Ministerie van Infrastructuur
en Waterstaat

De tweedehandsmarkt voor elektrische personenauto's

Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid | KiM

Maurits Terwindt, Gabrielle Uitbeijerse en Roel Faber

Samenvatting

Het aandeel batterij-elektrische voertuigen (BEV's) in het Nederlandse personenwagenpark is toegenomen tot 3,7% in december 2022. Daarmee reden hier 328.300 BEV's. De instroom van nieuwe en, geïmporteerde, gebruikte BEV's zorgde voor deze toename. De occasionverkoop groeide mee, al is het aanbod in deze markt nog zeer beperkt in vergelijking met de occasionmarkt voor brandstofauto's. In deze publicatie onderzoekt het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (KiM) hoe de markt voor tweedehands elektrische personenauto's in Nederland zich ontwikkelt.



De groei van het totale BEV-wagenpark bleef de afgelopen 3 jaar constant, rond de 70.000 auto's per jaar. Die groei moet versnellen om de CO_2-uitstoot fors te kunnen verlagen, zoals het kabinet in het coalitieakkoord heeft neergelegd. Bovendien streeft het kabinet ernaar dat autobedrijven in Nederland vanaf 2030 geen nieuwe brandstofauto's meer verkopen. Om het huidige wagenpark in 20 jaar geheel te hebben vervangen, moet de totale jaarlijkse instroom van het BEV-wagenpark toenemen tot ongeveer 450.000 auto's per jaar.

Het elektrische autopark is nog jong. Dat betekent dat het aantal elektrische auto's in het totale wagenpark, en daarmee het aantal elektrische auto's dat beschikbaar is voor de tweedehandsmarkt, nog laag is. Daarom functioneert de elektrische occasionmarkt anders dan de fossiele occasionmarkt. Nieuwe BEV's stromen nu gemiddeld eerder in hun leven door als occasion dan brandstofauto's. De overheid kan de toename van het aantal tweedehands elektrische auto's in het wagenpark gericht faciliteren, onder meer via de nieuwmarkt.

Meer instroom van compactere segmenten

De huidige fossiele occasionkopers hebben een voorkeur voor auto's uit het klein-middensegment (B en C), maar die zijn nog weinig voorhanden als elektrische occasion. Een grote groep potentiële kopers wordt nu dus niet bediend, omdat de gewenste goedkopere, oudere BEV-occasions nog niet beschikbaar zijn.

Daarom is het zinvol om de compactere en middensegmenten voor BEV-nieuwverkoop aantrekkelijker te maken. Ook kan de import van gebruikte auto's uit deze segmenten hier mogelijk meer balans brengen. Daarnaast passen sommige kopers hun segmentkeuze aan om aan te sluiten bij het aanbod aan elektrische auto's.

Toename in de nieuwmarkt versterken

Het stimuleren van de toename van nieuwe BEV's in het wagenpark helpt om voldoende aanbod op de tweedehandsmarkt te creëren. De gevolgen van de COVID-19-pandemie en de oorlog in Oekraïne beïnvloeden op de korte termijn weliswaar het aanbod, maar op de langere termijn kan het BEV-aanbod weer toenemen.

De potentiële kopers van nieuwe en tweedehands BEV's lijken voorlopig nog op elkaar. Op basis daarvan zou het zinvol zijn de ervaren drempels voor elektrisch rijden met stimuleringsmaatregelen te verlagen.

Momenteel signaleren we geen belemmeringen in de doorstroom naar de tweedehandsmarkt van elektrische auto's. Met meer instroom van BEV's in de compacte segmenten en een toename in de nieuwmarkt verwachten we dat ook het aanbod in de tweedehandsmarkt op den duur zal toenemen.

Inhoud



1 Samenstelling wagenpark



2 Toename blijft constant



3 Jong wagenpark



4 Elektrische rijders



5 Versnelling instroom

VERANTWOORDING EN COLOFON

Als we het in deze brochure hebben over elektrische en stekkerauto's, gebruiken we ook wel de term 'BEV', of-wel Battery Electric Vehicle, batterij-elektrische auto.

Een (plug-in) hybride-auto noemen we altijd een hybride, ondanks dat deze ook de accu kan opladen en daarmee deels elektrisch rijdt.

1 Samenstelling wagenpark

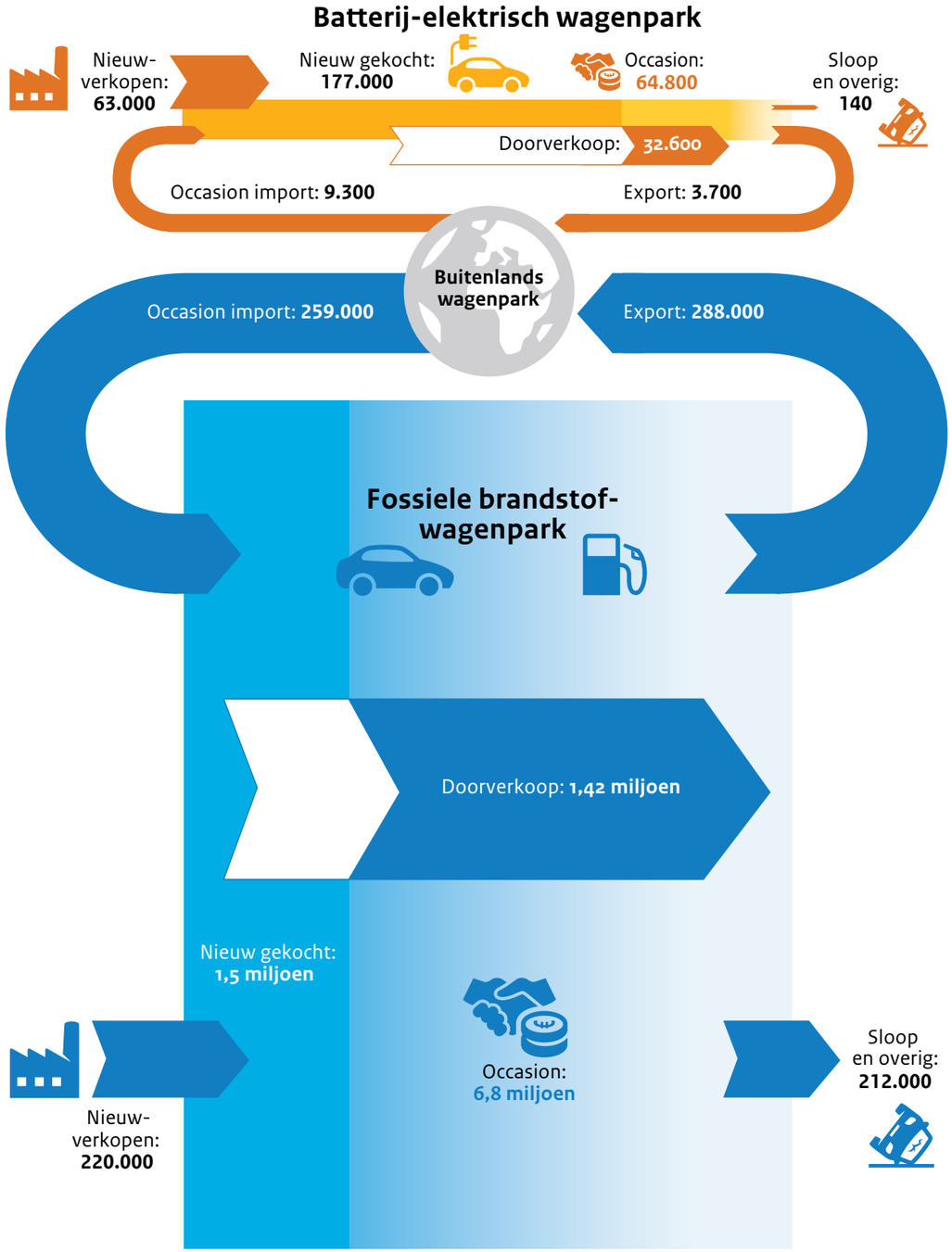
Nieuw is een nieuwe BEV die de eerste eigenaar heeft gekocht. Occasions zijn gebruikte auto's die worden doorverkocht aan een tweede, derde of latere eigenaar.

Het Nederlandse BEV-wagenpark (geel) bestond eind 2021 uit 249.200 auto's en neemt toe. Op 31 december 2022 reden er 328.300 BEV's. Het wagenpark van fossiele brandstofauto's (blauw) is ruim 30 keer zo groot. Het oppervlakte van de vlakken geeft de verhouding tussen de twee wagenparken weer over 2021. Een wagenpark bestaat uit nieuw gekochte en doorverkochte auto's (occasions).

In dit stroomdiagram geven de pijlen de jaarlijkse veranderingen voor beide wagenparken aan. Door nieuwverkoop en import stromen de auto's het wagenpark in, en door export en sloop stromen ze uit. Binnen het wagenpark vindt binnenlandse doorverkoop plaats van nieuwe en tweedehands auto's. De totale doorverkoop binnen het fossiele brandstofwagenpark is ruim 40 keer zo groot als de doorverkoop binnen het BEV-park.



De wagenparkdata in deze figuur zijn van 31 december 2021, de in-, uit- en doorstroomaantallen zijn over het jaar 2021. Het witte deel van de doorverkooppijl illustreert het verkoopdeel van eerste eigenaar naar de tweede eigenaar, het gekleurde deel de binnenlandse occasiondoorverkoop. Het kleurverloop in het occasionvlak symboliseert het leeftijdsverschil binnen occasions.



Het BEV-wagenpark neemt elk jaar toe. De afgelopen 3 jaar kwamen er jaarlijks ongeveer 70.000 elektrische auto's bij, de jaren daarvoor waren dat er nog aanzienlijk minder. Ondanks de jaarlijkse toename maken BEV's nog maar 3,5% uit van het totale wagenpark. Van de vijf nieuwe auto's die het wagenpark instromen, is er één elektrisch.

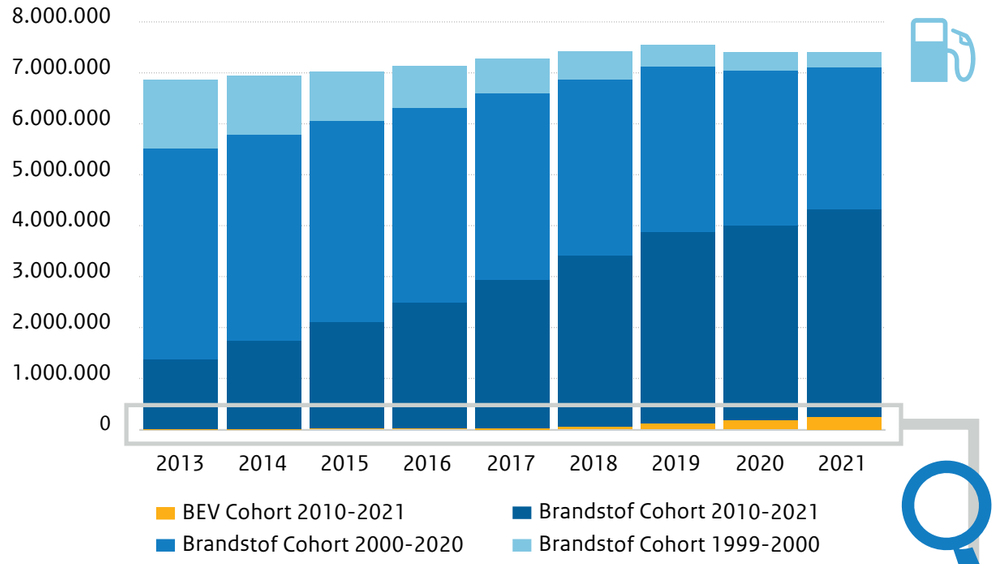
Dit jaarlijkse aandeel is in het staafdiagram weergegeven met gele balkjes. Om de groei van het elektrische gedeelte beter te kunnen zien, zoomen we in de onderste grafiek in op de BEV's, waarbij we de y-as hebben aangepast ten opzichte van de bovenste grafiek. Nu wordt duidelijk dat het aantal BEV's tussen 2016 en 2019 exponentieel toenam, met een groei die oploopt van 60 tot 140% per jaar. Sinds enkele jaren blijft die jaarlijkse groei echter constant rond de 70.000. Het grootste gedeelte van deze elektrische auto's is dus nog jong.

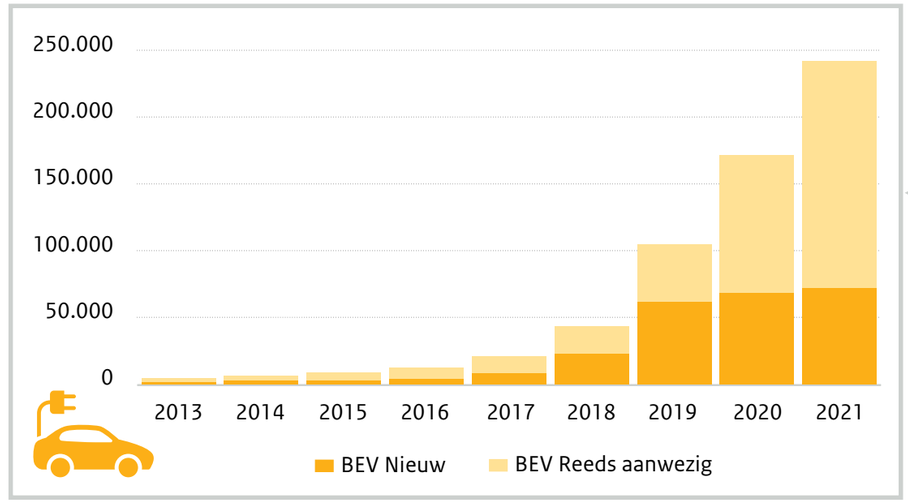
Het grootste gedeelte van het Nederlandse wagenpark bestaat uit fossiele brandstofauto's. Die auto's gaan ongeveer 20 jaar mee en zijn gemiddeld zo'n 10 jaar oud. Veel brandstofauto's zijn dus veel ouder dan de BEV's in het wagenpark. In het staafdiagram zijn de auto's die gedurende 10 jaar zijn ingestroomd, bij elkaar genomen in een cohort. Hoe recenter het cohort, hoe donkerder de blauwe kleur. De cohorten van 1990-2000 en 2000-2010 worden zichtbaar kleiner binnen het wagenpark. Het meest recente cohort neemt toe, het oudste cohort verdwijnt langzaamaan. De verkoop van het aantal nieuwe brandstofauto's neemt sinds 2017 af. Die afname betreft vooral dieselauto's. Het aandeel BEV's neemt toe.



Deze staafdiagrammen zijn niet gebaseerd op exacte data, maar op een combinatie van bekende aantallen auto's en schattingen van jaarlijkse veranderingen zoals export en sloop.

Cohorten fossiele brandstofauto's en BEV's





2 Toename blijft constant

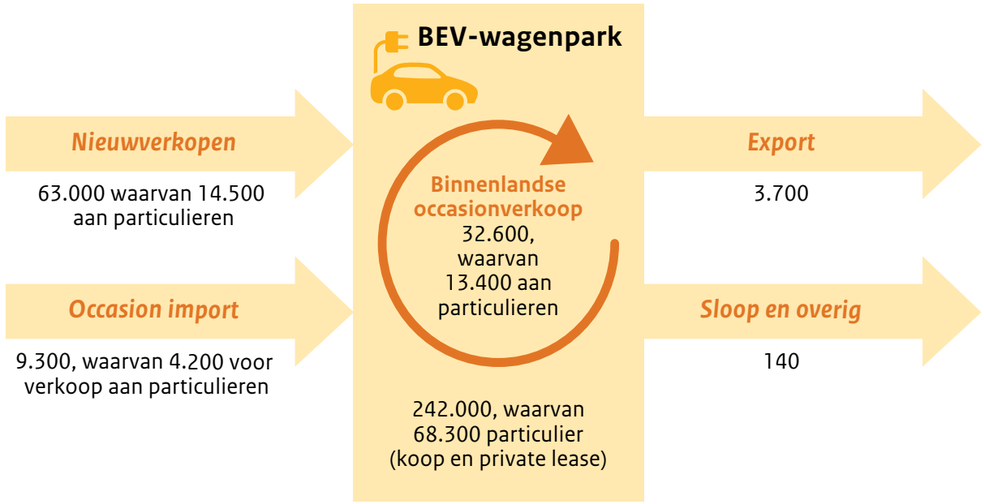
De instroom van BEV-auto's in het wagenpark is groter dan de uitstroom. In 2021 werden 63.000 nieuwe BEV's verkocht, iets minder dan het jaar ervoor. In dat jaar liep de gehele nieuwe autoverkoop iets terug, maar het aandeel BEV's daarin bleef constant rond 20%. Ook importeren Nederlandse autobedrijven BEV-occasions uit het buitenland; in 2021 waren dat er ongeveer 9.300. Ofwel: ongeveer één op de zeven BEV's die in het wagenpark instroomden, werd geïmporteerd. De export van occasions is klein in omvang: slechts 3.800 BEV's werden geëxporteerd. En bij sloop en overig ging het om 140 auto's. Het elektrische wagenpark nam zo toe met ongeveer 70.000 auto's. Deze groei is de afgelopen 3 jaar vrijwel constant.

Absolute groei blijft gelijk in plaats van een versnelling

De toename van het aantal BEV's moet versnellen om op termijn een volledig elektrisch wagenpark te hebben. Emissievrije mobiliteit draagt bij aan het streven in het coalitieakkoord om de CO_2-uitstoot van de mobiliteitssector fors te verlagen.

Hoe eerder de versnelling op gang komt, des te meer automobilisten er in totaal elektrisch rijden in plaats van op fossiele brandstof. Dat vermindert de CO_2-uitstoot door het wegverkeer. Gegeven een gemiddelde levensduur van een auto van 20 jaar, moet de totale instroom in het BEV-wagenpark oplopen tot 450.000 per jaar om op termijn het huidige wagenpark van 9 miljoen auto's te vervangen.





Mogelijke redenen voor gelijkblijvende groei

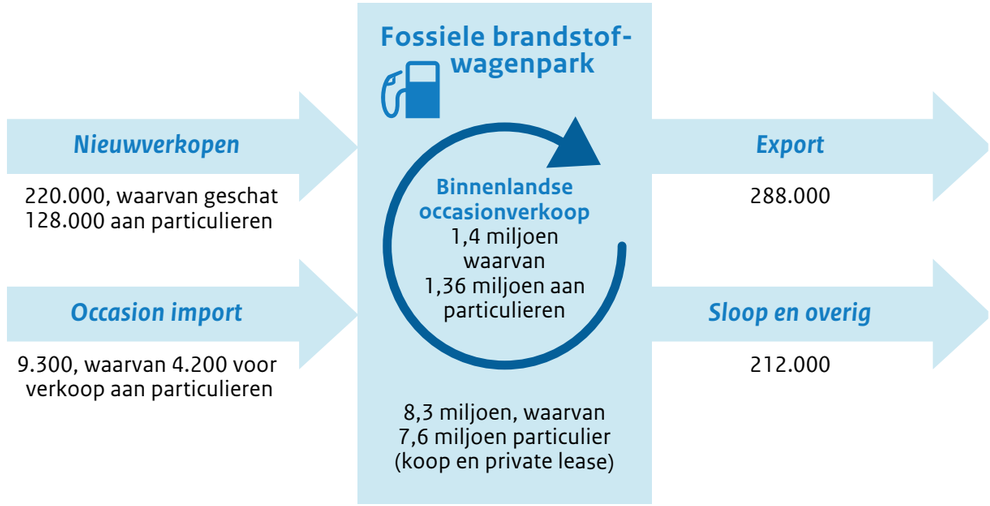
Enerzijds belemmeren knelpunten in de productie van BEV's een snelle, stabiele groei van het aanbod. Ontwikkelingen zoals de oorlog in Oekraïne, de COVID-19-pandemie en schaarste op de arbeidsmarkt zorgen voor schaarste van de grondstoffen die nodig zijn voor de productie van accu's en computerchips. De productiekosten van zowel elektrische als brandstofauto's stijgen hierdoor. Het is onzeker wanneer het aanbod aan BEV's alsnog versneld kan toenemen. Ondanks de huidige, tijdelijk instabiele periode zal dat op de lange termijn naar verwachting gebeuren.

Anderzijds kan een beperkte vraag deels ten grondslag liggen aan de stagnatie, maar op basis van het huidige onderzoek is dit niet vast te stellen. Mensen willen om diverse redenen liever (nog) geen BEV. De meest genoemde zijn een te hoge prijs en zorgen over de actieradius en het laden. De onzekere periode van oorlog en pandemie van de afgelopen jaren speelt bij de autoaankoop mogelijk ook een rol.

Eén op de vier nieuwe BEV's naar particulier

Het aantal BEV's en hun aandeel in de verkoopaantallen groeit sterk, maar niet sterk genoeg om de kabinetsambities te halen. Die groei geldt voor zowel nieuwverkopen als occasions. Nieuwe BEV's worden vooral gekocht door bedrijven waarvoor de auto's onderdeel van het businessmodel zijn, zoals leasemaatschappijen of taxibedrijven. In 2021 ging het hierbij om 48.510 nieuw verkochte auto's. Dat is ruim 3 keer zoveel als de 14.490 BEV's die particulieren nieuw kochten: 8.190 direct en 6.300 via private lease.

Zakelijk elektrisch rijden is voordelig. Over een zakelijk gereden BEV hoeft de automobilist namelijk minder bijtelling voor privégebruik van een zakelijke auto te betalen dan over een brandstofauto. Dit bedrag is voor BEV's 16% over de cataloguspijs tot € 30.000 in 2023 en 22% over het deel daarboven. Voor brandstofauto's geldt 22% over de volledige cataloguspijs. Elektrisch rijden scheelt dus tot € 150 per maand.



Groei tweedehands BEV-park ijlt na op nieuwverkopen

Veel auto's uit leaseconstructies komen na ongeveer 5 jaar op de occasionmarkt, als het leasecontract van de zakelijke rijder afloopt. Eén op de drie BEV's staat als occasion bij een tweede (of derde) eigenaar voor de deur. Het tweedehandswagenpark van BEV's groeit, maar deze groei ijlt na op die van nieuwverkopen. De eerste eigenaar van een nieuwe auto rijdt uiteraard eerst enige jaren met deze auto alvorens die te koop aan te bieden. De huidige BEV-occasions in het wagenpark zijn gemiddeld 4 jaar oud.

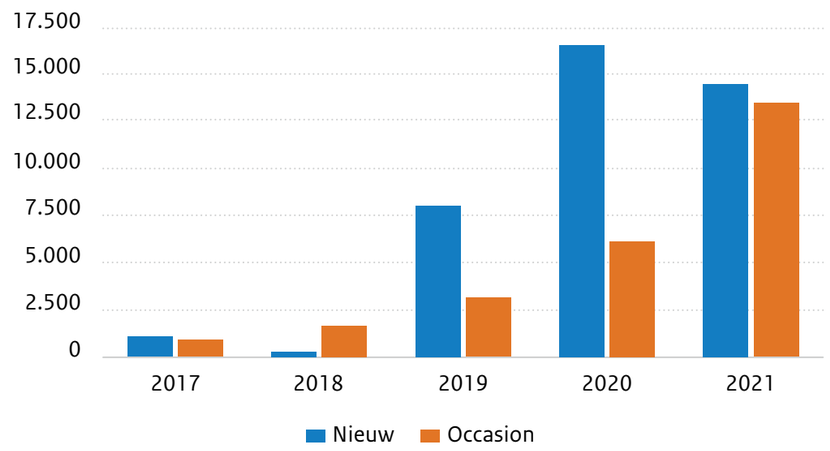
Particulieren kopen steeds vaker BEV-occasions. In 2021 werden er 32.600 elektrische occasions verkocht, waarvan 13.400 aan particulieren. Dat is een verdubbeling ten opzichte van het jaar ervoor. Sinds de Subsidieregeling Elektrische Personenauto's Particulieren (SEPP) van kracht is (per 1 juli 2020), stimuleert de overheid ook de aankoop van occasions. Per occasion ontvangt de koper een subsidie van € 2.000, voor een nieuwe BEV is dat in 2023 € 2.950. Met twee op de drie verkochte BEV-occasions in 2021 werd eerder in Nederland gereden, één op de drie werd uit het buitenland geïmporteerd.

Import BEV-occasions groeit sterk, weinig export

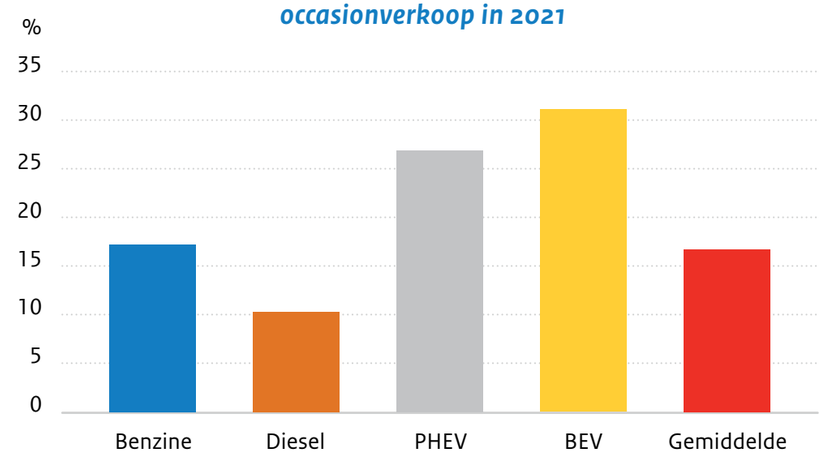
De import van elektrische occasions stijgt snel. In 2021 werden er 9.300 occasions geïmporteerd, een verdubbeling ten opzichte van 2020. Hiervan ging ongeveer de helft naar particulieren. Een derde van de particuliere occasions kwam daarmee uit het buitenland. Dit is ongeveer 2 keer zoveel als het aandeel buitenlandse particuliere benzine-occasions. Mogelijk komt dit doordat de jonge leeftijd van het BEV-wagenpark het binnenlandse occasionaanbod beperkt. De andere twee derde van de particuliere BEV-occasions komen van een Nederlandse eigenaar.

Een groot deel van de nieuw verkochte elektrische auto's blijft in Nederland: in 2021 werden er 3.700 BEV's geëxporteerd. Dat is ongeveer 5,7% ten opzichte van het elektrische occasionpark, iets meer dan de 4,2% export van brandstofauto's ten opzichte van het fossiele brandstofoccasionpark. Voor de volledigheid maken we deze vergelijking ook bij de import van gebruikte auto's. Ten opzichte van het elektrische occasionpark is de import 14,4%, terwijl de import van brandstofauto's minder dan 4% ten opzichte van het brandstofoccasionpark is.

BEV-occasion- en nieuwverkopen aan particulieren



Aandeel import binnen de particuliere occasionverkoop in 2021





Vooral compacte en middelkleine BEV-occasions zijn gewild onder particulieren

Auto's worden doorgaans ingedeeld in segmenten. Voor personenauto's zijn dat: A (klein), B (compact), C (klein-midden), D (groot-midden) en E (groot, luxe en sportief).



Onder particulieren die nieuwe BEV's kopen, zijn vooral de middensegmenten C en D populair, bij nieuwe brandstofauto's zijn dat vooral de compactere segmenten B en C. Bij de BEV-occasions worden de segmenten B en C het meest gekocht, net als bij de brandstofauto's. Deze segmenten zien we ook terug bij de import van occasions.

Als de huidige voorkeur voor segmenten bij kopers van brandstofoccasions ook geldt voor toekomstige elektrische occasionkopers, dan zal de vraag naar B- en C-auto's stijgen. In 2021 echter waren juist de grote segmenten populair onder de BEV-nieuwverkopen. We verwachten dat die over zo'n 5 jaar doorstromen naar de tweedehandsmarkt.

Dan moeten particulieren deze modellen overigens wel kunnen betalen. Bij export valt namelijk het hoge aandeel van het dure segment E op. Auto's uit dit segment zijn populair in zakelijke leaseconstructies. Als na 5 jaar het bijtellingsvoordeel voor deze auto's wegvalt, zijn ze voor een zakelijke rijder echter niet meer aantrekkelijk. Door de hoge prijs zijn ze voor veel particulieren dan alsnog te duur.

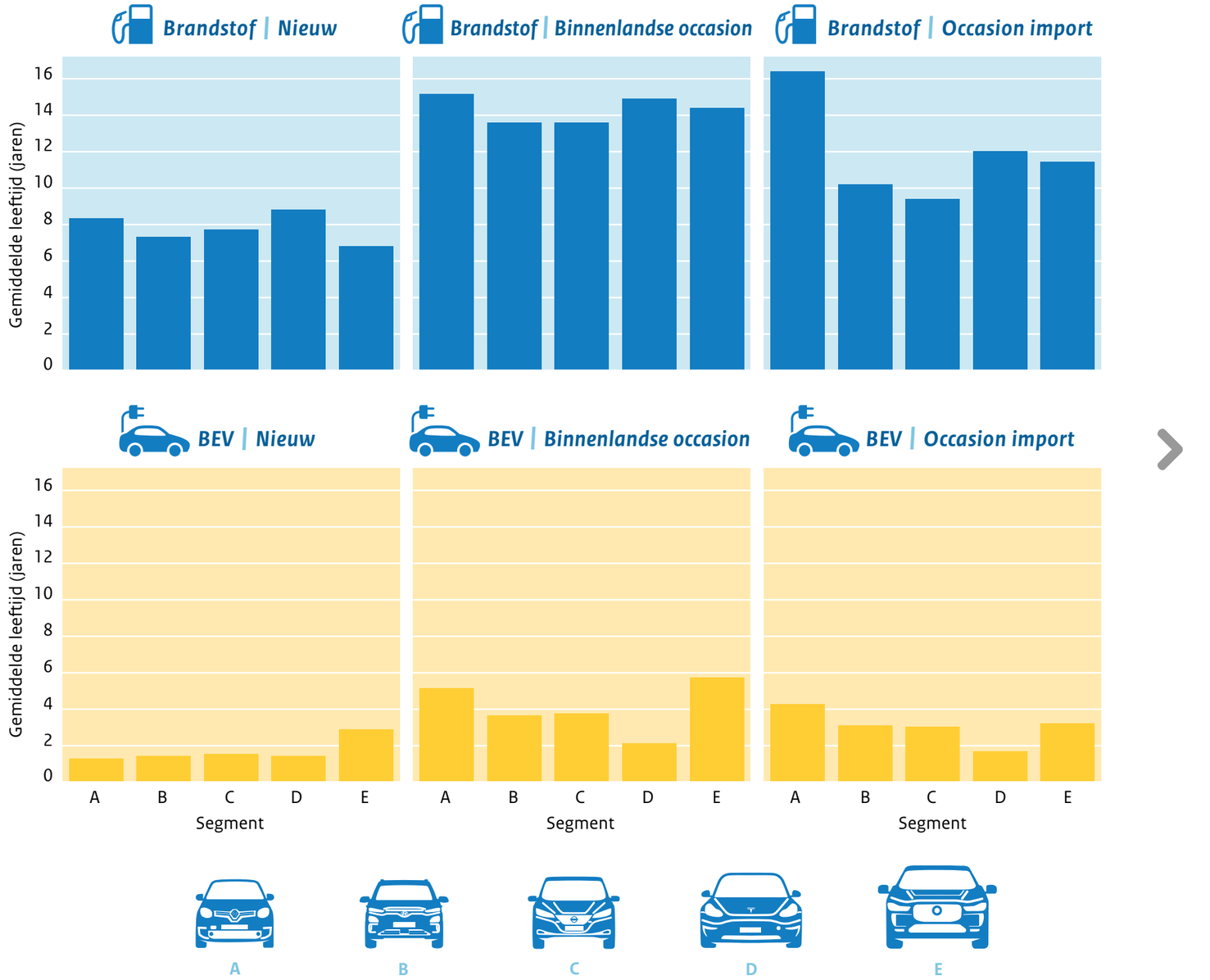
Overigens kiezen de huidige particuliere BEV-rijders vaak voor een elektrische auto die in een ander segment valt dan hun vorige brandstofauto. Per saldo zijn automobilisten iets kleiner gaan rijden. Het is echter de vraag of dit straks ook geldt voor de grotere meerderheid.

3 Jong wagenpark

Het elektrische wagenpark is jong en klein vergeleken met het fossiele brandstofauto-wagenpark. Pas sinds ongeveer 10 jaar zijn meerdere elektrische modellen voor een groter publiek verkrijgbaar; in het begin was het aanbod beperkt. Wat er was, was bovendien duur.

Doordat er meer nieuwe BEV's zijn dan occasions, is de gemiddelde leeftijd van het BEV-wagenpark lager dan die van het fossiele autopark. Ook de BEV's die als occasion bij hun huidige eigenaar terecht zijn gekomen, zijn veel jonger dan de brandstofauto's die als occasion bij hun huidige eigenaar terecht zijn gekomen. BEV's worden doorgaans dus veel eerder in hun leven als occasion doorverkocht. De meeste BEV's die nog bij hun eerste eigenaar zijn (nieuw, in bijgaande afbeelding), zijn ongeveer 2 jaar oud, tegenover 8 jaar voor brandstofauto's. Voor binnenlandse en geïmporteerde occasions varieert de gemiddelde leeftijd per segment. Voor BEV's is die 2-5 jaar, voor brandstofauto's 10-14 jaar.

De gemiddelde leeftijd van elektrische occasions verschilt niet veel tussen de segmenten A tot en met D. Alleen bij binnenlands verhandelde occasions uit segment E zien we een opvallende piek. Auto's uit dit segment zijn al wat langer verkrijgbaar. Een populair model hiervan, de Tesla Model S, wordt al sinds 2013 in Nederland verkocht. Deze stroomt dus al langer het wagenpark in, en is daarom gemiddeld iets ouder.





BEV's zijn vooral in het bezit van (lease)bedrijven, maar dit verschuift

In het Nederlandse wagenpark van 9 miljoen personenauto's zijn verreweg de meeste auto's in privébezit. Bij BEV's ligt de verhouding anders: slechts een derde van alle BEV's is in het bezit van particulieren. Het grootste deel van de BEV's is in het bezit van rechtspersonen, waaronder de leasemaatschappijen. Overigens behoren zzp'ers in deze indeling ook tot de particulieren.

Ook bij de BEV-verkopen ligt het zwaartepunt (nog) bij rechtspersonen. Ongeveer drie van de vier nieuwverkopen ging naar zakelijke rijders. Na 5 jaar vervalt het bijtellingsvoordeel, waarna een auto niet langer interessant is voor een zakelijk rijder. De auto stroomt dan vaak door naar de occassionmarkt. Maar ook bij occasionverkopen gaat het merendeel nog naar rechtspersonen. In Nederland nieuw verkochte BEV's stromen vaker door naar het occasionwagenpark dan dat ze geëxporteerd worden. De relatief jonge occasionmarkt voor BEV's is meer afhankelijk van doorstroom vanuit de nieuwmarkt en import dan de volwassener occasionmarkt voor brandstofauto's, waarop ook onderling meer wordt verhandeld.

In 2021 wisselden 32.600 BEV-occasions van eigenaar, waarvan er 13.400 naar particulieren gingen en het overige deel naar rechtspersonen. Dit beeld verschuift echter wel. Een steeds groter aandeel van de nieuwverkopen is bestemd voor particulieren. Het gaat hierbij zowel om private lease als om privéaanschaf.

BEV-occasions zijn relatief minder duur geworden

Alle occasions zijn tussen 2018 en 2022 duurder geworden, maar van elektrische occasions steeg de gemiddelde handelswaarde minder sterk dan die van fossiele brandstofoccasions. BEV-occasions uit de 3 laagste segmenten hebben gemiddeld een ongeveer even hoge handelswaarde, terwijl bij fossiele brandstofsoorten de prijs oploopt met het segment.



4 Elektrische rijders

Mensen kiezen voor BEV op basis van verschillende argumenten

Mensen kiezen op basis van situationele, psychologische en sociale argumenten wel of niet voor een elektrische auto. Verschillende organisaties, zoals de ANWB en de Vereniging voor Elektrische Rijders, onderzoeken deze regelmatig. Een overzicht staat bijvoorbeeld in het KiM-onderzoek 'Met de stroom mee'. De argumenten zijn de laatste jaren niet veel veranderd.

De voornaamste argumenten om niet elektrisch te rijden zijn:
- Een hoge aanschafprijs
- Te weinig laadpunten
- Een beperkte actieradius

De voornaamste argumenten om wel elektrisch te rijden zijn:
- De lagere gebruikskosten
- De voordelen voor milieu en klimaat
- Technische innovatie en rijplezier

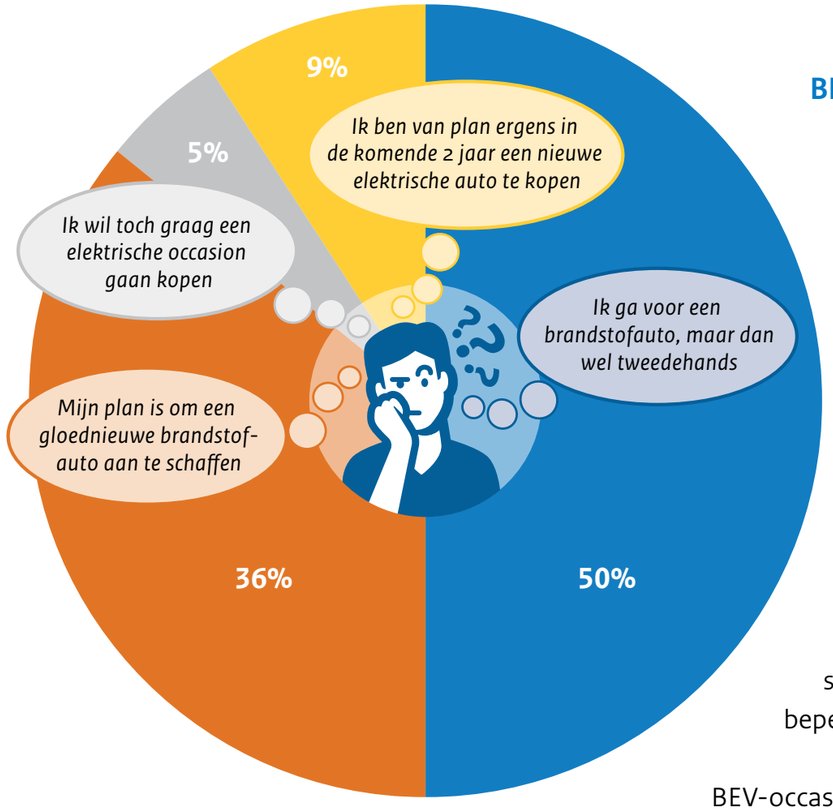
De BEV raakt wijder verspreid en daarmee verandert het beeld van de typische eigenaar

De afgelopen jaren is de elektrische auto steeds meer gemeengoed geworden. Momenteel vindt dan ook een verschuiving plaats in het type koper, van de kleine groep innovators naar een meerderheid van de autokopers.



Mensen die nu al in een elektrische auto rijden, maken deel uit van de groep ‘koplopers’. Dit zijn vooral zakelijke rijders, en mede daardoor vaker mannen met een hoog opleidingsniveau en dito inkomen. De eerste veel verkochte BEV’s waren vaak grotere, duurdere auto’s die bij uitstek voor dit segment interessant zijn. Deze kopers rijden vaak ook veel kilometers per jaar, waardoor de BEV relatief voordelig wordt. Elektrisch rijden kost per kilometer namelijk minder dan rijden op brandstof.

De particuliere BEV-markt groeit echter snel. Deze groep kopers hecht wat sterker aan praktische argumenten zoals de prijs en de actieradius, dan de groep innovators. Het stereotype beeld van de zakelijke BEV-rijder, zoals hierboven geschetst, zal daarom moeten worden bijgesteld.



De vraag naar BEV-occasions zal de komende jaren toenemen

Veel nieuwe BEV-modellen zullen ook de komende jaren nog te duur zijn voor de steeds grotere groep potentiële kopers. Zij geven eerder de voorkeur aan een occasion.

In 2020 hebben we aan deelnemers van het Mobiliteitspanel Nederland (MPN) gevraagd of zij van plan zijn de komende 2 jaar een auto te kopen of te leasen. Ongeveer een derde gaf aan dit van plan te zijn. De meerderheid was van plan een brandstofauto te kopen, vooral een occasion. Bij de geplande BEV-kopers is de nieuwe auto in de meerderheid. Maar ook onder hen is de occasion al behoorlijk populair. Wij verwachten dat de interesse in elektrische occasions naar verhouding met de tijd zal toenemen.

BEV-occasionkopers vinden het aanbod nog te beperkt

Veel potentiële BEV-occasionkopers lopen momenteel nog aan tegen een beperkt aanbod aan occasions. BEV’s bevinden zich in een groeiende markt, waarin het wagenpark nog gedomineerd wordt door relatief jonge auto’s. Hierdoor stromen nog niet veel BEV’s door naar de occasionmarkt. BEV’s die wel doorstromen, zijn bovendien vaak erg duur. De ANWB laat zien dat 62% van de occasionkopers het aanbod in BEV-tweedehandsmodellen nog te beperkt vindt, en te duur.

Daarnaast gaat het bij veel occasions die nu vanuit de nieuwe (lease)markt doorstromen, om erg grote typen auto’s. Dit waren de eerste pionierende modellen. De meerderheid van de occasionkopers is echter op zoek naar kleinere modellen. Dat zien we terug in de grootte van brandstofoccasions, maar nog niet bij BEV-occasions. Dat duidt op een beperking van het BEV-aanbod.

BEV-occasions zijn niet buitensporig duur in vergelijking met brandstofoccasions gezien de grootte en de leeftijd van de auto’s. Maar juist omdat deze groep occasions gemiddeld veel jonger is en uit grotere modellen bestaat, is het beschikbare aanbod vaak erg prijzig. En hoewel kopers volgens de ANWB aangeven meer geld te willen betalen voor een elektrische auto dan voor een brandstofauto, blijven veel van deze modellen nog buiten hun bereik. Daardoor wordt een grote groep kopers niet bediend, omdat de gewenste goedkopere, oudere BEV-occasions op de occasionmarkt nog niet beschikbaar zijn.

	Occasionkoper	Nieuwkoper
Benzine/diesel	€ 10.700	€ 24.900
Elektrisch	€ 13.000	€ 29.000



De BEV-occasionkoper lijkt op de BEV-nieuwkoper...

De BEV-occasionkoper vertoont overeenkomsten met de BEV-nieuwkoper. Met andere woorden: de groep automobilisten die elektrisch wil rijden, lijkt op elkaar, of zij nu een nieuwe auto willen of juist een occasion.

Uit een analyse van de MPN-vragenlijst uit 2020 blijkt dat mensen die verwachten een elektrische auto te kopen of leasen, vaak meer kilometers per jaar rijden dan andere automobilisten. Dit valt te verwachten, omdat de totale kosten van de auto over de gebruiksduur voor een elektrische auto relatief laag uitvallen naarmate iemand meer kilometers rijdt. Daarmee vallen financiële bezwaren deels weg, hoewel de hoge aanschafprijs nog steeds een groot bezwaar zal zijn.

Ook mensen die van plan zijn een elektrische occasion te kopen, hebben nog altijd een hoog inkomen en een hoog opleidingsniveau. Gezien het beperkte aanbod op de occasionmarkt, zijn dit de groepen met voldoende inkomen om een elektrische auto aan te kunnen schaffen.

Huidige BEV-rijders reden vaak al jongere auto's voor ze een elektrische auto kochten. De gekochte BEV is ook vaak jonger dan een eerder gekochte brandstofauto. Daarnaast bezit één op de vijf mensen die in een BEV geïnteresseerd zijn, al een hybride- of elektrische auto.

... maar er zijn ook verschillen

Toch zijn er ook verschillen te ontdekken tussen BEV-occasionkopers en BEV-nieuwkopers. De grotere groep occasionkopers lijkt meer interesse te hebben in een auto die wat compacter en betaalbaarder is, terwijl het bij nieuw verkochte BEV's – mede door het beschikbare aanbod – juist om grotere modellen gaat.

De BEV-occasionkoper lijkt zich ook meer zorgen te maken om klimaatverandering dan de nieuwkoper, die juist wat vaker technologisch gedreven lijkt te zijn. Beiden maken zich bovengemiddeld zorgen om het milieu en het klimaat vergeleken met de mensen die een voorkeur hebben voor brandstofauto's. Het is nog wel de vraag of dit beeld de komende jaren stabiel zal blijven, als er meer BEV-occasions in het wagenpark verhandeld gaan worden.

Ook valt op dat de occasionkoper nog meer dan de nieuwkoper al beschikt over een elektrische of hybride-auto in het huishouden. Wellicht dat de positieve ervaringen of de investeringen in onder meer een laadpunt bij de woning ervoor zorgen dat deze huishoudens ook met hun tweede auto elektrisch willen rijden.

Ten slotte verwachten vrouwen wat vaker een occasion-BEV aan te schaffen dan mannen. Dit verschil wordt waarschijnlijk voor een groot deel verklaard door bovengenoemd verschil tussen de eerste en tweede auto in het huishouden.

5 Versnelling instroom



Streven naar emissievrije personenauto's

Het huidige coalitieakkoord van VVD, D66, CDA en CU stelt dat het kabinet de CO_2-uitstoot in de mobiliteitssector fors omlaag wil brengen. In het klimaatakkoord is het streven dat uiterlijk in 2030 alle nieuwe personenauto's emissievrij zijn. Dit lijkt op het akkoord dat het Europees Parlement en de Raad van de Europese Unie in oktober 2022 sloten, namelijk dat nieuwe personenauto's vanaf 2035 geen CO_2 meer mogen uitstoten. De maatregelen voor stimulering na 2026 zijn nog niet uitgewerkt, eerst wordt het huidige beleid geëvalueerd.

Versnellen van de groei in elektrisch rijden

De groei van het hele BEV-wagenpark is nu constant, terwijl een versnelling in die groei nodig is om het hele wagenpark te elektrificeren. Het overzicht van stimuleringsmaatregelen voor elektrisch rijden uit het KiM-rapport 'Met de stroom mee' geeft een basis van mogelijke en genomen (beleids)maatregelen, waar we in ons achtergrondrapport over de tweehandsmarkt op aansluiten.

De tweedehandsmarkt zit in de opstartfase. We constateerden al een tekort in het aanbod aan auto's uit de compactere segmenten. Momenteel signaleren we geen belemmeringen in de doorstroom van elektrische auto's naar de tweedehandsmarkt. Die tweedehandsmarkt wordt bepaald door de nieuwmarkt van de laatste 15 jaar. Voordat beleid gericht op de nieuwmarkt echter doorwerkt in de tweedehandsmarkt, zijn er vele jaren verstreken.

Uit het onderzoek volgen twee aspecten die van belang zijn om de groei van het elektrische autopark, en daarmee ook de occasionmarkt, gericht te faciliteren:

- Meer instroom van compactere segmenten
- Toename in de nieuwmarkt versterken

Wanneer een beperkt aanbod aan nieuwe volledig elektrische auto's niet voldoende in de behoefte aan personenauto's kan voorzien, kan een grotere import van brandstofauto's daarop een aanvulling bieden. Extra import van brandstofoccasions in plaats van meer nieuwe elektrische auto's kan echter het doel van forse CO_2-reductie tegenwerken.

Maatregelen die de import van brandstofauto's minder aantrekkelijk maken, zoals differentiatie van invoerkosten of CO_2-normen, zouden de elektrificatie van het wagenpark kunnen versterken. In het licht van een Europese vrije markt lijkt dit nu juridisch niet haalbaar, maar wellicht gaat dit speelveld veranderen. We weten niet of de BEV-wagenparken in het buitenland wel voldoende auto's uit de gewenste segmenten bevatten om in een steeds grotere behoefte in Nederland te voorzien.

Meer instroom van compacte en middensegmenten

Nieuwe BEV's worden nu grotendeels binnen Nederland als occasion doorverkocht. Dat zijn vooral auto's uit de midden- en grotere segmenten. Elektrische auto's uit het grootste segment E worden vaker geëxporteerd. In het geval van brandstofoccasions rijden mensen vooral in auto's uit het compacte en middensegment. Als de voorkeur van toekomstige BEV-occasionkopers hiermee overeenstemt, dan is het zinvol om deze segmenten voor nieuwverkopen aantrekkelijker te maken. Ook het stimuleren van de import van occasions kan zich op deze segmenten richten.

Het huidige beleid speelt hier al op in door goedkopere nieuwe BEV's aantrekkelijker te maken dan BEV's uit de duurdere segmenten, ook voor het zakelijke rijden. Dit gebeurt hoofdzakelijk via de cap op de bijtelling. Dit is het plafond op de catalogusprijs waaronder het gereduceerde bijtellingstarief geldt. Deze cap daalt sinds 2020 elk jaar en is nu € 30.000. Door de cap steeds te verlagen, worden de lager geprijsde BEV's voor zakelijke rijders aantrekkelijker dan de duurdere.

Toename in de nieuwmarkt versterken

Verkoop van nieuwe elektrische auto's leidt tot een groter elektrisch wagenpark, en tot een grotere doorstroom naar de occasionmarkt. Het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) verwacht in de Klimaat- en Energieverkenning dat, met de huidige stimuleringsmaatregelen, twee van de drie nieuwe auto's in 2030 elektrisch zullen zijn. Dat aandeel blijft dus achter bij de kabinetsambities. Stimulering van de nieuwverkoop van BEV's, ook na 2025, ondersteunt de toename van het totale BEV-wagenpark, en daarmee een groter BEV-occasionaanbod. Zowel de zakelijke als de particuliere rijder kunnen hiermee bediend worden.



Elektrisch rijden stimuleren

De potentiële kopers van nieuwe en tweedehands BEV's lijken voorlopig nog op elkaar. Op basis van die bevinding zou het zinvol zijn de huidige stimulering gericht op het verlagen van de drempels voor elektrisch rijden, voort te zetten. Denk hierbij allereerst aan het verlagen van de drempel van de aanschafprijs. Bijvoorbeeld door financiële maatregelen, maar ook door inzicht te bieden in de totale kosten van gebruik en eigendom van een elektrische auto. Occasionkopers zijn minder kapitaalkrachtig dan nieuwkopers, maar in het algemeen zijn ze wel bereid voor een elektrische auto iets meer te betalen.

Ook maatregelen die de laadinfrastructuur toegankelijk maken, verlagen de drempel voor het gebruik. Welke stappen zijn bijvoorbeeld haalbaar voor de grote groep Nederlanders (60%) die geen privéparkeerplek hebben?

Ten derde is de brancheverenigingen van autobedrijven een accucheck voor tweedehandsbatterijen aan het ontwikkelen. Ook delen veel elektrische rijders graag hun ervaringen en soms zelfs hun auto. Goede praktijkervaringen en een realistische inschatting van de benodigde en beschikbare energie in de accu helpen om de onzekerheid over de actieradius in de praktijk weg te nemen.

Verantwoording

Werkwijze

Met dit onderzoek brengt het Kennisinstituut voor Moiliteitsbeleid (KiM) de (elektrische) occasionmarkt in kaart. Batterij-elektrische personenauto's (BEV's, Battery-Electric Vehicles) staan hierin centraal. We gaan dus niet in op licht-elektrische vrachtvoertuigen of bestelbusjes. Ook plugin-hybrides (PHEV's, Plugin-Hybrid Electric Vehicles) onderzoeken we niet apart, maar – indien zinvol – maken we hierover expliciet melding in de resultaten. Zo mogelijk leggen we de nadruk op occasions: gebruikte auto's. Ook gaat het onderzoek met name over particuliere kopers en slechts zijdelings over de zakelijke rijder.

We zetten 2 centrale onderzoeksmethoden in, namelijk literatuurstudie en analyse van bestaande data. Deze data bevatten gegevens over personenautoverkopen, wagenpark en handelswaarde. Daarnaast benutten we gegevens over autobezit en aanschafintentie uit het Mobiliteitspanel Nederland (MPN).



Achtergrondrapport

Voor meer informatie over de methode, data en resultaten verwijzen wij naar het achtergrondrapport, dat via de website www.kimnet.nl te downloaden is.

Terwindt, M.J.A., Uitbeijerse, G.C.M. en Faber, R. (2023). *De tweedehandsmarkt voor elektrische personenauto's.* Achtergrondrapport. Den Haag: Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (KiM).

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat
Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid

www.kimnet.nl
info@kimnet.nl

Postbus 20901 | 2500 EX Den Haag
www.rijksoverheid.nl/ienw

ISBN: 978-90-8902-284-4
Maart 2023 | KiM-23-A006

Auteurs
Maurits Terwindt, Gabrielle Uitbeijerse en Roel Faber

Vormgeving
Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid

Publicaties van het KiM zijn als PDF te downloaden van onze website www.kimnet.nl of aan te vragen bij het KiM (via info@kimnet.nl). U kunt natuurlijk ook altijd contact opnemen met één van onze medewerkers. Delen uit deze brochure mogen worden overgenomen op voorwaarde van bronvermelding: Terwindt, M.J.A., Uitbeijerse, G.C.M., Faber, R. (2023), 'De tweedehandsmarkt voor elektrische personenauto's'. Brochure. Den Haag: Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (KiM).