

## Persbericht

Hilversum, 27 augustus 2009

## Slooppremie niet aangewend voor prijsverhoging door autobedrijven

**De slooppremie wordt door autobedrijven niet of nauwelijks aangewend om de vraagprijs van occasions te verhogen. Van de occasions die sinds de invoering van de slooppremie te koop staan, is minder dan 1% in prijs verhoogd. Deze verhoging kan ook het gevolg zijn van de recentelijk licht verbeterde marktsituatie bij occasions in het algemeen, de relatieve schaarste van de specifieke occasion en een mogelijke foutieve invoer.**

### Prijsverandering per occasion na invoering slooppremie

Vroemm.nl heeft onderzoek gedaan naar prijsverschuivingen per occasion die zowel eind mei als eind juni op het internet stonden geadverteerd. Bij minder dan 1.000 (0,9%) van de ruim 100.000 occasions die in beide maanden te koop stonden, werd de vraagprijs van de occasion verhoogd. Deze prijsverhoging bedroeg gemiddeld ruim EUR 1.050 (mediaan EUR 700).

Bij 75% van de 1.000 occasions die een prijsverhoging lieten zien, bedroeg de verhoging minder dan EUR 1.000, het maximale bedrag aan slooppremie voor personenauto's. In 19% van deze occasions was de verhoging minder dan EUR 250, in 30% de verhoging tussen EUR 250 en EUR 500 en in ruim 30% van de occasions met een prijsverhoging bedroeg deze tussen EUR 500 en EUR 1.000. Bij 25% van de 1.000 occasions met een prijsverhoging bedroeg deze meer dan EUR 1.000. In een enkel geval bedroeg de prijsverhoging zelfs EUR 5.000.

Van de in beide maanden geadverteerde occasions waren circa 13,5% auto's in prijs verlaagd. Deze verlaging bedroeg gemiddeld 9,2% van de oorspronkelijke vraagprijs en was gemiddeld EUR 1.300. De gemiddelde vraagprijs van de onderzochte occasions bedroeg in beide maanden bijna EUR 14.000 (mediaan EUR 9.950). Ruim 85% van de in beide maanden te koop staande occasions lieten geen prijsverandering zien.

Door de invoering van de slooppremie zou de stijging het gevolg kunnen zijn van autoverkopers die de slooppremie meenemen in een hogere vraagprijs. Bovenstaande conclusies uit de bevindingen ontzenuwen dit gerucht. Slechts incidenteel is er sprake van een prijsverhoging.

### Oorzaken prijsverhoging

Een verhoging van de vraagprijs kan het gevolg zijn van de licht verbeterde marktsituatie bij occasions in het algemeen. Zo liet de vroemm.nl occasionmarkt monitor van de maand juni ten opzichte van mei een stijging van iets meer dan 1% zien. Daarnaast kan de prijsverhoging door het autobedrijf het gevolg zijn van relatieve schaarste van een dergelijke bepaald type auto. Een door bijvoorbeeld inruil te veel "verkregen" occasions van een bepaald merk of type kan, om het risico te beperken, eerst tot een lage prijs leiden om later de prijs van de enkele niet verkochte occasion te verhogen tot een vraagprijs overeenkomend met de waarde van de auto. Ten slotte kan de oorzaak een foutieve invoer van de vraagprijs betreffen in een van beide maanden.

### Berekeningswijze

De berekening is gebaseerd op 200.000 occasions die eind mei en eind juni via het Internet te koop werden aangeboden. De slooppremie, die 29 mei is ingevoerd, valt precies binnen de onderzochte periode. Bij ruim 100.000 occasions kwamen merk, model, uitvoering, bouwmaand en kilometerstand tussen beide maanden overeen. Op deze groep van 100.000 occasions werd de prijsverandering geanalyseerd. Een prijsverandering van minder dan EUR 25 is als een ongewijzigde prijs meegenomen.

## **Over Vroemm.nl**

Vroemm.nl biedt de potentiële autokoper van een nieuwe auto of occasion een onafhankelijk aankoopadvies op maat. In plaats van na een zoekopdracht simpelweg alle overeenkomende auto's te tonen, onderscheidt Vroemm.nl zich door een ranglijst te maken van de best passende auto's bij de opgegeven zoekcriteria. Hierbij staat de best scorende auto bovenaan. Tevens kunnen eenvoudig de auto's met elkaar worden vergeleken.

Voor occasions richt Vroemm.nl zich op een occasionvoorraad van circa 200.000 betrouwbare auto's. Bij nieuwe auto's worden alle in Nederland verkrijgbare modellen meegenomen. Tevens kan op [www.vroemm.nl](http://www.vroemm.nl) van circa 90% van de verkochte nieuwe auto's een digitale brochure aangevraagd worden, die vervolgens direct naar de bezoeker wordt verstuurd. Daarnaast kan voor een auto gelijk een proefrit worden aangevraagd. Vroemm.nl is snel, gemakkelijk en 100% onafhankelijk.

---

*Niet voor publicatie:*

Adres: Snelliuslaan 10, 1222 TE Hilversum  
Email: [diederik@vroemm.nl](mailto:diederik@vroemm.nl)  
Telefoon: +31.6.54270488  
Contactpersoon: Diederik de Groot van Embden