

Sector Expertise

Occasions groeimotor Stand van de Retail

Maart 2025



Inhoudsopgave

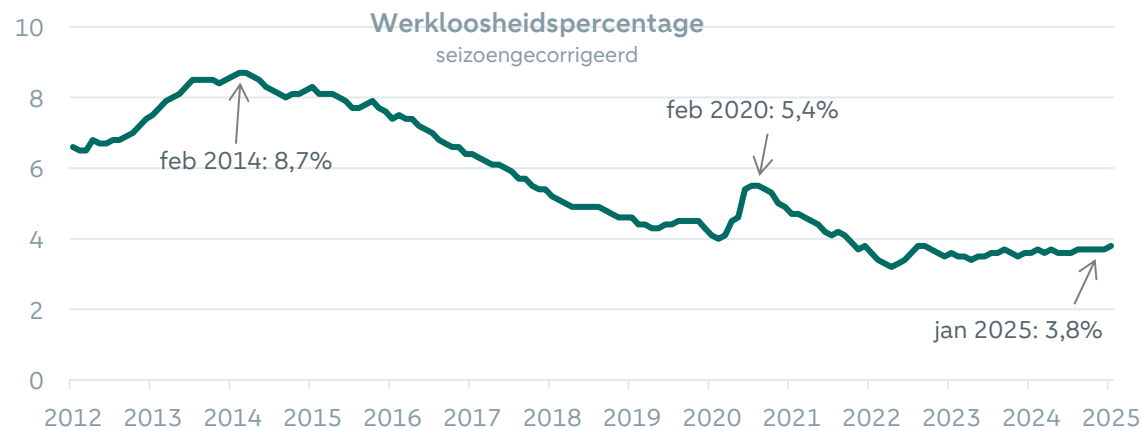
1. Macro-Economie
 2. Vertrouwen
 3. Faillissementen en opheffingen
 4. Omzet en volume
 5. Personeelstekort en vacatures
 6. Uitgelicht
 7. Relevante nieuwsberichten
 8. Recente onderzoeken en artikelen
 9. Contactgegevens
- Stabiliserende inflatie en werkloosheid
 - Consumenten nog negatief, ondernemers stabiel
 - Faillissementen en opheffingen stijgen
 - Consumentenbestedingen blijven sterk
 - Daling in vacaturegraad stijgt weer
Jongeren waarderen discount, luxe en 2^{de}-hands

- Stand is negatief
- Stand is neutraal
- Stand is positief



1. Macro-Economie

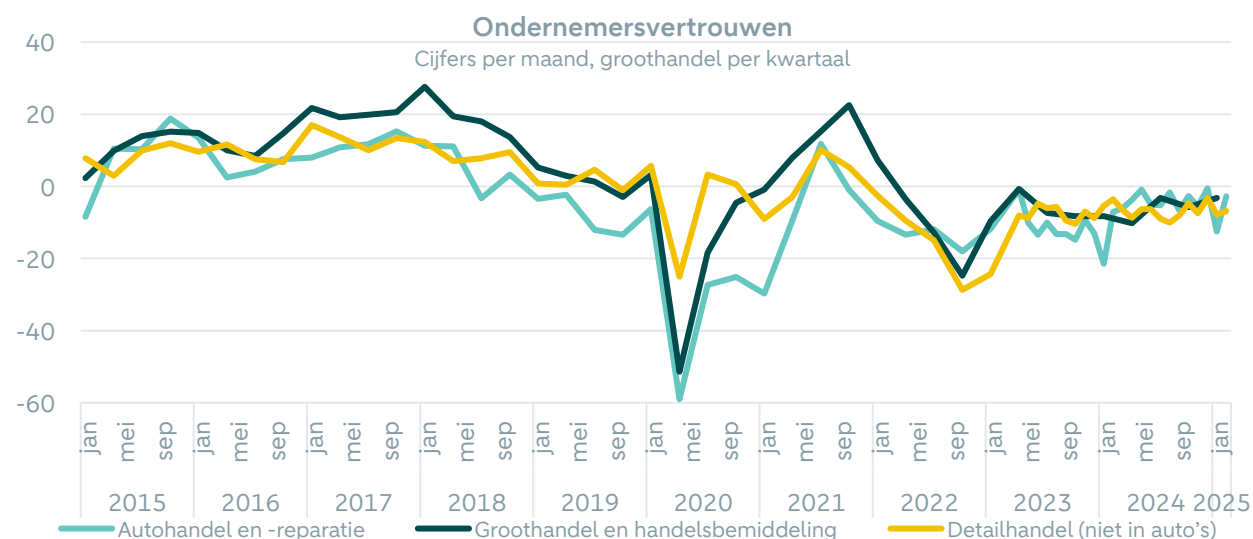
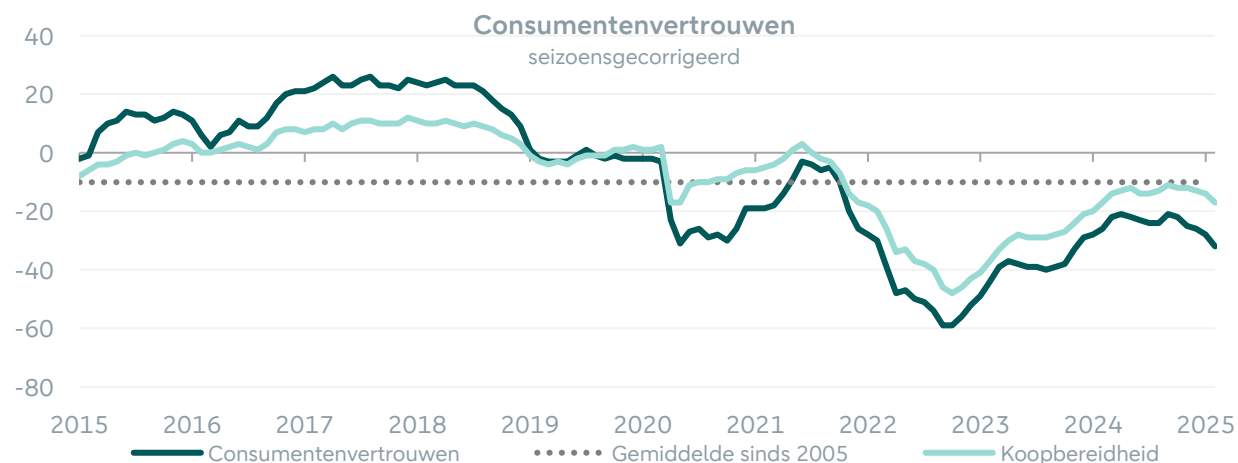
Ramingen	2024	2025	2026
	<i>% mutaties</i>		
BBP	0,9	1,8	1,0
Particuliere consumptie	0,9	1,6	1,5
Overheidsconsumptie	3,1	1,8	1,3
Investerings	-0,4	0,2	1,0
Uitvoer	0,1	2,1	1,2
Invoer	-0,2	2,1	2,1
Consumentenprijsindex	3,3	2,8	2,5
Cao-lonen	6,7	5,0	3,4
Werkloosheid (% ber.bev.)	3,7	3,8	4,1
Saldo overheid (% BBP)	-0,4	-1,8	-2,9
Schuld overheid (% BBP)	43,3	43,7	45,5



Bron: ABN AMRO Economisch Bureau

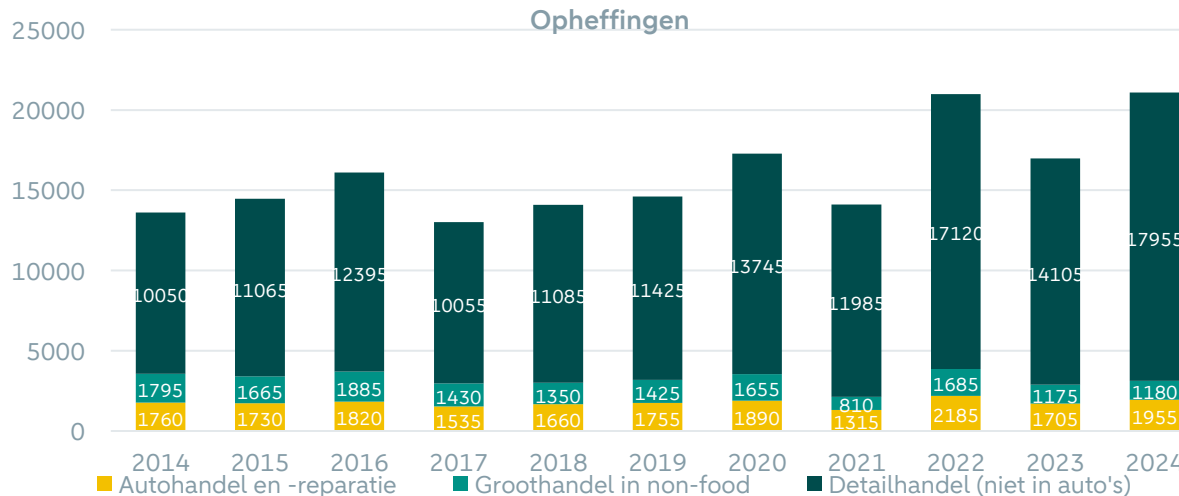
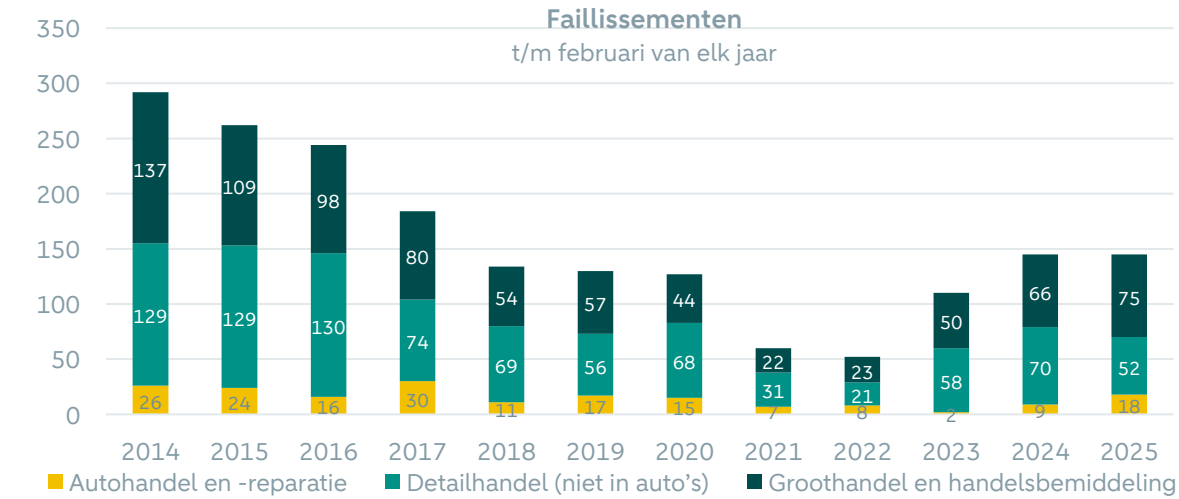
- De bbp zal toenemen met 1,8% j-o-j in 2025, alvorens te vertragen tot 1,0% in 2026, verwacht het Economisch Bureau van ABN AMRO. Huishoudens profiteren van hogere reële inkomens. Dit ondersteunt de consumptie (+1,6% in 2025). De overheid draagt ook bij aan de groei door uitgaven voor gezondheidszorg, openbaar bestuur, defensie en overheidsinvesteringen, naast indirecte steun via een koopkrachtpakket.
- De inflatie zal dalen tot gemiddeld 2,8% in 2025 en 2,5% in 2026. Hiermee blijft de inflatie boven de inflatie in de eurozone en de doelstelling van de ECB. Dit heeft een aantal oorzaken:
 - De loonstijgingen in Nederland zijn hoger dan het gemiddelde in de eurozone, mede door de krappe arbeidsmarkt.
 - Het expansieve begrotingsbeleid van het kabinet draagt bij aan de inflatie.
 - Belastingverhogingen zoals op hotels, recreatie en de brandstofaccijnzen in 2026 zorgen voor een opwaarts effect op de inflatie
- De Nederlandse arbeidsmarkt blijft een knelpunt. Bedrijven blijven de krapte op de arbeidsmarkt zien als hun grootste uitdaging. Gezien de grote vraag naar arbeid, het beperkte arbeidsaanbod en de vergrijzing, zal de werkloosheid zal naar verwachting laag blijven; gemiddeld 3,8% in 2025 en 4,1% in 2026.

2. Vertrouwen



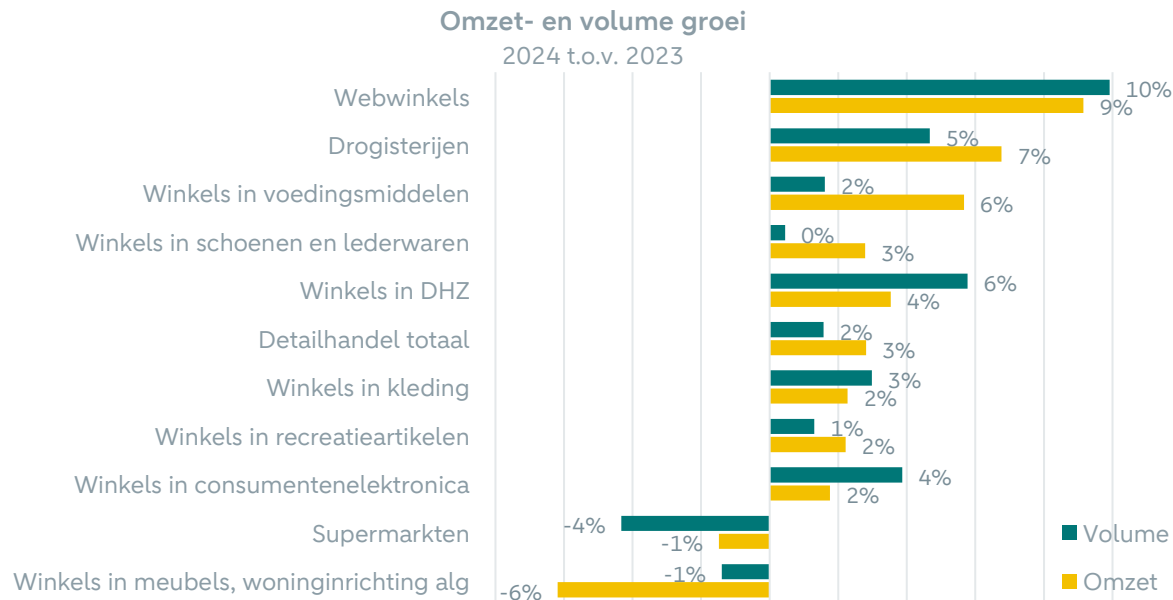
- Het consumentenvertrouwen bereikte in februari een niveau van -31 en is sinds september vorig jaar aan het dalen. Zowel de beoordeling van het economische klimaat als de bereidheid om aankopen te doen, zijn verslechterd. Het huidige vertrouwen is lager dan het gemiddelde van -10,1 sinds 2005.
- Uit de enquête die het consumentenvertrouwen meet, blijkt dat consumenten vooral pessimistischer zijn geworden over de economische en financiële situatie in de komende 12 maanden. De geopolitieke onrust en de aanhoudend hoge inflatie zorgen ervoor dat het consumentenvertrouwen verder afneemt.
- In de laatste maanden is het ondernemersvertrouwen in de drie subsectoren van de retail redelijk stabiel gebleven, hoewel het vertrouwen in alle drie de sectoren negatief blijft. Na een dip in december is het vertrouwen in de automotive sector echter hersteld.
- Er zijn slechts kwartaal cijfers beschikbaar voor groothandels.
- In het eerste kwartaal scoorde het ondernemersvertrouwen bij groothandelaren licht positiever met een score van -3,2, vergeleken met -5,8 in het vierde kwartaal van 2024. Autohandelaren zijn ook positiever geworden, met een score van -2,8 in februari tegenover -12,5 in januari. De detailhandel fluctueert sinds mei 2023 tussen -11 en -3 en bereikte in februari een score van -6,8.

3. Faillissementen en opheffingen

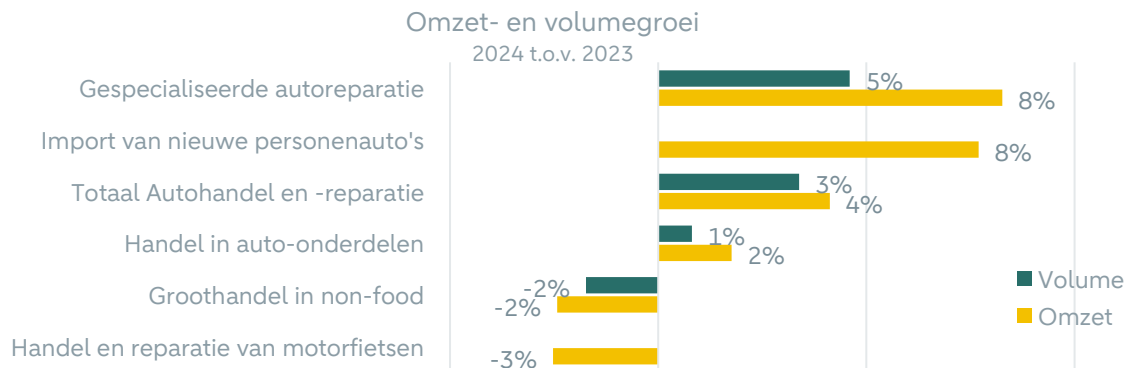


- Het aantal faillissementen tot en met februari in de Retail is precies even hoog als vorig jaar. Er is ten opzichte van vorig jaar wel een verschuiving te zien tussen de subsector, waarbij er meer Groothandels en juist minder detailwinkels failliet gaan. Ook is er een sterke stijging in de automotive te zien.
- Hoewel er veel nieuws over faillissementen in de detailhandel is, ligt het aantal dit jaar(145) onder het gemiddelde sinds 2014 (157). Voor nu zet de stijging in faillissement ook niet door.
- Het aantal opheffingen geeft het totaal beeld van hoeveel bedrijven stoppen. In het eerste kwartaal ligt het aantal opheffingen significant hoger dan in dezelfde periode vorig jaar. De detailhandel heeft hier het grootste aandeel in.
- Bij een verdere uitsplitsing van het aantal opheffingen is te zien dat zo'n 6400 opheffingen zitten bij 1-persoonsbedrijven zonder winkel of marktkraam. Het is dus waarschijnlijk dat het om veel 1-persoons webwinkeltjes gaat (vaak opgericht tijdens de coronapandemie) die niet van de grond zijn gekomen.
- Het aantal opheffingen ligt wel sterk boven het gemiddelde niveau van afgelopen jaren. Dat wil zeggen dat het niet eenvoudig is om een onderneming winstgevend te maken en het ondernemersklimaat in de detailhandel momenteel niet gunstig is, als gevolg van gestegen kosten voor onder anderen huur, energie, inkoop en personeel.

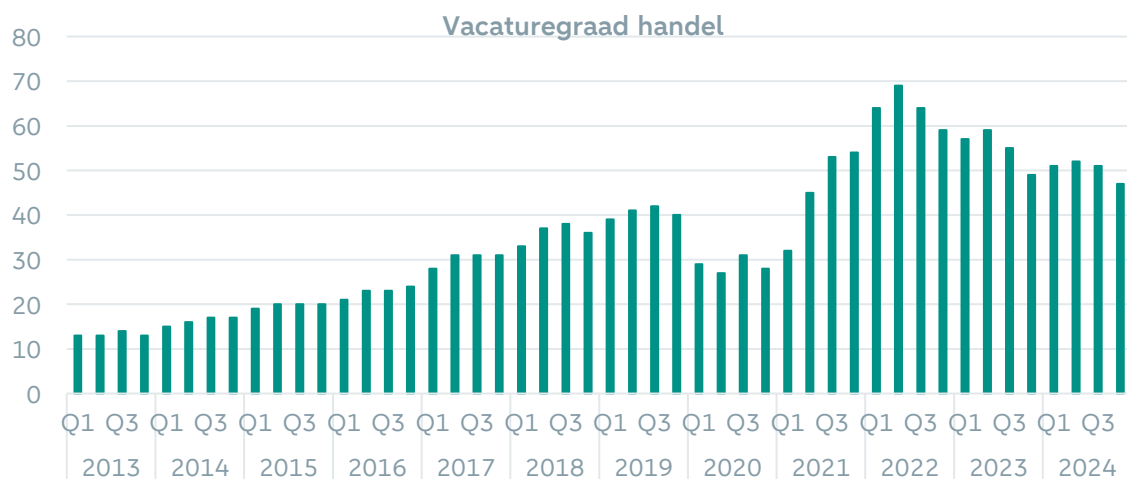
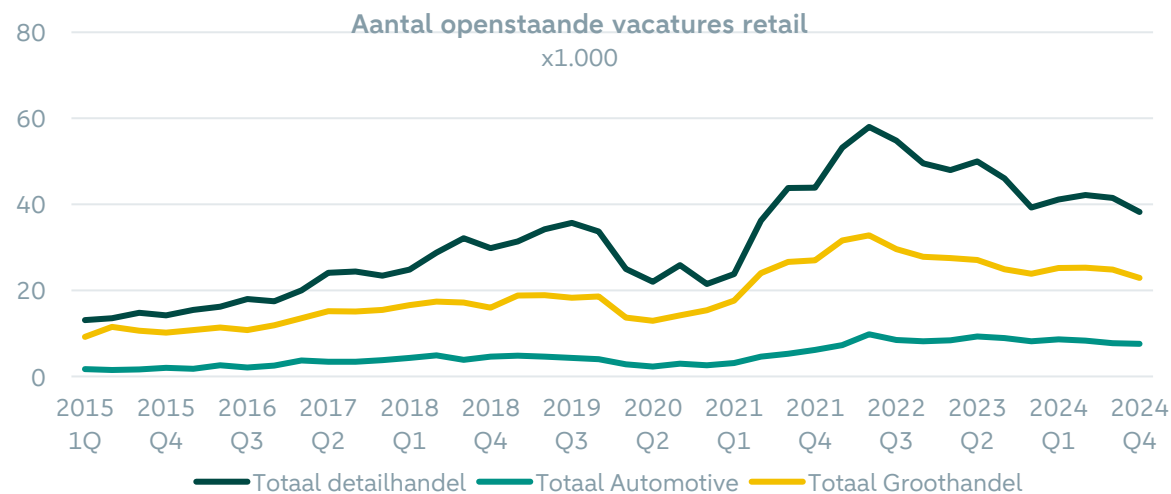
4. Omzet en volume



- De detailhandel heeft als geheel ongeveer 3 procent meer omzet gegenereerd en ongeveer 2 procent meer volume verkocht. Hiermee wisten veel branches groei te realiseren, zelfs in een periode van economische onzekerheid. De detailhandel groeide in januari '25 met een kleine 6 procent en het volume groeide met ruim 3 procent.
- Meubelzaken vallen het meest op in negatieve zin. Hun omzet daalde met 6 procent en het volume met 1 procent. Dit duidt erop dat de prijzen in deze sector zijn verlaagd. De branche heeft o.a. te maken met een dalend aantal verhuizingen in de afgelopen jaren, hierdoor ontstaan er minder salesmomenten en daalt de vraag. In januari van dit jaar was de omzet een procent hoger en het volume 4 procent hoger.
- Supermarkten hebben het afgelopen jaar ook moeilijk gehad, met een daling van 4 procent in verkochte volume en 1 procent in omzet. Ze hebben een deel van de verminderde vraag kunnen compenseren door producten met een hogere prijs te verkopen. Supermarkten zijn 2025 goed begonnen met in januari een omzet stijging van ruim 8 procent en volume groei van ruim 3 procent.
- De automotive heeft afgelopen jaar 4 procent en 3 procent volume groei laten zien. Binnen deze supsector hebben alleen de motorfietshandelaren het slecht gedaan met een omzetverlies van 2,5 procent.
- Groothandels hebben ook geen goed jaar achter de rug waar de omzet en het volume met 2 procent zijn gedaald.



5. Personeelstekort en vacatures



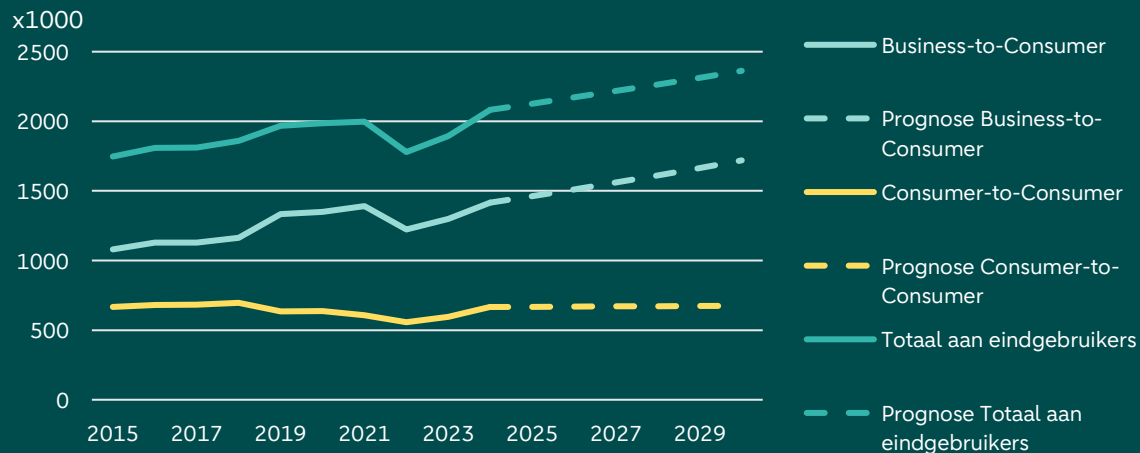
- Het personeelstekort blijft een van de uitdagingen waar de retail mee te maken heeft. De vergrijzing van de Nederlandse bevolking zorgt ervoor dat de vraag naar arbeid harder stijgt, dan de groei in de beroepsbevolking. Dit maakt dat het lastiger is geworden om vacatures op te vullen.
- Sinds het tweede kwartaal van 2022 heeft het aantal openstaande vacatures in de detailhandel en bij groothandels een dalende trend, dit verlicht het personeelstekort, maar het aantal openstaande vacatures blijft nog hoog.
- Afgelopen kwartaal is het aantal openstaande vacatures weer gedaald in de detailhandel en de groothandel, dit komt zowel door een stijgend aantal vervulde vacatures en een stabiel aantal ontstane vacatures.
- De vacaturegraad geeft ook duidelijk aan dat het aantal vacatures hoog ligt ten opzichte van de hoeveelheid banen in de handel. Handel omvat zowel detailhandel, groothandel en handelsbemiddeling als automotive.
- De personeelskrapte in de handel is in het afgelopen twee kwartalen weer gedaald, maar de vacature graad blijft hoog. De noodzaak blijft om te kijken naar arbeidsbesparende aanpassingen en personeelsbehoud in de retail om het personeelstekort tegen te gaan.

6. Uitgelicht: Occasionverkoop groeimotor automotive

De tweedehands automarkt in Nederland is volop in beweging en vertoont een duidelijke opgaande lijn. De groei is te danken aan diverse factoren zoals toenemend autobezit, stijgende vervangingsvraag, deels gedreven door de elektrificatie van voertuigen, en bevolkingsgroei.

Voor de komende jaren verwachten wij dat de verkoop van occasions aan eindgebruikers toeneemt van 2,1 miljoen in 2024 (bron: Aumacon) naar 2,4 miljoen in 2030. Deze groei wordt ondersteund door een verschuiving in de strategie van dealers, die meer inzetten op occasion en het verlenen van extra diensten. Ook onder de druk van Aziatische concurrentie en politieke onzekerheden omtrent duurzaamheidsregels van de Europese Unie (EU) richten dealers zich meer op de verkoop van occasions en aftersales, zoals onderhoud en afleveringen, die een hogere marge hebben dan de verkoop van nieuwe auto's.

Dealerverkoop occasions aan consument zit in de lift



bron: VWE verwerking Aumacon, prognose ABN AMRO

De markt voor jonge gebruikte voertuigen is sterk, met een marktaandeel van meer dan 42 procent binnen de B2C-aanbiedingen ('business-to-consumer') op verkoopplatforms. De vraag naar elektrische voertuigen (EV's) blijft hoog. Dit blijkt uit het feit dat de 'stadagen', het aantal dagen dat een auto in handen is van een handelaar, van EV's aanzienlijk zijn afgenomen en nu vergelijkbaar zijn met die van voertuigen met verbrandingsmotoren.

De daling in het aantal stadagen van EV's wordt gedreven door een sterke prijsdaling bij de EV-occasions. Ten opzichte van andere aandrijfvormen zoals benzine, diesel of hybride is de prijs van EV-occasions harder gedaald als gevolg van een groot aantal goedkopere modellen die in grote getalen uit de lease op de markt komen. Deze modellen komen nu massaal op de markt, omdat de overheid deze modellen een aantal jaar terug sterk stimuleerde. Ook prijsverlagingen van nieuwe EV's zorgen ervoor dat de prijzen van occasion-EV's zijn gedaald. Het is immers relatief aantrekkelijker geworden om een nieuwe elektrische auto te kopen in plaats van een tweedehands model.

Prijzen occasions gedaald, vooral EV's

Aandrijving	Procentuele daling van jan-2023 t/m feb-2025
Volledig elektrisch	-27,3%
Diesel	-4,4%
Hybride	-2,3%
Mild-Hybride	-7,0%
Plug-in Hybride	-15,5%
Benzine	-4,9%
Gemiddeld	-9,0%

Bron: Indicata Market Watch februari 2025



6. Uitgelicht: Occasionverkoop groeimotor automotieve

De markt toont een duidelijke tweedeling in de prijsstelling van EV's: aan de ene kant de duurdere modellen uit 2019 en 2020 met een beperkte actieradius, en aan de andere kant de goedkopere, lichtere modellen die in de jaren erna op de markt zijn gekomen. De goedkopere en verder ontwikkelde elektrische modellen worden makkelijker verkocht. De prijzen van de eerste groep zijn met name hard gedaald omdat ze te duur en te weinig actieradius hebben.

Het is opvallend dat de prijzen van alle typen occasions de afgelopen twee jaar zijn gedaald, daar de prijzen van veel andere producten juist sterk zijn gestegen. Volgens marktonderzoek platform Indicata daalden de prijzen voor Nederlandse occasions tussen januari 2023 en februari 2025 met gemiddeld 9 procent. Dit is overigens iets minder dan de daling van 10,6 procent van occasions in de hele EU.

Grootste prijsdaling achter de rug

De prijzen voor occasions zijn gedaald omdat de vraag naar occasions in 2022 en 2023 een stuk lager was dan in de paar jaar daarvoor. Hierdoor ontstond een overschot aan auto's. Daarnaast kwam een golf aan goedkopere elektrische auto's vanaf eind 2024 op de markt, met name de Tesla model 3, Volkswagen ID3 en de Kia Niro.

De kans is groot dat de grootste prijsdalingen van occasions achter de rug zijn. Het aantal stadagen is bij alle type aandrijvingstypes sterk gedaald, wat aangeeft dat de vraag naar occasions weer toeneemt. Dit blijkt ook uit de cijfers over de occasionverkoop. In de eerste twee maanden van dit jaar verkochten autohandelaren 8,7 procent en 4,2 procent meer occasions ten opzichte van dezelfde maanden in 2024.

Stadagen dalen, vooral elektrische tweedehands auto's sneller verkocht

Aandrijving	jan-2023	Piek	feb-2025
Volledig elektrisch	140	149	88
Diesel	82	105	100
Hybride	75	90	68
Mild-Hybride	98	120	88
Plug-in Hybride	100	100	68
Benzine	73	88	72

Bron: Indicata Market Watch februari 2025

EV's worden steeds meer geaccepteerd door de consument, mede door de nog aanwezige fiscale voordelen en een groeiend milieubewustzijn. Hoewel sommige Europese autofabrikanten hun plannen om uitsluitend EV's te produceren hebben herzien, blijft de vraag naar EV's groeien. Dit komt onder andere door de gedaalde prijzen van nieuwe en tweedehands auto's en een groeiend aanbod aan modellen.

De import en export van tweedehands EV's spelen bij deze ontwikkeling ook een rol. In 2024 exporteerde Nederland voor het eerst meer tweedehands EV's dan het importeerde. Dit zorgt ervoor dat het aantal stadagen van EV's daalt. Dat Nederland meer EV's exporteert, komt door dat de vraag niet evenredig meegroeit met de grote instroom van EV-occasions. Dit is het gevolg van de afbouw van de financiële voordelen op het bezit van een EV's door de overheid. Ook bemoeilijkt de netcongestie het installeren van oplaadpunten bij mensen thuis, waardoor de keuze voor een EV-occasion lastiger is.



6. Uitgelicht: Occasionverkoop groeimotor automotive

Universele autohandelaren en onderhoudsbedrijven

Universele autohandelaren zijn binnen de automotive momenteel goed gepositioneerd om te profiteren van de huidige ontwikkelingen. Deze handelaren zijn onafhankelijk, want ze zijn niet gebonden aan een specifiek automerk en kunnen dus voertuigen van uiteenlopende merken aanbieden. Hierdoor zijn ze minder gevoelig voor de populariteit van een bepaald merk en kunnen ze hun inkoopstrategie flexibel aanpassen aan de marktvraag. Dit biedt ze een concurrentievoordeel ten opzichte van merkdealers, vooral in tijden van veranderende klantvoorkeuren en economische onzekerheid.

Toch staan universele autohandelaren ook voor uitdagingen. Hun brede aanbod betekent dat ze niet altijd over de gespecialiseerde kennis en apparatuur beschikken die merkdealers wel hebben. Dit kan leiden tot hogere kosten door inefficiënt onderhoud en hogere kosten door het inhuren van externe specialisten. Bovendien is de concurrentie om technisch geschoold personeel groot, niet alleen binnen de automotive maar ook met andere sectoren, wat het moeilijk maakt om de nodige expertise in huis te halen en te behouden.

De elektrificatie van het wagenpark heeft ook gevolgen voor de onderhoudsmarkt. Hoewel er op korte termijn geen grote afname wordt verwacht door de nog steeds groeiende en relatief oude wagenparken, zal de vraag naar onderhoud op termijn teruglopen. Tegelijk neemt vanwege de transitie naar duurzame mobiliteit en wetgeving als 'right to repair' de behoefte toe aan het gebruik van tweedehands materialen, zoals batterijen. Universele dealers kunnen hier op inspelen.

Daarnaast profiteren universelen en dealers van de unieke positie van Nederland binnen de EU vanwege de verplichte periodieke Apk-keuring. Deze zorgt voor regelmatig contact met de klant en biedt kansen om aanvullend onderhoud te plegen en extra onderdelen te verkopen.

Doordat het aantal merkdealers daalt en zij een steeds groter verzorgingsgebied hebben, kunnen universele autohandelaren hun voordeel halen uit een sterkere lokale gerichtheid. Universele dealers kunnen hierdoor beter inspelen op de lokale behoeften van hun klanten en dat biedt een concurrentievoordeel ten opzichte van grotere, minder flexibele dealergroepen.

Effecten van veranderende wet- en regelgeving

De markt voor tweedehands auto's wordt ook beïnvloed door recente wetswijzigingen in motorrijtuigenbelasting (MRB), aanschafbelasting op personenauto's en motorrijwielen (BPM) en bijtelling in geval van lease. Deze wetswijzigingen maken gebruikte EV's minder aantrekkelijk waardoor autohandelaren hun strategieën moeten aanpassen om competitief te blijven.

De toekomst van de tweedehands automarkt in Nederland ziet er veelbelovend uit, maar om succesvol te blijven in de huidige dynamische markt, moeten zowel merkdealers als universele autohandelaren flexibel zijn en zich voortdurend aanpassen aan de veranderende omstandigheden en klantbehoeften. Dit betekent investeren in technologie voor onderhoud aan elektrische voertuigen, het aantrekken en behouden van technisch personeel en het ontwikkelen van innovatieve reparatie methoden die inspelen op nieuwe onderhoudsvragen van bijvoorbeeld EV-eigenaren. Klantgerichtheid en een meer aandacht voor aftersales en service bieden kansen om de marge te verhogen.

8. Relevante nieuwsberichten

FD.nl: Adverteren in de supermarkttapp is booming



RetailTrends: Fashionretailers veroveren de interieurmarkt



Aftersales Magazine: 'In 2030 is 1 op de 5 EV's Chinees'



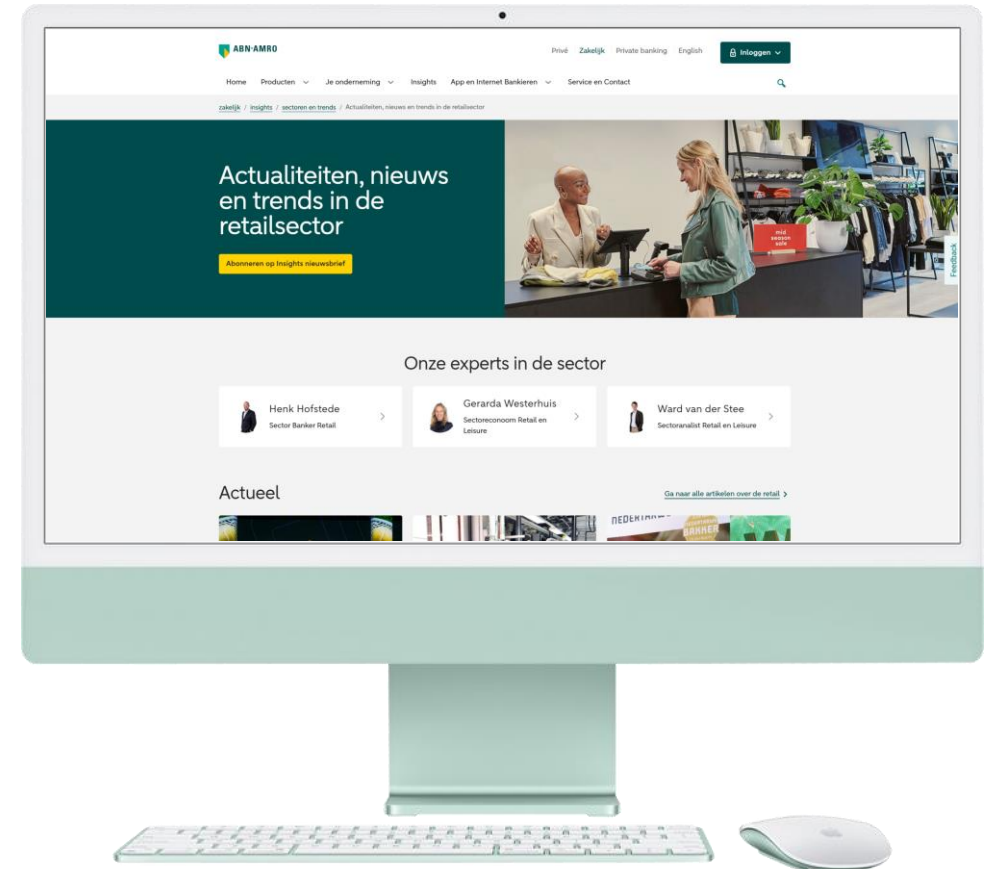
Evofenedex: DHL wil aantal pakketautomaten verdubbelen



9. Actuele onderzoeken en publicaties

- EU snoeit in duurzaamheidsregels: van groene droom naar grijze realiteit? (podcast)
- De consument kan veel doen om biodiversiteit te behouden
- Retail groeit, maar niet onstuimig
- Kerstman loopt uit op de Sint, maar de beurs wordt krapper
- Black Friday wint aan populariteit onder jongeren

Tip: kijk ook eens op: abnamro.nl/retail



10. Contactgegevens

“Bent u al voorbereid op de CSRD wetgeving?”



Gerarda Westerhuis

Sectoreconoom retail & leisure

gerarda.westerhuis@nl.abnamro.com



Ward van der Stee

Sectoranalist retail & leisure

ward.van.der.stee@nl.abnamro.com



Henk Hofstede

Sector Banker retail

henk.hofstede@nl.abnamro.com

Disclaimer:

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ABN AMRO betrouwbaar geachte gegevens en informatie. Noch ABN AMRO, noch functionarissen van de bank kunnen aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen en prognoses houden niet meer in dan onze eigen visie en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd. Het gebruik van tekst of cijfers uit deze publicatie is toegestaan mits de bron wordt vermeld.

©ABN AMRO, maart 2025