

Automarkt trekt wat aan, maar is er nog lang niet

De verkoop van occasions zakte in april 23% in door de coronacrisis. In mei lijkt de handel weer wat op te leven. Maar bij Bovag, de brancheorganisatie van autobedrijven en autodealers, gaat de vlag nog niet uit. 'Het is drukker dan vier weken geleden, oftewel de daling van de verkoop is minder dramatisch', zegt woordvoerder Tom Huyskens. 'Maar leden geven nog steeds aan dat zij een omzetverlies van 40% voor hun kiezen hebben gekregen.'

 **PAGINA 22**



AutoXL is een grote occasiondealer in de omgeving van Leiden.

FOTO: ROGER CREMERS VOOR HET FINANCIËLE DAGBLAD

AUTO'S

Occasionmarkt trekt licht aan: daling nu 'minder dramatisch'

Jeroen Segenhout
Amsterdam

Het aantal verkopen van tweedehands auto's steeg in mei ten opzichte van de twee maanden ervoor. Maar de branche hangt de vlag niet uit. 'Onze leden hebben nog steeds te maken met een omzetsdaling van 40%.'

'Vijf of zes weken geleden was het echt slecht. Toen verkochten we een of twee occasions in de week, of zelfs helemaal niks. Nu verkopen we er vier of vijf', zegt mede-eigenaar Patrick Schouten van autobedrijf Henk Schouten uit het Brabantse Sint-Michiëlsgestel. 'Maar dat is nog altijd de helft minder dan het normale niveau.'

Het beeld dat Schouten schetst komt overeen met cijfers die het kennisbureau Aumacon op verzoek van het FD verzamelde over de verkoop van occasions. De markt voor tweedehandsauto's kreeg een zware klap door de uitbraak van het coronavirus.

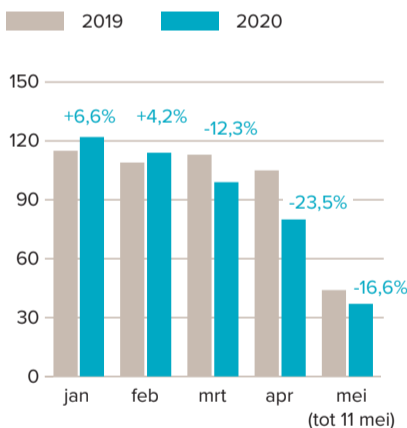
Na verkoopstijgingen in januari en februari viel de verkoop van tweedehands auto's door autobedrijven aan consumenten in maart met 12% terug. In april volgde een daling van 23%. Mei ziet er nu beter uit met een afname van ruim 16% tot begin deze week. Deze cijfers zijn ook beter dan die van de verkoop van nieuwe auto's, die in april zelfs halveerde.

'Mensen gaan weer naar buiten en krijgen wat vertrouwen', constateert Gijs Provely van AutoXL, met een aanbod van driehonderd auto's een grote occasiondealer in de omgeving van Leiden. Hij schat dat de verkoop zich op 85% bevindt van de normale situatie, dus voor de coronacrisis. 'Maar we hebben wat klappen te verduren gehad.'

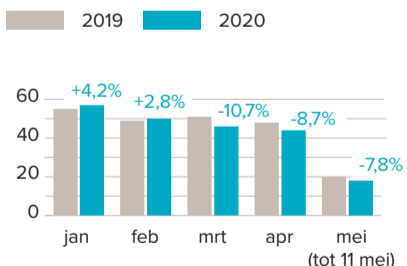
Volgens het internationale leasebedrijf LeasePlan stijgen de prijzen van occasions al weer. 'Wij zagen de afgelopen anderhalve week tot twee weken een verbetering van 10%', zo zei ceo Tex Gunning gisteren bij de presentatie van de kwartaalcijfers. LeasePlan besloot in maart juist om leaseauto's die uit hun contract waren gelopen tegen

Occasionverkoop

Aantal verkochte occasions van autobedrijven* aan consumenten in vergelijking met dezelfde periode jaar ervoor.



Aantal verkochte occasions tussen consumenten onderling in vergelijking met dezelfde periode jaar ervoor.



* merkdealers + onafhankelijke autobedrijven
© FD | VWE, met bewerking Aumacon

lagere prijzen te verkopen dan wat die auto's waard waren in de boeken.

Bij Bovag, de brancheorganisatie van autobedrijven en autodealers, gaat de vlag echter nog niet uit. 'Het is allemaal relatief', reageert woordvoerder Tom Huyskens. 'Het is drukker dan vier weken geleden, oftewel de daling van de verkoop is minder dramatisch. Maar onze leden geven nog steeds aan dat zij kampen met een omzetverlies van 40%.'

Ook Aumacon-directeur Clem Dick-

mann wijst erop dat de verkoop van occasions tussen autobedrijven onderling in april met 25% daalde. 'Nu is dat niet heel anders. En op deze groothandelsmarkt begint alles voor de prijsvorming.'

Er is bovendien nog een effect van de coronacrisis, waarvan autobedrijven niet kunnen profiteren. Consumenten zoeken misschien wel een occasion, maar lijken bij de aankoop ervan hun toevlucht vooral te zoeken tot wagens die andere consumenten te koop hebben gezet via internetplatforms zoals Marktplaats en Speurders. In dit segment daalde de verkoop in de afgelopen zes weken maar met 8%.

Bovag denkt dat op deze markt nieuwe doelgroepen actief zijn. 'Het gaat dan om mensen die niet al te veel geld willen uitgeven en die halsoverkop een alternatief nodig hebben voor het openbaar vervoer', zegt Huyskens. 'Dit zijn prijssegmenten waarin de vakhandel zich niet mengt.'

Huyskens noemt wel een punt waaraan de autobranche zich lijkt vast te klampen. De hoop is dat de handel weer op gang komt doordat consumenten het openbaar vervoer mijden uit angst voor besmetting met het coronavirus. Gunning van LeasePlan verwacht dat de verkoop van occasions daardoor een zetje kan krijgen.

De komende weken moet blijken of die impuls er inderdaad komt. Bovag ziet al dat er meer vraag is naar racefietsen en mountainbikes, al gaat het wel om fietsen in de lagere prijsklassen. Ook is er meer vraag naar snorfietsen. Opvallend, omdat veel gemeenten het gebruik van dit gemotoriseerde verkeer juist hebben ontmoedigd.

Gaan doorgewinterde ov-reizigers straks echt de auto in? Dickmann betwijfelt of dit een grote impuls zal geven aan de autohandel. 'Er is economisch iets groots aan de hand. De financiële druk weegt dan waarschijnlijk zwaarder. Of je nog werk hebt, in plaats van dat je denkt aan de aankoop van een auto.' Waarschijnlijker is het volgens hem dat consumenten wachtgedrag vertonen, omdat zij de prijzen zien dalen door de olopemde autovoorraden. 'Zodra de bodem dan is bereikt, trekt de vraag aan.'