

# Januari wordt topmaand voor aankoop nieuwe wagen, en een premie heeft meer impact dan lage-emissiezones voor aankoop elektrische wagen

Brussel, 8 januari 2024

In januari 2024 vindt geen traditioneel Autosalon plaats. Toch blijft januari dé promo-maand bij uitstek in de hoofden van de Belgische consumenten die op zoek zijn naar een nieuwe wagen. De talrijke campagnes van de auto-invoerders, de goedgevulde voorraden bij de dealers alsook marktonderzoek blijken die trend te bevestigen. Januari 2024 is daarom een uitgelezen moment om als particulier een nieuwe wagen te bestellen.

## Belangrijk kwartaal voor verkoop aan particulieren

Het eerste kwartaal is voor de Belgische autosector een belangrijke graadmeter. In de eerste 3 maanden wordt immers ongeveer één derde van het jaartotaal bij de particuliere klant gerealiseerd. In de nasleep van de Coronacrisis en de bijhorende leveringsproblemen is dat particuliere aandeel flink geslonken tot amper 33%, tegenover 67% voor de wagens die werden ingeschreven op naam van een (leasing)bedrijf. Hoog tijd dus dat het particuliere aandeel op de markt van de nieuwe wagens terug stijgt.

## Januari : voorraad, promoties en advies

*“Januari is voor de particuliere klant een ideaal moment om een nieuwe wagen te kopen,”* zegt Andreas Cremer, Geledegeerd Bestuurder van FEBIAC. *“De autofabrieken draaien terug op volle toeren nu alle onderdelen opnieuw vlot beschikbaar zijn. De invoerders van de verschillende automerken hebben interessante condities voor zowel stockwagens als nieuwe wagens. We raden daarom iedereen aan om naar de showroom te gaan en er de wagen van je dromen te ontdekken... en te bestellen.”*

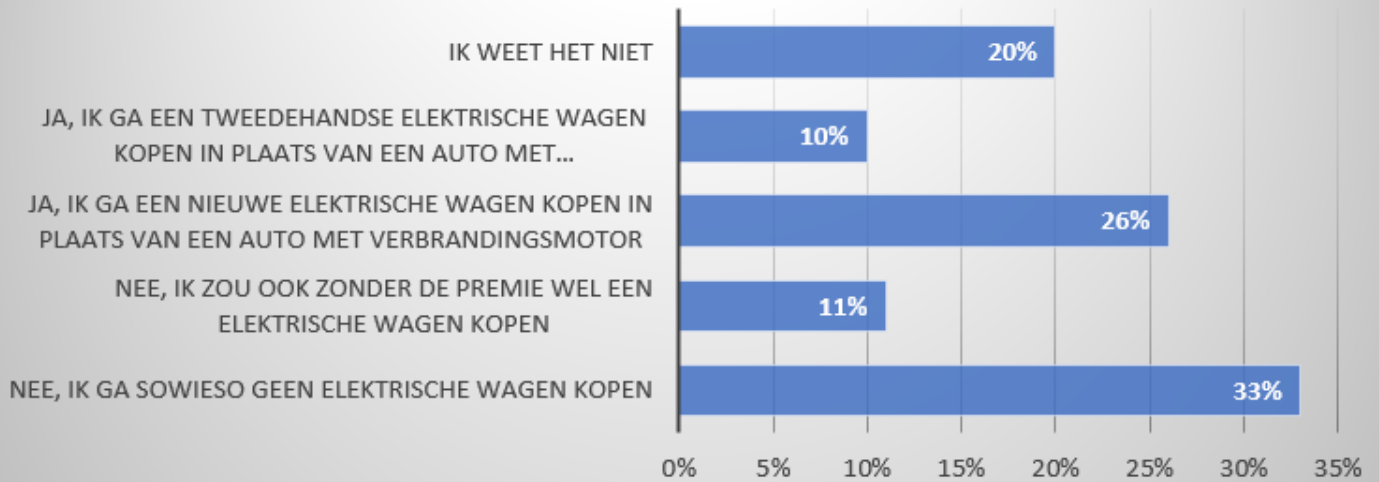
*“Uit een recent Traxio-marktonderzoek blijkt dat de consument veel meer dan de vorige jaren bereid is om een nieuwe wagen te kopen, en dat showroombezoek in zowat alle fasen van het beslissingsproces het belangrijkste informatie-kanaal is,”* vervolgt Filip Rylant, woordvoerder van TRAXIO. *“De garagesector is daarom klaar om de klant met raad en daad bij te staan. Want bij de keuze van een nieuwe wagen is degelijk advies noodzakelijk, waarbij rekening wordt gehouden met zowel het gebruiksprofiel als het beschikbare budget van de klant.”*

## Premie is grotere stimulus dan lage-emissiezone voor aankoop van een elektrische wagen

Het stijgende succes van de elektrische wagen valt voor 90% op het conto van de bedrijfs- of leasingwagens. De consument hapt niet toe. Of ‘nog niet’? Vlaanderen zette alvast budget opzij om de particuliere koper te ondersteunen bij aankoop van een nieuwe of tweedehandse elektrische wagen. Uit een recent onderzoek van Traxio blijkt dat de invoering van een premie voor 37% van de respondenten een positieve stimulus kan betekenen. Reken daarbij de 10% die sowieso al overtuigd was om er één te kopen en je merkt meteen dat de geesten stilaan beginnen te rijpen met bijna de helft van de respondenten die geneigd is naar de elektromobiliteit.

Opvallend alvast is dat de positieve stimulus van een premie (36%) veel groter is dan de omstreden impact van de lage-emissiezones (19%).

## Impact premie BEV op aankoopintentie - 2024



## Impact LEZ op aankoopintentie - 2024



Sinds 14 februari 2021 werken de mobiliteitsfederaties FEBIAC, RENTA en TRAXIO samen onder de naam "Mobia". De drie partners vertegenwoordigen 10.000 bedrijven, 160.000 werknemers en 2,6% van het Belgische BBP.

### Meer info:

#### Markt voor nieuwe wagens (FEBIAC) :

**Christophe Dubon**, Head of Communications  
cd@febiac.be - 0497/70.91.47

#### Markt voor tweedehands auto's (TRAXIO) :

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

#### Markt voor autoleasing en -verhuur (RENTA) :

**Frank van Gool**, Algemeen Directeur  
frank.vangool@renta.be - 0475/20.52.54