

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

VOORWOORD

Never 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 elektri-
sche 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 mo-
menteel nog toe.

Dit onderzoek biedt u de inzichten die u nodig heeft voor een succes-
volle 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
COO Remarketing & Auctions |
VWE



Bart Kuijpers
Redacteur | Automotive
Management



BEELD: JEFFREYVAN DERVAAR

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 drie occasiondeskundigen.

TEKST: BART KUIJPERS | BEELD: JEFFREYVAN DERVAART

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 wegnallen. Voor een gemiddelde auto geldt dat we na een aantal weken beginnen met afwaarderen."

Een rondvraag in de leasemarkt leert dat ze zien ze dat autobedrijven nog steeds auto's inkopen.

Voor 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 be-

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

Pim Overweg

grijpelijk dat bedrijven minder bieden op auto's waaraan meer moet gebeuren. Goede auto's zijn gewild en leveren goed geld op. 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. Particuliere kopers hikken aan tegen vraagprijzen van 15 tot 16 duizend euro. 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

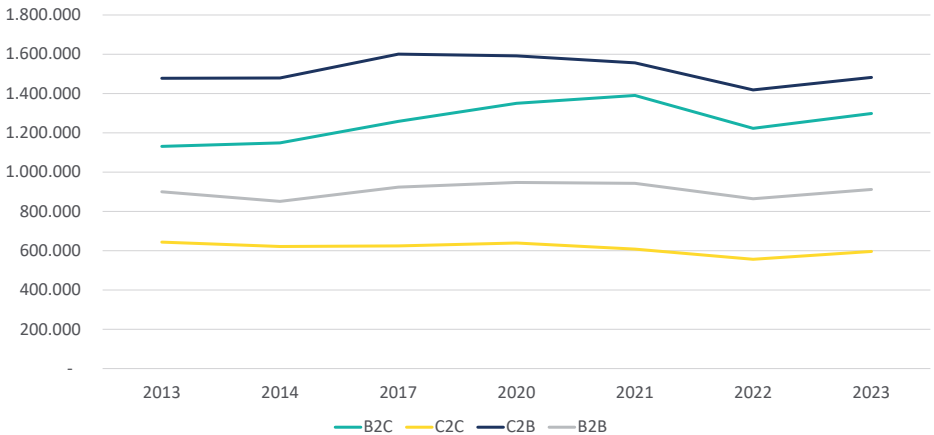
Veel autobedrijven laten EV's liever links liggen

"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

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)

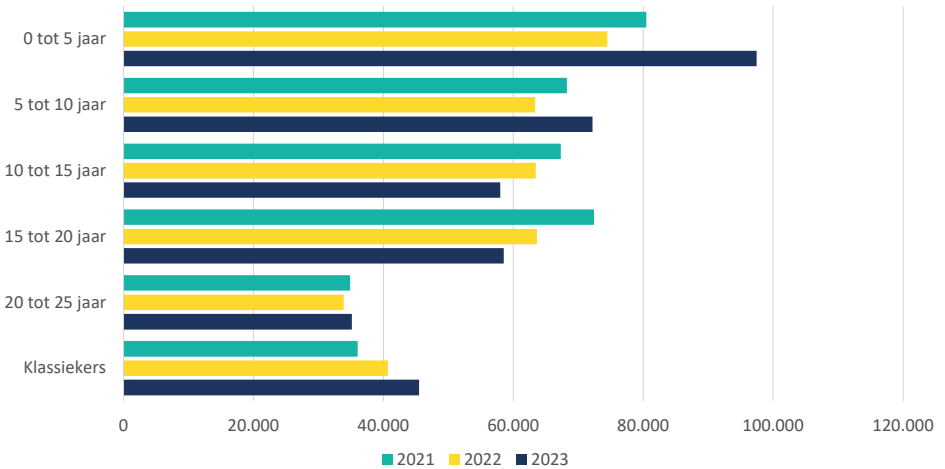


Over de hele linie
hogere verkopen

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

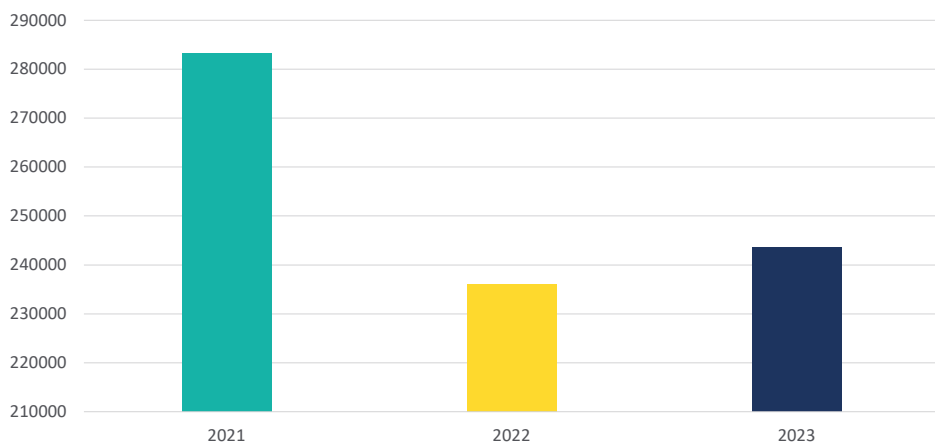
Ontwikkeling omvang bedrijfsvoorraden naar leeftijd auto



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

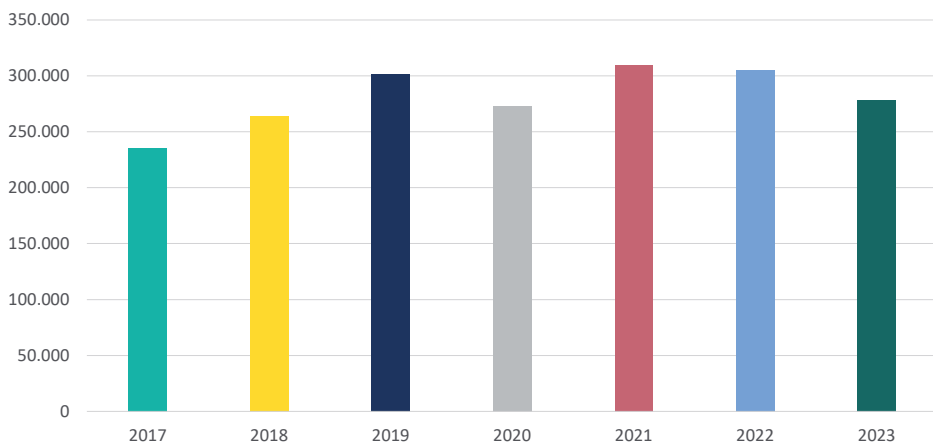
Ontwikkeling import personenauto's



TOTAAL

- 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



Export op het
niveau van **2020**