



Brocantes en vlooienmarkten



OIVO, juli 2008

OIVO

Onderzoeks- en Informatiecentrum
van de Verbruikersorganisaties



Inhoud

1. Doelstellingen
2. Methodologie
3. Deelname aan brocantes als koper (proportie, frequentie en budget)
4. Deelname aan brocantes als verkoper (proportie, frequentie en budget)
5. Particuliere/professionele handelaar
6. Conclusies en aanbevelingen

Doelstellingen

- De doelstelling van deze studie is het consumentengedrag te leren kennen met betrekking tot hun bezoek aan brocantes (als koper en als verkoper).
- Deze studie laat toe verschillende elementen te analyseren:
 - Deelname aan brocantes
 - Gemiddelde uitgaven/inkomsten
 - Verhouding occasionele en professionele handelaars

Methodologie

- 632 telefonische interviews, afgenomen van Belgen ouder dan 17 jaar.
- Field: mei 2008.
- Aselect gelaagde gecorrigeerde steekproef
- De resultaten hebben de gepaste statistische verwerkingen (χ^2 , foutmarge) ondergaan.
- De totale foutmarge op de steekproef bedraagt 4%.
- Enkel de betekenisvolle resultaten worden voorgesteld. Elk gegeven werd echter geanalyseerd in functie van het geslacht, de leeftijd, de taalgroep, de grootte en de samenstelling van het gezin, de locatie (Gewesten), de sociale groep, HVA (hoofdverantwoordelijke voor de aankopen) of niet.

Brocante : wetgeving

- Brocantes zijn markten waarop de particulieren hun overschotjes of zoldervoorraden kunnen verkopen. Ze worden georganiseerd en toegelaten door de gemeenten.
- De Wet van 4 juli 2005 en haar uitvoeringsbesluit van 1 oktober 2006 stipuleert dat professionelen en particulieren mogen deelnemen aan brocantes.

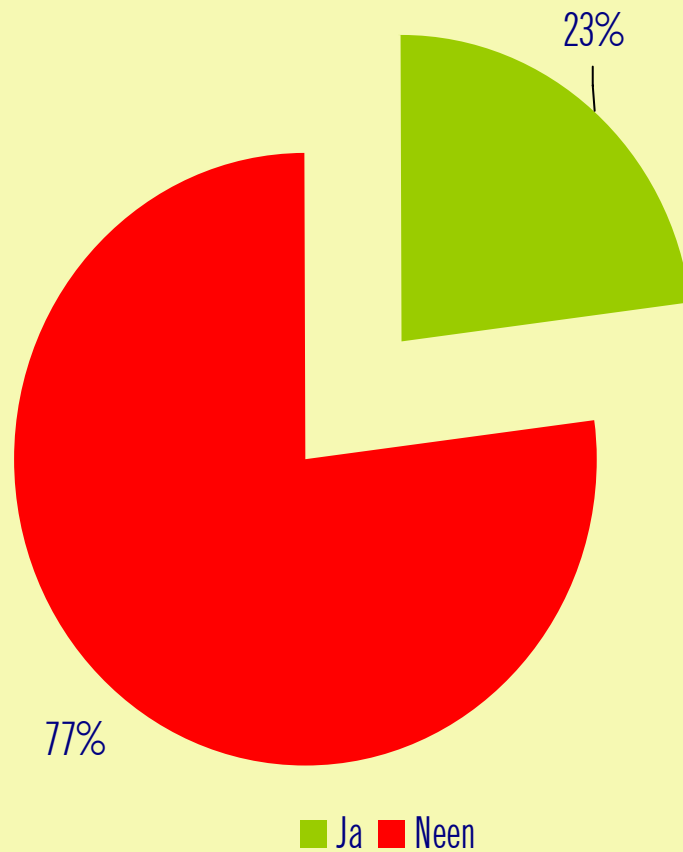
De particuliere handelaar

- Hij heeft geen toelating nodig. Hij moet zich enkel inschrijven bij de organisator.
- Hij mag er zijn eigen goederen verkopen, die hij niet gekocht of vervaardigd heeft met het doel ze te verkopen.
- De verkoop moet occasioneel blijven.

De professionele handelaar

- Hij moet ingeschreven zijn bij de kruisbank ondernemingen, de BTW en bij een sociale verzekeringskas voor zelfstandigen.
 - Hij moet over zijn kaart van ambulante handelaar beschikken en zich inschrijven bij de organisator.
 - Hij moet zich via een paneel identificeren opdat de consument het onderscheid kan maken tussen een professioneel en een particulier.
- Om specifieke redenen, kan de gemeente de brocante voorbehouden voor particulieren.

Brocante : aankoop

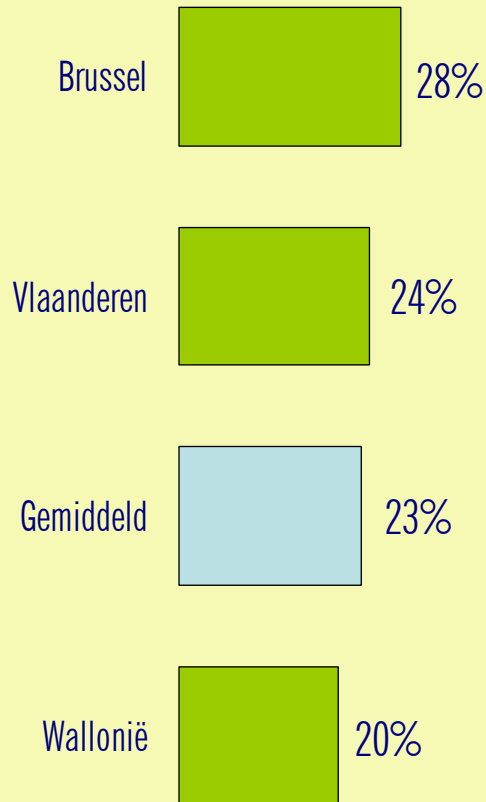


➤ Heeft u als koper een brocante of vlooiemarkt bezocht de jongste twaalf maanden?

- Een kwart van de consumenten bezoekt brocantes, vlooiemarkten als koper.

Basis : Respondenten

Brocante : aankoop – verschillen per gewest

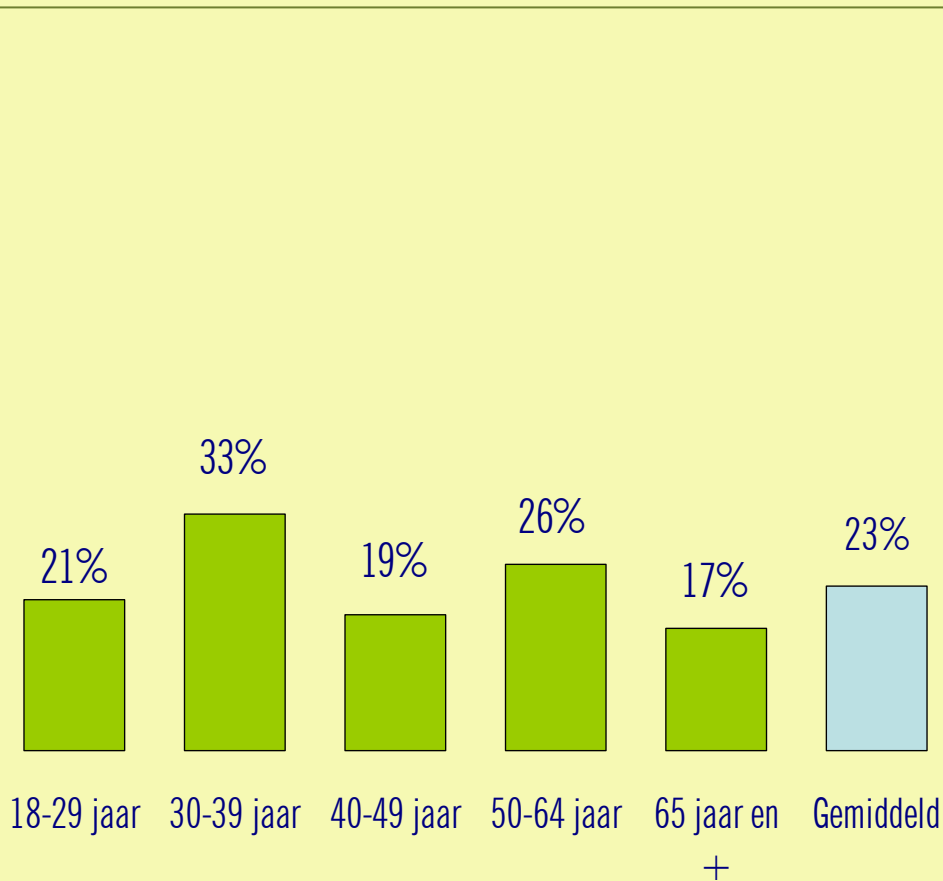


➤ Heeft u als koper een brocante of vlooienmarkt bezocht de jongste twaalf maanden?

- Ongeacht het gewest bezoekt één consument op vier brocantes of vlooienmarkten.
- Brusselse consumenten zijn iets talrijker dan het gemiddelde, Walen iets minder talrijk.

Basis : Respondenten

Brocante : aankoop – verschillen per leeftijdscategorie

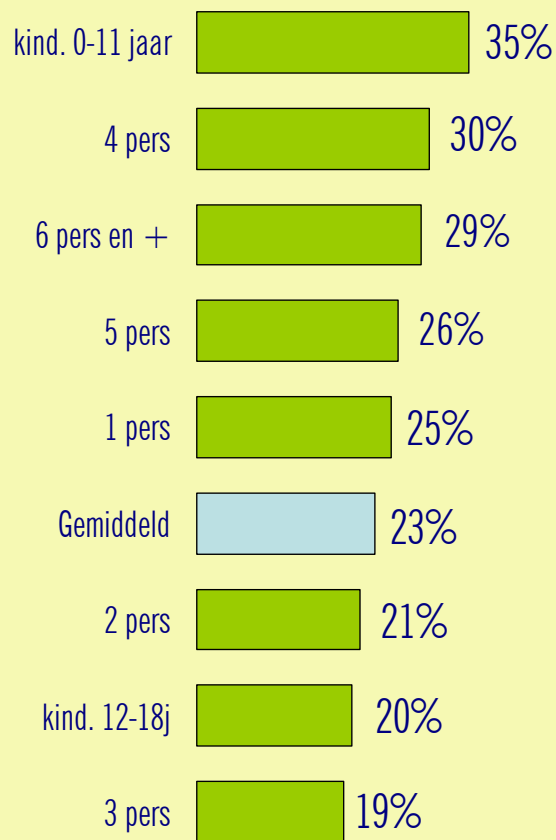


➤ Heeft u als koper een brocante of vlooiemarkt bezocht de voorbije 12 maanden?

- Consumenten tussen 30 en 39 jaar zijn talrijker dan het gemiddelde om brocantes te bezoeken (een derde). Ook bij consumenten tussen 50 en 64 jaar zijn ze populair.
- Consumenten tussen 18 en 29, 40 en 49 en ouder dan 65 jaar worden minder aangetrokken door brocantes, vlooiemarkten.

Basis : Respondenten

Brocante : aankoop – verschillen qua grootte en samenstelling van het gezin

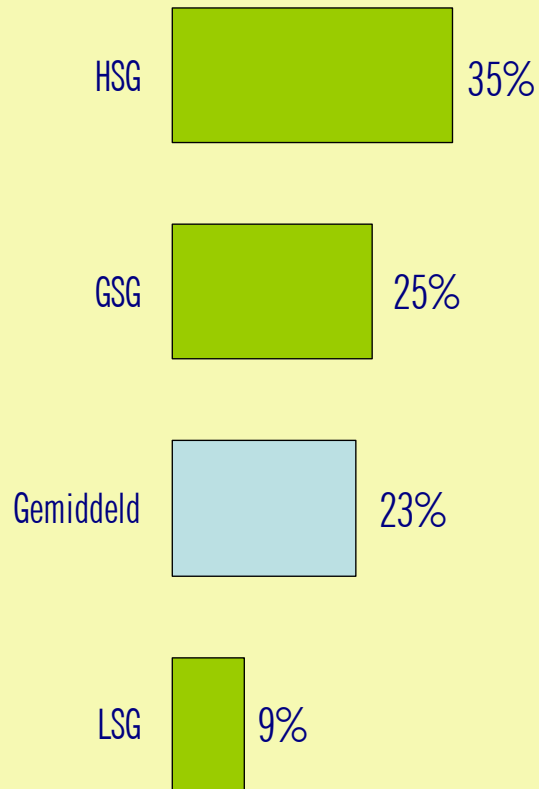


➤ Heeft u als koper een brocante of vlooienmarkt bezocht de jongste 12 maanden?

- Gezinnen met kinderen jonger dan 11 jaar, gezinnen van 4 of meer personen en mensen die alleen wonen zijn talrijker dan het gemiddelde om brocantes, vlooienmarkten te bezoeken.
- Gezinnen van 2 of 3 personen en gezinnen met kinderen tussen 12 en 18 zijn minder geneigd om brocantes en vlooienmarkten te bezoeken.

Basis: Respondenten

Brocante : aankoop – verschillen qua sociale groep

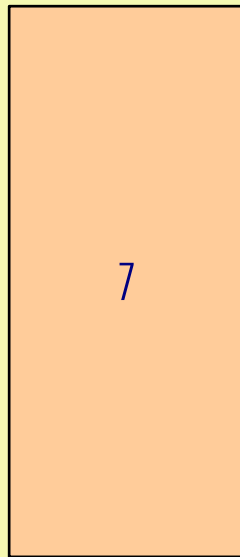


➤ Heeft u als koper een brocante of vlooienmarkt bezocht de jongste 12 maanden?

- Consumenten die behoren tot de hoge sociale groepen zijn talrijker om brocantes en vlooienmarkten te bezoeken.
- Consumenten uit de gemiddelde sociale groepen liggen rond het gemiddelde.
- Minder dan één consument op tien uit de lage sociale groepen bezoekt brocantes, vlooienmarkten.

Basis: Respondenten

Brocante : hoe vaak?



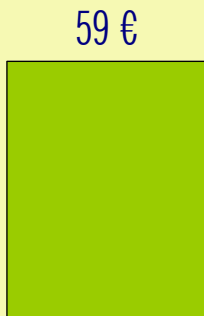
■ aantal bezoeken per jaar

➤ Hoe vaak heeft u de jongste twaalf maanden als koper een brocante of vlooienmarkt bezocht?

- Consumenten die brocantes, vlooienmarkten als koper bezoeken, doen dat gemiddeld 7 keer per jaar.
- Consumenten tussen 30 en 39 jaar en inwoners van Vlaamse steden doen dat vaker dan gemiddeld (respectievelijk 12 en 11 keer per jaar).
- Gezinnen met twee personen liggen onder het gemiddelde (4 keer per jaar).

Basis : Respondenten die brocantes als koper bezoeken

Brocante : uitgaven



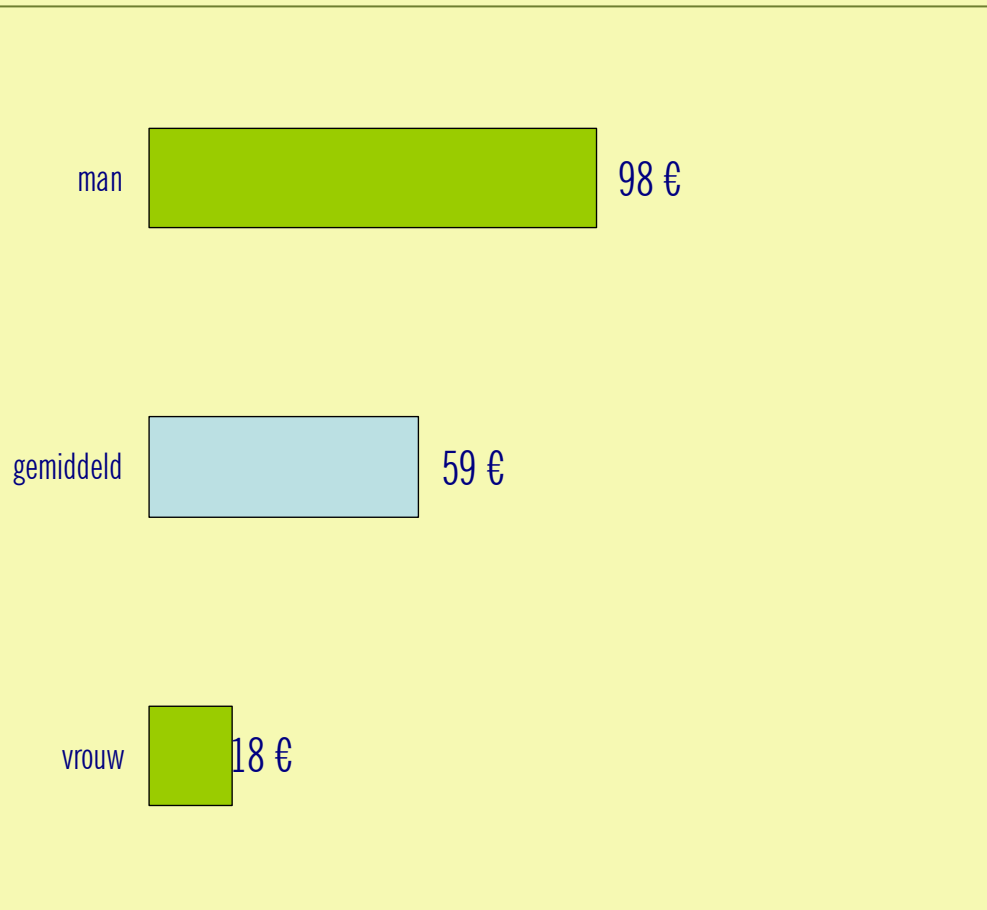
Gemiddelde uitgaven per bezoek

➤ Hoeveel heeft u bij uw laatste bezoek uitgegeven?

- Consumenten die brocantes, vlooiemarkten bezoeken, geven gemiddeld 60€ uit per bezoek.
- We merken significatieve verschillen volgens de socio-demografische groepen.

Basis: Respondenten die brocantes als koper bezoeken

Brocante : uitgaven – verschillen qua geslacht

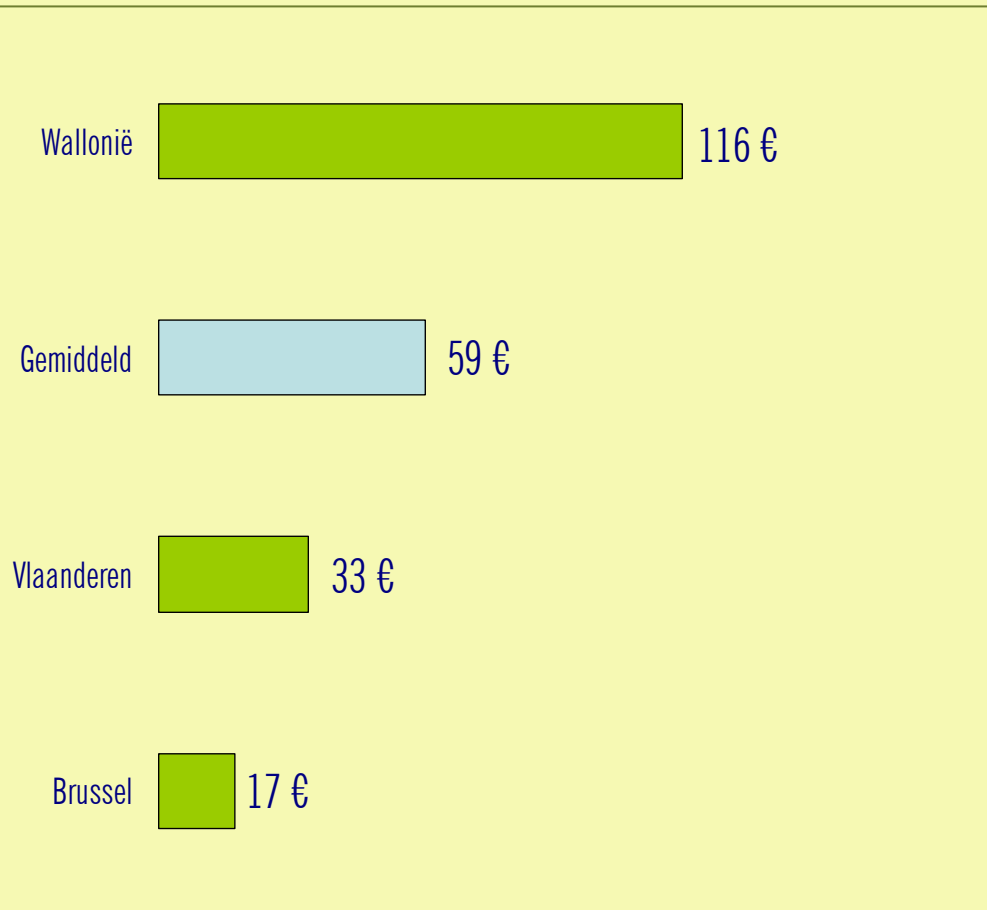


➤ Hoeveel heeft u uitgegeven bij uw laatste bezoek?

- Hoewel mannen niet even talrijk zijn als vrouwen om brocantes te bezoeken, geven ze wel veel meer geld uit. Gemiddeld geven mannen bijna 100€ uit, terwijl vrouwen slechts 20€.

Basis: Respondenten die brocantes als koper bezoeken

Brocante : uitgaven – verschillen per gewest

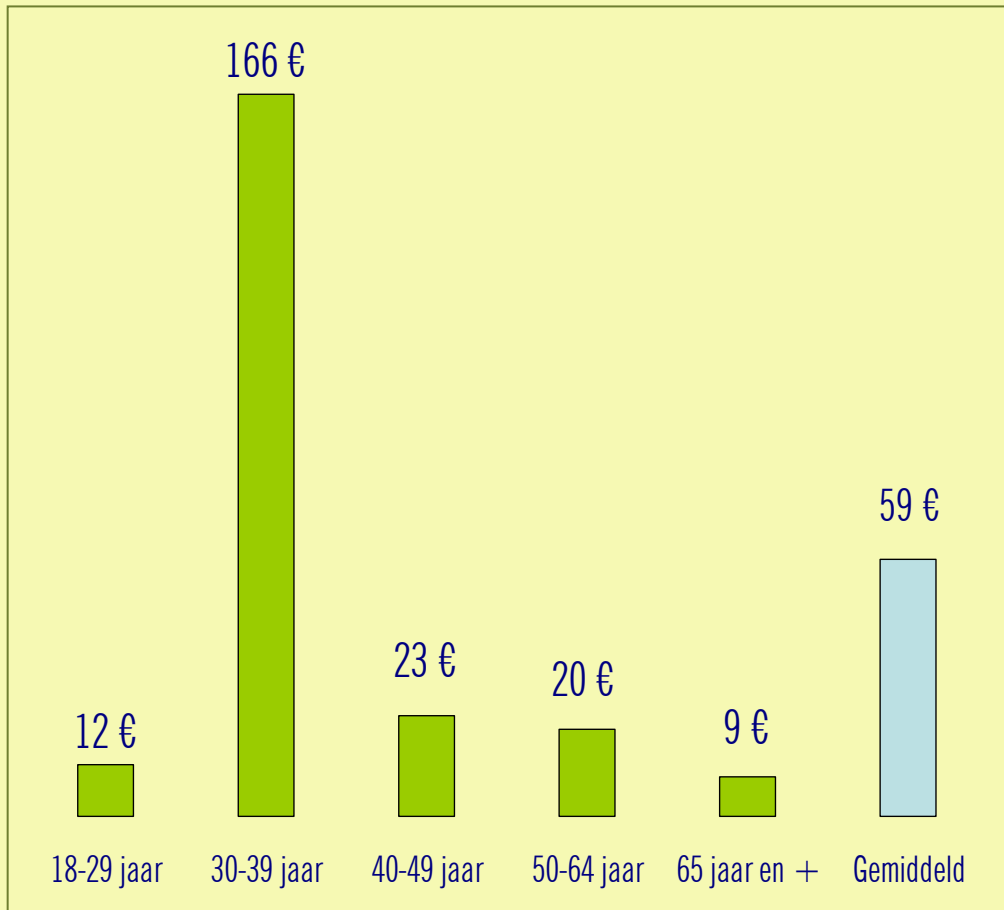


➤ Hoeveel heeft u uitgegeven bij uw jongste bezoek?

- Walen geven heel wat geld uit bij hun bezoek aan brocantes en vlooiemarkten: bijna 120€ gemiddeld.
- Vlaamse en Brusselse uitgaven zijn eerder beperkt (respectievelijk 33 en 17€).

Basis: Respondenten die brocantes als koper bezoeken.

Brocante : uitgaven – verschillen qua leeftijd

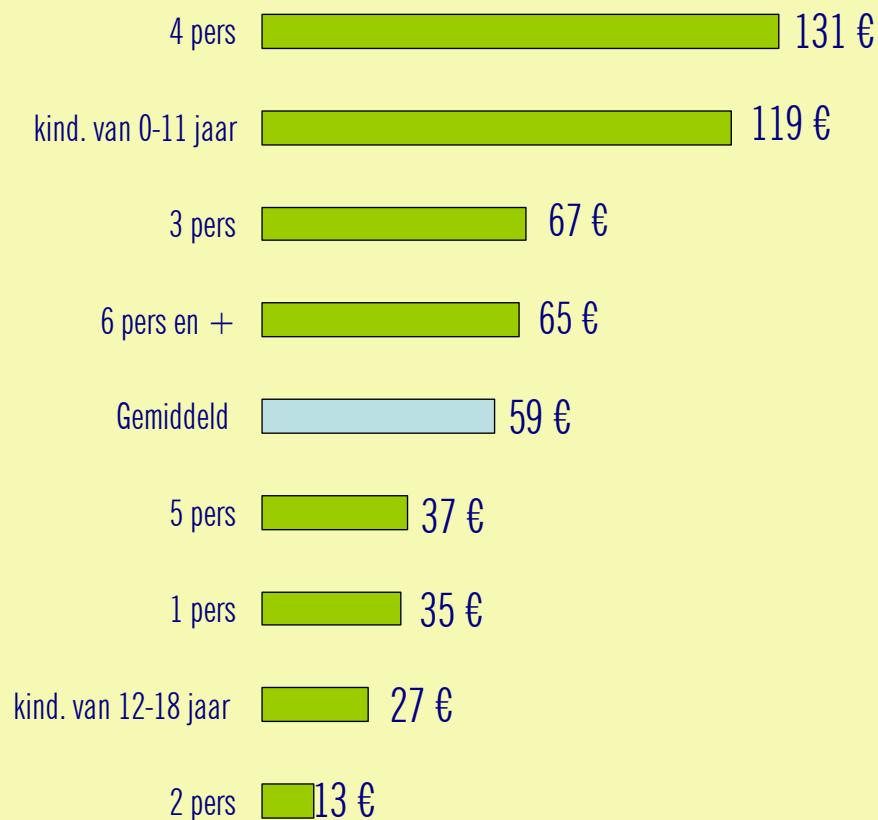


➤ Hoeveel heeft u bij uw laatste bezoek uitgegeven?

- Consumenten tussen 30 en 39 jaar zijn het meest geïnteresseerd in brocantes en vlooienmarkten én geven er ook het meeste geld aan uit (166€ gemiddeld per bezoek).
- Consumenten tussen 40 en 64 jaar geven gemiddeld 20€ per bezoek uit.
- De uitgaven van jongere (18-29 jaar) en oudere consumenten (65 jaar en ouder) liggen lager dan het gemiddelde (rond 10€).

Basis : Respondenten die brocantes als koper bezoeken

Brocante : uitgaven – verschillen qua grootte en samenstelling van het gezin

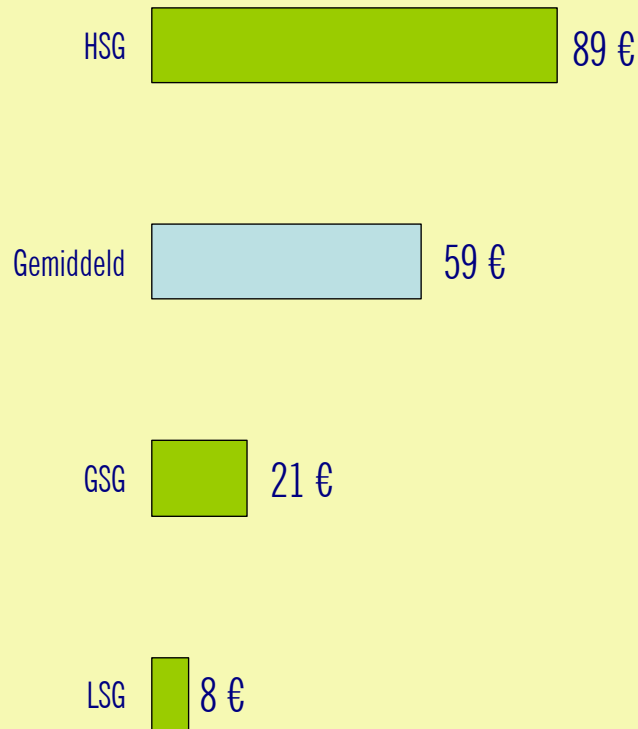


➤ Hoeveel heeft u bij uw jongste bezoek uitgegeven?

- De uitgaven van gezinnen met vier personen en gezinnen met kinderen jonger dan 11 jaar zijn hoog (respectievelijk 131 en 119€) en liggen ver boven het gemiddelde.
- Gezinnen met 3 en 6 personen en meer geven ongeveer 66€ uit per bezoek (iets hoger dan het gemiddelde).
- Gezinnen met 2 en 5 personen, gezinnen met kinderen tussen 12 en 18 jaar en personen die alleen leven geven minder uit bij een bezoek aan een brocante of vlooienmarkt.

Basis: Respondenten die als koper brocantes bezoeken

Brocante : uitgaven – verschillen qua sociale groepen

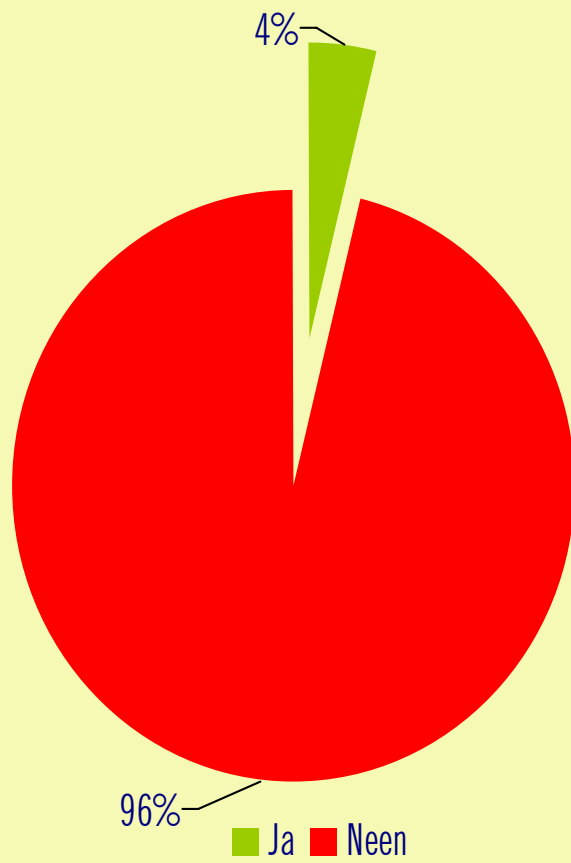


➤ Hoeveel heeft u bij uw jongste bezoek uitgegeven?

- Consumenten die behoren tot de gemiddelde sociale groepen geven gemiddeld 89€ uit per bezoek, wat hoger is dan het gemiddelde.
- Hogere en lagere sociale groepen geven minder dan het gemiddelde uit bij een bezoek aan brocantes (respectievelijk 21 en 8€).

Basis: Respondenten die brocantes als koper bezoeken

Brocante : verkoop

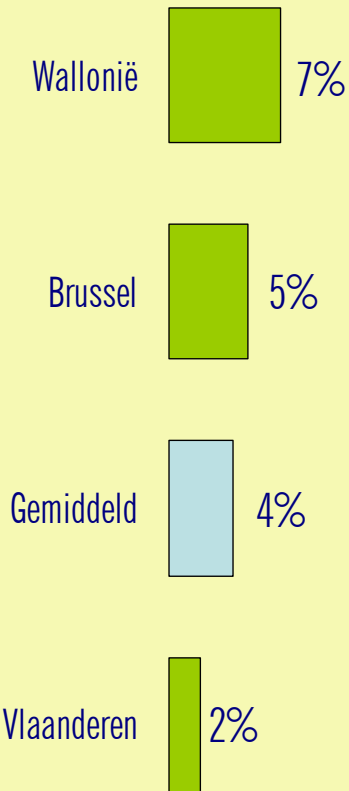


➤ Heeft u als verkoper een brocante of vlooiemarkt bezocht de jongste 12 maanden?

- Slechts 4% van de consumenten beweert als verkoper te hebben deelgenomen aan een brocante of vlooiemarkt.

Basis: Respondenten

Brocante : verkoop – verschillen per gewest

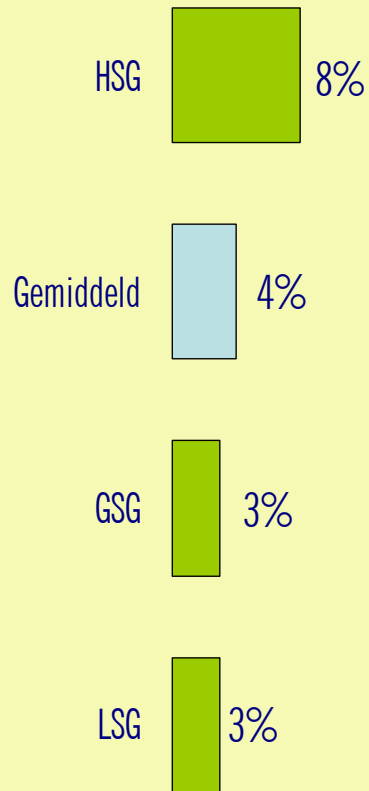


➤ Heeft u als verkoper deelgenomen aan een brocante of vlooiemarkt de jongste 12 maanden?

- Het percentage verkopers ligt hoger in Wallonië (7%) en Brussel (5%) dan het gemiddelde.
- In Vlaanderen ligt het percentage lager dan het gemiddelde (2% versus 4%).

Base : Respondenten

Brocante : verkoop – verschillen qua sociale groepen



➤ Heeft u als verkoper deelgenomen aan een brocante of vlooiemarkt de jongste 12 maanden?

- Consumenten die behoren tot de hoge sociale groepen nemen vaker dan gemiddeld als verkoper deel aan brocantes of vlooiemarkten: bijna 1 op 10.
- Consumenten die tot de gemiddelde en lage sociale groepen behoren, zijn slechts zelden verkoper op een brocante.

Basis: Respondenten

Brocante : verkoop

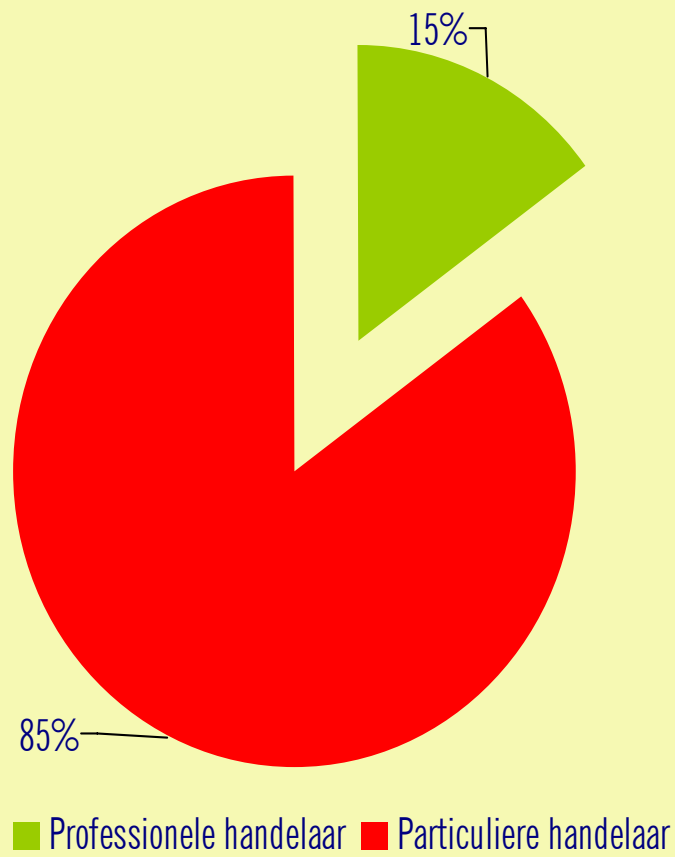


- Beschikt u over een kaart van ambulant handelaar en bent u ingeschreven bij de kruisbank ondernemingen, de BTW en een sociale verzekeringskas voor zelfstandigen?

- Eén verkoper op zeven beschikt over een ambulante kaart en is ingeschreven bij de kruisbank ondernemingen, de BTW en een sociale verzekeringskas voor zelfstandigen. Het gaat bijgevolg om een professionele handelaar.

Basis: Respondenten die brocantes als verkoper bezoeken

Brocante : verkoop

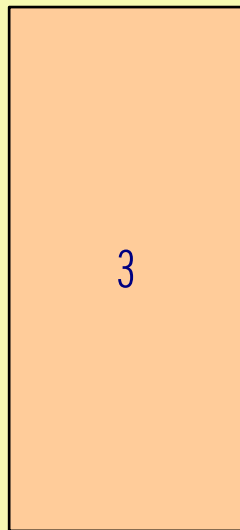


➤ Verhouding particuliere en professionele handelaar

- Eén verkoper op zeven is een professionele verkoper.
- Meer dan acht verkopers op tien zijn particulieren.

Basis: Respondenten die als verkoper brocantes bezoeken

Brocante : aantal verkopen



■ aantal verkopen per jaar

➤ Hoeveel keer heeft u als verkoper aan een brocante of vlooiemarkt deelgenomen de jongste 12 maanden?

- Consumenten die als verkoper deelnemen aan brocantes of vlooiemarkten doen dat gemiddeld 3 keer per jaar.
- Consumenten tussen 40 en 49 jaar (5), gezinnen met 4 personen (5), gezinnen met kinderen tussen 12 en 18 jaar (5) en inwoners van Vlaamse steden (7) doen dat vaker dan gemiddeld.

Basis: Respondenten die als verkoper deelnemen aan brocantes

Brocante : inkomsten



A bar chart with a single blue bar. The value '100 €' is written above the bar. The x-axis label is 'Gemiddelde inkomsten per deelname'.

Category	Value
Gemiddelde inkomsten per deelname	100 €

Gemiddelde inkomsten per deelname

➤ Voor hoeveel geld heeft u verkocht bij uw laatste bezoek?

- Consumenten die als verkoper deelnemen aan brocantes zeggen ongeveer 100€ verdiend te hebben bij hun jongste deelname.

Basis: Respondenten die als verkoper aan brocantes deelnemen

Conclusies

Brocantes: « anders » shoppen!

- Een kwart van de consumenten bezoekt brocantes of vlooiemarkten als koper. Die interesse voor brocantes, die aanwezig is in alle gewesten, is prominenter aanwezig bij consumenten tussen 30 en 39 jaar die een gezin hebben bestaande uit 4 personen, gezinnen met jonge kinderen en gezinnen die tot de hogere sociale groepen behoren. Gemiddeld bezoekt de liefhebber 7 keer per jaar een brocante en geven ze er 60€ per bezoek uit. Zij die het meest geïnteresseerd zijn in brocantes, geven er ook het meeste geld uit, vaak meer dan 100€.

Brocantes: verkoop

- Slechts 4% van de consumenten zeggen als verkoper te hebben deelgenomen aan een brocante. Waalse consumenten (7%), die behoren tot de hogere sociale groepen (8%) zijn talrijker om hun zolderspulletjes te verkopen. Gemiddeld nemen ze 3 keer per jaar deel aan een brocante en dat levert hen telkens ongeveer 100€ op.
- Volgens de ondervraagden is het merendeel van de handelaars particulier, die op occasionele basis goederen verkopen die ze niet meer nodig hebben. Eén verkoper op 7 is een professioneel handelaar.

Aanbevelingen voor de koper

Tips voor bezoekers van brocantes

- Kies een brocante in functie van de objecten waarnaar u op zoek bent, behalve als het enkel voor het plezier is dat u een brocante bezoekt.
- Als u op zoek bent naar een precies voorwerp, ga dan al omstreeks het openingsuur naar de brocante. Het einde van de dag is dan weer ideaal om goede zaakjes te doen.
- Als u op zoek bent naar een groot voorwerp, voorzie dan een aangepast transportmiddel.
- Geef niet toe aan impulsieve aankopen. Maak eerst een wandeling doorheen de brocante, kijk goed, vergelijk en onderhandel dan een goede prijs.
- Vraag altijd een maximum aan informatie over het voorwerp en zijn specifieke kenmerken, herkomst etc... om vervalsingen tegen te gaan!

Aanbevelingen voor de koper

Tips voor bezoekers van brocantes (vervolg)

- We onderscheiden twee types verkopers op brocantes. De particulier en de professioneel. Die laatste moet zich identificeren als zijnde een professioneel handelaar door middel van een zichtbaar paneel op zijn stand.
- Toon u niet al te enthousiast over een product als u de prijs niet wilt zien stijgen...
- Neem contant geld mee, maar overschrijd uw budget niet!
- Voorzie plastic zakken en krantenpapier om uw aankopen te beschermen.

Aanbevelingen voor de verkoper (particulier handelaar)

Tips voor de particuliere handelaar

- Schrijf u in bij de organisator van de brocante (als particulier heeft u geen speciale toestemming nodig).
- Verkoop enkel uw eigen goederen. Als particulier mag u geen goederen verkopen die u zou gekocht of gefabriceerd hebben met de intentie ze te verkopen.
- Als u vaker aan dergelijke brocantes wilt deelnemen en producten wilt aanbieden die u gekocht of vervaardigd hebt met het doel ze te verkopen, dient u professioneel handelaar te worden. Alle voorwaarden daarvoor vindt u op slide 5.

Verantwoordelijk Uitgever :

Marc Vandercammen

OIVO

Stichting van Openbaar Nut – ON 417541646

Paapsem laan, 20 - 1070 BRUSSEL

Tel. 02/547.06.11 - Fax. 02/547.06.01

www.oivo.be

Editie 2008

Catalogusreferentie : 915-08

D 2008-2492-64

©OIVO

Prijs: 29 €

Reproductie toegestaan voor niet-commerciële doeleinden mits bronvermelding