

VERSNELLING IN AANSCHAF ELEKTRISCHE AUTO'S IS ESSENTIEEL EN OOK MOGELIJK

PLEIDOOI VOOR ELEKTRISCHE AUTO'S VOOR HUISHOUDENS ZONDER HOOG INKOMEN OF ZONDER AUTO VAN DE ZAAK

Pepijn van de Water en Hans Jeekel, TU Eindhoven



Laboratorium Verantwoorde Mobiliteit

INHOUDSOPGAVE

1.		Inleiding	3
2.		Wat is het probleem?	3
3.		De huidige positie	5
4		Ons voorstel	6
	4.1	Aanbod realiseren	7
	4.2	Vraag realiseren	7
	4.3	Ombuigen van de huidige subsidieregeling	8
5.		Case study: een voorbeeld uit het buitenland	11
6.		Ons systeem wat verder uitgewerkt	12
	6.1	Jaarlijks bijstellen	12
	6.2	Het systeem in een oogopslag	13
	6.3	De verantwoordelijkheden in het systeem	13
	6.4	De financiering van het systeem	14
7.		Perspectief	17

1. Inleiding

Voor het realiseren van de klimaatopgave voor mobiliteit wordt een snelle elektrificering van het wagenpark cruciaal. Echter; het loopt met deze elektrificering eigenlijk niet zo snel. In 2019 werden 62.000 nieuwe volledig elektrische auto's verkocht (marktaandeel 13,7 %), in 2020 67.000 van dergelijke auto's (marktaandeel 19 %), en tot november dit jaar 42.000 elektrische auto's (marktaandeel 15 %) (cijfers RVO en CBS, diverse jaren). Zelfs als we wat optimistischer zijn over de groei van het aandeel EV's in het totale wagenpark over de komende jaren zullen we over 10 jaar op echt niet boven de 1,9 mln volledig elektrische auto's in ons land kunnen uitkomen, dat is dan 23 % van het wagenpark. Als we er vervolgens van uitgaan dat vanaf 2030 alle nieuw gekochte auto's zero-emissie zullen moeten zijn, wat – zeker Europees bezien- een erg stevig en optimistisch uitgangspunt is, dan kunnen we met een wagenpark van 9 mln. personenauto's en met ongeveer 400.000 autoaankopen per jaar, verwachten dat pas rond 2047 het wagenpark nagenoeg zero- emissie zal zijn. Dit betekent ook dat tot minimaal 2037 datzelfde wagenpark nog voor meer dan de helft op fossiele brandstof rijdt en dus dag in, dag uit, 16 jaar lang systematisch en permanent veel CO2 emitteert.

Waarom gaat het eigenlijk zo relatief langzaam met die ingroei van elektrische voertuigen? Om het Nederlandse wagenpark sneller schoner te krijgen (met zero CO2 emissie via elektrische of waterstofauto's en met lage CO2 emissies voor benzine- en dieselauto's) moeten tegelijkertijd twee acties plaatsvinden;

- a. De nu nog vuile auto's in ons wagenpark moeten we weren en ontmoedigen
- b. De schone auto's moeten we kopen en stimuleren.

We gaan in deze notitie vooral stilstaan bij b. , maar constateren dat ook a. niet heel snel gaat. Sterker; recent worden er weer veel SUV's verkocht.

2. Wat is het probleem?

We horen nu al langere tijd dat het vanaf nu snel zal gaan met de groei van zero- emissie auto's in ons wagenpark. Maar opmerkelijk is dat er bijna alleen elektrische auto's in de hogere segmenten zijn. Beneden de 27.000 euro is er nu nauwelijks een volwaardige elektrische auto aan te schaffen, op een paar wat aparte modellen na zoals een Peugeot van 22.000 euro. In 2020 was het BEV wagenpark voor 72% in handen van zakelijke gebruikers. (Kok, R. et. al., 2021). Het elektrisch wagenpark van Nederland is dus vooral in handen van zakelijke gebruikers, die deze voertuigen voor relatief korte termijn in gebruik nemen.

In beginsel lijkt het een volstrekt normaal uitgangspunt dat het elektrisch wagenpark moet gaan lijken op het huidige wagenpark qua prijs en structuur. Nu weten we dat Nederlandse huishoudens als ze een auto aanschaffen in 75 % van de gevallen opteren voor een tweedehands auto. De overgrote meerderheid van Nederlanders heeft nog nooit een nieuwe auto gekocht, en die is gelet op hun inkomen voor hen ook onbereikbaar. Nederlanders kopen tweedehands auto's in een prijsklasse van zo ongeveer 3000 tot 23.000 euro. Lichtelijk curieus is trouwens dat we relatief weinig statistische gegevens hebben over de kopers van auto's en de prijzen die ze bereid zijn te betalen. Uit ouder onderzoek (VWE,2016, en

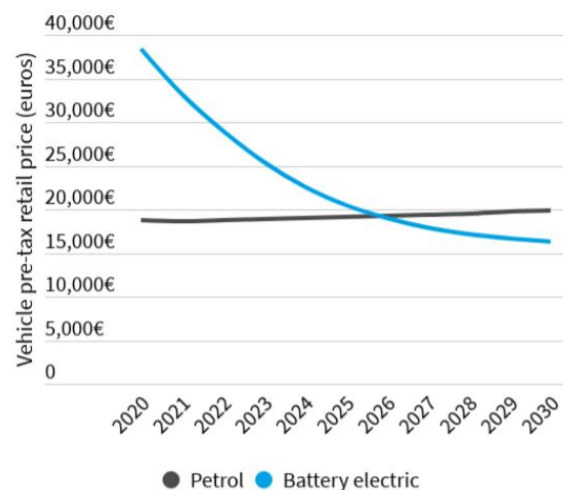
Actieplan Maak Elektrisch Rijden Groot, 2015) kwam wel naar voren dat de gemiddelde leeftijd van particuliere kopers van nieuwe auto's rond de 60 jaar ligt, en dat slechts 16 % bereid was om een auto te kopen die duurder is dan toen 27.000 euro.

Elektrisch rijden, met auto's die voor meer dan 85 % qua aankoopbedrag boven de 31.000 euro liggen, is nu nog voor de elite en voor werknemers die van hun werkgever een auto van de zaak mogen rijden. Wij gaan er echter van uit dat er onder de midden- en lagere inkomensgroepen heel wat mensen graag elektrisch en zero-emissie zouden willen rijden. Maar dat is nu dus nog nagenoeg onmogelijk.

Dan zou je denken; daar gaat de overheid iets aan doen. Maar dat is eigenlijk niet het geval. Er wordt door vooral de nationale overheid en door veel optimisten rond het elektrisch rijden gemikt op twee ontwikkelingen. Allereerst wordt gehoopt en verwacht dat elektrische auto's snel goedkoper zullen worden (T&E, 2021). Dat zal heus wel gebeuren maar dat is dan weer vooral nuttig voor de groep hogere inkomens die nu het aanschaffen van elektrisch nog net iets te duur vindt, en niet voor die 75 % huishoudens die nooit of zelden een nieuwe auto koopt. Dan moet de prijs toch echt beneden de 23.000 euro zakken. Voor al die aanschaffers van gebruikte auto's, de overgrote meerderheid van autokopers, is er daarnaast de volgende redenering; na een aantal jaar wordt de eerste elektrische auto (in overgrote mate een auto via een leasemaatschappij) wel weer op de markt gebracht, en zo ontstaat er vanzelf wel een gebruikte -automarkt – gewoon dus wat jaren geduld hebben...gewoon wachten maar, op een “trickling- down effect”!

Wij vinden dat onpraktisch en onverstandig. Waarom moeten alle mensen met wat minder hoge inkomens, en dus ook alle jongere huishoudens die graag elektrisch zouden willen rijden nog een behoorlijk aantal jaren (niet conform eerste tijdsindicatie in geel, hierboven) wachten totdat ook zij de mogelijkheid krijgen? Waarom een heel grote groep enthousiaste huishoudens in een wachtstand plaatsen totdat er uiteindelijk ook voor hen een EV beschikbaar is? Daarnaast verlies je draagvlak doordat elektrisch rijden gepositioneerd zal blijven worden als “iets voor de elite”. En dat wil je niet hebben met een enorme klimaatopgave voor de boeg.

Maar ook daarmee is dit probleem van ‘de wachtstand’ nog niet volledig beschreven. Dat “trickling- down”- effect klinkt mooi, maar klopt vaak niet. TNO (2021) schetst dat de huidige autobelastingen de samenstelling van de leasevloot (waar zich nu het overgrote deel van de EV's bevindt) zich ontwikkelt in een richting die – wat betreft brandstofsoort, prijs en grootte – niet aansluit op de wensen van de kopers van tweedehandsauto's. De kosten voor privégebruik van jonge EV's uit het hogere prijssegment zijn voor hen echt te hoog. Dit heeft tot gevolg dat veel EV's al op jonge leeftijd uit het Nederlandse wagenpark verdwijnen (vroeg export), óók de flink gesubsidieerde, milieuvriendelijke auto's. De tekorten op de

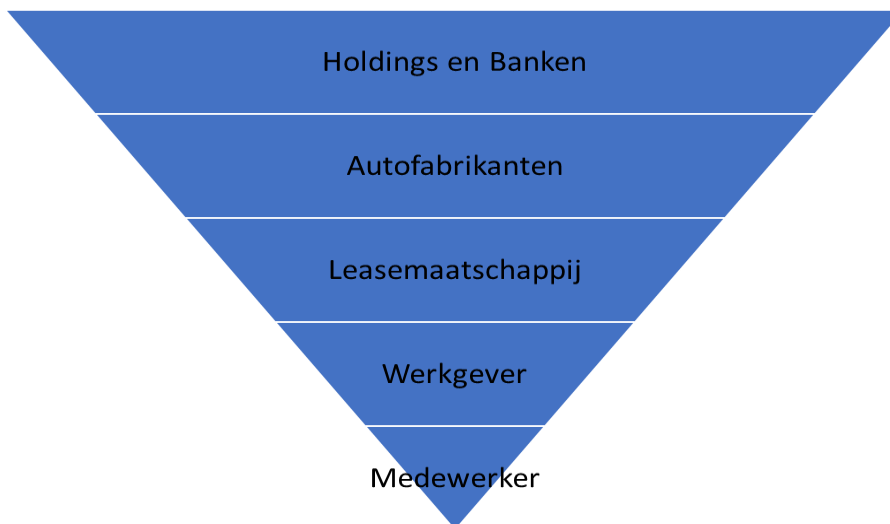


Source: Bloomberg NEF (2021), Hitting the EV Inflection Point

Figuur 1: In 2026 zijn EV's naar verwachting goedkoper dan auto's met een verbrandingsmotor (T&E, 2021)

tweedehandsmarkt worden vervolgens opgevangen door de import van kleine auto's en gezinsauto's op benzine en diesel, vaak van een hogere leeftijd dan de geëxporteerde leaseauto's en daardoor minder zuinig en schoon. Nogal wat EV 's waarmee 4 jaar is rondgereden worden verscheept naar het buitenland (bron)

En dan is er nóg een belemmerende factor, die relatief weinig bekend is. Van wie is een lease auto eigenlijk? Niet van de leasemaatschappij. Leasemaatschappijen zijn in essentie intermediaren tussen werkgevers (die voor en met hun medewerkers contracten afsluiten) en holdings, autofabrikanten en banken (die auto's via contracten lenen aan de leasemaatschappijen). Daarmee komt het derde punt in beeld; zitten deze partijen nu te wachten op de opbouw van een tweedehandsmarkt in Nederland? Het antwoord is nee. Deze partijen willen zo snel mogelijk zo veel mogelijk nieuwe auto's verkopen; dát is het businessmodel. Zij vinden het dan ook uitstekend dat 4-5 jaar oude elektrische auto's de grens over gaan naar de hoogste bieders.



Figuur 2:
Machtswerking in de leasemarkt

Deze auto's worden dus voor 4 tot 5 jaar in gebruik genomen als lease- auto. Na deze periode vervallen de bijtellingsvoordelen en neemt de gebruiker dikwijls

afstand van het voertuig. De leaseautomarkt is onderdeel van een interessante marktwerking, waarbij de sturing vooral plaatsvindt via de eigenaren van de leasevoertuigen. Om het Nederlands wagenpark te verduurzamen, is het belangrijk om deze zakelijke, elektrische auto's ook daadwerkelijk in Nederland te houden. Via het trickling-down mechanisme, zouden deze voertuigen dan uiteindelijk voor een betaalbare prijs op de Nederlandse occasionmarkt komen waardoor de transitie naar een duurzaam wagenpark voor alle Nederlanders betaalbaar blijft. Echter; deze wenselijke markwerking is nog maar beperkt aan de orde voor het Nederlands wagenpark. Er is sprake van een mismatch tussen de leasemarkt en de particuliere markt.

3. De huidige positie

Maar, zou je kunnen denken: de rijksoverheid wil toch zo snel mogelijk elektrificeren? Dat melden ze althans. Dan zijn er toch twee zaken praktisch, namelijk:

- a. dat er zo snel mogelijk EV's kunnen worden aangekocht door een veel grotere groep potentiële aankopers dan nu het geval is, door de stimulering van de EV- aankoop voor de minder rijke huishoudens

- b. het laten ontstaan van een stevige markt van gebruikte EV's, waarbij niet een redelijk fors deel over de grens verdwijnt.

Op dit moment liggen BEV prijzen nog steeds aanzienlijk hoger dan van een vergelijkbare conventionele brandstofauto. De meerprijs van een BEV is het hoogst in de goedkopere segmenten A en B (+10k resp. +16k). In het C en D segment zijn de prijsverschillen kleiner (+7k resp. +5k). (Kok, R et.al, 2020)

Om te illustreren wat het verschil in aanschafprijs betekent voor de consument in de lagere prijsklasse:

- Een geïnteresseerde consument met een besteedbaar budget van €15.000 in het A-segment kan kiezen tussen een nieuwe benzine auto of een ruim vijf jaar oude BEV occasion met minder dan 150 km actieradius (bouwjaar 2015) (Kok, R. et. al., 2021);
- In het B-segment kan een consument voor ongeveer €20.000 een ruim vier jaar oude BEV occasion (bouwjaar 2016) kopen of een 1,5 jaar oude benzine occasion (bouwjaar 2018) (Kok, R. et. al., 2021).

Zelfs als consumenten zich bewust zijn van de lagere Total Cost of Ownership (TCO) en een elektrische auto willen aanschaffen, dan moeten consumenten wel het geld hebben (via spaargeld of via een lening) om de elektrische auto aan te schaffen. Aangezien slechts 15% van de consumenten meer dan 20.000 euro beschikbaar heeft voor een nieuwe auto, zal de hoge aanschafprijs van een nieuwe elektrische auto's voor veel consumenten een obstakel zijn (Berveling, J. et al., 2021).

Maar hier ziet de nationale overheid niet een rol voor zichzelf. Waar de nationale overheid wel een rol ziet is in het subsidiëren van de particuliere kopers die zich wel met zeker gemak een nieuwe EV kunnen veroorloven. De bovenkant van de kopersmarkt dus. Deze 15 % van alle particulieren autokopers, jaarlijks rond de 35.000 personen, krijgt een subsidie. Overigens was tot voor kort deze subsidiepot echter zo beperkt dat jaarlijks 6000 particulieren – dus 1 op de 6- de subsidie konden krijgen. Het lijkt er overigens wel op dat hier nu een ruimer budget beschikbaar zal komen (Miljoenennota 2022)

Dit hele arrangement zou dus anders moeten!

4. ONS VOORSTEL

Het doel van ons voorstel is het zorgen dat er zo snel mogelijk meer nieuwe en gebruikte volledig elektrische auto's beschikbaar komen voor de huishoudens met minder hoge inkomens.

Om zo iets te bereiken is het essentieel om zowel een aanbod als een vraag te realiseren.. Daarvoor moet er een goed overzicht zijn van de betrokken actoren en verantwoordelijken. Dit verhaal gaan wij zo goed mogelijk vertellen, maar zijn ons ervan bewust dat het een verhaal is in een complex landschap met vele regelingen, vele actoren, en veel ongewenste terugkoppelingen. Immers, als je probeert prijzen te beïnvloeden is er steeds weer nieuw en contraproductief strategisch gedrag mogelijk.

4.1 Aanbod realiseren

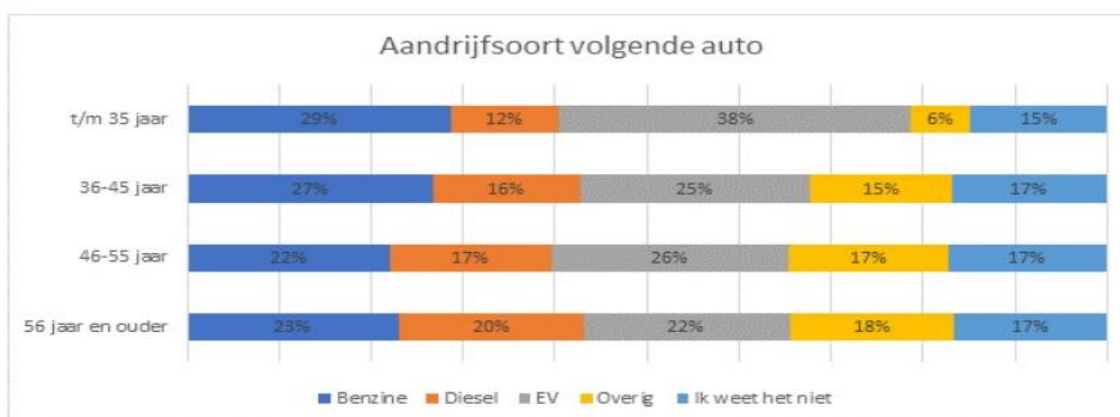
Eerst maar het aanbod. Waarom zijn er eigenlijk geen elektrische auto's voor de minder hoge inkomens? Dus, auto's die licht zijn in gewicht en betrekkelijk klein. Eigenlijk is er bijna alleen een categorie stadsautootjes beschikbaar in dit segment. Dat lijkt veel te maken te hebben met de economische positie van de autofabrikanten. Die zijn tot nu toe niet uitgedaagd om op grote schaal dergelijke EV's te ontwikkelen en op de markt te brengen. Kleinere EV's kennen momenteel kleinere winstmarges en de meerkosten worden minder snel terugverdiend door de eigenaar omdat kleine auto's meestal relatief weinig km's rijden.

Hoe is hier aanbod te realiseren? Essentieel worden op dit vlak de EU-regels. In Brussel ligt nu het voorstel tot aanscherping van de CO2 normen van voertuigen. Dat zal gefaseerd vorm krijgen. Het zou enorm helpen als deze aanscherping sneller gerealiseerd zou kunnen worden, en er niet pas in 2035 een situatie van beëindigen van fossiele auto – aankopen wordt gerealiseerd. Een aantal lidstaten wil nu al op 2030 inzetten. Belangrijk hier is ook het systeem van de supercredits relevant voor de sturing van het gedrag van autofabrikanten. Supercredits zijn de compensatie voor schonere auto's binnen de modellenlijn van een fabrikant. Deze supercredits zouden maximaal gericht moeten worden op kleine en goedkope EV's. Er moet een situatie ontstaan waarin het voor fabrikanten loont om snel veel kleinere modellen, met lagere basisprijzen naar de markt te brengen. Dat vraagt nog wel om politiek leiderschap in de E.U. en in de lidstaten. Nu worden autofabrikanten nauwelijks gedwongen of uitgedaagd om toch juist dat soort auto's te ontwikkelen. Terwijl dat voor het versneld schoon krijgen van het wagenpark heel belangrijk zou zijn.

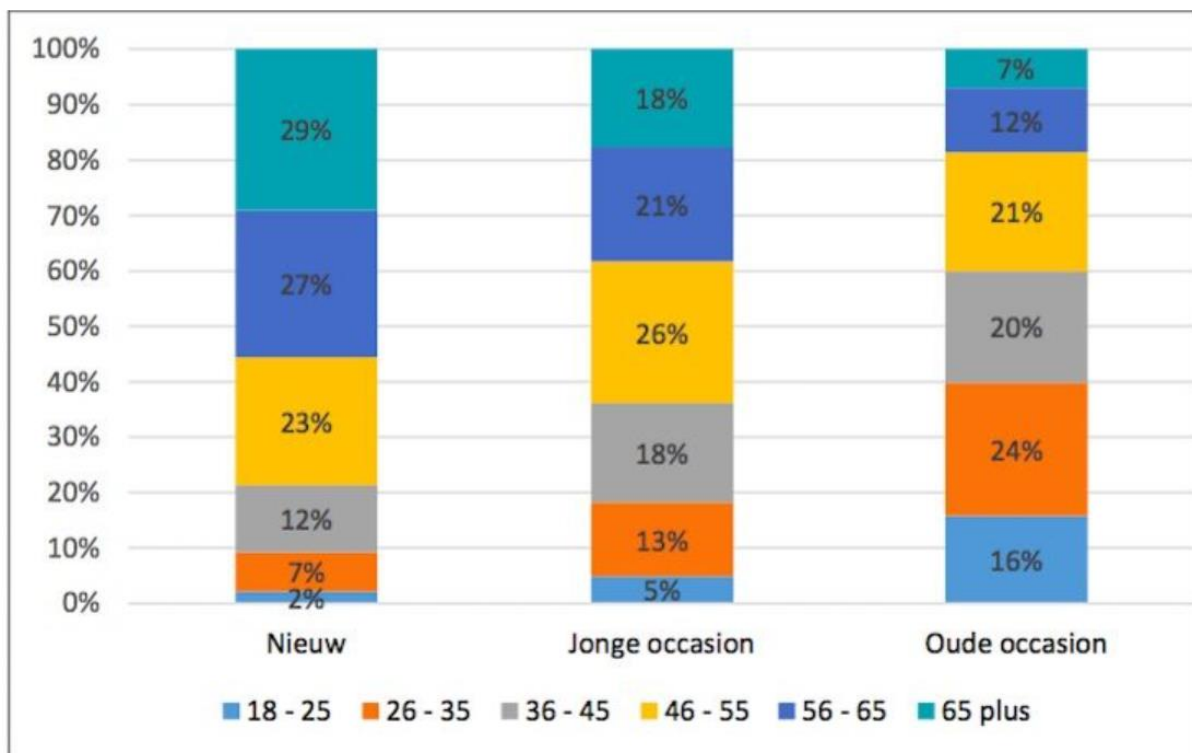
Voor het realiseren van het vergroten van het aanbod aan gebruikte EV's zijn de aanbevelingen van TNO (2021) van groot belang. Aangezien we niet kunnen vermijden dat veel huidige lease auto's de grens overgaan en in andere landen zullen worden ingezet, moeten we er vooral voor zorgen dat de huidige mismatch tussen leasemarkt en occasionmarkt op termijn structureel verdwijnt. TNO concludeert dat deze mismatch met name wordt veroorzaakt door een tweedeling in het systeem van autobelastingen.

4.2 Vraag realiseren

Ook de vraag zal beïnvloed moeten worden. Er is zeker onder jongeren een wens om als er al een auto wordt aangeschaft, direct een EV te kunnen aanschaffen (VWE, 2016)



Maar jongeren kopen maar in beperkte mate nieuwe auto's. Zoals eerder aangegeven, weten we eigenlijk statistisch erg weinig van de autokopers. Maar deze figuur is wel illustratief. (VWE,2016)



Zo lijkt nu de markt in elkaar te zitten: voor jongere mensen tot 35 jaar zijn oude occasions nog wel betaalbaar, maar wordt het bij jongere occasions al moeilijker, en is voor hen de mogelijkheid om een nieuwe auto te kopen erg gering. Voeg daarbij dat de meerderheid van nieuwe auto's op de particuliere markt wordt gekocht door ouderen die zoals aangegeven minder voelen voor elektrische voertuigen. En voeg ook daarbij dat het product "lease auto" bij werkgevers waarschijnlijk wat zal dalen op hun prioriteitenlijst (mede door grotere inzet op thuiswerken) en het wordt duidelijk dat vormen van vraag beïnvloeding nodig zijn. Overigens is hier een recent initiatief om te pogen deze lease- auto's in 2025 100 % nieuwverkoop elektrisch te krijgen zeker nuttig, maar zeker de eerste jaren primair voor de zakelijke markt.(bron)

4.3 Ombuigen van de huidige subsidieregeling

Nu is een vorm van vraag beïnvloeding wel in zekere mate onderkend door de nationale overheid. Er is nu voor particuliere emissie loze auto's een aanschafsubsidie die althans tot voor kort alweer snel zou worden afgebouwd aangezien de verwachting was dat er steeds meer betaalbare modellen elektrische auto's op de markt zullen komen*.Uitgangpunt van de regeling is dat deze is opgezet als een doelsubsidie met een gemaximeerd subsidiebedrag en een subsidieplafond op basis van nieuwverkoop-percentages.

Met deze subsidie moet een deel van het verschil in aanschafprijs ten opzichte van brandstofauto's worden gedekt waardoor de elektrische auto zich eerder terugverdient voor de consument.

Er is ook een klein subsidiebedrag voor tweedehands elektrische auto's beschikbaar. Voorts is er jaarlijks een bepaald budget beschikbaar. Zie deze tabel voor de bedragen.

Subsidiebudgetten voor aanschaf elektrische auto

(in mln. euro's)	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Totaal
Particulier (nieuw)	11,0	16,0	20,0	22,0	39,0	44,0	152,0
Particulier (gebruikt)	8,0	15,0	20,0	30,0	27,0	0,0	100,0
Totaal subsidiebudget	19,0	31,0	40,0	52,0	66,0	44,0	252,0

Vanuit ons doel- de aanschaf van een EV mogelijk maken voor de minder hoge inkomensgroepen - stellen wij twee forse wijzigingen voor.

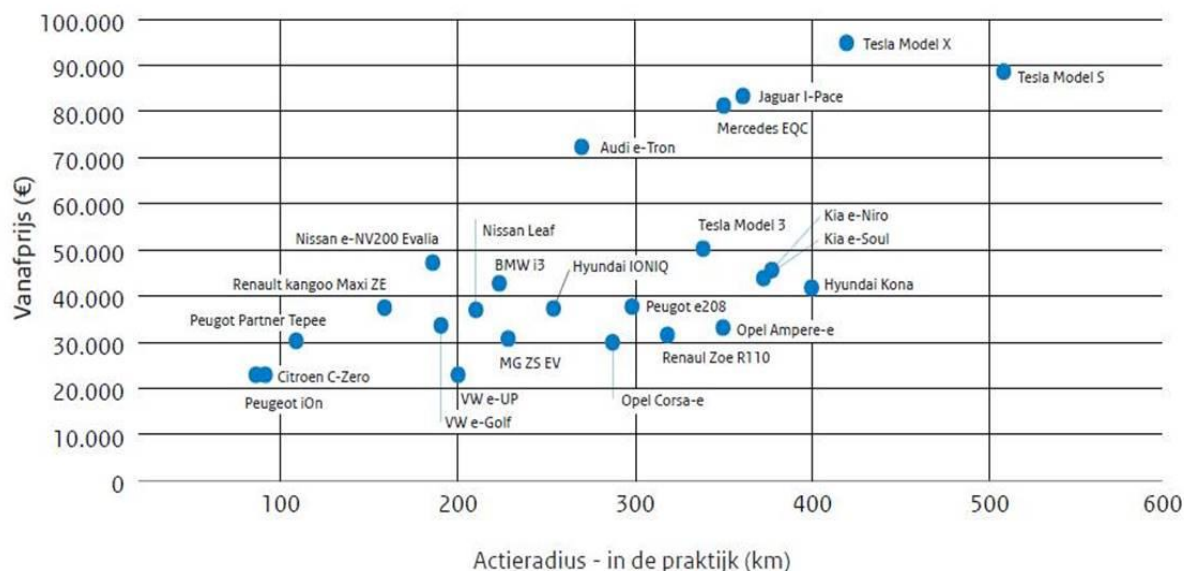
De eerste is om niet van een jaarlijks vastgelegd budget uit te gaan. Dat leidt nu al een paar jaar tot de onaangename situatie dat een regeling die grote stimulering wil bewerkstelligen al vroeg in het jaar weer wordt gesloten. Met een budget van 24 mln en een subsidiebedrag van 4000 euro per EV kunnen 6000 EV's subsidie krijgen. Dat is maar een klein deel van de aangeschafte EV 's. En dat leidt weer tot een weinig overtuigend beleid; particulieren die een EV aanschaffen worden geconfronteerd met het gegeven dat ze geheel geen subsidie krijgen omdat ze zich op een "onhandig" moment hebben aangemeld. Zo'n regeling doet bijna meer kwaad dan goed voor een snelle omschakeling naar elektrisch rijden. Deze budgetbeperking moet vanzelfsprekend vervangen worden door een open eindregeling (overigens speelde nagenoeg hetzelfde jarenlang bij de regeling voor zonnepanelen).

De tweede is het verlagen van de grens waarvoor subsidie wordt verstrekt, en het er tegelijkertijd voor zorgen dat als subsidie wordt verstrekt deze beduidend hoger kan zijn dan de huidige 4000 euro netto. We zagen al dat voor mensen met een lager inkomen ook met

*We hebben voor de volledigheid de voorstellen tot wijziging van de regeling voor nieuw EV's in een bijlage opgenomen. Als hierna aangegeven willen wij een andere richting op

een subsidie van 4000 euro een auto boven 30.000 (en het overgrote deel van huidige EV's zit daarboven) volstrekt niet haalbaar is. Wij willen daarom voorstellen om vanaf volgend jaar de subsidie alleen te laten gelden voor auto's- particulier en zakelijk- met een aanschafwaarde van 36.000 euro of lager. Omdat er geen EV's bestaan die goedkoper zijn dan 22.360 euro (Berveling, J. et al., 2021), de Peugeot iOn is de goedkoopste, geldt deze regeling slechts voor EV's tussen 22.000 en 36.000 euro. We gaan dus van de range van de huidige regeling (van 12.000 tot 45.000 euro¹) naar een range van 22.000 tot 36.000 euro.

¹ De catalogusprijs (oorspronkelijke nieuwprijs) zoals geregistreerd in het kentekenregister (RDW) is niet lager dan € 12.000 en niet hoger dan € 45.000 (<https://www.rvo.nl/subsidie-en-financieringswijzer/sepp>).



Figuur 2: Relatie tussen de vanafprijs van EV's en de range. Gebaseerd op aanbod EV's Nederlandse markt in 2020 (Berveling, J. et al., 2021).

Er zullen dus veel minder EV's voor subsidie in aanmerking kunnen komen. Vervolgens wordt - om ook huishoudens met lagere inkomens in staat te stellen een nieuwe EV aan te schaffen - het maximumsubsidiebedrag in ons voorstel verhoogd tot een veel hoger bedrag. Over de verstandige hoogte nog het volgende. In onderstaande tabel (Kok, 2020) wordt geschetst wat de meerprijs is die nodig zou zijn om het verschil tussen een fossiele brandstofauto en een EV in hetzelfde segment te overbruggen.

Dat verschil is het grootst in het populaire B-segment.

Segment	Meerprijs gemiddelde aanschafwaarde BEV t.o.v. benzine	Meerprijs gemiddelde aanschafwaarde BEV t.o.v. diesel
A	€10.800	-
B	€20.400	€16.400
C	€5.500	€3.000
D	€8.700	€4.500
E	Geen homogeen segment	Geen homogeen segment

Ons voorstel zorgt ervoor dat huishoudens die bereid zijn om 18.000 voor een auto uit te geven in staat worden gesteld om een EV van 28.000 euro aan te schaffen. Die EV's zijn er nu al, zij het in beperkte mate, maar de trend lijkt dat EV's relatief snel wat goedkoper zullen worden.

Om een concrete indicatie te geven: wij zien liever een subsidie van 9000 euro op een autoprijs van 28.000 euro dan een subsidie van 4000 euro op een autoprijs van 41.000 euro!

We moeten echter met elkaar voor twee zaken goed uitkijken. De eerste is mogelijke over subsidiëring. Om de gedachten hierover te bepalen kijken we hier naar een subsidiemaximum van 10.000 euro. Maar om de maximum- subsidie uiteindelijk goed vast te stellen moet de hoogte afhankelijk worden gemaakt van de Total Cost of Ownership (TCO) van een EV, waarbij

wij ervan uit gaan dat de meeste huishoudens in onze doelgroep het overgrote deel van het aanschafbedrag zullen lenen. We vinden het overigens van belang dat deze overweging een rol speelt, maar gaan niet zo ver dat alleen de onrendabele top gesubsidieerd zou moeten worden.

De tweede is problematischer. Met het creëren van een dergelijke subsidie wordt vanzelfsprekend de prijssetting van de EV beïnvloed. Er zal voor gewaakt moeten worden dat niet fabrikanten of intermediairs zoals importeurs of dealers het grootste deel van het mogelijk gemaakte subsidiebedrag in hun zak steken door strategisch te gaan spelen met de voertuigprijs. Dit vraagt, daar zijn we ons zeker van bewust, om nadere uitwerking.

We kijken ook nog naar de subsidiemogelijkheid voor gebruikte EV 's. Die is nu 2000 euro per gebruikte EV. En dat zou met de nieuwe voorstellen van de regering zo blijven. Echter om de instroom van een occasion EV markt te versnellen zou het juist logisch zijn om meer geld beschikbaar te stellen voor de aankoop van een 2^e hands EV. In plaats van elk jaar 2000 EU beschikbaar te stellen is het wellicht juist wenselijk om het subsidiesysteem voor particuliere en tweedehands EV's om te draaien: begin in 2022 met 3700 euro beschikbaar te stellen voor een EV occasion en bouw dit geleidelijk af. Op deze manier neemt de haalbaarheid om het wagenpark elektrisch te krijgen logischerwijs toe, het wordt namelijk betaalbaarder!

Daarom zou het wellicht logischer zijn om te streven naar een dynamische subsidiegrens, een grens die jaarlijks wordt bijgesteld op basis van de daadwerkelijk actuele EV prijzen. Daarover straks nog wat meer.

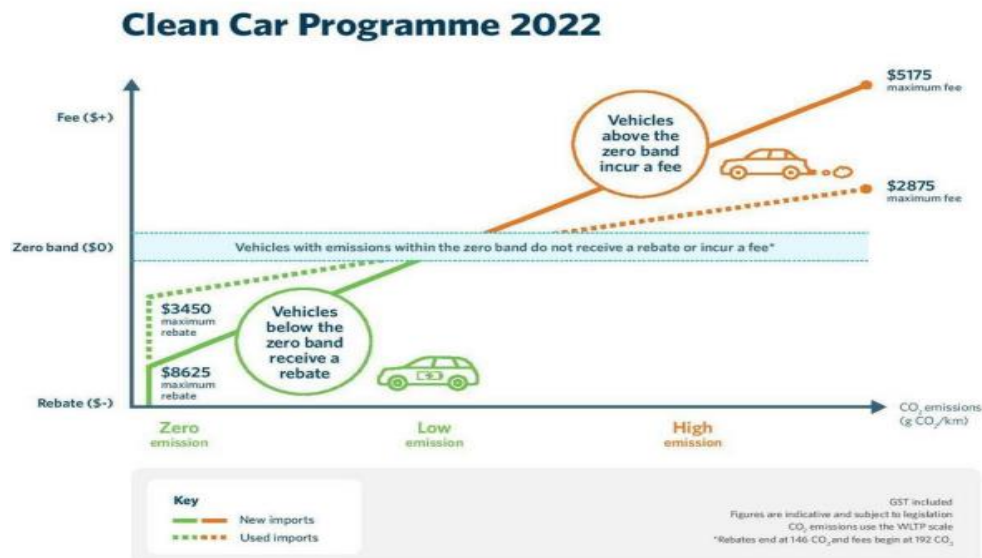
5. Case study ; een voorbeeld uit het buitenland

In andere landen wordt ook nagedacht over hoe EV's te stimuleren. Zo is in Nieuw-Zeeland het **Clean Car Feebate Scheme** geïntroduceerd. Door middel van het Feebate systeem wordt het aantrekkelijker om een EV aan te schaffen in plaats van een fossiele brandstof- auto. Er worden financiële baten en lasten gekoppeld aan de aanschaf van een nieuw voertuig. Een nieuw voertuig is in dit geval een nieuw geregistreerd voertuig; dus een nieuw aangeschafte auto of geïmporteerde auto.

Tot aan 2022 is het Feebate systeem feitelijk nog niet ingevoerd, want alleen relevant voor de elektrische auto's, na deze periode worden ook fossiele brandstof- auto's toegevoegd aan het systeem. Dit gebeurt op basis van CO2 uitstoot van het voertuig, de uitstoot van een voertuig is namelijk leidend voor de positie van het voertuig in het systeem (Sluys, A. 2021). Wanneer een voertuig minder dan een bepaald aantal gram CO2 per kilometer uitstoot (grens A) komt het in aanmerking voor een 'rebate', oftewel een financiële tegemoetkoming. Bij een uitstoot van meer dan een bepaald aantal gram CO2 per kilometer (grens B) komt het voertuig in toenemende mate in aanmerking voor een 'fee', oftewel een financiële last. Tussen de beide grenzen zitten de voertuigen in de 'zero zone' waarbij ze vrijgesteld zijn van zowel 'rebate' als 'fee'.

Dit systeem maakt dus geen onderscheid tussen de aandrijflijn van de voertuigen, zowel plug-in hybride, benzine, diesel etc. komen in aanmerking voor het Feebate systeem (Sluys, A. 2021). Er is een maximaal bedrag dat als financiële tegemoetkoming kan worden uitgereikt

voor een elektrische auto Er is ook een 'cap' voor de maximale aanschafprijs voor een EV die in aanmerking komt voor een rebate, dit is \$80.000 (51.000 euro) waardoor de meeste Tesla voertuigen niet in aanmerking komen voor een financiële tegemoetkoming (Sluys, A. 2021).



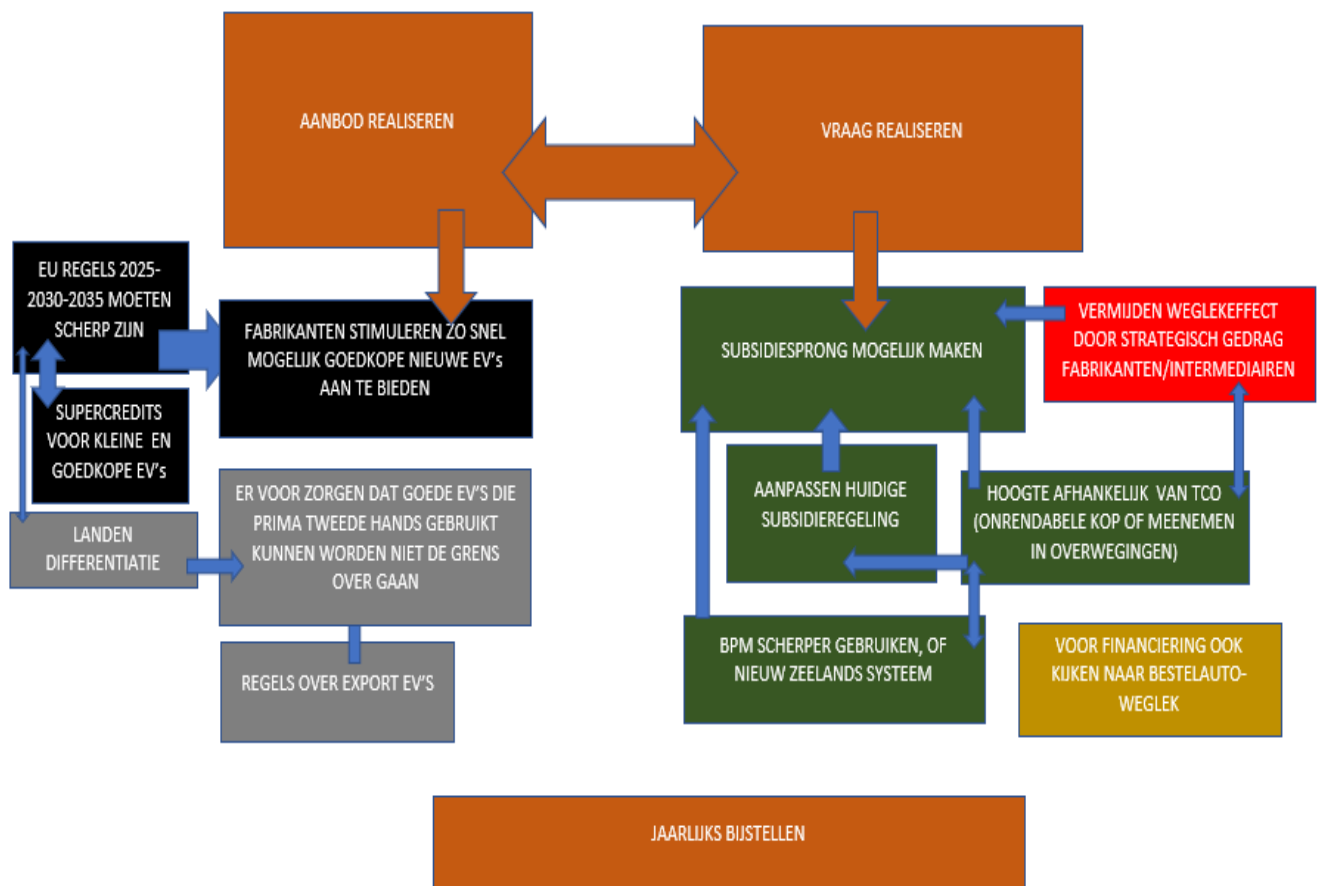
Het Feebate systeem is dusdanig ingericht dat het financieel zelfvoorzienend is, de belasting op vervuilende auto's wordt gebruikt om de reebate op elektrische auto's te voorzien. Op deze manier is er dus geen extra investering nodig voor het fonds. Het systeem lijkt wel wat op het systeem van BPM in ons land, maar is beduidend eenvoudiger en beter uitlegbaar.

6. Ons systeem wat verder uitgewerkt

6.1 Jaarlijkse bijstelling

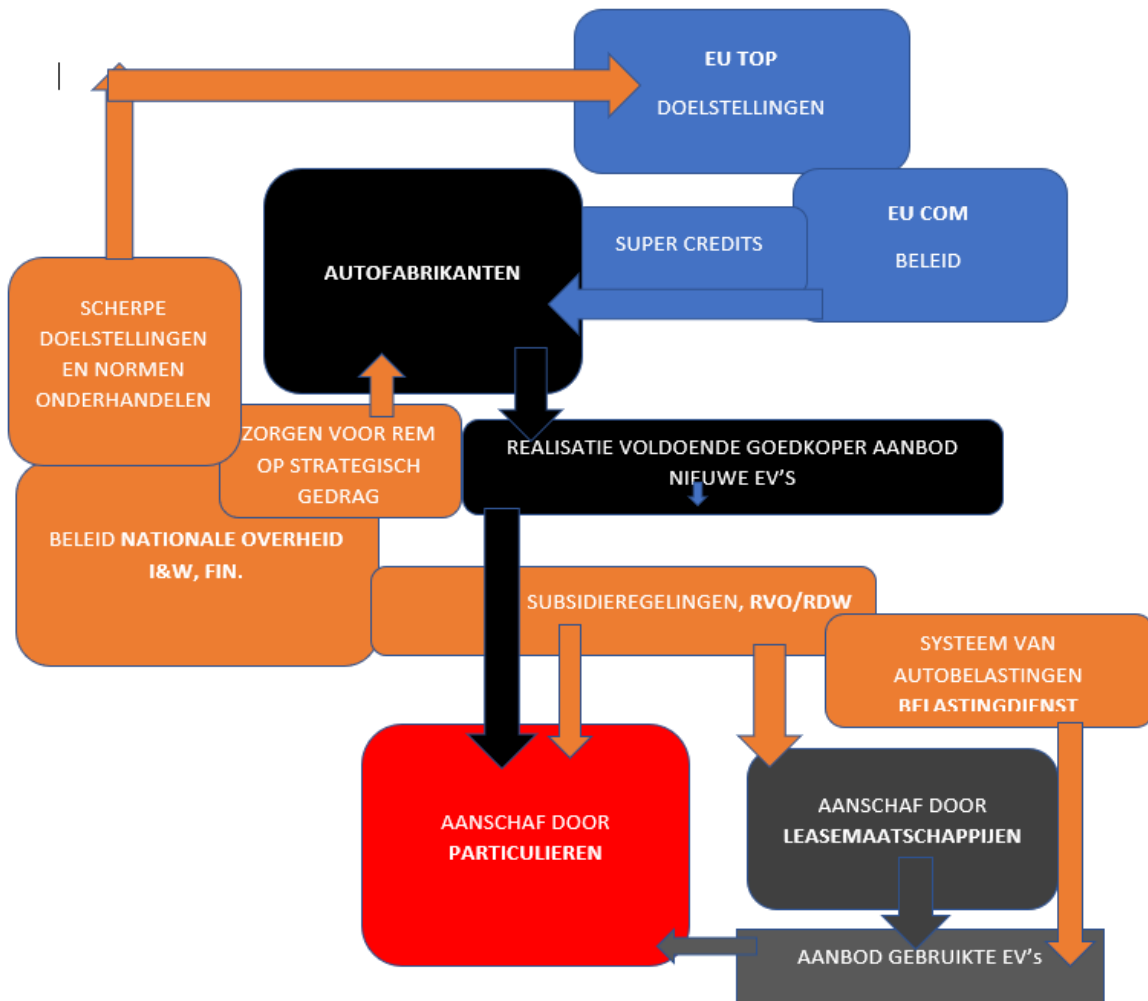
Een systeem zoals hier wordt geïntroduceerd met beïnvloeden van de vraag en het beïnvloeden van het aanbod vereist jaarlijks bijstelling. We introduceren het systeem immers in een complexe situatie, met veel regels, en voor een dynamische markt, waar de komende jaren ook zonder het systeem mogelijke grote veranderingen gaan optreden in de prijsstellingen en posities van actoren. Jaarlijkse bijstelling is essentieel om strategisch gedrag te kunnen minimaliseren, om het risico van over subsidiëring te vermijden en om de effecten van ander beleid op de CO₂-emissies en autonome marktontwikkelingen te verdisconteren. Maar we weten dat een dergelijke jaarlijkse bijstelling niet populair is bij het Ministerie van Financiën en bij de Belastingdienst. Dat is jammer, maar het versnellen van elektrisch rijden lijkt ons essentiëler.

6.2 Het gehele systeem in één oogopslag



6.3 De verantwoordelijkheden in het systeem

Het systeem kent veel betrokken organisaties. Dat is de kracht en de zwakte van ons voorstel. Er zijn veel stakeholders die met elkaar het systeem zullen moeten laten ontstaan. Essentieel hierbij is het beseft van gedeelde doelen. Door vooraf te analyseren of en zo ja op welke wijze het mogelijk wordt gedeelde doelen te formuleren en te realiseren wordt het systeem robuuster.



In **vet** staan in bovenstaand schema de belangrijkste actoren met telkens verschillende kleuren. Juist deze actoren kunnen stevige interventies realiseren. In volgorde van opkomst; De Raad van Ministers EU, de Europese Commissie, de autofabrikanten, de nationale overheid, in vele rollen, met in the lead de Ministeries van I&W en Financien, plus de uitvoeringsorganisaties RVO, RDW en Belastingdienst. En de leasemaatschappijen en de particulieren, verantwoordelijk voor de vraag.

6.4 De financiering van het systeem

Een belangrijke bron van financiering is al vermeld. De subsidieregeling voor elektrische voertuigen en de in de Miljoennota aangekondigde intensivering daarvan. Daarnaast zien wij minimaal twee andere mogelijkheden, waarbij direct ook nu nog optredende emissies kunnen worden verminderd.

Privegebruik bij bestelauto's

Nederland is een ondernemersland. Dit is dan ook terug te vinden in de verschillende voordelen van het Nederlands belastingstelsel. Bij bestelauto's is CO₂ uitstoot niet het

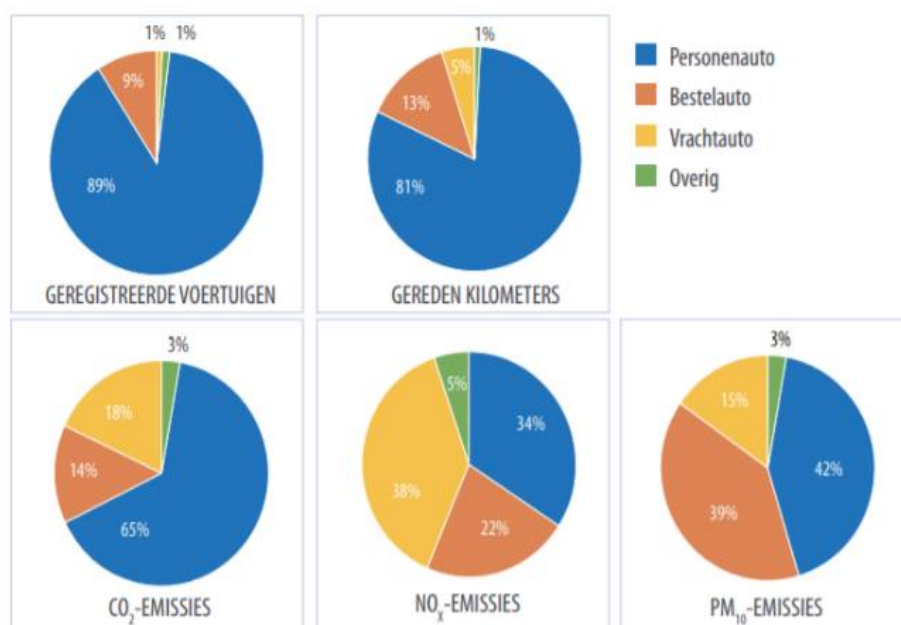
uitgangspunt voor het berekenen van de belastinghoogte. Ook hierover is de regering duidelijk (bijlage 2)

De cataloguswaarde is het uitgangspunt bij de totstandkoming voor de belasting van bestelauto's²:

- De BPM voor een bestelauto die op benzine rijdt, bedraagt 37,7% van de netto catalogusprijs verminderd met een bedrag van € 1.283.
- Voor een dieselbestelauto bedraagt de BPM 37,7% van de catalogusprijs vermeerderd met een bedrag van € 273.

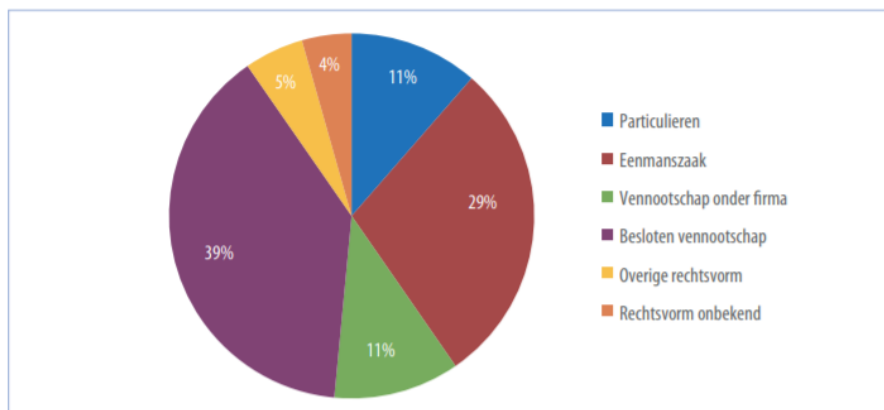
In Nederland rijden er in 2019 923.000 bestelauto's. Bestelauto's zorgen voor circa 14% van de CO₂-uitstoot van het Nederlands wagenpark (personen en vracht), en circa 35% van de CO₂-uitstoot van logistiek verkeer (inclusief binnenvaart). Een aanzienlijk deel van de Nederlandse CO₂ uitstoot wordt dus veroorzaakt door de bestelauto's. Er bestaan er in het Nederlands belastingstelsel voordelen voor ondernemers. Wanneer het voertuig voor meer dan 10% van de kilometers wordt gebruikt voor 'ondernemingsactiviteiten' wordt het vrijgesteld van de BPM belasting.

Figuur 9A:
Aandeel bestelauto in
CO₂-uitstoot wegverkeer in
Nederland in 2015 - bron:
CBS statline/TNO



² <https://www.rekenkamer.nl/publicaties/rapporten/2020/06/24/autobelastingen-als-beleidsinstrument>

Figuur 22:
Indeling bestelauto's
naar bedrijfsvorm.
Bron: CBS Maatwerk



Van de bestelauto's wordt 11% gebruikt door particulieren, en 79% voor ondernemersdoelenden. Maar nu komt het. "Een bestelauto is een voertuig ingericht voor het vervoer van goederen. Onderzoek wijst echter uit dat 50-65% voor andere zaken dan goederenvervoer wordt gebruikt en service-gerelateerde activiteiten en een deel privé-inzet betreft (mededeling Matthijs Otten, CE Delft). Uit een CBS-enquête blijkt dat de bestelauto ook voor een beperkt aandeel (ca. 10%) privé gebruikt wordt, ook al hebben de auto's wel het ondernemers belastingvoordeel gekregen. Zo maakt de huidige fiscale behandeling van bestelauto's het voor teveel mensen aantrekkelijk (privé km's) in een bestelauto i.p.v. een personenauto te rijden. En die bestelauto's stoten meer NOx en meer CO2 uit. De Algemene Rekenkamer heeft in het derde rapport over de autobelastingen een berekening gemaakt van het budgettaire belang van de bpm-vrijstelling voor bestelauto's in 2019 en komt op een bedrag van € 781 miljoen tot € 859 miljoen per jaar.

Wanneer we 10% van deze derving nemen, de privé- kilometers, betekent dit dat er 78 tot 86 miljoen per jaar anders ingezet moet worden. BPM wordt misgelopen.

In een verantwoord belastingstelsel zou trouwens ten eerste stikstofuitstoot moeten worden meegenomen in de berekeningen voor de totstandkoming van de BPM³ en MRB⁴ belasting. Daarnaast moet het onterechte privégebruik van de bestelauto met belastingvoordelen in kaart worden gebracht en onmogelijk worden gemaakt. Idealiter wordt de autobelasting voor bestelauto's niet meer op cataloguswaarde gebaseerd maar op CO2 en NOx uitstoot, net zoals alle andere voertuigen in het Nederlands wagenpark. Ook moet het ondernemersvoordeel (het vervallen van BPM belasting) worden heroverwogen om te onderzoeken of deze belastingderving in lijn is met de milieukosten die de bestelauto's met zich meebrengen. Het budgettaire neutraal blijven van het autobelastingstelsel zou namelijk ook de weging van milieukosten mee moeten nemen.

De recente regeling voor MRB fijn stof.

Per januari 2021 is er een MRB-fijnstoftoeslag ingevoerd in het autobelastingstelsel. In de Wet uitwerking Autobrief II is de fijnstoftoeslag ingevoerd om de schadelijke uitstoot (in de eerste

³ Belasting van Personenauto's en Motorrijwielen

⁴ Motorrijtuigenbelasting

plaats fijnstof, maar ook stikstof) door oude dieselvoertuigen zonder roetfilter terug te dringen en daarmee de luchtkwaliteit te verbeteren.

De MRB-fijnstoftoeslag komt voor bestelauto's lager uit omdat in de MRB voor deze auto's een bijzonder tarief geldt dat lager is dan het tarief voor personenauto's. Voor dieselpersonenauto's wordt een toeslag op de MRB geheven van 15% van de MRB inclusief provinciale opcenten. Voor een gemiddelde dieselpersonenauto in de gewichtsklasse 1350–1.450 kilogram betekent dat een verhoging van € 235 per jaar. Ook voor dieselbestelvoertuigen van particulieren en ondernemers wordt een toeslag van 15% op de MRB geheven. Die verhoging komt voor een gemiddelde bestelauto van een ondernemer uit op ca € 65 per jaar.

De fijnstoftoeslag toont aan dat er een toevoeging aan het MRB-belastingstelsel kan zijn die een bepaalde uitstoot extra belast. Opmerkelijk is dan wel weer dat ook hier de sterk vervuilende bestelauto's worden ontzien van het systeem. Met een verschil van 170 euro per jaar zijn de bestelauto's voordeliger uit dan de gemiddelde dieselpersonenauto. Maar dit geldt niet voor de hele bestelvloot. De norm 0,005 g/km betekent Euro 4 en ouder. Euro 5 is voor personenauto's van kracht vanaf 2009-2011 en voor bestel vanaf 2010-2012. Op basis van CBS cijfers voor vlootopbouw lijkt het dan om de helft van de bestelvloot te gaan. Wanneer we dit verschil terugrekenen naar de zo ontstane MRB-derving voor de dan rond 460.000 bestelauto's, is dit bedrag in totaliteit rond 80 miljoen euro; met 8 miljoen derving voor de bestelauto's die voor privé gebruik worden gebruikt. Ook hier liggen dus in beperkte zin potentiële middelen die kunnen worden toegepast voor een duurzamer mobiliteitsbeleid.

7. Perspectief

Alles overziend zijn er op het eerste gezicht een aantal additionele inkomstenbronnen;

- De intensivering in de subsidieregeling voor EV's als in globale zin aangekondigd in de Miljoenennota
- 80 mln. via het beëindigen van onterechte inkomstenderving bij bestelauto's,
- en 8mln. via eenzelfde onterechte derving bij de fijnstofregeling.

Om ook hier de gedachten te bepalen lijkt een bedrag van 300 mln. jaarlijks wel haalbaar. Met een dergelijk bedrag zouden jaarlijks met een gemiddelde subsidie van 7500 euro 40.000 EV's van subsidie zoals wij die voor ons zien worden voorzien. Als we de regeling jaarlijks bijstellen, de bedragen verlagen, maar de regeling wel handhaven kunnen we in 10 jaar wellicht 500.000 EV's van subsidie voorzien, en derhalve ten opzichte van de huidige prognose van 1,9 mln EV's, een substantiële versnelling van meer dan 25 % realiseren. Maar dan moeten natuurlijk alle relevante stakeholders eenzelfde kant op leren denken!

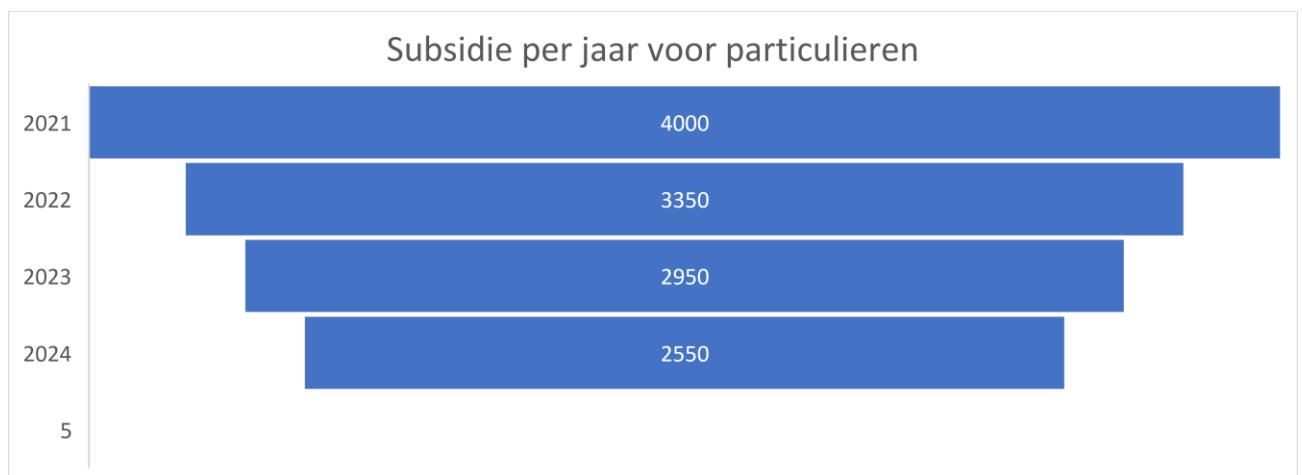
BRONNEN:

1. Algemene Rekenkamer (2020). Autobelastingen als beleidsinstrument. <https://www.rekenkamer.nl/publicaties/rapporten/2020/06/24/autobelastingen-als-beleidsinstrument>
2. ANWB (2020): Elektrisch Rijden Monitor 2020
3. Belastingdienst (2021). Bestelautotarief voor ondernemers. https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/priv/auto_en_vervoer/belastingen_op_auto_en_motor/motorrijtuigenbelasting/soort_motorrijtuig/bestelauto/bestelautotarief_voor_ondernemers
4. Berveling.J. , Marlinde Knoope en Saeda Moorman. (2021). KIM. Het stimuleren van elektrisch rijden. https://www.kimnet.nl/binaries/kimnet/documenten/rapporten/2020/07/01/met-de-stroom-mee-het-stimuleren-van-elektrisch-rijden/Met+de+stroom+mee_het+stimuleren+van+elektrisch+rijden_def.pdf
5. CBS; Groei stekkerauto's [https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2021/41/groei-aantal-stekkerauto-s-zet-door#:~:text=In%202020%20werden%20bijna%2090,brandstofsoorten\)%20verkocht%20dan%20in%202019.](https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2021/41/groei-aantal-stekkerauto-s-zet-door#:~:text=In%202020%20werden%20bijna%2090,brandstofsoorten)%20verkocht%20dan%20in%202019.)
6. European Commission. (2021). Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending Regulation (EU) 2019/631 as regards strengthening the CO2 emission performance standards for new passenger cars and new light commercial vehicles in line with the Union's increased climate ambition
7. Kok, R., Visser, W., Mulder, H., Durkoop, T., Langevelde, C. van, & Ginkel, M. van. (2020). Trendrapport Nederlandse markt personenauto's. In opdracht van het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. RVO. Via: <https://nederlandelektrisch.nl/u/files/2020-11trendrapport-nederlandse-markt-personenautos.pdf>
8. Kok, R., Visser, W., Mulder, Z., Shiamizadeh, B., Spijker., Durkoop, T., & Ginkel, M. van. (2021). Trendrapport Nederlandse markt personenauto's. In opdracht van het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. RVO. Via: <https://www.rijksoverheid.nl/binaries/rijksoverheid/documenten/rapporten/2021/09/21/trendrapport-nederlandse-markt-personenautos-overzicht-van-trends-en-ontwikkelingen/Trendrapport%20Nederlandse%20markt%20personenautos.pdf>
9. Nederland Elektrisch (2015); Actieplan Maak Elektrisch Rijden Groot
10. RVO. Diverse jaren ; cijfers elektrisch vervoer, <https://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/energie-en-milieu-innovaties/elektrisch-rijden/stand-van-zaken/cijfers-elektrisch-vervoer>
11. RVO (2015). Special: Toekomstige EV modellen.
12. Sluys, A. (2021). Ten things you need to know about the Clean Car Feebate scheme. Via: <https://www.driven.co.nz/news/ten-things-you-need-to-know-about-the-clean-car-feebatescheme/>
13. TNO (2021): Schoon wagenpark vraagt om meer dan "stekkersubsidie"[VE](#) (2016): white paper De autokoper in kaart gebracht Wie koopt welke auto?
14. T&E. (2021). Hitting the EV inflection point. https://www.transportenvironment.org/wp-content/uploads/2021/08/2021_05_Briefing_BNEF_phase_out.pdf

BIJLAGE 1 DE SUBSIDIEREGELING VOOR ELEKTRISCHE PERSONENAUTO'S ; RECENTE REGERINGSVOORSTELLEN TOT WIJZIGING

	Nieuwe auto	Gebruikte auto
2021	€ 4.000	€ 2.000
2022	€ 3.350	€ 2.000
2023	€ 2.950	€ 2.000
2024	€ 2.550	€ 2.000
2025	-	-

In het jaar 2020 en 2021 was het voor de particulier mogelijk om tot 4000 EU subsidie op een nieuwe elektrische auto te krijgen bij aanschaf. Dit bedrag zou geleidelijk omlaag gaan, van 3700 EU in 2022 naar 2550 EU in 2025. Echter met de nieuwe subsidieregeling per 2022 komt hier een wijziging in: de 3700 EU wordt teruggebracht naar 3350 EU bij aanschaf van een nieuwe EV. Eigenlijk wordt het bedrag van 2023 dus een jaartje naar voren gehaald. Het naar voren schijven gebeurt niet alleen van 2023 naar 2022, maar gebeurt voor alle jaren. Dit betekent dat er vanaf 2024 geen subsidie meer beschikbaar is voor de aanschaf van een nieuwe EV. Echter met de nieuwe subsidieregeling per 2022 komt hier een wijziging in: de 3700 EU wordt teruggebracht naar 3350 EU bij aanschaf van een nieuwe EV. Eigenlijk wordt het bedrag van 2023 dus een jaartje naar voren gehaald. Het naar voren schijven gebeurt niet alleen van 2023 naar 2022, maar gebeurt voor alle jaren. Dit betekent dat er vanaf 2024 geen subsidie meer beschikbaar is voor de aanschaf van een nieuwe EV.



Een volgende wijziging is te vinden in de bijtelling voor het privégebruik van de zakelijke auto. De bovengrens van het voordelige bijtellingspercentage gaat omlaag van 40.000 EU naar 35.000 EU. Wanneer je dus voor meer dan 35.000 EU een EV aanschaf, moet hier 22%

bijtelling over worden betaald op basis van de catalogusprijs. Voor een EV onder de 35.000 EU is dit 16% vanaf 2022, waar dit voorheen 12% was⁵.

Bijtelling	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Volledig elektrisch (EV)	12%	16%	16%	16%	17%	22%
Max. van catalogusprijs	40.000	35.000	30.000	30.000	30.000	n.v.t.

De verwachting van de demissionaire regering is dat leaserijders hierdoor vaker voor goedkopere elektrische modellen zullen kiezen. En dat is uiteindelijk weer goed voor de tweedehands automarkt, waar meer betaalbare auto's worden aangeboden. Daarnaast komt er 10 miljoen EU extra beschikbaar voor de subsidiepot voor occasion EV's. Het verloop van de subsidies voor EV's blijft hetzelfde: elk jaar 2000 EU beschikbaar, dit loopt niet af.

BIJLAGE 2 BEANTWOORDING REGERING; VRAGEN INZAKE BESTELAUTO'S

A;

Vraag 14: Zijn de bpm-tarieven voor auto's (sjoemeldiesels) die meer bleken uit te stoten dan de fabrikant in eerste instantie doorgaf uiteindelijk aangepast? Hoe groot was dit bedrag?

“Bij sjoemeldiesels gaat het om dieselauto's die in de praktijk (flink) meer stikstofoxiden (NOx) uitstoten dan op grond van de Europese uitstootnorm voor stikstofoxiden is toegestaan. In Nederland is de bpm echter op de CO2-uitstoot gebaseerd en niet op de uitstoot van NOx. De uitstoot van NOx speelt geen rol voor de bpm. De bpm van dieselauto's is dan ook niet aangepast voor de hogere praktijkuitstoot van Nox

B.

Alweer de regering in antwoord op een Kamervraag (Tweede Kamer der Staten-Generaal, 2020):

Vraag 27: Wat zijn de mogelijkheden om de bpm voor bestelauto's te relateren aan de CO2-uitstoot, i.p.v. de cataloguswaarde?

“In de praktijk komt bij bestelauto's echter veel vaker meer-fase toelatingen en ombouw voor dan bij personenauto's waardoor het lastiger is om de CO2-uitstoot op juiste wijze vast te stellen. Ook betekent een dergelijke maatregel voor de systemen van de Belastingdienst een complexe structuurwijziging. Gelet op voorgaande is nader onderzoek nodig om een uitspraak te kunnen doen of het uitvoerbaar is om de bpm voor bestelauto's op de CO2-uitstoot te baseren.”

⁵ <https://www.anwb.nl/auto/nieuws/2021/oktober/in-2022-een-elektrische-auto-kopen-dit-zijn-de-nieuwe-fiscale-voordelen>

