

Onderzoek van [2dehands](#) en De Kringwinkel: Ruim 1 op 5 Vlamingen (22,7%) laat zich sneller verleiden tot miskopen tijdens de solden

30 juli 2020 – Morgen beginnen de zomersolden. Voor ruim drie kwart van de Vlamingen (76,5%) is dit het uitgelezen moment om zich voor een zacht prijsje een nieuwe garderobe aan te meten. Al zit er bij al die verlokkelijke prijskaartjes vaak een addertje onder het gras: tijdens de solden laat meer dan 1 Vlaming op 5 (22,7%) zich vangen aan een miskoop. Dit blijkt uit een onderzoek bij ruim 1.100 Vlamingen in opdracht van [2dehands](#) en De Kringwinkel.

Vlamingen houden van de solden! Uit onderzoek blijkt dat dit voor ruim drie kwart van de ondervraagden (76,5%) de ideale periode is om de klerkast uit te breiden. Maar de cijfers tonen aan dat we ons in deze periode vaak laten overhalen tot een ongelukkige aankoop. Bijna 1 op de 3 vrouwen (30,4%) kocht tijdens de solden iets wat ze achteraf gezien beter hadden laten hangen. Mannen laten zich daarbij veel minder vangen (13,5%).

De belangrijkste redenen voor miskopen tijdens de solden:

1. Het ging om een 'impulsaankoop', omdat het kledingstuk zo goedkoop was (77,4%)
2. Ik heb de kleding niet gepast en nadien bleek het niet de juiste maat voor mij (20,4%)
3. Dat kledingstuk bleek achteraf toch te extravagant en ik durf het daarom niet aantrekken (18,7%)
4. Mijn maat was er niet meer en daarom nam ik het kledingstuk in een kleinere maat (18,5%)
5. Mijn maat was er niet meer en daarom nam ik het kledingstuk in een grotere maat (16,2%)
6. De kleur van het kledingstuk stond me niet aan (8,7%)

Aleksandra Vidanovski, woordvoester van 2dehands *"Kleren die in de kast blijven hangen, zijn weggegooid geld. Een gouden tip om miskopen te vermijden: start de solden met een 'cash your closet' zodat er extra geld vrijkomt voor nieuwe soldenaankopen. En laat je je toch nog vangen aan een miskoop, dan kan je wellicht een deel van het geld nog recupereren door het kledingstuk in kwestie te verkopen op ons platform."*

Meer en meer Vlamingen beseffen dit ook en vermelden bij hun zoekertje expliciet dat het om een soldenmiskoop gaat. *"Dat is immers een extra verkoopargument. Kopers weten zo dat het om ongedragen nieuwe kledij gaat aan een 'tweedehandsprijsje',"* aldus Aleksandra Vidanovski.

Ook bij de Kringwinkels merken ze een 'soldeneffect'. *"In de vakantiemaanden krijgen we een pak meer nieuwe kleding binnen waarvan we vermoeden dat het vaak om soldenmiskopen gaat. Soms hangt het prijskaartje er zelfs nog aan. Hoewel we het toejuichen dat deze kleren via ons een tweede leven krijgen, zouden we de consumenten toch een slimme tip willen geven: kom eerst eens bij ons langs alvorens kleding nieuw te kopen. De meest duurzame kleding blijft tweedehands kleding,"* besluit Eva Verraes, directeur van HERW!N, de koepel van de Kringwinkels.

Methodologie

Het online onderzoek werd in oktober 2019 uitgevoerd door onderzoeksbureau iVOX in opdracht van 2dehands en De Kringwinkel. 2.000 Belgen werden ondervraagd. Het onderzoek is representatief naar taal, geslacht, leeftijd en diploma. De maximale foutenmarge bedraagt 2,19%.

Over [2dehands](#)

[2dehands](#) is één van de eerste zoekertjessites in België. Met 42 rubrieken is het handelsplatform bijzonder populair: het aantal bezoekers stijgt nog elke dag. Zowel particulieren, als kleine en grote bedrijven bezoeken [2dehands](#): goed voor zo'n 3,2 miljoen bezoekers per maand. Samen kopen en verkopen ze nieuwe en gebruikte items en diensten. Elke dag worden er gemiddeld 70.000 nieuwe zoekertjes geplaatst. Van kleding en verzamelobjecten tot auto's en huisraad.

Over De Kringwinkel:

De Kringwinkel, dat zijn 145 tweedehands- en outletwinkels in de sociale economie die zich achter deze merknaam verzameld hebben en samenwerken op vlak van communicatie en kwaliteit. Kringwinkels staan voor:

- **Sociale tewerkstelling:** Onze producten hebben een verhaal, onze mensen ook. De Kringwinkel biedt een job, een opleiding en een toekomstperspectief aan meer dan 5.400 mensen die, om uiteenlopende redenen, weinig of geen kansen krijgen op de gewone arbeidsmarkt.
- **Aandacht voor het klimaat:** De Kringwinkel haalt herbruikbare goederen op en verkoopt ze weer. Hierdoor komen ze niet op de afvalberg terecht.
- **Originele en betaalbare spullen:** We willen ervoor zorgen dat iedereen, ook met een beperkt budget, kwaliteitsvolle goederen kan kopen. Voor basisproducten bewaken we dan ook steeds een basisprijs. Ons aanbod varieert elke dag.

Voor meer persinformatie:

MindShake PR - Emanuel Sys – 0486 17 52 65 – emanuel@mindshake.biz