

PLUS 3,6 PROCENT
 occasionmarkt maakt een
 scheiden eindsprint. In
 vember verkochten auto-
 drijven 3,6 procent meer
 eindgebruikers dan vorig
 r. In totaal wisselden vorige
 and 93.197 occasions van
 enaar. In november 2016
 ren dat er 92.656. Bij elkaar
 geteld hebben autobedrij-
 n tot en met november
 40.275 occasions aan de
 n/vrouw gebracht. Dat komt
 er op een uiterst bescheiden
 name van 0,12 procent ten
 zichte van 2016.

uw kans



ARU JUSTY AWD
 2007 • € 2950-€ 5250

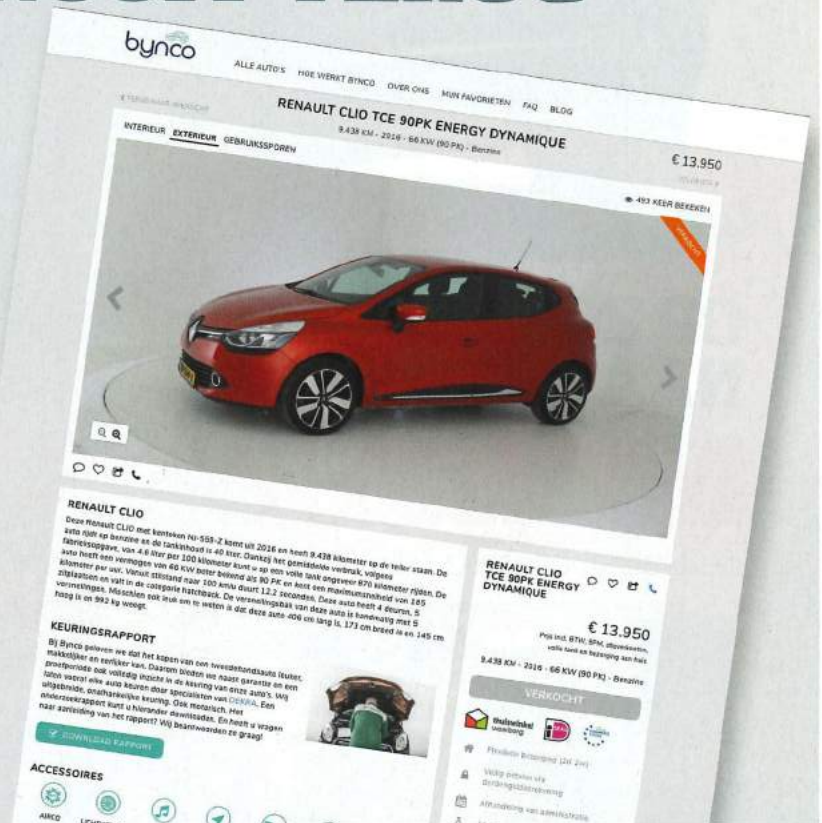
mooglijke, maar door en door
 mbare stadsauto met vier-
 andrijving. De Subaru Justy
 nlang een unieke propositie
 segment van de compacte
 s. De vierde generatie, de G3X,
 de Ignis als basis. De afmetin-
 groeiden, maar de oerdegelijke
 niek en standaard AWD bleven
 ouden. Zoek je een auto die
 d start, nooit stukgaat en op
 euw, zand en modder verba-
 ywekkende dingen kan, dan gaat
 niets boven Subaru's kleinste.

ELDADIGE WARMTE

winterseizoen is de periode
 arin een standkachel zijn nut
 rijst. Sommige diesels heb-
 deze voorziening af-fabriek
 er zijn ook merken waarbij
 standkachelfunctie met een
 pele software-update kan
 den geactiveerd. Wie dit
 uk niet heeft en toch graag
 en voorverwarmde auto
 pt (of een hekel heeft aan
 en krabben) moet daar wel
 geld voor over hebben:
 ankelijk van merk en func-
 aliteit kost achteraf inbou-
 1500 tot 2500 euro.

ONLINE KOPERS BRENGEN OCCASION BIJNA NOOIT TERUG

Mensen die online een auto kopen, maken vrijwel geen gebruik van de mogelijkheid om deze weer in te leveren. Bynco.com, dat jonge gebruikte auto's op internet verkoopt, meldt over 2017 een retourpercentage van slechts 4 procent. Een cijfer waar de meeste webshops flink jaloers op zullen zijn.



Bynco, wat staat voor 'buy your next car online', is onderdeel van de AutoBinck Groep. De webwinkel begon afgelopen februari met de online verkoop van jonge gebruikte auto's. Wat het aankoopproces bijzonder maakt, is dat alles digitaal gebeurt, van het bezichtigen van de auto tot en met het afrekenen met iDeal. De eerste keer dat de klant de auto 'live' ziet, is wanneer deze 48 uur later voor de deur wordt afgeleverd. Deze automobiele variant op blind dating blijkt aan te slaan bij het koperspubliek. Volgens Bynco maakt 96 procent van de klanten geen gebruik van de veertien dagen omruilmogelijkheid en levert slechts 4 procent de auto binnen die termijn weer in. Hoewel het bedrijf geen verkoopaantallen geeft, is dat percentage lager dan

gebruikelijk voor webshops. Bynco meldt dat bekende schoenen- en kledingleveranciers gemiddeld 30 tot 50 procent van de verkochte goederen terugkrijgen en dat dit voor elektronica en meubels respectievelijk 16 en 10 procent is.

Volgens general manager Jeroen Veltman is het lage retourpercentage vooral het resultaat van de transparante werkwijze van Bynco. "Wij geven volledig inzicht in de staat van de auto. Gebruikssporen poetsen we niet weg, maar leggen we duidelijk vast met foto's." Daarnaast is van elke occasion een digitaal Dekra-keuringsrapport beschikbaar. Bynco bracht niet alleen het omruilgedrag van klanten in kaart. Zo blijkt uit een analyse van de verkooptransacties in 2017 dat klanten gemiddeld

15.542,44 euro aan een gebruikte auto uitgeven. De duurste auto die het bedrijf verkocht, kostte 27.990 euro. Gemiddeld bezocht een klant de webshop 11,3 keer voordat hij/zij tot aankoop overging. Het bezoek voorafgaand aan de bestelling en de betaling duurde gemiddeld één uur en 41 minuten. De gemiddelde leeftijd van de Bynco-klant is 49,8 jaar en de verdeling tussen mannen en vrouwen is bijna gelijk (56:44). Met een verkoopaandeel van 24 procent is Renault het meest populaire merk in de virtuele Bynco-showroom. Volkswagen en Peugeot volgen met 15 procent, Opel met 10 procent en Seat staat op de vijfde plaats met een verkoopaandeel van 5 procent. Crossovers en stadsauto's zijn samen goed voor 52 procent van de totale verkopen.