



**AUTOMOTIVE
MEDIAVENTIONS**



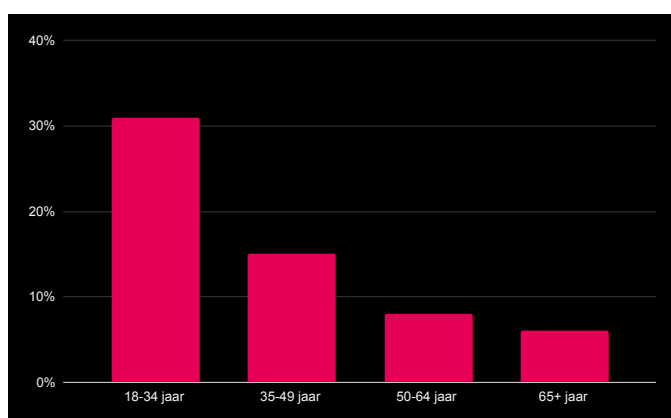
NATIONAAL AUTOMOBILISTEN ONDERZOEK



We kunnen niet zonder onze auto. Dat blijkt ook maar weer uit een recent onderzoek onder automobilisten in Nederland, uitgevoerd door onafhankelijk onderzoeksbureau Panel Inzicht in opdracht van Automotive MediaVentions. Hieraan deden 1200 respondenten mee, allen in het bezit van een rijbewijs. Ruim de helft (56%) denkt of is er zelfs van overtuigd niet zonder auto te kunnen en slechts 9% kan makkelijk zonder auto. Grappig detail: slechts 5% van de respondenten heeft geen auto. Een derde heeft zijn auto nieuw gekocht of geleased, de rest rijdt een occasion.

AUTOBEDRIJF VERREWEG POPULAIRST, PARTICULIERE VERKOPER IN OPKOMST BIJ JONGERE KOPER

Voor de consument blijft het autobedrijf de favoriete plek voor de aanschaf van de volgende auto. 84% verkiest het autobedrijf boven een particulier. Amper 15% heeft de auto bij een particuliere aanbieder gekocht. Hierin is echter een opvallend detail te zien: hoe jonger de koper, hoe vaker de auto bij een particulier vandaan komt.

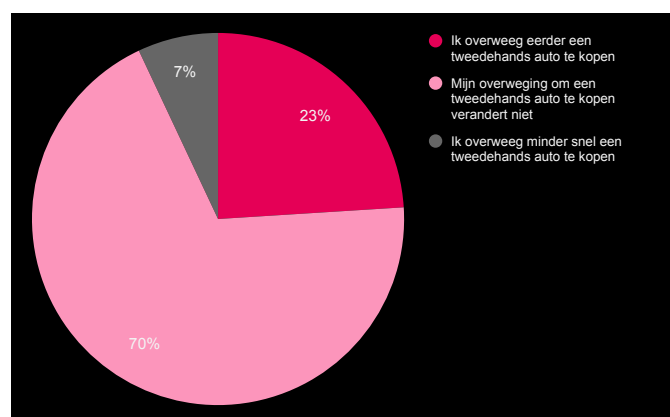


“Ik koop mijn auto bij een particuliere aanbieder”, Nationaal Automobilisten Onderzoek, 2022

Garantie veel genoemd argument

Meer dan de helft (55%) van de autokopers vond de mogelijkheid om in te ruilen belangrijk bij de keuze voor het autobedrijf. Een ander veel genoemd argument (40%) was de garantie die er op de auto gegeven werd. Dat er naast aanvullende garanties ook een wettelijke garantie (non-conformiteit) geldt, is voor 77% van de respondenten geen nieuws. Wel is het voor 61% nieuws, dat de

garantieperiode onlangs is verlengd van 6 naar 12 maanden. Maar overwegen autokopers ook eerder om een tweedehands auto te kopen?



Garanties beïnvloeden bereidheid om een auto tweedehands te kopen, Nationaal Automobilisten Onderzoek, 2022

Bijna een kwart (24,3%) van de respondenten overweegt hierdoor eerder een tweedehands auto te kopen. Vooral 18 tot 34-jarigen vinden de verlengde garantieperiode interessant: 35% is hierdoor eerder bereid een tweedehands auto te kopen. Het extra benoemen van deze verlengde garantie kan dus lonen.

Onderhandelen grootste ergernis in koopproces

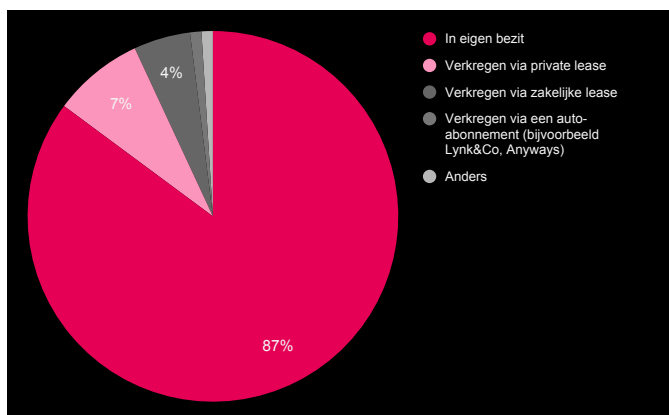
Hoewel 12% niet weet waar hij moet zoeken, 14% zich ergert aan de kwaliteit van auto-advertenties en 21% geïrriteerd raakt van het zelf testen en beoordelen van de auto, heeft de autokoper vooral een hekel aan het onderhandelen: met 39% staat de onderhandeling met stip bovenaan als grootste ergernis. Deze ergernis kun je wegnemen door als verkoper te adverteren met nettoprijzen en dit duidelijk kenbaar te maken.

...maar ook de advertentie moet goed zijn

Hierboven stond het al: 14% ergert zich aan slechte advertenties. De foto's (24%), beschrijving van de aanbieder (24%) en vooral de beschrijving van de auto (32%) moeten van goede kwaliteit zijn volgens autokopers. Maar ook zaken als prijzen exclusief btw (23%) en het adverteren van verkochte auto's (22%) worden als irritant beschouwd. Vooral jongeren willen voldoende en goede kwaliteit foto's: 72% van de autokopers van 18-34 jaar zegt zich te ergeren aan advertenties die hierin tekort schieten.

PRIVATE LEASE: VEEL INTERESSE, WEINIG DAADWERKELIJKE CONTRACTEN

Hoewel uit eerder onderzoek van Automotive MediaVentions bleek dat 31% interesse heeft in een private-leaseconstructie, blijft het daadwerkelijke afsluiten van contracten hier nog behoorlijk bij achter.



Bezitsvorm van huidige auto,
Nationaal Automobilisten Onderzoek, 2022

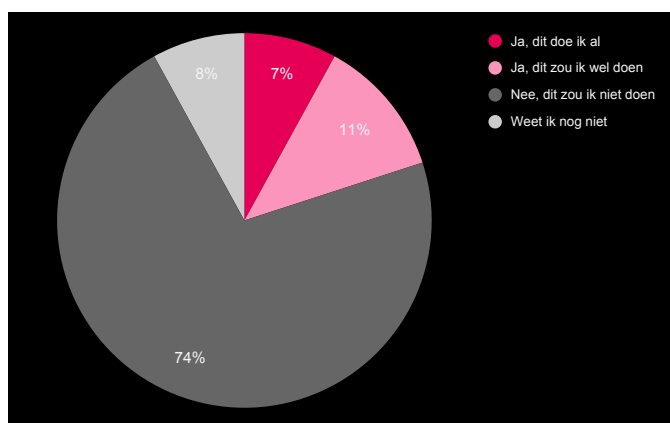
Vooral in het oosten van het land krijgt deze leaseconstructie moeilijk voet aan de grond: 3% is daar privé geleased. In het noorden en westen heeft 8% een private-leasecontract, terwijl het zuiden op dit front nipt voorop loopt: 9%.

Geld niet belangrijkste drijfveer, wel belangrijkste horde elektrisch rijden

Hoewel de huidige brandstofprijzen (54%), het goedkopere onderhoud (26%) en de fiscale aantrekkelijkheid (31%) als belangrijke drijfveren genoemd worden, staat het milieu voor de elektrische rijder op de eerste plaats: 56% van de respondenten zegt elektrisch te rijden, omdat dit beter is voor het milieu. Aan de andere kant is de reden om niet elektrisch te rijden juist wel een financiële: 60% vindt een elektrische auto te duur in aanschaf.

Eerlijk zullen we alles delen (behalve de auto)

De auto houden we het liefst voor onszelf, op de vraag of autokopers hun auto zouden delen reageert 74% dit liever niet te doen.

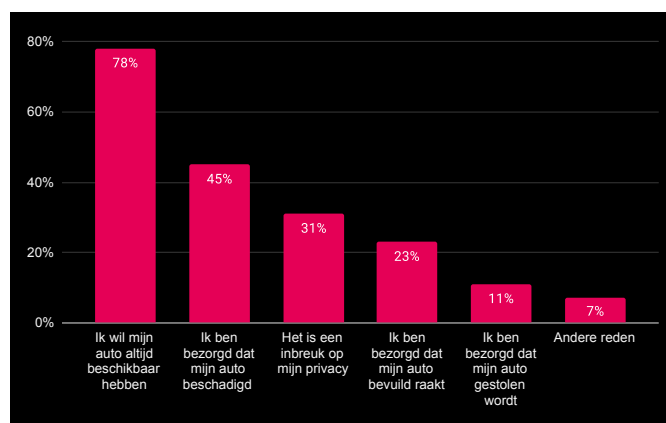


Wel of niet de auto delen?, Nationaal Automobilisten Onderzoek, 2022

Jongere respondenten (18-34 jaar) delen veel vaker hun auto (17%) of zijn hiertoe bereid (25%). Ook interessant: werkenden delen vaker of staan meer open voor delen (respectievelijk 8% en 14%) dan niet-werkenden (respectievelijk 4% en 6%). En best logisch: wie de auto in eigen bezit heeft, leent hem minder graag uit dan wie zijn auto leaset: 5% tegenover 20%.

Waarom?

Wie zijn auto deelt, heeft niet altijd beschikking over de auto. Dat vindt 78% van de niet-delers reden genoeg om de auto voor zichzelf te houden.



Redenen om de auto niet te delen, Nationaal Automobilisten Onderzoek, 2022

TOT SLOT: WAT KUNNEN ZE GOED RIJDEN (VOLGENS ZICHZELF)

Waarom zouden ze de auto ook delen? Iedereen kan toch waarschijnlijk minder goed rijden. Want de automobilisten vinden zichzelf over het algemeen een ware coureur: slechts 3% geeft zichzelf een onvoldoende en ook een 'mager zesje' wordt maar door 5% aangevinkt. 28% geeft zichzelf een 7 achter het stuur, terwijl de grootste groep (45%) een 8 denkt te verdienen. Zelfverzekerd, maar net te bescheiden voor een maximale score is 16%. Die geeft zichzelf een 9. En absolute perfectie? Die is slechts aan 3% toebedeeld – althans, naar eigen zeggen.