

Brussel, 14 december 2020

## Dossier: Automobieljaar 2020 in 6 vaststellingen

### Nieuwe auto-inschrijvingen krijgen een zware klap

- Sluiting van assemblagefabrieken en verkooppunten plus economische onzekerheid doen nieuwe automarkt met meer dan 20% krimpen
- Met circa 425.000 nieuw ingeschreven auto's laat 2020 het zwakste resultaat in meer dan 20 jaar optekenen

De covid-lockdown in het voorjaar bracht de nieuwverkoop van auto's en de auto-inschrijvingen een dusdanige klap toe dat de markt er tot op vandaag niet van is hersteld. Het dieptepunt kwam er in april. Tijdens die maand werden amper iets meer dan 5.000 nieuwe auto's ingeschreven. Dat is ruim 90% minder dan tijdens diezelfde maand een jaar eerder, een ongezogene situatie. Maar hoe kon het anders, met alle verkooppunten dicht en een verbod op de uitlevering van eerder bestelde voertuigen aan privéklanten?

---

***Het dieptepunt kwam er in april. Tijdens die maand werden amper iets meer dan 5.000 nieuwe auto's ingeschreven***

---

De zomermaanden brachten een kortstondig herstel, in september piekte de nieuwe automarkt zelfs boven die van 2019 uit, zij het met amper 1 procent... om enkele weken later opnieuw terug te vallen door de tweede corona-piek. Toch toonde deze periode de inherente gezondheid van de markt. Het feit dat de klant opnieuw op de afspraak was, is in onze ogen een bewijs dat onze garages op een overtuigende wijze de veiligheidsprotocollen hebben ingevoerd en toegepast. Het vertrouwen van de klant is nooit weggeweest.

Tijdens de tweede corona-piek in oktober en een nieuwe sluiting van de showrooms, bleef het gelukkig wél toegelaten om eerder bestelde voertuigen aan de klant – particulier én zakelijk - uit te leveren. Zo werd november minder dramatisch dan de lente en kon de terugval beperkt worden tot 16% (-5,5% op de tweedehandse automarkt).

De sluiting van de showrooms is evenwel niet de enige verklaring voor de lagere inschrijvingscijfers. Zo heeft het stilvallen van het toerisme een grote impact gehad op de korte-termijnverhuur van voertuigen. Verhuurvloten werden daarom sterk ingekrompen en niet terug aangevuld. Dat effect alleen al betekent naar schatting 6.000 inschrijvingen minder op jaarbasis.

Ook bedrijven gingen noodgedwongen op de rem staan. Bij het ene werden voorziene uitbreidingen van de bedrijfsvloot uitgesteld, bij het andere moesten activiteiten en dus ook voertuigvloten worden afgebouwd. Bovendien werden heel wat lopende leasingcontracten verlengd, en dat heeft natuurlijk invloed op de vervanging van voertuigen, de vernieuwing van het voertuigpark en het totale aantal inschrijvingen.

Een derde belangrijke factor is het stilvallen van de autoassemblage. Door de COVID-uitbraak stakte de toelevering en zo de productie van de voertuigen. Ook dat weerspiegelt zich in de inschrijvingsresultaten van 2020, al kunnen we hier wel rekenen op een inhaalbeweging volgend jaar.

Hoe dan ook, de heropstart van de autohandel begin december komt te laat om de gecumuleerde achterstand van momenteel -22% nog weg te werken. Met een verwacht jaartotaal van ongeveer 425.000 nieuw ingeschreven auto's wordt 2020 met zekerheid het zwakste jaar in meer dan 20 jaar. We moeten al terug naar 1997 (396.240 nieuwe auto-inschrijvingen) om nog lagere cijfers te vinden.

## De motormarkt scoort verrassend sterk

- Motorverkoop scoort ondanks corona-beperkingen hoog, hoger zelfs dan in 2019; ook occasiemarkt blijft stabiel
- Winkelsluiting in het voorjaar wordt in sneltempo gecompenseerd door recordinschrijvingen tijdens de zomer
- Wegvallen van grote zomerreizen maakt budgettaire ruimte vrij voor andere bestedingen; motorbranche lijkt daarvan te profiteren
- 'Mobiliteit in eigen bubbel' komt de gemotoriseerde tweewieler ten goede

In het licht van de huidige economische en marktomstandigheden, is het des te opmerkelijker hoe de inschrijvingen van gemotoriseerde tweewielers wél hebben standgehouden. Natuurlijk ondervonden ook de motorverkopers sterke hinder van de gedwongen sluitingen in voor- en najaar, maar de afwikkeling van de voorbije COVID-periode is hier opmerkelijk anders verlopen dan in de automarkt.

Op 18 maart ging ook in motorland de winkeldeur op slot en de popelende klant moest tot medio mei wachten om zijn nieuwe machine voor de eerste keer te horen aanslaan. Zeker voor de motorverkoop kwam de timing van de winkelsluitingen op het slechtst mogelijke moment. Met lentekriebels komen immers ook motorkriebels...

### ***Eind november liggen de inschrijvingscijfers zelfs een procent hoger dan in 2019***

Je zou daardoor een sterk negatieve invloed op de jaarverkoop verwachten. Niet zo op de motormarkt: eind november liggen de inschrijvingscijfers zelfs een procent hoger dan in 2019. Het feit dat motorfietsen veel vaker dan auto's uit voorraad worden gekocht en dat die voorraden bij de start van het motorseizoen al waren voorzien nog voor de verplichte sluiting werd opgelegd, verklaart voor een deel de snelle inhaalbeweging van de motormarkt. In april waren de registraties met 70% teruggevallen; in mei was dat nog slechts 6%. Juni brak dan weer alle records met een

toename met liefst 53% ten opzichte van juni 2019. En ook de maanden nadien werd de inhaalbeweging verderzet: zelfs november, toen enkel click&collect of uitlevering van eerder aangekochte machines toegelaten was, bleek nog 3% beter dan november van verleden jaar. De motorsector boomt, dat is duidelijk.

FEBIAC ziet hiervoor 2 verklaringen. Enerzijds zagen velen hun jaarlijkse buitenlandse vakantie in het water vallen door corona. Dat maakte bij een aantal gezinnen budget vrij voor ontspanning en andere dromen of wensen. Voor de ene was dat een zwembad of een tuinkamer, voor de ander een motorfiets of scooter... Anderzijds hield de pandemie velen onder ons voor het werk in onze eigen cocon, terwijl diegene die wel op de werkplek werd verwacht, opteerde voor een eigen vervoermiddel eerder dan een collectieve vervoerswijze. Misschien kunnen we dat laatste effect wel aflezen uit het succes van de 125cc-modellen. Die laten het grootste aantal inschrijvingen noteren met 29% van alle nieuw ingeschreven motorfietsen en scooters. Het grote aandeel van dit segment is toe te schrijven aan het feit dat je met deze gemotoriseerde tweewielers nog altijd met een rijbewijs B mag rijden (indien je het rijbewijs B na 2011 hebt gehaald, kan je 2 jaar na het behalen ervan nog 4 uur opleiding volgen om met een 125cc te mogen rijden; haalde je je B-rijbewijs vóór 2011 dan is die opleiding niet vereist).

## Tweedehandsmarkt toont eigen coronabeeld

- Tweedehands automarkt beperkt de terugval tot 6%
- Economische onzekerheid doet meer Belgen, zowel burgers als bedrijven, nadenken over de aanschaf van een occasievoertuig
- Onmiddellijke beschikbaarheid van tweedehandse voertuigen is extra troef

Heel opmerkelijk: tussen juni en oktober van dit jaar overstegen de inschrijvingen van tweedehandse personenwagens de resultaten van vorig jaar. Daardoor is de terugval van de globale tweedehandsmarkt beduidend kleiner (-6%) dan bij de nieuwmarkt (-22%).

De blijvend goede resultaten voor de tweedehandse automarkt zijn toe te schrijven aan het feit dat in onzekere economische tijden meer mensen kiezen voor een tweedehandse wagen dan voor een nieuwe wagen. Een gecombineerd effect van conjunctuur en consumentenvertrouwen, kortom. Ook heeft een aantal mensen vast beslist om verplaatsingen tijdelijk eerder in de veilige bubbel van een (tweedehandse) auto te doen in plaats van met het openbaar vervoer. En zeker niet te vergeten: de onmiddellijke beschikbaarheid van deze occasiewagens was een extra troef op een ogenblik dat de gemiddelde levertermijnen voor nieuwe voertuigen door de coronacrisis fors waren opgelopen.

De tweedehandse lichte bedrijfsvoertuigen doen het veel beter dan de nieuwe lichte bedrijfsvoertuigen. Je zou kunnen zeggen dat zich hier een gelijkaardige trend aftekent zoals bij de personenwagens. Zelfs beter nog want het ziet ernaar uit dat de cijfers van dit jaar die van vorig jaar zullen evenaren. Een aantal bedrijven en zelfstandige ondernemers heeft geopteerd om eerder een tweedehands lichte bedrijfsvoertuig te kopen in plaats van een nieuw: dit heeft uiteraard alles te maken met onzekerheid. Een tweedehands voertuig is goedkoper en de afschrijvingstermijn kan

korter zijn. Bovendien is een eventueel verlies kleiner wanneer een tweedehands voertuig zou moeten verkocht worden indien de zaken minder goed zouden gaan dan verwacht. Ook onmiddellijke beschikbaarheid speelt een rol. Plus het feit dat bepaalde bedrijven extra bestelwagens inzetten om hun personeel naar werven te kunnen vervoeren. Door de beperkingen van de hygiënemaatregelen mogen er namelijk minder mensen per voertuig worden vervoerd.

---

### ***De onmiddellijke beschikbaarheid van deze occasiewagens was een extra troef***

---

Bij de zware vrachtvoertuigen blijft de terugval op de tweedehandsmarkt eveneens kleiner dan in de nieuwmarkt. De vrachtwagens tussen 3,5 en 12 ton verliezen weliswaar 8,5%, maar in de categorie boven 12 ton zijn de cijfers positiever: de vrachtwagens zien hun inschrijvingen met 4,6% toenemen en de trekkers dalen met slechts 3,5%. Al bij al een sterk resultaat.

De markt van tweedehandse motoren blijft hoge toppen scheren: tot op heden zijn +7,2% meer tweedehandse motorfietsen ingeschreven dan vorig jaar.

## De Belg blijft zich verplaatsen; eigen mobiliteitsoplossingen genieten meer dan ooit de voorkeur

- Afname van het aantal afgelegde kilometer door de beperking van activiteiten, heeft negatieve impact op de branche: minder onderhoud, minder herstellingen en minder vervanging van slijtage-onderdelen
- Belg is multimodaler geworden tijdens covid-periode; vervoer in eigen veilige bubbel geniet de voorkeur
- Vrijtijdsverplaatsingen, gemotoriseerd of niet, blijven erg talrijk en compenseren ten dele de afname van woon-werkverkeer

De lockdowns, het thuiswerken, de sluiting van niet-essentiële handelszaken, het stilvallen van culturele activiteiten, vakantie in eigen tuin... het heeft allemaal een invloed gehad op onze verplaatsingen. Hoeveel minder kilometer we allen samen hebben afgelegd is nog voor mobiliteitsonderzoek, maar de automobielsector ziet duidelijke indicaties aan de hand van de bedrijfsresultaten. Minder onderhoud, minder herstellingen en minder vervanging van slijtageonderdelen zijn vaststellingen die veel automobielbedrijven moeten doen. En ook dat heeft, naast de dalende verkoops cijfers, invloed op hun bedrijfsresultaten.

Dé winnaar van de coronacrisis is ongetwijfeld de fiets, en dan meer bepaald de elektrisch ondersteunde variant ervan. Die elektrische fiets was al langer aan een sterke opmars bezig, maar afgelopen zomer ging de verkoop door het dak. Heel wat fietsenzaken en verdelers kwamen gewoonweg zonder voorraad te zitten.

Omdat door de coronamaatregelen de meeste evenementen geschrapt werden en we veel minder konden reizen of bezoeken, kwam er ontspanningstijd bij. Ook het grotere aandeel van thuiswerk betekende wat extra 'me-time' of 'family-time' voor velen. Die vulden we deels in met fietsen en wandelen.

Leg het succes van de fietsenverkoop naast die van de motorfietsverkoop en de onverwacht sterke resultaten op de tweedehandse automarkt, en de eenvoudige conclusie is duidelijk: de Belg is multimodaler geworden, met een uitgesproken voorkeur voor eigen vervoersmiddelen, én hij blijft zich verplaatsen

ook wanneer het werk dat minder vereist en de reizen ontspanningsmogelijkheden veel beperkter zijn.

Dat de Belg meer en meer multimodaal denkt over zijn verplaatsingen, dat vindt iedereen een goede zaak. Over de voorkeur voor eigen vervoersmiddelen in plaats van collectieve, is her en der gemor of afgunst te horen. Het berispende vinger-tje is nooit veraf, al voelt elkeen ook aan dat afstand houden en contact vermijden vaak moeilijk te verzoenen is met collectief vervoer, ook al zetten deze vervoermaatschappijen alle zeilen bij. Het feit echter dat we met z'n allen de uitgesproken nood blijven hebben om ons te verplaatsen, dat zet sommigen er al onomwonden toe aan om beperkende of belemmerende maatregelen in te voeren, meer bepaald dan voor auto- en motorfietsverkeer.

---

### ***De Belg is multimodaler geworden, met een uitgesproken voorkeur voor eigen vervoersmiddelen***

---

Daar stellen wij ons vragen bij. Wanneer de nood om zich te verplaatsen zich ook in deze heel bijzondere tijden zo sterk blijft manifesteren, dan is voor ons slechts één conclusie mogelijk: mobiliteit, in al haar vormen, maakt een wezenlijk deel uit van wie wij zijn en hoe wij als mens en maatschappij functioneren. Dat moeten we respecteren en vrijwaren.

## Hippe hybrides, diesel blijft nog even

- Meer dan 1 nieuwe auto op 10 is al (deels) elektrisch aangedreven
- Stekkerhybrides kennen de sterkste groei in populariteit
- Diesel lijkt verankerd op een derde van de markt

Terug naar de automarkt. Daar valt het groeiende aantal nieuwe auto's op dat elektrisch of deels elektrisch rijdt. De batterij-elektrische auto's zagen hun marktaandeel haast verdubbelen van 1,5% in 2019 tot 2,9% in 2020. Bij de hybrides ging het nog net iets harder: van 4,6% naar 9,5%. Vooral stekkerhybrides zijn in trek, wat niet hoeft te verbazen in een welvarend land met een ontoereikende laadinfrastructuur en waar veruit de meeste Belgen nog geen 50 autokilometers per dag afleggen. Wie de moeite neemt om consequent te laden, die rijdt een merendeel van zijn kilometers probleemloos elektrisch en dus lokaal emissievrij, ook al haalt een stekkerhybride op een volle lading lang niet hetzelfde aantal elektrische kilometers als een vol-elektrische auto.

---

***Diesels vertegenwoordigen dit jaar 33% van de markt, dat is zelfs lichtjes hoger dan in 2019 (31%).***

---

Dat daarnaast het overwicht van de dieselmotor achter ons ligt, is oud nieuws. Maar het valt op dat de terugval ervan gestopt lijkt. Diesels vertegenwoordigen dit jaar 33% van de markt, dat is zelfs lichtjes hoger dan in 2019 (31%). Nu de nieuwste generatie dieselmotoren na de roetuitstoot ook de uitstoot van stikstofdioxiden heeft weten te decimeren, wegen de sterktes van de dieselmotor op het vlak van brandstofverbruik (en dus CO<sub>2</sub>-uitstoot)

opnieuw zwaarder door. Voor wie veel kilometers afmaakt en zware lasten moet vervoeren, is een dieselmotor inderdaad een gerechtvaardigde en logische keuze, en dat lijkt nog wel even zo te blijven.

Net als in 2019 blijven SUV's en crossovers de modelkeuze aanvoeren. Vier op tien nieuwe auto's hebben een wat hogere opbouw dan een traditionele berline, break of hatchback en worden tot de SUV's of crossovers gerekend. Met 23% van de automarkt zijn de medium SUV's het meest populaire segment, voor de kleine gezinswagens (19,8%) en de kleine SUV (13,9%). Wie nog steeds overtuigd is dat SUV gelijkstaat met buitenmaats, staat het best even stil bij het marktaandeel van de grote SUV's. Dat blijft onder de 4%; een kleine niche dus. In de klasse van de grote voertuigen doen grote breaks en familiewagens het trouwens beter dan de SUV's.

## De markt van vrachtvoertuigen deelt mee in de coronaklappen

- Truckbranche ziet essentiële bijdrage in bestrijding corona-crisis niet beloond met sterke verkoopresultaten
- Ondanks meer online winkelen en thuislevering dalen inschrijvingen van bestelwagens met 13%
- Zware vrachtwagens zien hun inschrijvingsaantallen met 38% dalen

Herinnert u zich de hamsterfiles aan de warenhuizen in het voorjaar, toen duidelijk werd dat er een lockdown aankwam? En heeft u gemerkt hoe noch het virus, noch het irrationele en buitensporige hamstergedrag de logistiek en bevoorrading echt in de problemen heeft gebracht? De essentiële sector van het wegtransport en de logistiek heeft hier fundamenteel bijgedragen tot een gegarandeerde bevoorrading van levens- en andere middelen voor ieder gezin. Laat daar geen enkele twijfel over bestaan!

De essentiële bijdrage van transport en logistiek tot het beperken van de gevolgen van de coronacrisis en het draaiende houden van essentiële activiteiten, heeft zich echter niet vertaald in het op peil houden van de verkoop van vrachtvoertuigen.

---

***Verhuurbedrijven moeten soms zelfs klanten teleurstellen, ondanks het feit dat veel verhuurbedrijven hun vloot van bestelwagens hebben uitgebreid***

---

Hoewel de coronapandemie ons aankoop- en consumptiegedrag flink heeft gewijzigd, waardoor thuislevering steeds vaker en voor steeds meer mensen doodgewoon is, zijn de inschrijvingen

van nieuwe bestelwagens in 2020 met 13% gezakt. Dat is opmerkelijk, omdat er vandaag een echte schaarste is aan deze voertuigen. Verhuurbedrijven moeten soms zelfs klanten teleurstellen, ondanks het feit dat veel verhuurbedrijven hun vloot van bestelwagens hebben uitgebreid. Bij de zware vrachtvoertuigen is de marktdaling nog meer uitgesproken. Distributietrucks tot 16 ton verliezen 20%; voertuigen met een maximaal toegelaten massa boven de 16 ton, duikelen zelfs 38% omlaag. Omdat de transportsector zeer vaak de barometer is van de economische conjunctuur en heel snel reageert op economische schommelingen, is dit signaal verontrustend. Het is om die reden meer dan duidelijk dat naast een gezondheidsherstel ook een economisch herstel als primordiaal wordt gezien.

### Niet voor publicatie

Een meer uitgebreid dossier over de evolutie van het voertuigpark en de voertuigmarkt over het gehele jaar 2020 kunt medio januari verwachten.

### Meer info

**FEBIAC** - Joost Kaesemans, Directeur communicatie  
jk@febiac.be - 0476/26.07.95

**RENTA** - Frank van Gool, Algemeen Directeur  
Fvangool@renta.be - 0475/20.52.54

**TRAXIO** - Filip Rylant, Woordvoerder  
filip.rylant@traxio.be - 0475/35.45.64

***FEBIAC** is de Belgische en Luxemburgse Automobiel- en Tweewielerfederatie. Ze vertegenwoordigt de constructeurs en invoerders van de vervoermiddelen op de weg (personenwagens, bedrijfsvoertuigen, gemotoriseerde tweewielers) alsook de leveranciers van de nieuwe en gedeelde mobiliteit in België en Luxemburg, en dat op Europees, internationaal, federaal en regionaal niveau.*

***RENTA** is de Belgische Federatie van Voertuigen Verhuurders. De vereniging overkoepelt twee deelsectoren: langetermijnverhuur en kortetermijnverhuur. Eind 2018 telde de gezamenlijke vloot van de Renta-leden ruim 430.000 voertuigen. Daarmee vertegenwoordigt Renta nagenoeg 95% van de Belgische verhuurmarkt.*

***TRAXIO** is de federatie van de autosector en aanverwante sectoren. TRAXIO vertegenwoordigt zo'n 10.000 werkgevers, verspreid over de 3 gewesten. Onze leden zijn actief in verschillende gebieden en bedrijfstakken. Van verkoop en reparatie van nieuwe en tweedehandswagens, motoren, fietsen, carrosserie, banden tot brandstoffen en talrijke andere activiteiten die onder de noemer 'mobiliteit' vallen.*