



Austria



Belgium



Denmark



France



Germany



Italy



Netherlands



Poland



Portugal



Spain



Sweden



Turkey



United Kingdom

INDICATA Market Watch- COVID-19

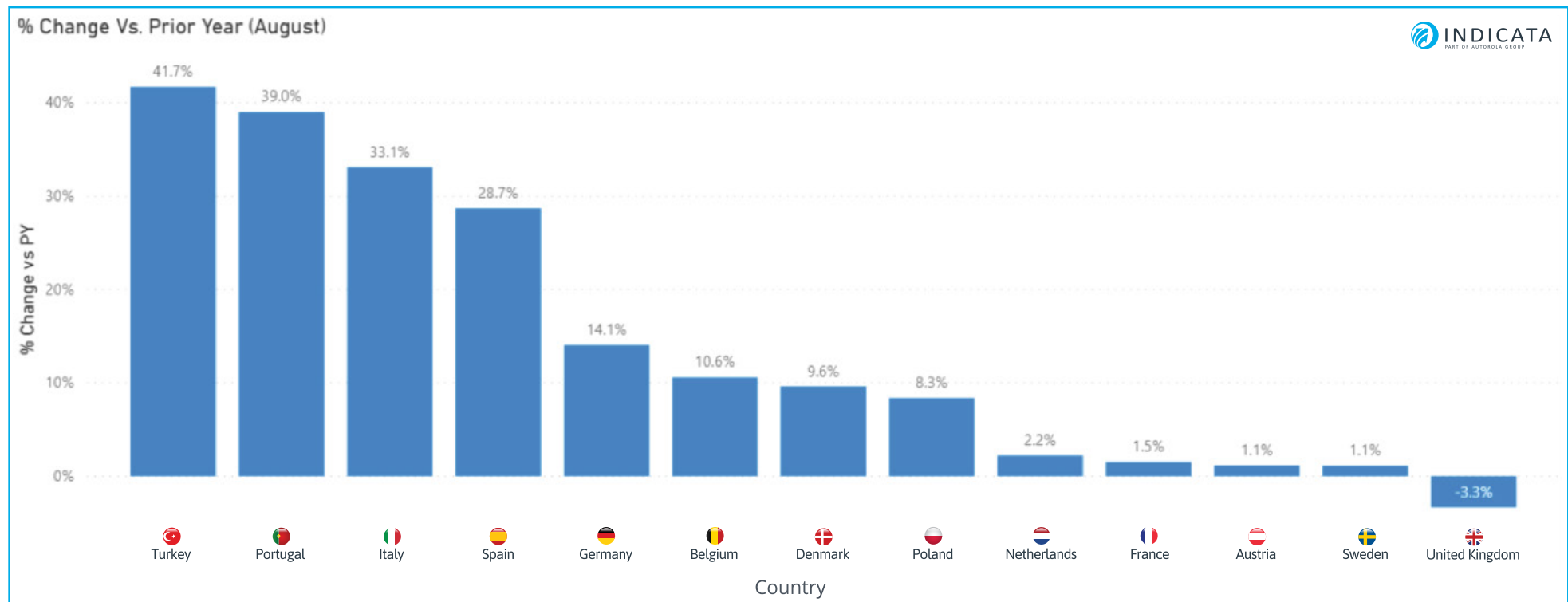
Editie 8 - Groei neemt af.
September 2020

Samenvatting

- De Europese occasionmarkt groeide in augustus met +10,3% op jaarbasis, iets minder dan in juli (+12,5%) en juni (+13,2%). Alleen de Britse markt kromp (-3,3%) in tegenstelling tot alle andere landen, waar tekenen van groei te zien is, ook al is het soms heel gering.
- Het vertraagde groeitempo lijkt te worden veroorzaakt door een krappere aanvoer. We zien in de meeste landen dan ook een aanhoudende daling in voorraden bij dealers.
- Hoewel de volumes jaar op jaar stijgen, zorgen seizoensinvloeden (vakantieperiode) dat verkoopvolumes beter in evenwicht waren met het aanbod in sommige landen. Zo namen de voorraden in Frankrijk, Duitsland en Verenigd Koninkrijk toe.
- De occasionprijzen stijgen licht in de meeste landen, in combinatie met rapportages over stabiele groothandelsprijzen en een hoge conversiegraad, bevestigt dat de totale vraag het aanbod overtreft.
- Met name het aantal auto's van max. 1 jaar jong zijn schaars vanwege het uitblijven van nieuwe zelfregistraties en demo's door OEM's.
- Er zijn tekenen dat sommige kopers voorzichtig zijn vanwege de vrees voor een tweede golf aan Corona-infecties. In combinatie met de hoge groothandelsprijzen zou dit kunnen resulteren in een afnemende vraag in het najaar en een overgewaardeerde dealervoorraad.
- Het Verenigd Koninkrijk lijkt het meeste risico te lopen aangezien jaar na jaar, zowel afname in volume te zien in, als oplopende voorraadniveaus. Daarentegen zijn de prijzen stabiel waaruit op te merken is dat de markt nog niet is gekeerd.
- Nu de infectiegraad weer toeneemt en de groei afneemt is voorzichtigheid geboden en moeten dealers ervoor zorgen dat:
 - Al hun voorraad beoordeeld wordt op basis van "markt-aantrekkelijkheid". Als modellen worden verkocht in een sterke markt, dan is het op voorraad aanhouden ten tijde van een zwakke markt niet aan te raden.
 - Herzie uw prijsstrategie van op leeftijd gebaseerde voorraad
- Koop alleen voorraad in met een sterke marktliquiditeit (weinig stadagen). Er zijn veel occasions die amper 'bewegen' in deze markt.
- Verkopers zouden de prijzen van hun voorraad moeten herzien op basis van vraag en aanbod. Bepaal welke voorraad voldoende mogelijkheden biedt en welke een risico vormt als de markt hapert op basis van het aantal stadagen (Market Day Supply).
- In het 2-4 jarige autosegment zien we de grootste risico's aangezien OEM's hun aanvoer van nieuwe auto's in het vierde kwartaal zullen opvoeren. Hierdoor komt de stroom aan auto's dat zal worden ingeruild (tot nu toe afwezig) weer op gang en leasebedrijven zullen hun infrastructuur met betrekking tot hun vlootbeheer weer herstellen.
- Het minste risico wordt gelopen binnen het jongste autosegment aangezien verhuurbedrijven amper of geen afscheid zullen nemen van hun voorraad. Daarnaast zullen OEM's vanwege nog steeds geldende productiebeperkingen, zich vooral richten op de detailhandel en de markt niet willen forceren met valse registraties.

Europese occasionmarkt

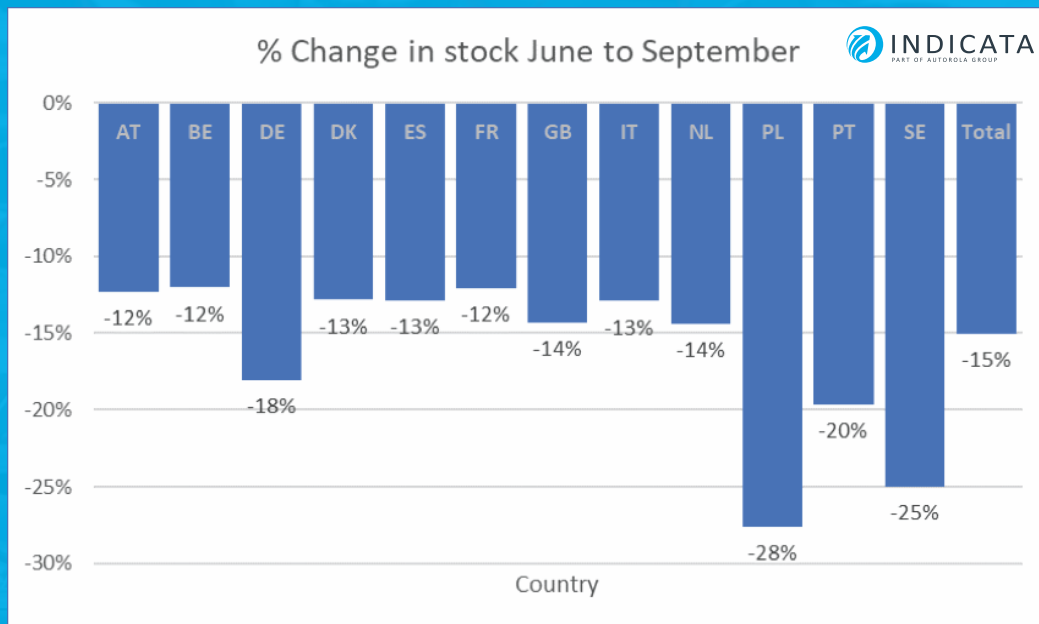
Verkoopoverzicht



De Europese occasionmarkt groeide in augustus met +10,3% op jaarbasis. Positief nieuws, maar iets minder dan in juli (+12,5%) en juni (+13,2%). Ondanks de groei neemt het groeitempo geleidelijk af.

Alleen in het Verenigd Koninkrijk is de neergang vorige maand al ingezet (-1,8%). Deze maand kromp de Britse markt zelfs met -3,3% op jaarbasis. Andere landen die een beperkte groei lieten zien zijn Zweden, Oostenrijk, Frankrijk en Nederland.

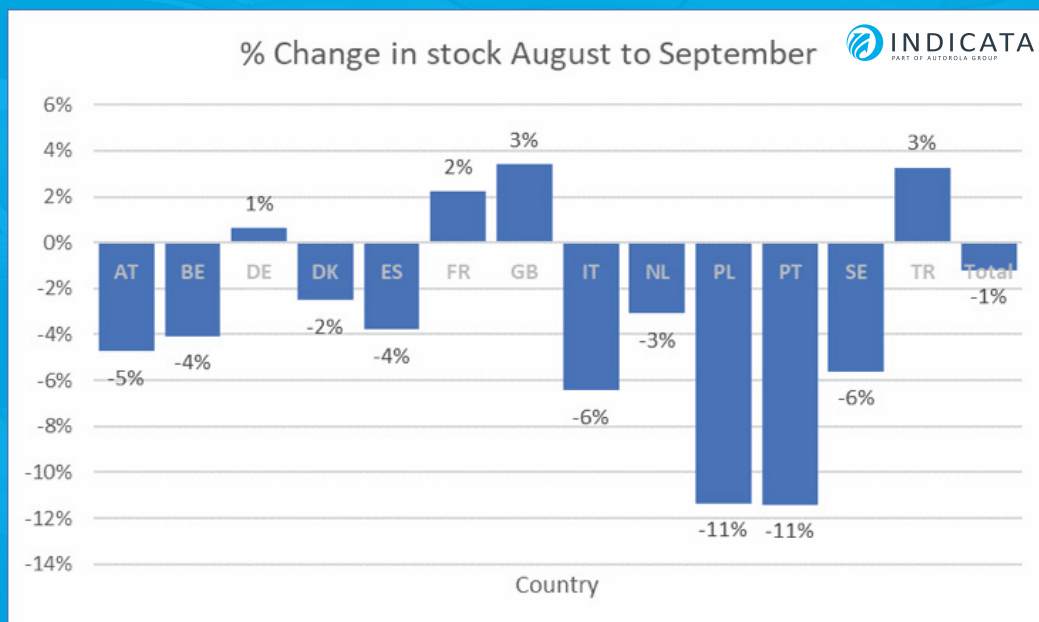
De hamvraag is of de beperkte bewegingen en vertraging van het groeipercentage verband houden met vraag en aanbod?



Vanaf het moment dat de meeste landen uit lockdown kwamen (juni jl.) zien we dat het voorraadniveau beperkt blijft, vooral in Duitsland, Zweden, Polen en Portugal. Desondanks is er in Polen nog steeds groei in verkoopvolume (+8,3% op jaarbasis) te zien.

In Zweden is de groei in volume beperkt doordat voorraden zijn afgenomen in combinatie met aanhoudende prijsstijgingen.

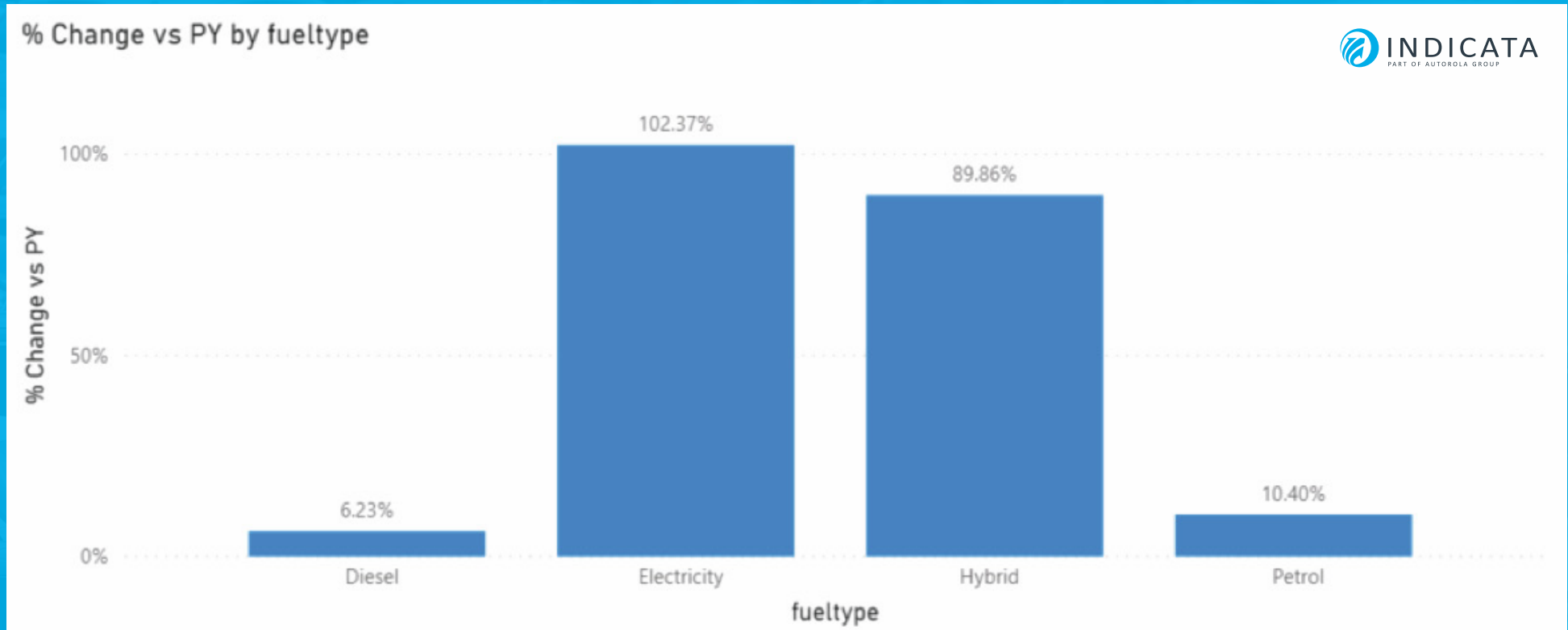
In Nederland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk zijn de ontwikkelingen op voorraadniveau hetzelfde als in de andere landen.



Maar kijken we naar het voorraadniveau in Augustus dan zien we een ander beeld. Opmerkelijk is dat het Verenigd Koninkrijk, ooit een van de markten met meer voorraadbeperkingen, een stijging in voorraadniveau laat zien. Dankzij de seizoensgebonden verkoopcijfers in Augustus en het feit dat de infrastructuur van occasioneel aanbod eindelijk de markt bijhoudt. Vergelijkbaar is de stijging van het voorraadniveau in Duitsland, Frankrijk en Turkije.

Ondanks bezorgdheid over het toegenomen aantal Corona-infecties leidt deze verruiming in Duitsland tot een groei van +14,1% (in juli +6,4%), terwijl Frankrijk minimale groei toont. En in Oostenrijk zien we dat ondanks een afname in aanbod (-5%) een lichte groei van +1,7% te zien is.

De trend naar meer milieuvriendelijke auto's zet door. Hoewel het volumenniveau op jaarbasis bij diesel en benzine dichterbij elkaar komt te liggen. (De groei van benzine auto's is afgenomen van 14,6% in juli tot 10,4% in augustus).





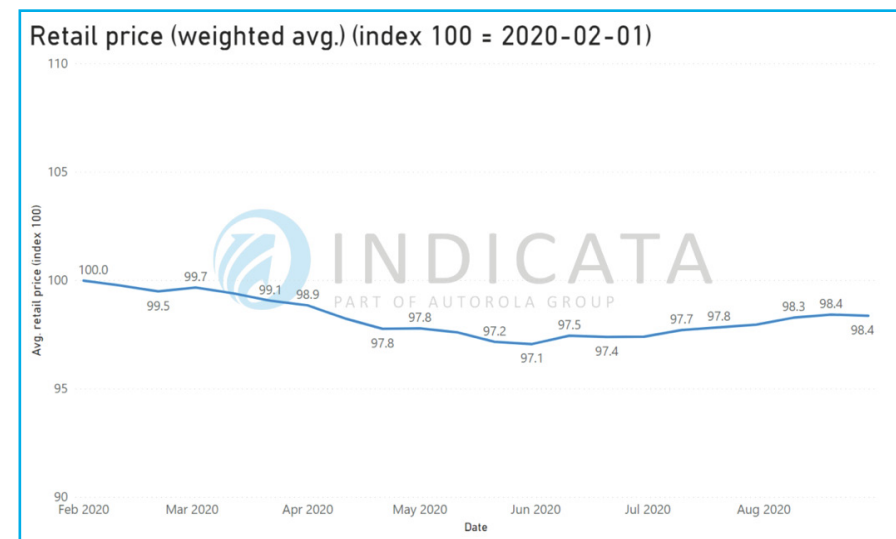
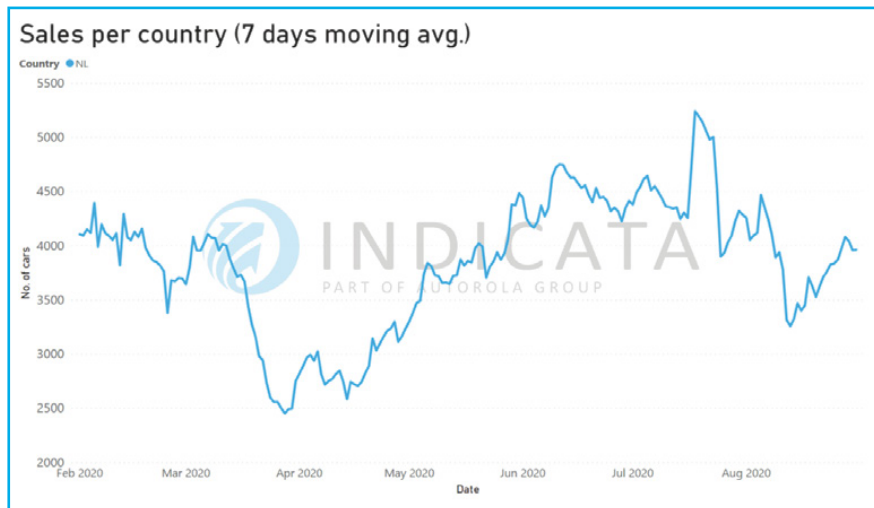
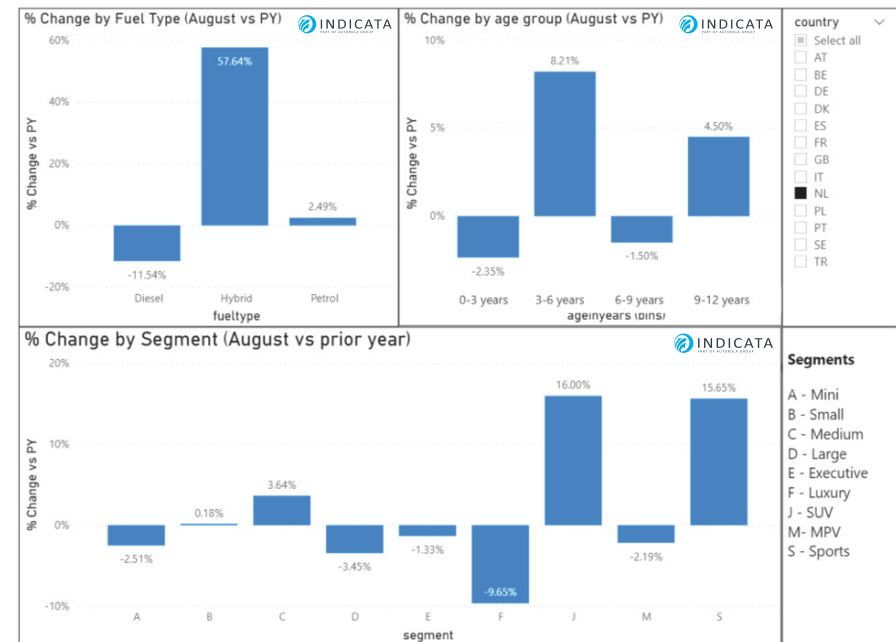
Ondanks de Europese trend van verminderd aanbod, is de verkoop van occasions in augustus licht gestegen met +2,2% op jaarbasis (+20% in juni en +9,7% in juli), terwijl het voorraadniveau op de Nederlandse markt is afgenomen met -3%.

Ondanks de afnemende groei die over de hele linie merkbaar is, daalt het segment 0-3 jaar gebruikte auto's aanzienlijk als gevolg van het gebrek van OEM's om dit segment te pushen.

Als we kijken naar de INDICATA prijsindex (uitgaande van een auto van 3 jaar oud), dan zien we dat de beperkte voorraad (in combinatie met hoge groothandelsprijzen en conversiegraad) een minimale druk uitoefent op de dealerprijzen.

We zien nu ook een afname in verkoopvolume in de luxe, executive en MPV-segmenten, met uitzondering van het SUV-segment.

Contact: Bobby Rietveld | bri@autorola.nl



INDICATA contactinformatie



Hieronder vindt u de contactgegevens van de verschillende INDICATA vestigingen.
Indien u meer wilt weten, neem dan contact op met het lokale INDICATA team in uw land.

Bobby Rietveld – The Netherlands

Sales Director Autorola & INDICATA

indicata.nl

Mobile: +31 (0)6 113 091 58

Email: bri@autorola.nl



INDICATA

PART OF AUTOROLA GROUP

www.indicata.nl