Model 3 voeren de EV-lijst aan

## MODELLEN

- De Volkswagen Golf groeit iets en lost daarmee de Outlander af als meest verkochte plug-in hybride
- De Mitsubishi Outlander verliest het meeste terrein maar staat nog steeds in de top 5
- De Mitsubishi Outlander daalt het hardst met **-2,6%** naar **3,9%** aandeel
- De Lynk & Co 01 is de snelste stijger en komt daarmee op een 7e plek

### Aandeel top 20 modellen Plug-in hybride B2C



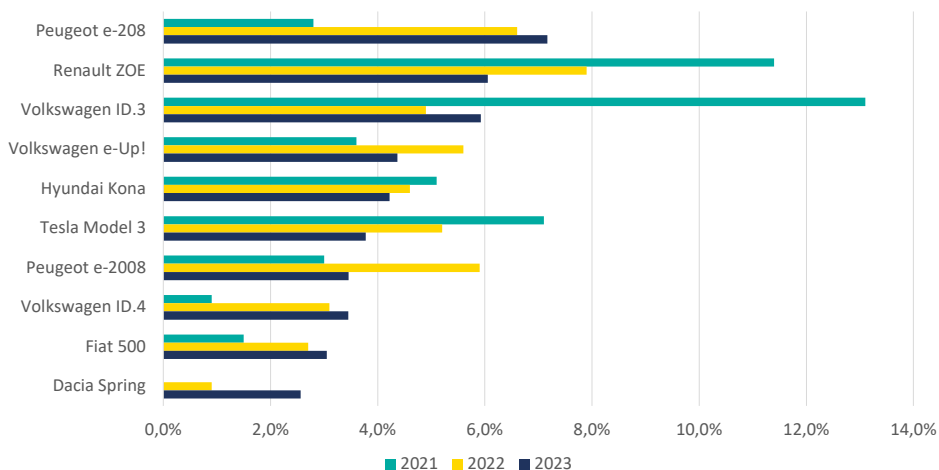
**De Golf** lost de  
**Outlander** af als  
meestverkochte plug-in



## IMPORT

- De Peugeot e-208 wordt het meest geïmporteerd en wint aan populariteit, gevolgd door de Renault ZOE die minder gewild is dan de jaren er voor
- De Peugeot e-2008 laat de grootste daling zien
- Volkswagen is met drie modellen dominant aanwezig in de top 10
- De import van de Dacia Spring is verdrievoudigd

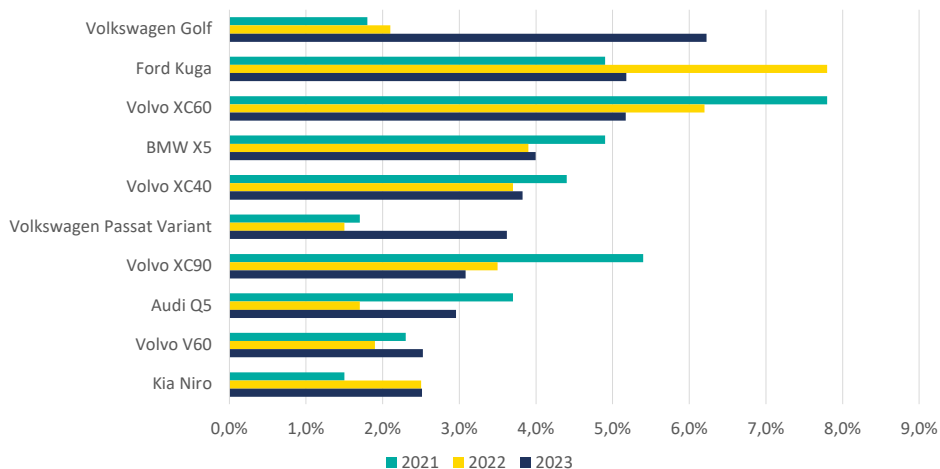
### Aandeel model EV import



## IMPORT

- Volkswagen Golf stoot Ford Kuga van de eerste plaats
- De Volkswagen Golf groeit sterk met **4,1%** en komt met **6,2%** op de eerste plaats
- De nummer twee, de Ford Kuga, daalt met **-2,6%** en komt daar mee op **5,2%** aandeel
- Volvo met 4 modellen in top 10 sterk aanwezig

### Aandeel model Plug-in hybride import

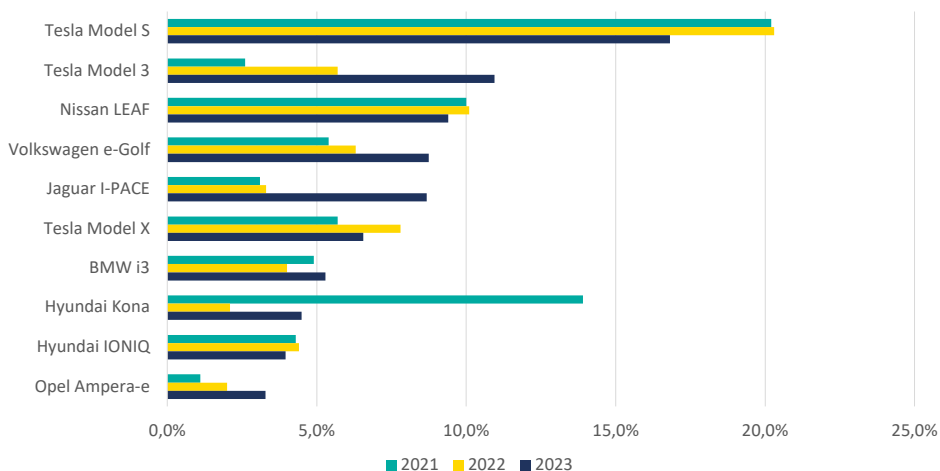


De Golf verstoort de Kuga van plek één

## EXPORT

- De Tesla Model S voert wederom de ranglijst aan maar zijn marktaandeel daalt
- De Tesla Model 3 en Jaguar i-PACE schieten omhoog
- Ook de e-Golf en Hyundai Kona verkochten fors meer

### Aandeel model EV export

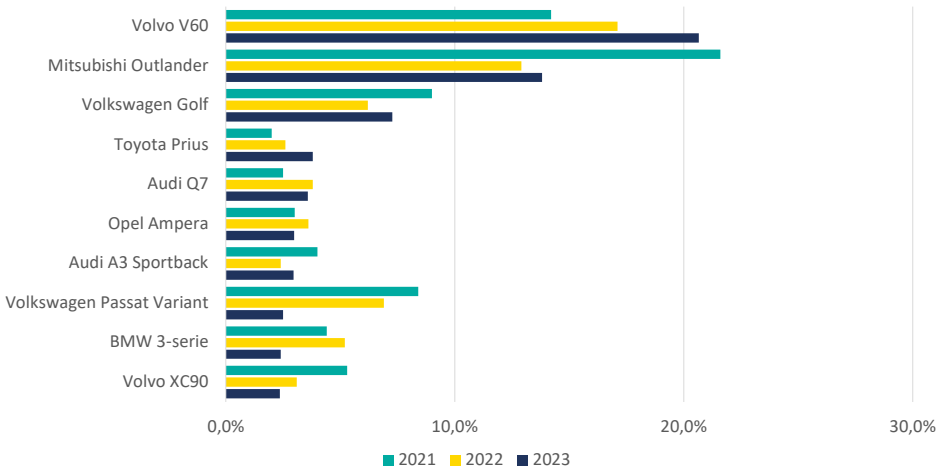


**Tesla** voert met twee modellen de exportranglijst aan

## EXPORT

- Top 10 laat weinig verandering zien ten opzichte van 2022
- Volvo V60 blijft nummer 1 en groeit in aandeel naar **20,7%**
- De Outlander staat op de tweede plaats met **13,8%** en is iets gegroeid tov vorige jaar.
- De grote verliezers zijn de Volkswagen Passat en de BMW 3-serie

### Aandeel model Plug-in hybride export



**Tesla** voert met twee modellen de exportranglijst aan

**'Mobiliteit wordt  
steeds duurder  
en daar moeten we als  
branche op anticiperen'**

Sjoerd Wientjes Zie P26.





**Advertentie VWE**

Het Nationaal Occasion Onderzoek is het toonaangevende  
brancherapport over en voor de Nederlandse gebruikte auto  
sector. Het geeft een overzicht van de belangrijkste  
marktcijfers en statistieken: verkoop, import, export en  
voorraadontwikkeling door de tijd heen. Ook biedt het rapport  
aan de hand van analyses door een expertpanel een blik op de  
toekomst van de occasionmarkt. Daarmee is deze uitgave hét  
naslagwerk voor iedereen die zich in Nederland professioneel  
bezighoudt met de handel in gebruikte auto's.