



Stimuleringsbeleid
tweedehandsmarkt ZEV

Inhoud

Samenvatting

1. Introductie tot de studie
2. tweedehandsmarkt voor ZEV's
 - 2.1. Het Vlaamse wagenpark
 - 2.2. Tweedehands ZEV's in Vlaanderen
 - 2.3. Tweedehands ZEV's in buitenlandse casussen
 - 2.4. Prognoses voor de toekomst
 - 2.5. Conclusies: de huidige tweedehandsmarkt voor ZEV's
3. **Mogelijke stimuleringsmaatregelen**
 - 3.1. Focus gebieden
 - 3.2. Stimuleringsmaatregelen
 - 3.3. Conclusies: beleidsscenario's
4. **Bijlagen**



Leeswijzer

In dit rapport wordt geschetst hoe het personenwagenvoertuigenpark in Vlaanderen is samengesteld en de afgelopen jaren geëvolueerd, met focus op zero-emissievoertuigen (ZEV's). Wanneer wordt gesproken over 'wagens' worden 'personenwagens' (M1) bedoeld. Onder het personenwagenvoertuigenpark wordt verstaan alle voertuigen die in Vlaanderen zijn ingeschreven, dit wilt zeggen: voertuigen die BIV betalen in Vlaanderen.

Zero-emissievoertuigen worden gezien als *Battery Electric Vehicles (BEV's)* en *Fuel Cell Vehicles (FCV's)*. In de praktijk is het aandeel FCV's echter verwaarloosbaar (57 voertuigen in totaal of 0,002% van de Vlaamse vloot in op 01/01/23). Bijgevolg ligt de focus op BEV's.



Samenvatting

Samenvatting

De markt voor tweedehands ZEV's is voorlopig klein, en bestaat uit relatief jonge en dure wagens

6.256

Tweedehands ZEV's
ingeschreven in 2022

€52.418

Gemiddelde prijs van
tweedehands ZEV's in 2022

1,5 jaar

Gemiddelde leeftijd van
tweedehands ZEV's in 2022

- › Van alle BEV's die in 2021 werden ingeschreven in Vlaanderen, was slechts 19% een tweedehands wagen;
- › Het gaat slechts om 6.000 voertuigen, t.o.v. een totale tweedehandsmarkt van 340.000 voertuigen;
- › Over alle types aandrijving heen, wordt de tweedehandsmarkt hoofdzakelijk gedreven door particulieren;
- › Tweedehands BEV's worden even vaak aangekocht door particulieren als door bedrijven en leasingmaatschappijen.
- › Tweedehands BEV's hebben een kostprijs van gemiddeld meer dan €50.000;
- › De hoge gemiddelde kostprijs kan worden toegeschreven aan het feit dat het gaat om meer premium modellen, die typisch worden gezien binnen de leasewagens;
- › Een aantal populaire tweedehands ZEV's heeft een extreem hoge kostprijs, die het gemiddelde naar omhoog duwt;
- › Slechts drie modellen in de top 10 hebben een kostprijs van minder dan €30.000;
- › 61% van de burgers heeft een budget van €30.000 of minder voor een BEV.
- › De gemiddelde leeftijd van tweedehands BEV's bedraagt 1,5 jaar;
- › De lage gemiddelde leeftijd van deze wagens volgt onder meer uit het feit dat BEV's nog steeds relatief nieuw zijn in de automarkt, en dat een belangrijk aandeel van de tweedehands BEV's in de praktijk 'nearly new cars' zijn;
- › Het rijbereik van de meest verkochte tweedehands ZEV's bedraagt meestal meer dan 300 kilometer.

Samenvatting

Zonder bijkomende maatregelen blijft de vergroening van het particuliere wagenpark in 2030 en daarna (te) beperkt

Tweedehands ZEV's blijven voorlopig buiten het bereik van particulieren omwille van aanbod en kostprijs

- › Particulieren bezitten 77% van het Vlaamse wagenpark;
- › Particulieren kopen 4 keer vaker tweedehands voertuigen dan nieuwe voertuigen;
- › Het aanbod aan tweedehands ZEV's is voorlopig beperkt;
- › Tweedehands ZEV's kosten doorgaans meer dan €30.000, wat voor 60% van de bevolking het budgetplafond is. Hierdoor zijn ZEV's vaak te duur zijn voor het bredere publiek.

De potentiële doorstroom van de ZEV leasing- en bedrijfswagens wordt bedreigd door stimulansen in het buitenland

- › De leasing- en bedrijfswagens vergroenen aan sneltempo;
- › De aantrekking van andere Europese landen voor tweedehands ZEV's is sterk door stimuleringsbeleid vanuit de overheid;
- › In de toekomst is het risico reëel dat export van einde-contract leasing en bedrijfswagens toeneemt door stimuleringsmaatregelen in omliggende landen.

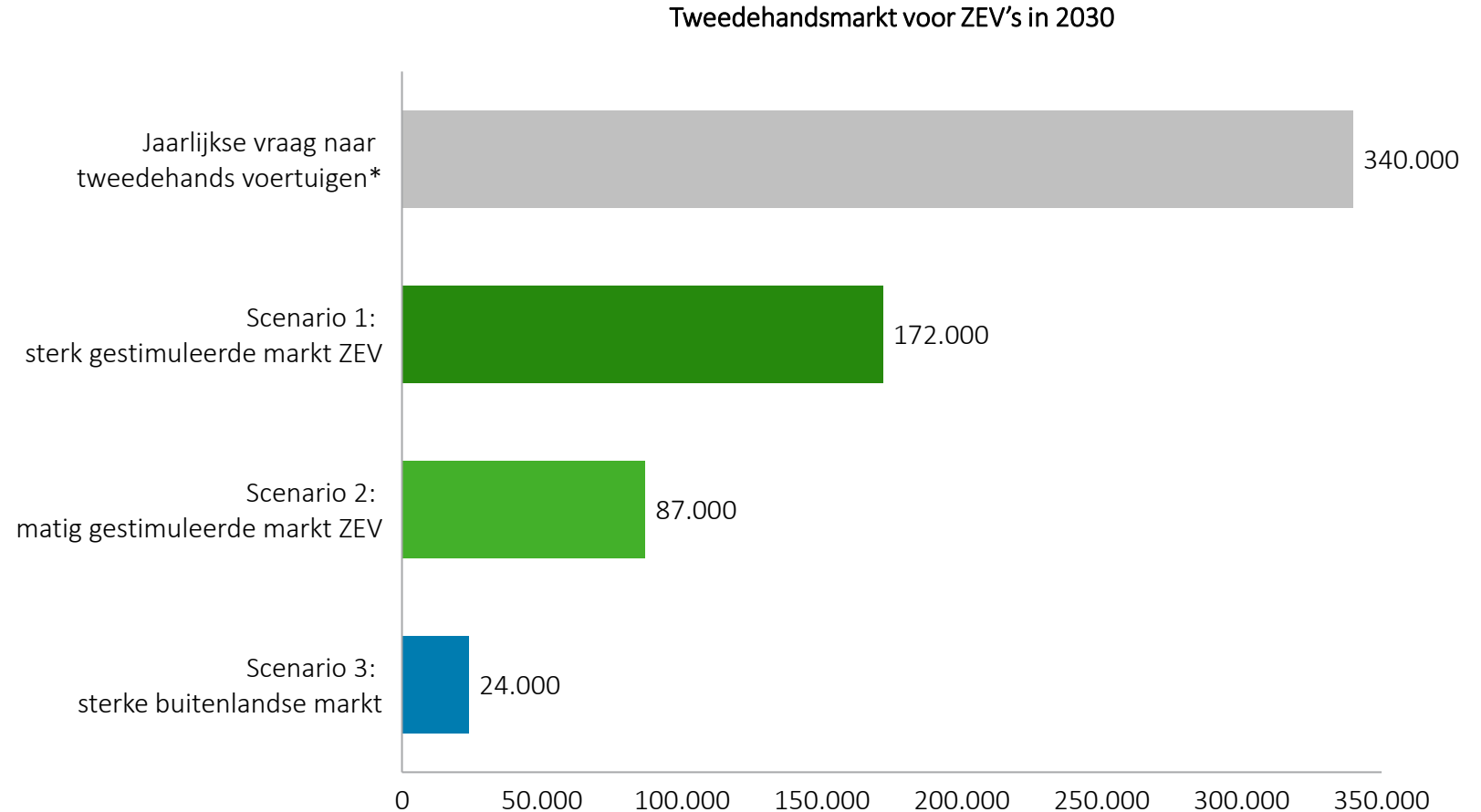
Bij particulieren heerst er nog laadonzekerheid en zijn er vragen over de technologie

- › Er wordt reeds sterk ingezet op de uitrol van laadinfrastructuur, maar dit is voorlopig nog relatief beperkt;
- › Bij particulieren blijft er onduidelijkheid en onzekerheid bestaan over de technologie en levensduur van de batterij.

Samenvatting

In de verschillende scenario's blijft het aantal ZEV's dat in 2030 doorstroomt naar de tweedehandsmarkt lager dan de totale vraag naar tweedehandsvoertuigen

- › De vraag naar ZEV's op de tweedehandsmarkt zal toenemen;
- › De totale tweedehandsmarkt schommelt rond de 340.000 voertuigen per jaar;
- › Naast ZEV's is er ook vraag naar HEV/PHEV;
- › Indien de sterke stimulansen in het buitenland blijven, en er geen bijkomende maatregelen worden genomen in Vlaanderen is de kans reëel dat scenario 3 de realiteit wordt. In dit geval zal het aanbod op de tweedehandsmarkt te beperkt zijn om een significante vergroening van het particuliere voertuigenpark te realiseren, aangezien particulieren in hoofdzaak tweedehandskopers zijn.



**Jaarlijkse vraag naar tweedehandsvoertuigen op basis van de gegevens uit 2021. De effectieve vraag naar tweedehandsvoertuigen schommelt jaar tot jaar, maar blijft relatief stabiel.*

Samenvatting

Uit de analyse blijkt dat er 4 punten zijn waar op kan worden gestuurd om de tweedehandsmarkt voor ZEV's te laten groeien. Per punt werden mogelijke stimuleringsmaatregelen uitgewerkt

Kostprijs bij aankoop

Particulieren in Vlaanderen zijn bij uitstek tweedehandskopers. Het budget voor de aankoop van een wagen is eerder beperkt, ook t.o.v. de ZEV's die momenteel op de tweedehandsmarkt beschikbaar zijn.

Premie voor aankoop van 2dehands ZEV's

Randvoorwaarden: minimale leeftijd, minimale houdtermijn, maximale kostprijs
Risico's: kan leiden tot meer export indien minimale houdtermijn te beperkt is

Renteloze lening

Randvoorwaarden: voor tweedehands BEV
Risico's: meerwaarde t.o.v. autolening

Fiscale incentives voor particulieren (BIV en verkeersbelasting of verlaging BTW)

Randvoorwaarden: fiscaliteit verder differentiëren
Risico's: ICE kunnen duurder worden

Fiscale incentives voor bedrijven (gedeeltelijke vrijstelling meerwaardebelasting)

Randvoorwaarden: mogelijkheden op federaal niveau en handhaving van voorwaarden
Risico's: wettelijkheid van dergelijke maatregel

(Fiscale) incentives om private lease te stimuleren

Randvoorwaarden: duurzaamheidskorting voor 're-lease'; praktische bezwaren wegwerken
Risico's: tot hiertoe beperkt succes voor private lease, federale bevoegdheid

Kostprijs bij gebruik

Lagere brandstofprijzen is de belangrijkste drijfveer om voor een BEV te gaan. Door thuisladen is dit echter niet steeds zichtbaar. Particulieren zijn zich daarnaast relatief weinig bewust van de TCO.

Gratis laadkrediet (bv. 3.000 km of 450 kWh) aan laadpalen

Randvoorwaarden: bij aankoop van tweedehands ZEV
Risico: stimuleert extra voertuigkilometers

Levensduur

Tweedehandskopers zijn bezorgd over de levensduur en restwaarde van de batterij. De staat van de batterij is in belangrijke mate afhankelijk van het laadgedrag van de oorspronkelijke eigenaar.

Batterijcapaciteitscheck bij aankoop (CarPass-achtig)

Randvoorwaarden: Europese afstemming noodzakelijk voor uniformiteit
Risico's: OEM's hanteren andere meettechniek met afwijkende waarde

Batterijgarantiefonds

Randvoorwaarden: bepalen mix publieke/private middelen, wie/wat hiervoor in aanmerking komt, dekking, etc.
Risico's: enkel praktijkvoorbeelden uit andere sectoren (bv. Garantiefonds Reizen)

Extensieve proefritten bij aankoop 2dehands ZEV stimuleren

Randvoorwaarden: volledig laden en ontladen om meer inzicht te krijgen in batterijgezondheid
Risico's: uniforme aanpak nodig

Onzekerheid over gebruik

Er heerst nog steeds veel onzekerheid over laadmogelijkheden, actieradius en de effectieve duurzaamheid van BEV's. 70% van de mensen die nog geen BEV kopen, wensen een actieradius van min. 400km.

Bijkomende transparantie verschaffen over eigenlijke energie- en laadkosten

Randvoorwaarden: samenwerking sector
Risico's: niet eenduidig te bepalen

Informatiecampagnes naar burgers

Randvoorwaarden: zichtbaar, betrouwbaar
Risico's: impact onduidelijk

Laadpalen thuis

Randvoorwaarden: ontzorgingspakket
Risico's: doelgroep beperkt

Samenvatting

Op basis van de geïdentificeerde stimuleringsmaatregelen zijn drie mogelijke beleidsaanpakken uitgewerkt: een gradueel, een progressief en een versneld beleid



Gradueel beleid

Flankerende maatregelen

Maatregelen	Kostprijs 2025*
Extensieve proefritten stimuleren	n.v.t.
Informatiecampagnes naar burgers en transparantie over energie- en laadkosten	Afhankelijk van schaal
Batterijcapaciteitscheck	Afhankelijk van organisatie
Totaal	Moeilijk te bepalen



Progressief beleid

Flankerende maatregelen, beperkte financiële ondersteuning en fiscale stimulansen

Maatregelen	Kostprijs 2025*
Gradueel beleid	Moeilijk te bepalen
Batterijgarantiefonds	Moeilijk te bepalen
Verhogen BIV en verkeersbelasting ICE-wagens	Afhankelijk van belastingstarieven
Laadpalen thuis	€4 mio - €5 mio
Gratis laadkrediet aan laadpalen	€2 mio - €3 mio
Totaal	Minimum €6 mio – €8 mio



Versneld beleid

Flankerende maatregelen, fiscale stimulansen en significante financiële ondersteuning

Maatregelen	Kostprijs 2025*
Gradueel beleid	Moeilijk te bepalen
Progressief beleid	€6 mio - €8 mio
Aankooppremie of BTW-verlaging	€8 - €12 mio (premie) tot €90 mio (BTW-verlaging)
Renteloze lening	Moeilijk te bepalen
(Fiscale) incentives private lease	€5 - €6 mio
Fiscale incentives voor bedrijven	Afhankelijk van belastingstarieven
Totaal	Minimum €19 mio - €26 mio

De aanpakken bouwen telkens verder op mekaar: zo is het versneld beleid de som van het gradueel en progressief beleid, aangevuld met enkele financiële stimulansen.

*De werkelijke kostprijs van de scenario's zal hoger zijn dan wat hier becijferd wordt, doordat de kostprijs voor een deel van de maatregelen (bv. informatiecampagnes) sterk afhankelijk is van nog te bepalen karakteristieken, zoals de grootte van de actie, de wijze van organisatie, etc.

Samenvatting

Stimuleringsmaatregelen dienen te focussen op het efficiënt wegwerken van de knelpunten. Financiële maatregelen zijn hiertoe niet het enige middel

- › Verder inzetten op communicatie en het uitrollen van laadinfrastructuur blijft belangrijk, al worden op dit vlak al veel initiatieven genomen;
- › Het aantal tweedehands ZEV's dat binnen een prijs categorie valt die betaalbaar is voor de gemiddelde burger is beperkt en zal dit op korte termijn (ca. 2 – 3 jaar) ook blijven. Indien er wordt ingezet op premies, dienen deze gericht te zijn op particulieren met een beperkter budget om de drempel te verkleinen. Premies kunnen daarenboven ook sensibiliserend werken. Het uitrollen van premies kan echter als gevolg hebben dat de verkopers (bv. leasingmaatschappijen) de prijzen van tweedehands ZEV's verhogen. Een aankooppremie kan immers de betalingsbereidheid van particulieren verhogen, waar de verkopers mogelijks een voordeel uit kunnen halen wanneer de vraag groter is dan het aanbod. Daarnaast blijkt uit internationale casussen dat het invoeren van premies een belangrijke impact kan hebben op zowel import als export van tweedehands ZEV's. Zo kan een gebrek aan een prijsplafond of een te lage minimale houddermin leid tot bijkomende export;
- › Maatregelen als renteloze leningen kunnen mogelijks een meer houdbaar alternatief bieden voor premies als financiële maatregel, aangezien de kostprijs voor de overheid naar verwachting beperkter is;
- › Voor de financiering van stimuleringsmaatregelen kan eventueel ook worden gekeken naar het verhogen van de BIV en verkeersbelasting voor ICE's of de invoer van een kilometerheffing;
- › Om onzekerheid bij burgers over de batterij weg te werken kan worden ingezet op initiatieven zoals een batterijcapaciteitscheck of een batterijgarantiefonds;
- › Er moet voldoende aandacht blijven voor de vergroening van nieuwe voertuigen, ook bij particulieren, om de potentiële doorstroom van ZEV's naar de tweedehandsmarkt te vergroten.



1. Introductie tot de studie

Introductie tot de studie

Context & huidige situatie

Het mobiliteitslandschap staat de komende jaren voor significante uitdagingen, waarbij klimaatneutraliteit in 2050 de doelstelling is. Transport, een sector die in 2018 goed was voor meer dan een derde van de van de totale emissies in Vlaanderen, speelt een cruciale rol. Om de transitie naar een duurzamere mobiliteit mogelijk te maken zijn coherente maatregelen vanuit de verschillende beleidsniveaus cruciaal. Dit betreft onder meer:

- › EU Green Deal en “Fit for 55”-pakket, dat stelt dat België tegen 2030 een netto-reductie van 47% in de uitstoot van broeikasgassen moet realiseren (t.o.v. 2005) voor de niet-ETS-sectoren;
- › De doorvertaling hiervan naar het Vlaams Energie- en Klimaatplan (2021 – 2030), waarin de vergroening van personen- en bestelwagens een belangrijke doelstelling vormt;
- › De Clean Power for Transport (CPT) actieplannen van de Vlaamse regering, die verschillende doelstellingen bevatten rond de transitie naar duurzame mobiliteit, waaronder het stimuleren van de tweedehandsmarkt voor ZEV's.

Uitdagingen

Om het marktaandeel van ZEV's te verhogen en de tweedehandsmarkt voor ZEV's te stimuleren, dient er tegemoet gekomen te worden aan een aantal uitdagingen:



EXPORT VAN WAGENS

De Vlaamse vloot geeft aanleiding tot aanzienlijke exportstromen vanuit Vlaanderen naar de rest van Europa. Vandaag gaat dit voornamelijk op voor ICE-wagens, maar mogelijks zal dit in de toekomst ook voor ZEV's het geval zijn.



HUIDIGE MARKTOMSTANDIGHEDEN

Stijgende rentevoeten en inflatie, geopolitieke situatie, problemen in toeleveringsketen, etc. Licht positieve invloed: lange levertermijnen voor nieuwe BEV's maken tweedehands BEV's aantrekkelijker.



PRIJS VAN ZEV'S

Hogere aankooprijzen dan voor ICE-wagens, waardoor financiering voor particulieren moeilijker is.



ONZEKERHEID OVER BATTERIJ BIJ AANKOOP

De batterij is vandaag goed voor 40% van de waarde van een BEV. De gezondheid en conditie van deze batterij is bijgevolg cruciaal voor de waarde van de wagen op de tweedehandsmarkt.

Oplossingen

Met het oog op deze uitdagingen is het noodzakelijk om een coherent stimuleringsbeleid te voorzien dat inzet op drie aspecten:

- › Het verhogen van het aantal ZEV-wagens op de markt;
- › Het creëren van een markt aan lagere prijzen, opdat ook particulieren met lagere inkomens een ZEV kunnen aanschaffen;
- › Het wegwerken van de drempels waar potentiële kopers van tweedehands ZEV's op botsen.

In deze studie onderzoekt het Vlaamse ZEV-wagenpark en de tweedehandsmarkt voor ZEV's. Daarnaast wordt voor enkele buitenlandse casussen eveneens de markt voor (tweedehands) ZEV's in kaart gebracht en onderzocht welke relevante maatregelen er zijn om deze markt te stimuleren. Dit dient als input voor de toekomstprognoses voor de Vlaamse tweedehandsmarkt, en het verfijnen van mogelijke stimuleringsmaatregelen die relevant kunnen zijn voor de Vlaamse context.

2. tweedehandsmarkt voor ZEV's

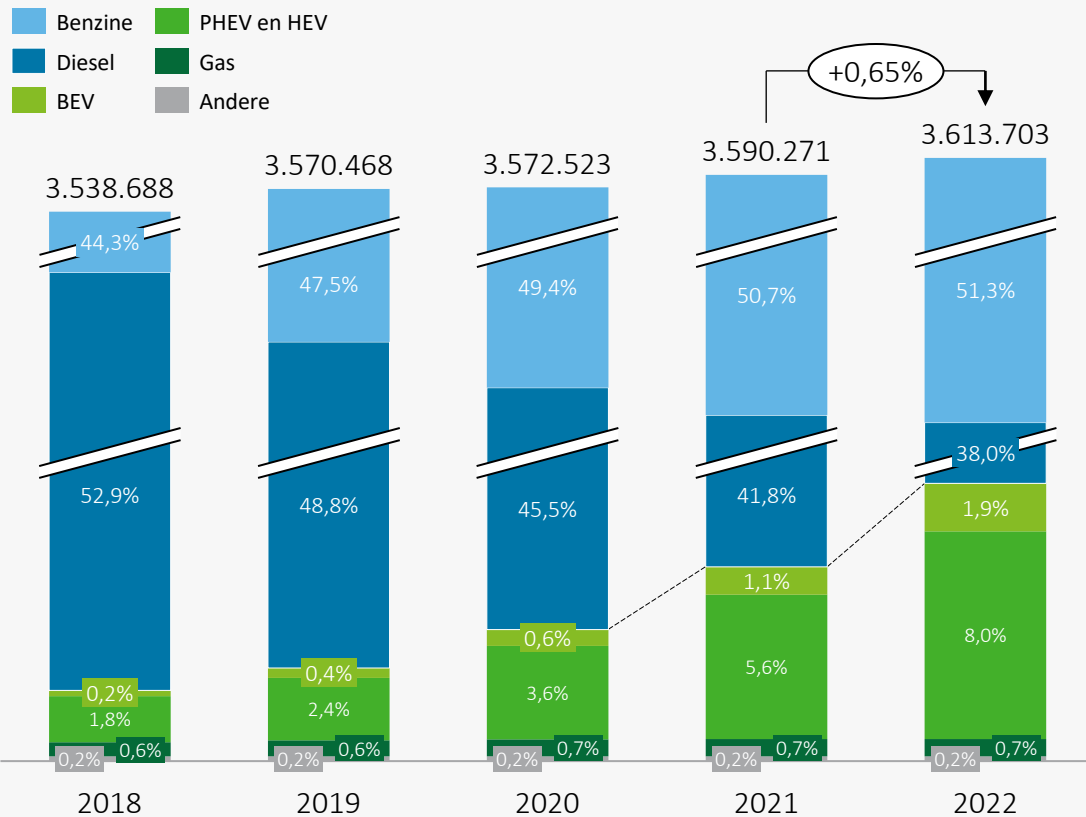
2.1 Het Vlaamse wagenpark

Het Vlaamse wagenpark

Het totale Vlaamse wagenpark is de afgelopen jaren licht gegroeid. Het totaal aantal ZEV's kent echter een significant groter groeipercentage dan het algemene wagenpark

Groei van het volledige personenwagenpark Vlaanderen & groei van het aantal elektrische personenwagens in Vlaanderen

Evolutie wagenpark in Vlaanderen per aandrijving

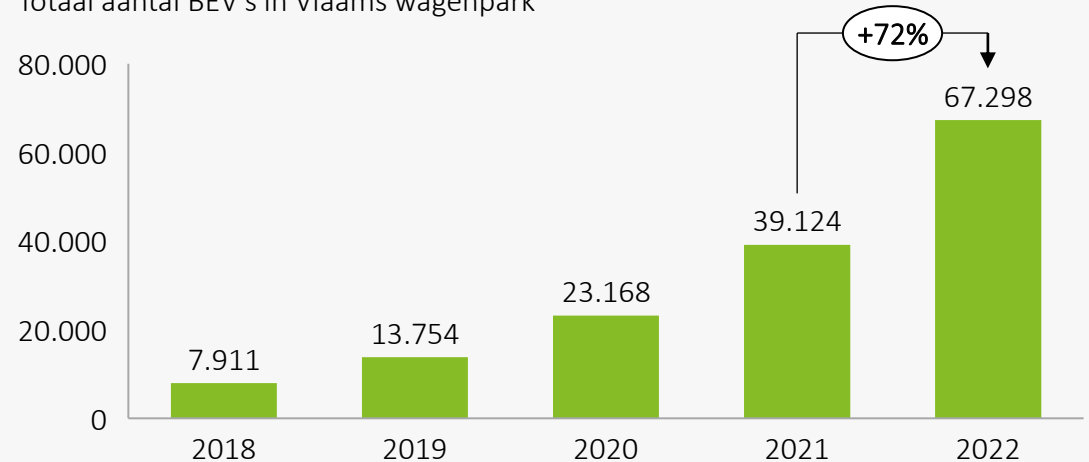


Bron: FOD Mobiliteit – Samenstelling van het personenwagenpark in Vlaanderen (31/12/2019 – 31/12/2022)

De Vlaamse vloot (personenwagens) is in 2022 gestegen met 0,65% t.o.v. 2021. Het aantal elektrische personenwagens in de vloot is echter veel sterker gegroeid, met een groei van 72% t.o.v. 2021.

De sterke groei van het aantal elektrische personenwagens gaat vooral ten koste van het aantal dieselveertuigen, dat sinds 2016 gestaag daalt. Van de 3,6 miljoen personenwagens die in Vlaanderen zijn ingeschreven, waren er eind 2022 67.000 (1,9%) wagens BEV's (1 per 100 inwoners).

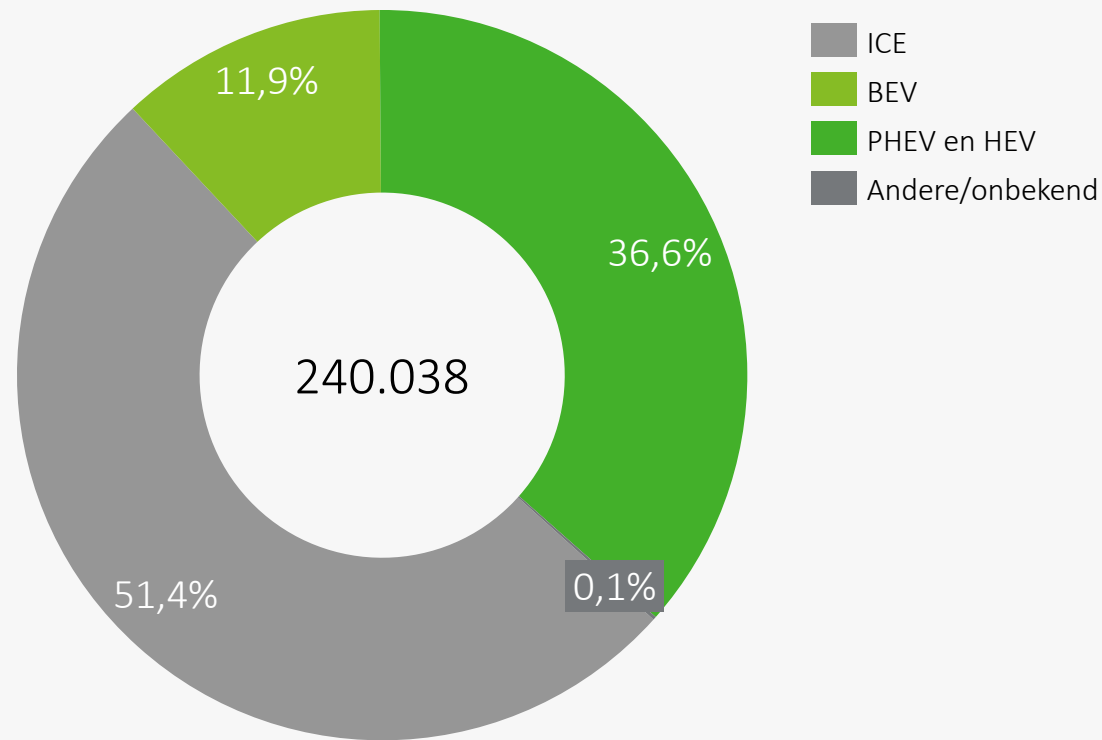
Totaal aantal BEV's in Vlaams wagenpark



Het Vlaamse wagenpark

In 2022 waren ZEV's goed voor 11,9% van de nieuw ingeschreven voertuigen

Inschrijvingen nieuwe personenwagens in Vlaanderen (2022)



Van alle nieuwe voertuigen die in 2022 werden ingeschreven, vertegenwoordigden ZEV's 11,9%. Hierbij wordt enkel rekening gehouden met nieuwe inschrijvingen, aangezien dit een indicator is van de verdere elektrificatie van het wagenpark. Inschrijvingen van tweedehands voertuigen werden hier m.a.w. buiten beschouwing gelaten.

Verder valt op dat er in 2022 slechts 34.503 nieuwe dieselwagens zijn verkocht, t.o.v. 28.475 BEV's. In 2012 werden er nog vijf keer meer dieselwagens verkocht. Het aantal verkochte benzine wagens lag in 2022 op een gelijkaardig niveau als in 2012. Dit toont aan dat het groeiend marktaandeel van ZEV's, PHEV's en HEV's (voorlopig) vooral ten koste gaat van dieselveertuigen.

Bron: FOD Mobiliteit, inschrijvingen nieuwe personenwagens in 2022

Het Vlaamse wagenpark

Naast de nieuwe inschrijvingen, is er in Vlaanderen een grote tweedehandsmarkt. Deze wordt voornamelijk gedreven door particulieren

Inschrijvingen personenwagens in Vlaanderen (alle aandrijvingstypes, 2021)

Aantal inschrijvingen van nieuwe en tweedehands personenwagens in Vlaanderen per type eigenaar (2021)



Bron: FOD Mobiliteit, inschrijvingen 2021

Meer dan de helft van de ingeschreven personenwagens in Vlaanderen in 2021 waren tweedehands, met een verhouding nieuw-tweedehands van 1,57. Van de 379.367 tweedehands wagens die in 2021 werden ingeschreven, was bijna 90% op naam van particulieren. Dit komt neer op een jaarlijkse vraag bijna 340.000 tweedehandswagens voor particulieren.

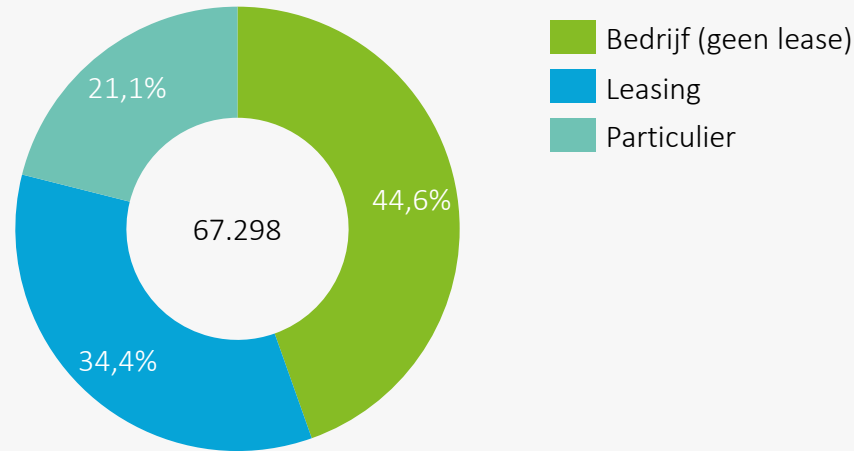
Zoals bevestigd in de Deloitte Global Consumer Automotive Study (slide 47), blijft kostprijs een van de belangrijkste factoren bij de aankoop van een auto en tweedehands wagens zijn typisch goedkoper dan nieuwe wagens. Door de lange levertermijnen, chip- en grondstoftekorten vinden tegenwoordig ook meer bedrijven en zelfstandigen hun weg naar de tweedehandsmarkt.

Particulieren richten zich sterk op de tweedehandsmarkt en er wordt verwacht dat dit ook voor ZEV's het geval zal zijn. Vanuit de assumptie dat particulieren gemiddeld 7 jaar met hun wagen rijden, wordt verwacht dat de vraag van particulieren naar tweedehands ZEV's op korte en middellange termijn (1-3 jaar) zal toenemen zodat ze ook in 2030 nog met hun wagen de steden mogen binnenrijden.

Het Vlaamse wagenpark

De ZEV's die in Vlaanderen rondrijden zijn in belangrijke mate in handen van leasingmaatschappijen en bedrijven. Dit is atypisch, aangezien particulieren 77% van alle personenwagens (ICE, BEV, HEV, PHEV, etc.) in Vlaanderen bezitten

BEV wagenpark in Vlaanderen per eigenaarstype (2022)

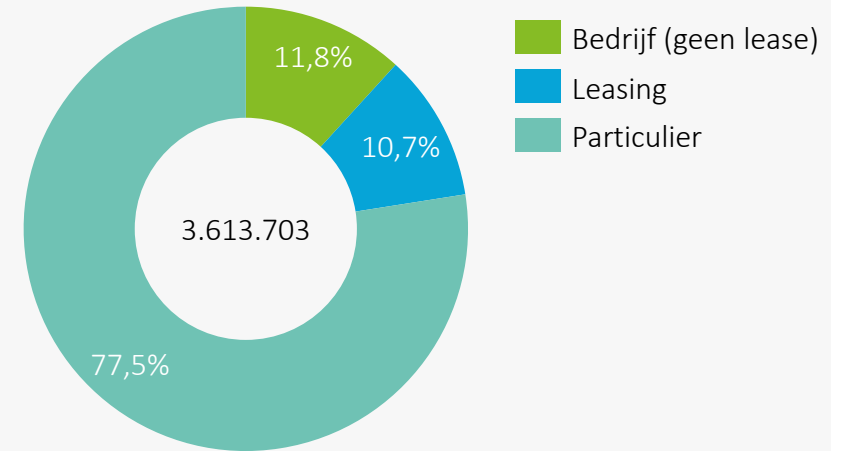


Bron: FOD Mobiliteit – BEV's per type eigenaar, situatie op 01/01/2023

De elektrische wagens in Vlaanderen zijn in belangrijke mate in het bezit van bedrijven en leasingmaatschappijen. Slechts 21% van de BEV's in Vlaanderen zijn in het bezit van particulieren.

Dit aandeel is significant lager dan het globale aandeel personenwagens dat in Vlaanderen eigendom is van particulieren (nl. 77,5%, zie grafiek links). Het toont aan dat de markt voor BEV's op heden in belangrijke mate gedreven blijft door bedrijfs- en dienstwagens. Daarbij moet worden opgemerkt dat de markt voor elektrische bedrijfswagens de komende jaren naar verwachting zal blijven groeien, onder meer omwille van het wegvallen van het fiscaal voordeel voor wagens op fossiele brandstoffen.

Wagenpark in Vlaanderen per eigenaarstype (2022)



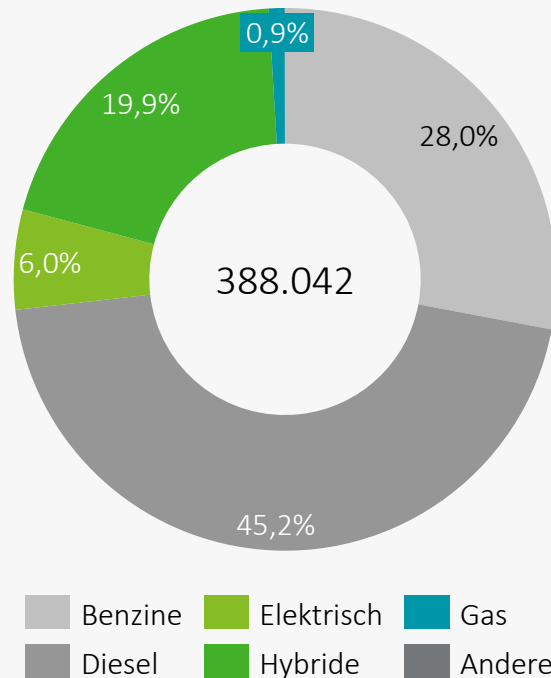
Bron: FOD Mobiliteit – Personenwagens (alle types brandstof) per type eigenaar, situatie op 01/01/2023

In Vlaanderen waren op 1 januari 2023 77,5% van alle personenwagens in het bezit van particulieren. Overige personenwagens zijn eigendom van bedrijven of leasingmaatschappijen.

Het Vlaamse wagenpark

Ondanks het feit dat leasingmaatschappijen en bedrijven de belangrijkste afzetmarkt zijn voor ZEV's, was slechts 6% van het leasewagenpark eind 2022 een ZEV

Wagenpark leasemaatschappijen in Vlaanderen per aandrijvingstype (2022)



Bron: FOD Mobiliteit – Samenstelling van het personenwagenpark van leasingmaatschappijen in Vlaanderen, 01/01/2023

*Aftrekbaarheid PHEV's wordt gehalveerd naar 50% en CO₂-solidariteitsbijdrage stijgt.

Tussen 2018 en 2021 werden er jaarlijks gemiddeld 97.000 leasewagens ingeschreven in Vlaanderen. BEV's vertegenwoordigen op heden slechts 6% van het wagenpark van leasemaatschappijen, tegenover 73,2% voor wagens met een verbrandingsmotor.

Het aandeel van BEV's in de nieuwe inschrijvingen van leasemaatschappijen is de afgelopen jaren echter significant toegenomen. Leasingmaatschappijen rapporteren dat BEV's reeds ca. 40 – 45% vertegenwoordigen van de wagens besteld in de tweede helft van 2022.

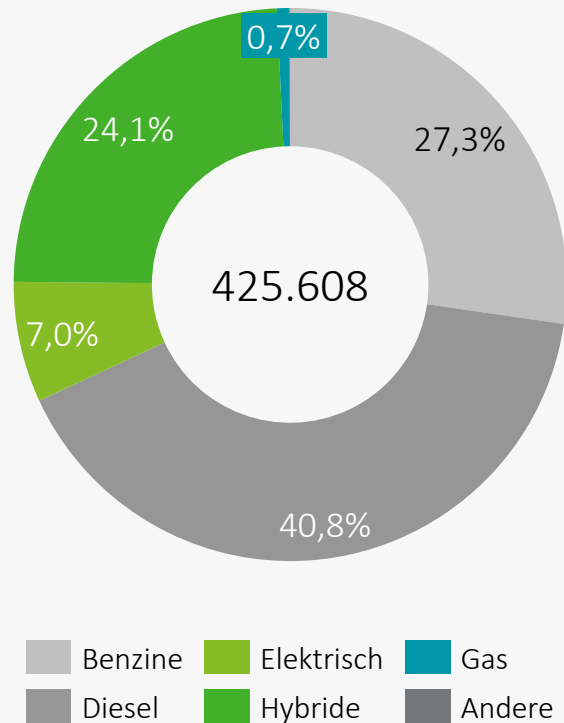
Door de aanpassing van de fiscaliteit op federaal niveau*, wordt door de stakeholders verwacht dat BEV's in de tweede helft van 2023 80% van de inschrijvingen zullen vertegenwoordigen (Renta, 2022). Daarnaast zullen ook andere maatregelen een impact hebben, zoals de dieselban in Brussel, Antwerpen en Gent in 2030 en 2031 en de daaropvolgende ban van alle ICE's in deze steden in 2035.



Het Vlaamse wagenpark

Bedrijfswagens vertegenwoordigen op heden het grootste deel van de BEV's in Vlaanderen, waarbij verwacht wordt dat de veranderende fiscaliteit de elektrificatie van het wagenpark sterk zal versnellen

Wagenpark bedrijfswagens in Vlaanderen per aandrijvingstype (2022)



Bedrijfswagens die geen leasewagens zijn, vertegenwoordigen met een aandeel van 44,6% op heden het grootste deel van de BEV's in Vlaanderen. Het aandeel van de BEV's en PHEV's ligt daar met respectievelijk 7,0% en 24,1% ook hoger dan bij het leasewagenpark (6% en 19,9%).

Daarnaast neemt het aantal bedrijfswagens in het algemeen toe. Zo is het wagenpark van de bedrijfswagens in 2022 met 5,4% gegroeid ten opzichte van 2021. Acerta rapporteert op basis van zijn jaarlijks barometer in 2021 dat 22% van de bedienden een bedrijfswagen heeft, wat een stijging is van 2,6% ten opzichte van 2020 en 26,1% ten opzichte van 2016. Bedrijfswagens worden in België gezien als een belangrijke troef om personeel aan te trekken, zeker in de krappe arbeidsmarkt.

In deze context is het aantal BEV-bedrijfswagens tussen 2022 en 2021 gegroeid met 60,4% waardoor het aandeel is gestegen van 4,63% naar 7,09%. De afgelopen jaren is voornamelijk het aandeel van de PHEV's toegenomen, maar net zoals voor leasewagens wordt verwacht dat de veranderende fiscaliteit vanaf 1 juli 2023 het aandeel van de BEV's sterk zal doen toenemen ten koste van andere aandrijvingen.

Bron: FOD Mobiliteit – Samenstelling van het personenwagenpark van leasingmaatschappijen in Vlaanderen, 01/01/2023

2.2 tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

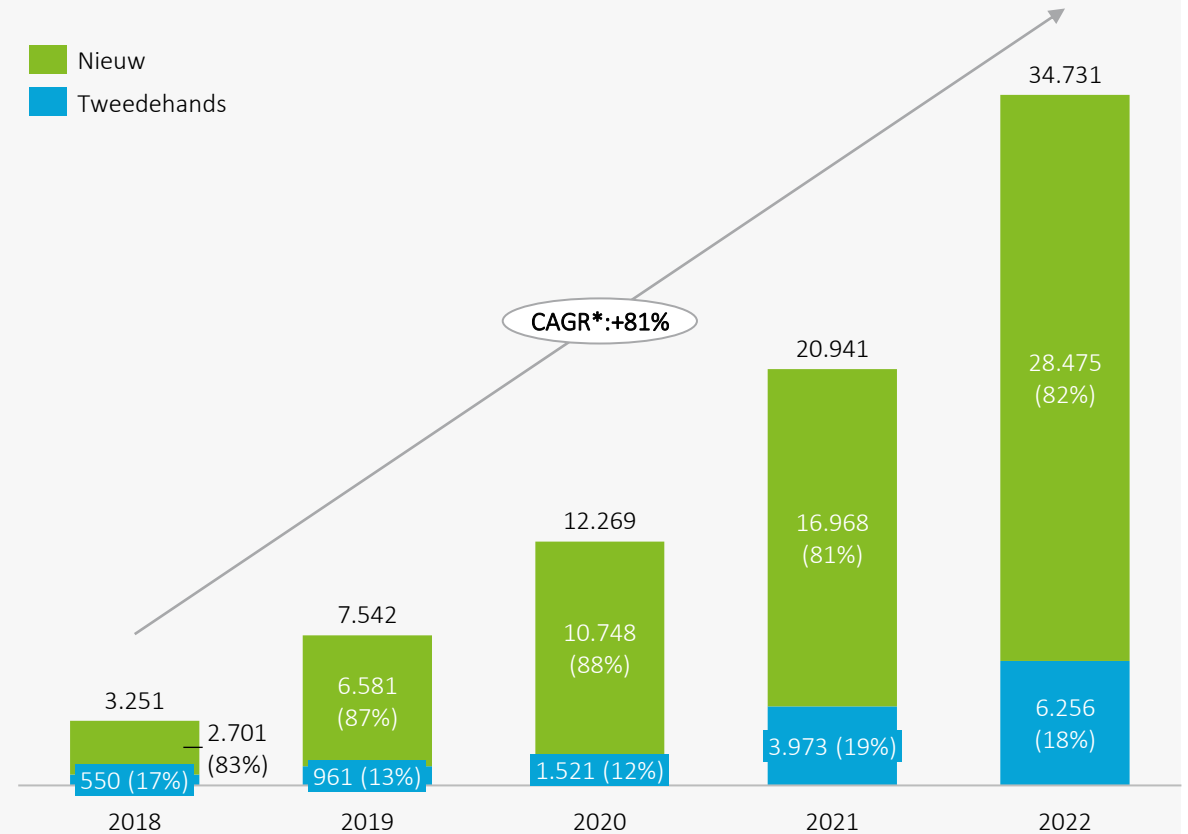
Tweedehands ZEV's nemen voorlopig een relatief klein deel in van de totale ZEV markt. Ook ten opzichte van de algemene tweedehandsmarkt voor personenwagens is hun aandeel voorlopig zeer beperkt

Inschrijvingen nieuwe en tweedehands ZEV's (Vlaanderen, 2018 – 2022)

Tussen 2018 en 2022 is de verkoop van BEV's met gemiddeld 81% per jaar toegenomen (zowel nieuw als tweedehands). Het aandeel tweedehands BEV's dat werd verkocht schommelde tussen de 12% en 19% t.o.v. het totaal aantal verkochte BEV's.

Verhoudingsgewijs is de tweedehandsmarkt voor BEV's veel kleiner dan de tweedehandsmarkt voor ICE's. Waar van alle in 2021 ingeschreven BEV's slechts 19% een tweedehands wagen was, is 61% van alle personenwagens ingeschreven in 2021 tweedehands.

Dit kan verklaard worden door het feit dat de BEV's pas de afgelopen jaren meer ingeburgerd raakt. Het aantal wagens dat kan doorstromen naar de tweedehandsmarkt is dus nog beperkt, aangezien er een aantal jaar geleden relatief weinig elektrische wagens werden aangeschaft. Zo valt op dat er in 2021 reeds meer tweedehands BEV's werden gekocht dan er in 2018 nieuw werden ingeschreven (3.973 t.o.v. 2.701).



Bron: FOD Mobiliteit – Inschrijvingen van BEV's 2018 - 2022

*CAGR verwijst naar de jaarlijkse samengestelde jaarlijkse groeivoet. Dit betekent dat het aantal inschrijvingen van ZEV's tussen 2018 en 2022 jaarlijks gemiddeld met 81% gegroeid is.

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

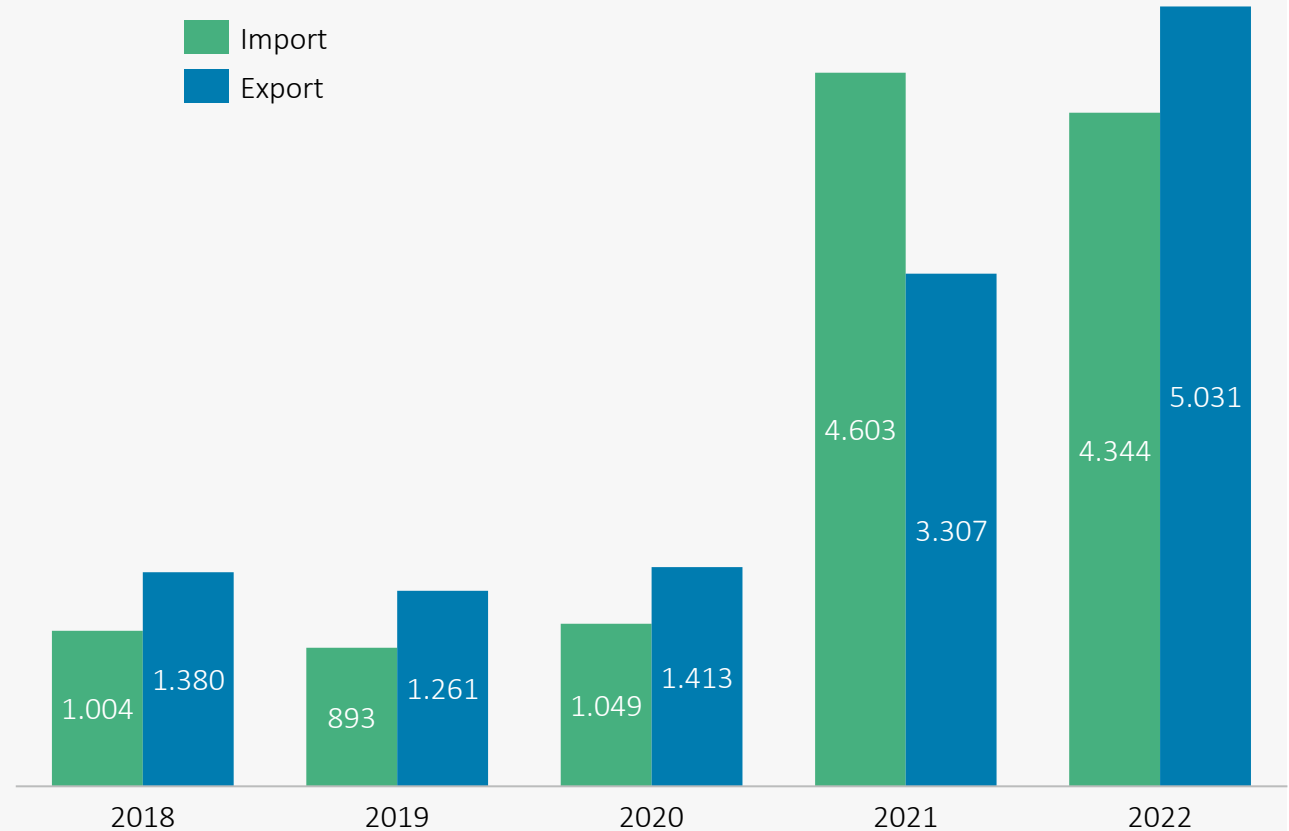
Tweedehands BEV's worden steeds meer geëxporteerd uit België

Import en export van tweedehands ZEV's uit België*

België importeerde in 2022 netto minder tweedehands BEV's dan het exporteerde, met als voornaamste handelspartners voor import Italië (1528), Duitsland (1.124), Nederland (798) en Frankrijk (464). Over heel België* werden in 2022 9.091 tweedehands BEV's ingeschreven, wat betekent dat geïmporteerde, tweedehands BEV's goed zijn voor ca. 80% van de tweedehands BEV's die werden ingeschreven.

Het aandeel geëxporteerde en geïmporteerde tweedehands BEV's fluctueert sterk tussen 2020 en 2022. Dit volgt deels uit het feit de markt nog weinig matuur is en consumenten vaak op zoek zijn naar specifieke modellen die in het buitenland gekocht worden.

Vanuit Noorwegen werden de afgelopen vijf jaar slechts 12 gebruikte BEV's ingevoerd, terwijl Noorwegen het voornaamste bestemmingsland is voor tweedehands BEV's die worden geëxporteerd uit België. Dit is o.a. te wijten aan het feit dat er in Noorwegen heel wat incentives zijn voor (tweedehands) ZEV's (bv. geen registratietaks, geen BTW op aankoop en leasing ZEV, lagere tol en parkeerheffingen, toegang tot bus-stroken, etc.).



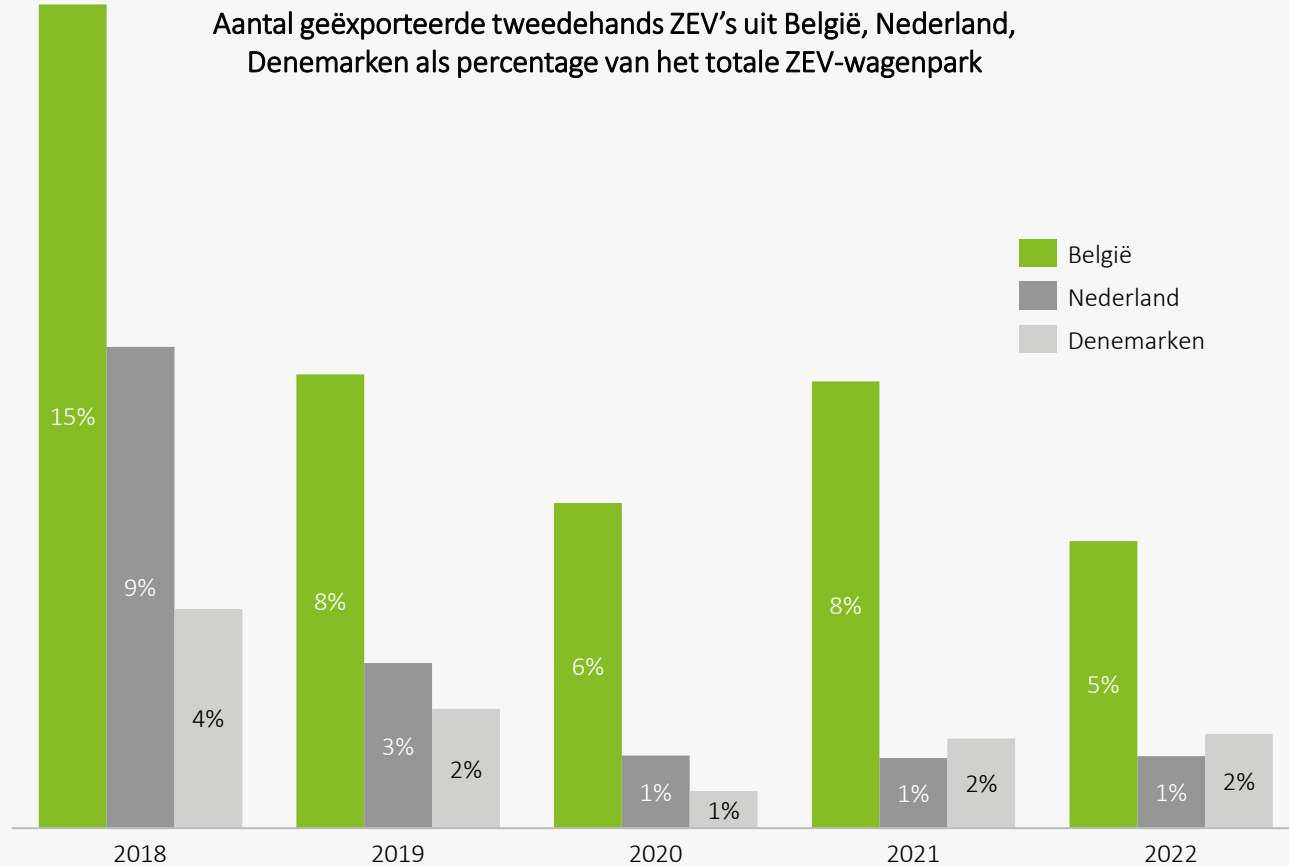
Bron: Eurostat (DS-045409) – zie bijlage voor verdere info

*Geen cijfers beschikbaar op niveau van het gewest

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

Hoewel er in 2021 en 2022 ongeveer evenveel tweedehands ZEV's werden geïmporteerd als geëxporteerd, exporteren Denemarken en Nederland verhoudingsgewijs significant minder tweedehands ZEV's dan België

Evolutie van export van tweedehands ZEV's in België, Nederland en Denemarken



België exporteert relatief veel tweedehands ZEV's vergeleken met landen als Nederland en Denemarken. Zo heeft België in 2022 5.031 ZEV's geëxporteerd, vergeleken met 3.979 voor Nederland. Dit terwijl de Nederlandse BEV markt in absolute aantallen meer dan drie keer groter is.

Ter referentie, het aantal BEV's (M1) t.e.m. 31/12/2022:

- België: 96.983 (FOD Mobiliteit)
- Nederland: 316.465 (RVO)
- Denemarken: 117.571 (IEA, Global EV Outlook 2022)

In Nederland en Denemarken slaagt men er dus beter in om de export van tweedehands ZEV's te beperken. Zo is er in Nederland een premie voor de aankoop van tweedehands ZEV's, waardoor het interessanter wordt om wagens te verkopen op de Nederlandse tweedehands. Desondanks werden er in 2022 licht meer tweedehands ZEV's geïmporteerd vanuit Nederland naar België (798) dan omgekeerd (785 geëxporteerd van België naar Nederland).

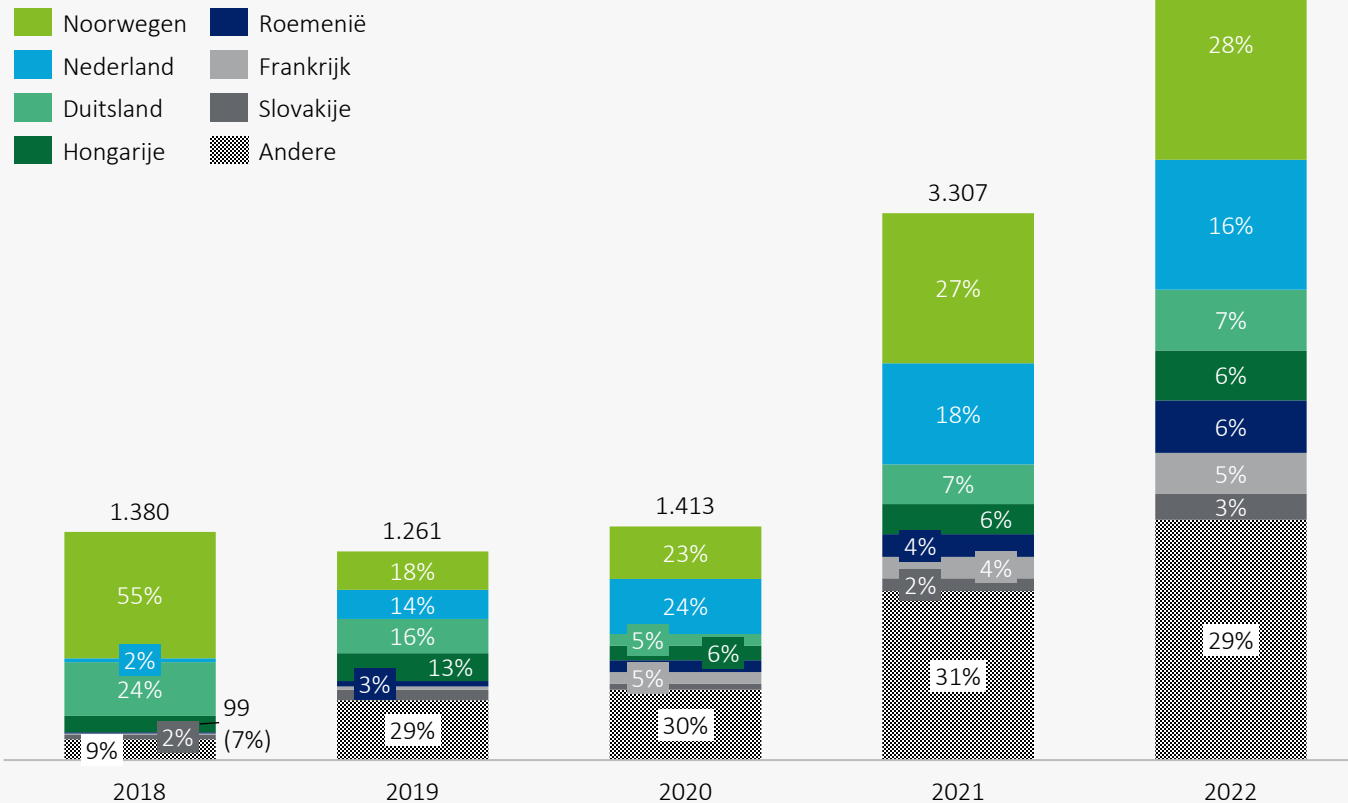
Bron: Eurostat (DS-045409)

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

Het merendeel van de geëxporteerde tweedehands elektrische voertuigen belandt in Noorwegen en Nederland

Voornaamste importeurs van tweedehands ZEV's uit België (2018 – 2022)

Aantal geëxporteerde tweedehands ZEV's uit België naar bestemmingsland



Bron: Eurostat (DS-045409)

Net zoals in Duitsland en Denemarken, wordt het gros van de tweedehands elektrische voertuigen geëxporteerd naar Noorwegen en Nederland. Beide landen zetten sterk in op het stimuleren van ZEV bezit.

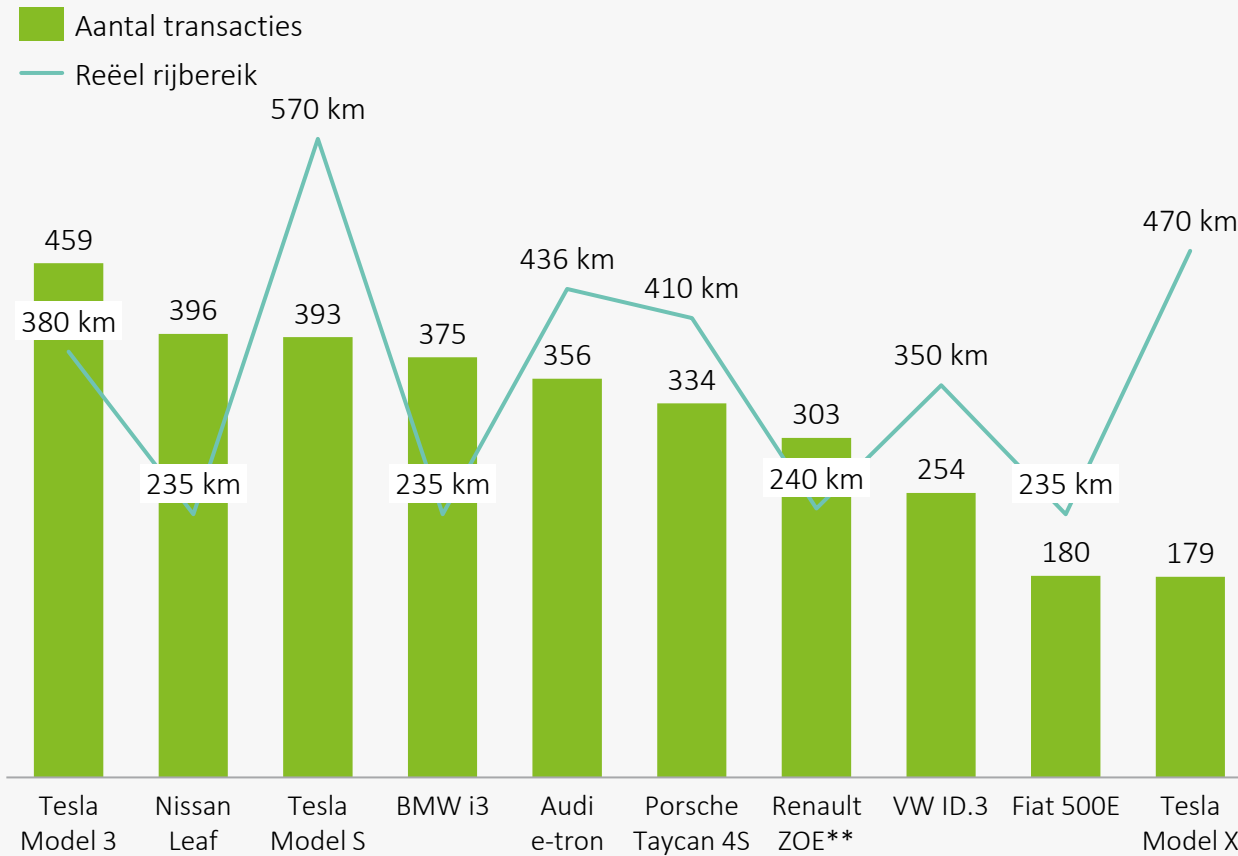
Wat betreft wagens met een verbrandingsmotor is er heel wat export naar Oost-Europa. Zo worden meer dan 90% van de salariswagens na het einde van de lease (3 – 4 jaar) geëxporteerd naar Oost-Europa. In 2021 werden ook een aantal tweedehands ZEV's geëxporteerd naar landen als Hongarije, Roemenië, etc.

Voor ZEV's dient maximale doorstroming naar de particuliere tweedehandsmarkt gerealiseerd te worden. Dit zeker voor medium en kleine ZEV's, gelet deze segmenten belangrijk zijn voor de latere adoptie in de particuliere markt.

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

Tesla's, en voornamelijk de Model 3 en Model S, zijn sterk vertegenwoordigd binnen de tweedehandsmarkt voor ZEV's in Vlaanderen. De Model S is dan ook sinds 2013 beschikbaar in België

Top 10 meest ingeschreven tweedehands ZEV's in Vlaanderen (2021)



Bron: FOD Mobiliteit – Inschrijvingen 2021 en analyse Deloitte

De 10 meest ingeschreven tweedehands ZEV's vertegenwoordigen 57% van het totaal aantal ingeschreven tweedehands ZEV's in Vlaanderen. Tesla's, en voornamelijk de Model 3 en Model S, waren in 2021 sterk aanwezig in de tweedehandsmarkt voor ZEV's in Vlaanderen. De Model S is dan ook sinds 2013 beschikbaar in België. Daarnaast ligt het reëel rijbereik* voor 39% van de meest ingeschreven modellen boven 400km. Voor 61% ligt dit tussen 200 en 400km. Modellen met een rijbereik van minder dan 200km zijn niet vertegenwoordigd in de top 10 van meest ingeschreven tweedehands voertuigen.

Uit een vergelijkbare Nederlandse studie blijkt dat huidige kopers van tweedehands ICE-wagens een voorkeur hebben voor auto's uit het klein-middensegment (B en C). Dergelijke auto's zijn momenteel nog weinig voorhanden op de tweedehandsmarkt voor ZEV's (enkel de VW ID.3, Nissan Leaf en Renault ZOE).

*Bron: *ev-database.com*, waarbij simulaties werden gedaan voor verschillende situaties: vriestemperaturen, rijden op autostrade of in de stad, al dan niet gebruiken van verwarming, etc. Er werd telkens uitgegaan van het basismodel.

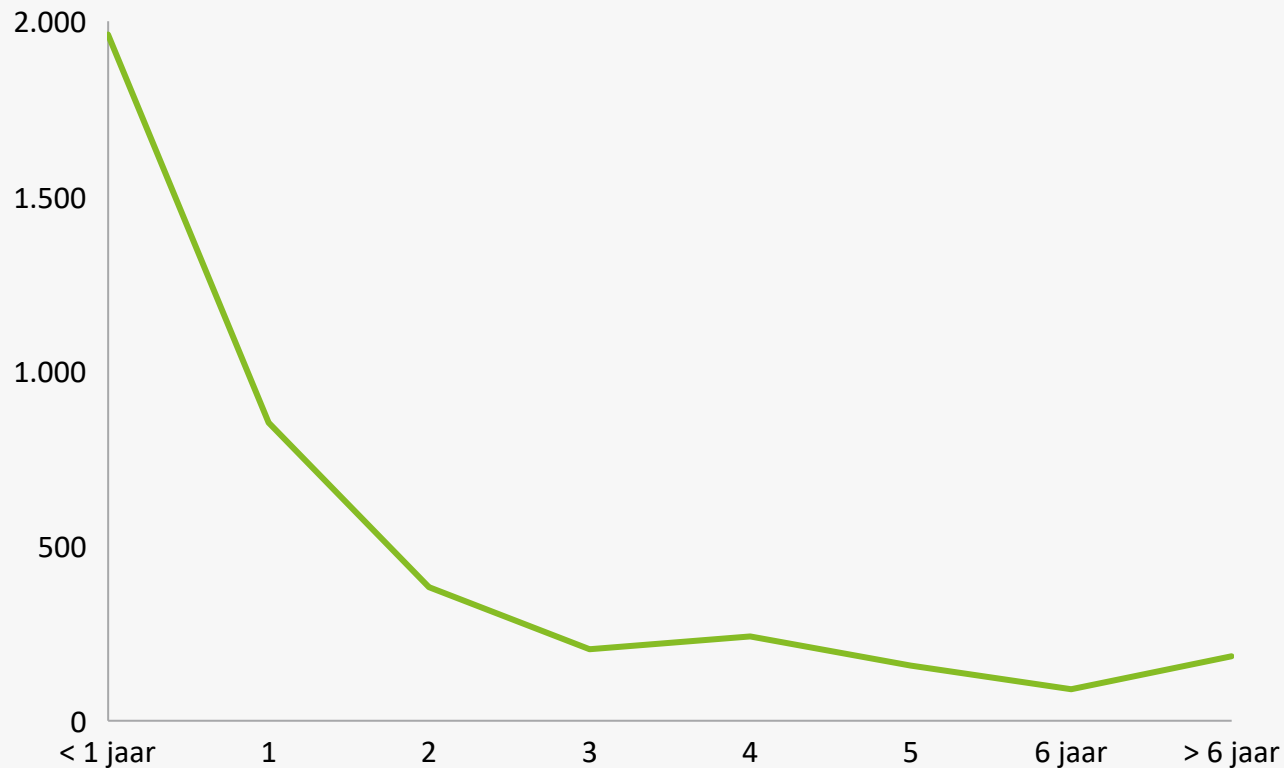
**De nieuwe versie van de Renault ZOE heeft ongeveer 310 km rijbereik. De versie die tot 2019 verkocht werd had een rijbereik van ca. 240km.

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

De gemiddelde leeftijd van de tweedehands ZEV's die in 2021 in Vlaanderen werden ingeschreven is ca. 1,5 jaar

Leeftijd van ingeschreven tweedehands ZEV's in Vlaanderen (2021)

Aantal tweedehands ZEV's (3.969 in totaal)



Leeftijd van ingeschreven tweedehands ZEV (in jaar)

Bron: TRAXIO leeftijd van ingeschreven tweedehands ZEV's in Vlaanderen in 2021

Tweedehands ZEV's hebben een relatief jonge leeftijd. Ongeveer de helft van de tweedehands ZEV's ingeschreven in Vlaanderen in 2021 was minder dan 1 jaar oud. Dit wordt vooral geweten aan het feit dat op heden veel 'tweedehands' ZEV's demowagens zijn die vervolgens worden doorverkocht.

Gemiddeld genomen waren tweedehands ZEV's in 2021 ca. 1,5 jaar. Verschillende bronnen rapporteren dat de batterij van een BEV ca. 2,3% van zijn capaciteit verliest per jaar. Daarnaast verzekeren veel autoproducenten dat de batterij nog 70% van zijn capaciteit haalt na 8 jaar.

Daarnaast is er een kleine piek in het aantal tweedehands ZEV's dat 4 jaar oud is. Dit komt mogelijk overeen met het aflopen van leasingcontracten. Leasingmaatschappijen geven namelijk aan dat – gelet op het feit dat de batterijgarantie meestal 8 jaar is – de leasingcontracten voor BEV's ca. 4 jaar bedragen.

Er werden quasi geen tweedehands ZEV's verkocht die meer dan 6 jaar oud waren. Dit ligt onder meer aan het feit dat de nieuw markt voor ZEV's 6 jaar geleden zeer klein was.

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

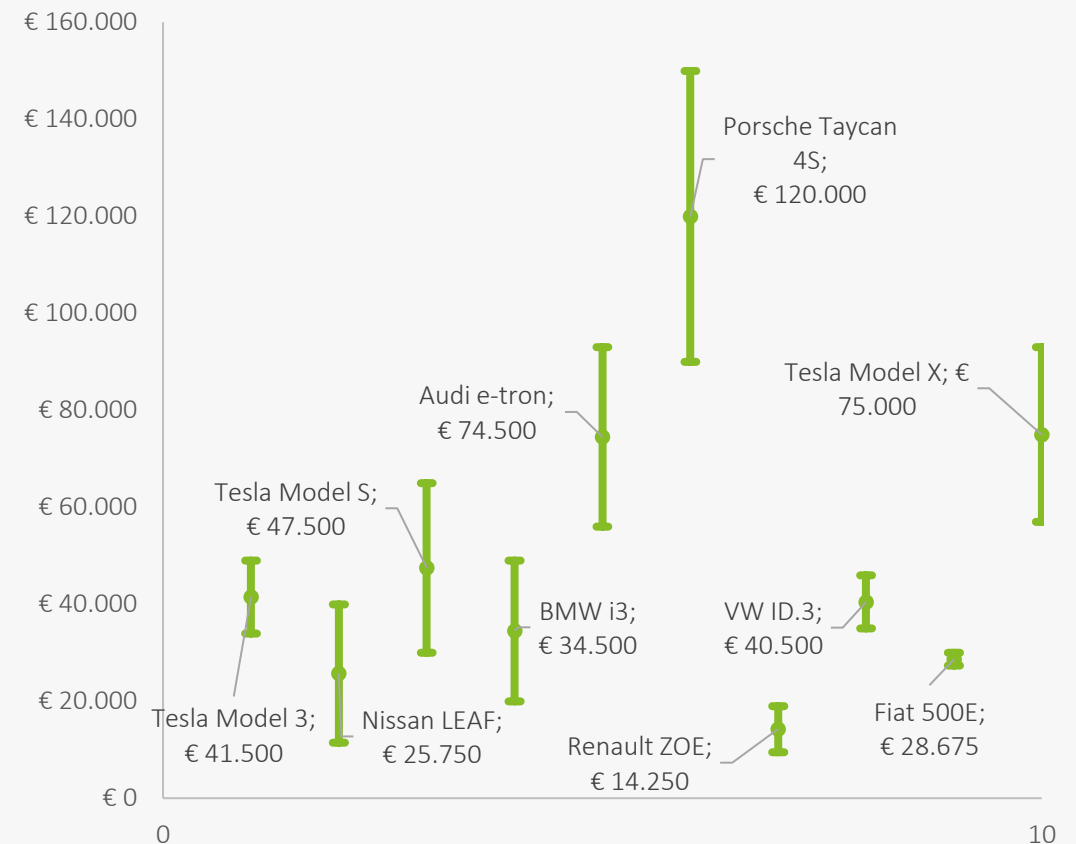
De prijs van de meest verkochte tweedehands ZEV's fluctueert tussen 14.250 € voor het goedkoopste model, en 120.000 € voor het duurste

Prijs van tweedehands ZEV's

De exacte kostprijs voor tweedehands ZEV's in België is sterk afhankelijk van verschillende factoren:

- › Leeftijd en algemene conditie van het voertuig
- › Kilometerstand
- › Beschikbaarheid van het merk en model in de tweedehandsmarkt
- › De onderhoudshistoriek van het voertuig
- › De resterende capaciteit en gezondheid van de batterij
- › Upgrades of aanvullende kenmerken/opties van het voertuig (bv. *Tesla Autopilot*)
- › Huidige vraag naar elektrische voertuigen in de markt
- › Algemene vraag en markttrend binnen de auto-industrie
- › Reputatie van het merk

Het is daardoor moeilijk om de gemiddelde kostprijs van een tweedehands ZEV weer te geven. Bijgevolg werd op basis van het aanbod in België op Autoscout24, 2dehands.be, wijkopenauto's, etc. een prijsvork opgesteld voor de tien meest ingeschreven tweedehands ZEV's in Vlaanderen in 2021 (zie bijlage voor meer gedetailleerde prijspunten).



Gemiddelde prijs van de meest verkochte tweedehands BEV's, uitgaande van de minimum en maximum verkoopspreis op online verkoopsites; Deloitte analyse

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

De gemiddelde prijs van de 10 meest ingeschreven tweedehands ZEV's in 2021 in Vlaanderen bedraagt €52.418*

Prijsevolutie van tweedehands ZEV's ten opzichte van nieuwprijs

Voor de analyse van prijsevolutie werd voor elk van de tien meest ingeschreven tweedehandswagens het gemiddelde van de prijsvork genomen en werd deze vergeleken met de nieuwprijs van deze wagens (exclusief opties). Aangezien het gaat over gemiddelde prijsvorken en de intrinsieke waarde van een auto sterk afhankelijk is van de factoren op de vorige slide, dienen de resultaten met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden.

Voor nieuwe wagens met een verbrandingsmotor wordt in de automobiellindustrie over het algemeen aangenomen dat de waarde met 15% tot 25% daalt in het eerste gebruiksjaar. Deze waardedaling is echter afhankelijk van het merk, het model, de conditie van de wagen, marktomstandigheden, etc. Bovendien hebben leasingmaatschappijen tot op heden weinig inzicht in de restwaarde van een BEV, onder meer door het grote aandeel van de batterijgezondheid in de waarde van het voertuig en de onzekerheid over hoe deze gezondheid evolueert bij gebruik. Wanneer de markt voor batterijherbestemming (bv. thuisbatterijen) en –recyclage zich verder ontwikkelt zal dit ook een impact hebben op de restwaardes van BEV's.

De bovengenoemde factoren zijn ook merkbaar in de analyse, waarbij er een significant verschil is tussen de prijsdalingen bij de Renault ZOE (-61%) en Nissan Leaf (-39%) en die bij meer premium merken (bv. Mercedes, Audi, BMW, etc.). De significante prijsdaling bij de Tesla Model S en X is te wijten aan de geanalyseerde wagens, die vaak meer dan 100.000 km hadden of ouder waren dan 4 jaar.

Omwille van (1) de specifieke marktcondities anno 2023 (lange levertermijnen voor nieuwe wagens, prijsstijgingen in tweedehandsmarkt, etc.), (2) het beperkt aantal BEV's op de Belgische/Vlaamse markt en (3) de jonge leeftijd van de tweedehands wagens is deze analyse mogelijks niet representatief voor de toekomst, al geeft deze eerste inzichten op basis van de huidige data.

Model	Segment	Nieuwprijs	Gemiddelde tweedehands prijs	Prijsdaling t.o.v. nieuwprijs
Tesla Model 3	D	€ 45.000	€ 41.500	-8%
Nissan LEAF	B	€ 42.000	€ 25.750	-39%
Tesla Model S	E	€ 86.000	€ 47.500	-45%
BMW i3	B	€ 39.000	€ 34.500	-12%
Audi e-tron	E	€ 97.000	€ 74.500	-23%
Porsche Taycan 4S	E	€ 116.000	€ 120.000	3%
Renault ZOE	B	€ 36.500	€ 14.250	-61%
VW ID.3	C	€ 47.000	€ 40.500	-14%
Fiat 500E	B	€ 34.790	€ 28.675	-18%
Tesla Model X	E	€ 124.000	€ 75.000	-40%

**De gemiddelde tweedehands prijzen van bovenstaande modellen werden vermenigvuldigd met het aantal inschrijvingen uit slide 24. Hierdoor bedraagt de gewogen gemiddelde prijs €52.418. Het hoog aantal inschrijvingen van de Porsche Taycan 4S zorgt mogelijks wel voor een vertekend beeld.*

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

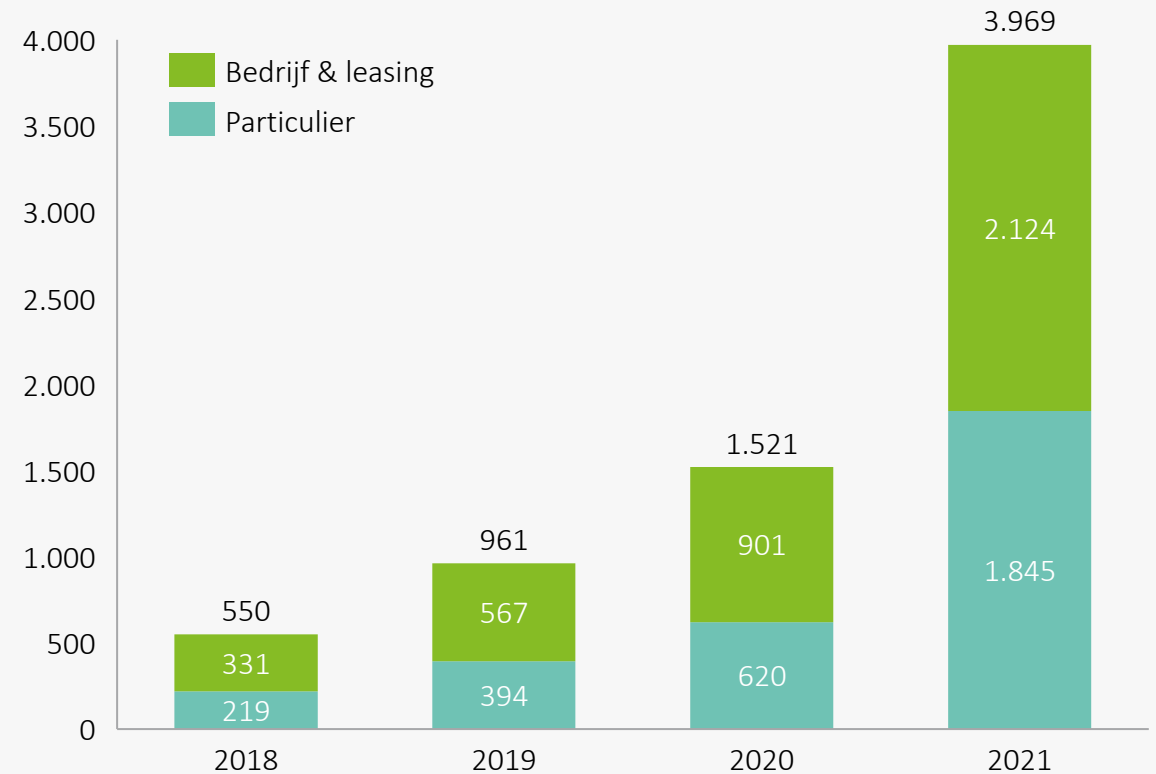
Tweedehands BEV's worden even vaak aangekocht door bedrijven en leasingmaatschappijen, als door particulieren

Inschrijvers van tweedehands BEV's

Tweedehands BEV's worden opvallend vaak aangeschaft door bedrijven en leasingmaatschappijen. In 2021 kochten bedrijven en leasingmaatschappijen bijna de helft van de tweedehands BEV's aan. Wanneer over alle types aandrijving heen wordt gekeken zijn bedrijven en leasingmaatschappijen slechts goed voor 11% van de tweedehandsmarkt.

Dit is mogelijk deels het gevolg van het feit dat veel tweedehands BEV's relatief jong zijn. De tweedehandsmarkt voor BEV's is anno 2022 nog redelijk immatuur en eerder een 'nearly new' markt, die mogelijk relatief aantrekkelijker is voor bedrijven en leasingmaatschappijen dan voor particulieren. Dit moet in het bijzonder worden gezien binnen de context van lange levertermijnen. Daarnaast gaat het vaak om meer premium modellen die ook op de tweedehandsmarkt duur blijven.

Aantal voertuigen



Bron: FOD Mobiliteit – Inschrijvingen van tweedehands BEV's 2018 – 2021 naar type eigenaar. Geen afzonderlijke cijfers beschikbaar voor bedrijven en leasingmaatschappijen.

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in Vlaanderen

De tweedehandsmarkt van BEV's voor particulieren groeit sneller dan de nieuwmarkt

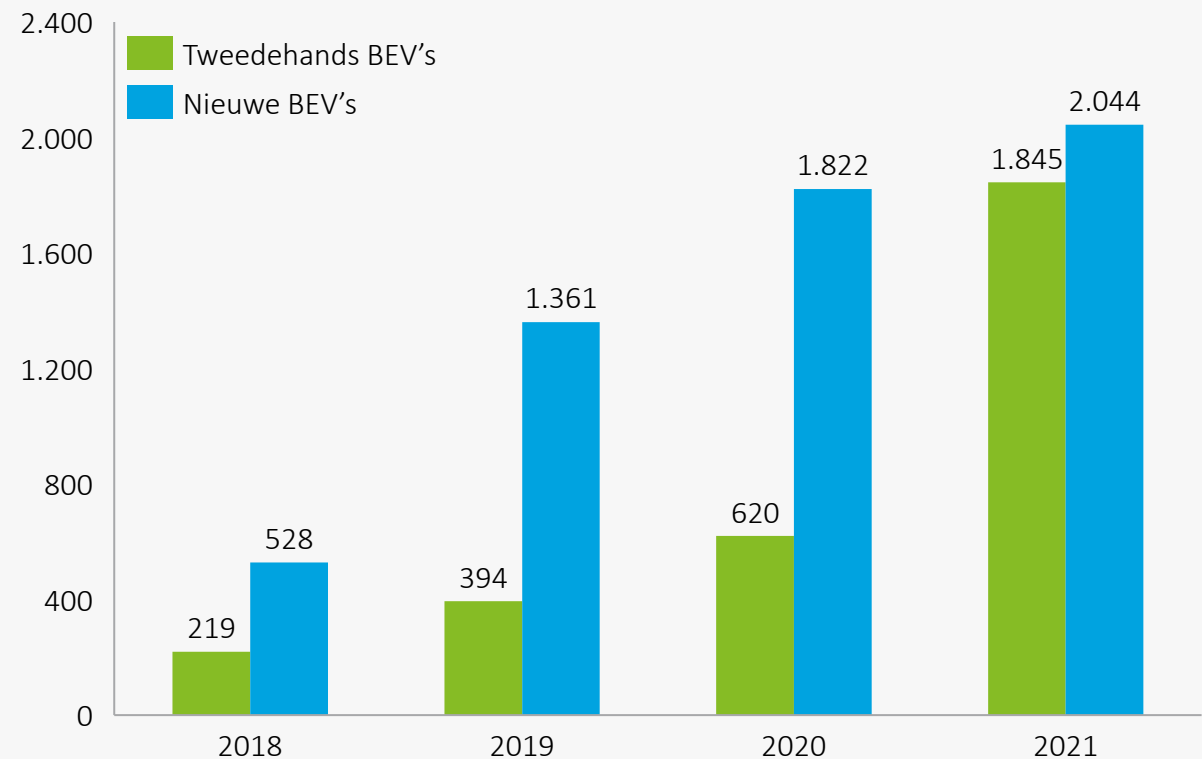
Tweedehands en nieuwe inschrijvingen van BEV's door particulieren

Hoewel particulieren goed waren voor 'slechts' de helft van de inschrijvingen van tweedehands BEV's, kochten particulieren in 2021 bijna even vaak nieuwe BEV's als tweedehands BEV's (2.044 nieuwe vs. 1.845).

Daarnaast valt op dat de tweedehandsmarkt van BEV's voor particulieren veel sterker groeit dan de nieuw markt. Tussen 2018 en 2021 bedraagt de CAGR voor de tweedehandsmarkt 103%, terwijl dit voor de nieuwmarkt slechts 57% is. Bij bedrijven en leasingmaatschappijen treedt een omgekeerde tendens op.

Hieruit kan worden afgeleid dat – hoewel de tweedehandsmarkt op heden relatief klein is – deze naar verwachting in de toekomst verder zal groeien. Mogelijks is er op heden ook meer vraag naar tweedehands ZEV's voor particulieren dan er aanbod is. Zo blijkt uit onderzoek van Car-Pass dat 40% van de particulieren de aankoop van een elektrische auto overweegt, maar zij worden op heden gehinderd door de hoge aankoopprijs, de prijs van de elektriciteit en de onzekerheid over de staat van de batterij.

Aantal inschrijvingen van BEV's door particulieren



Bron: FOD Mobiliteit – Inschrijvingen van tweedehands en nieuwe BEV's 2018 – 2021 door particulieren

2.3 tweedehandsmarkt voor ZEV's

In Nederland, Duitsland, Denemarken en Noorwegen

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Nederland

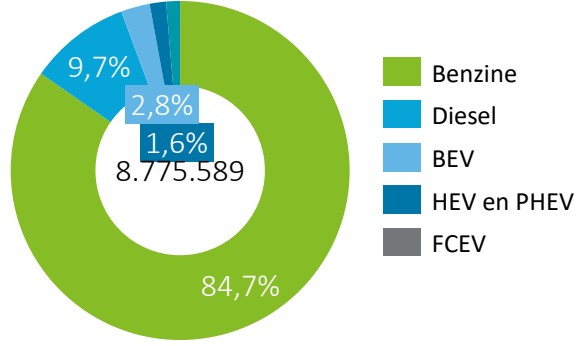
Voornaamste karakteristieken



- POPULATIE:** 17.813.121
- TOTAAL AANTAL PERSONENWAGENS:** 10.080.969
- AANTAL BEVs:** 316.465 (1,17 per 100 inwoners)
- AANTAL LAADPALEN:** 106.891 en 3.238 snellaadpunten

Update: eind november 2022

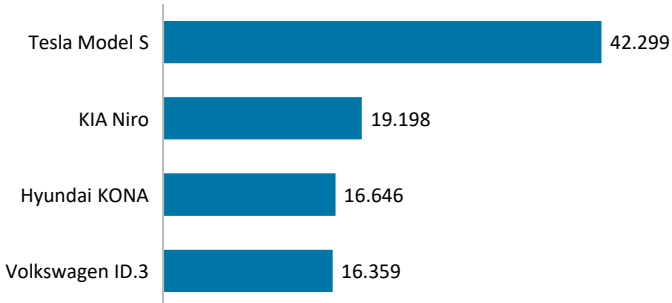
Samenstelling wagenpark (2021)



- Benzine: 84,7%
- Diesel: 9,7%
- BEV: 2,8%
- HEV en PHEV: 1,6%
- FCEV: 0,2%

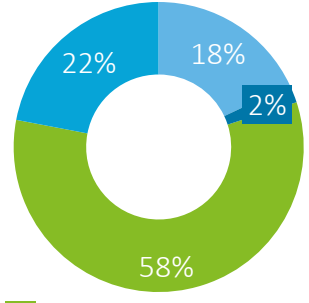
- › De groei van het wagenpark is voornamelijk toe te schrijven aan de toename van het aantal BEV personenauto's, ten koste van dieselauto's en benzineauto's.
- › Tussen 2012 en 2017 vertegenwoordigden PHEV's een aanzienlijk deel van de inschrijvingen. In 2017 is echter het belastingvoordeel "voordeel alle aard" weggevallen voor PHEV's, waarna het aandeel BEV in de inschrijvingen significant is toegenomen.
- › Tegen 2030 zouden BEV's 100% van de inschrijvingen moeten vertegenwoordigen, wat in lijn ligt met de Nederlandse ZEV-doelstellingen.

Top 4 meest voorkomende modellen (in totaal wagenpark)



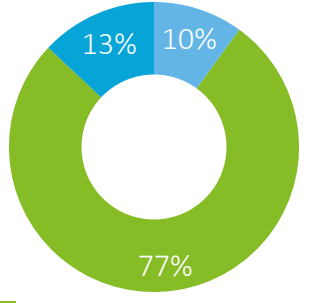
Model	Aantal
Tesla Model S	42.299
KIA Niro	19.198
Hyundai KONA	16.646
Volkswagen ID.3	16.359

Inschrijvingen per type eigenaar (2021)



- Zakelijk: 58%
- Particulier: 22%
- Private lease: 18%
- Bedrijfsvoorraad: 2%

BEV-inschrijvingen per type eigenaar (2021)



- Zakelijk: 77%
- Particulier: 13%
- Private lease: 10%

(a) Centraal Bureau voor Statistiek Nederland

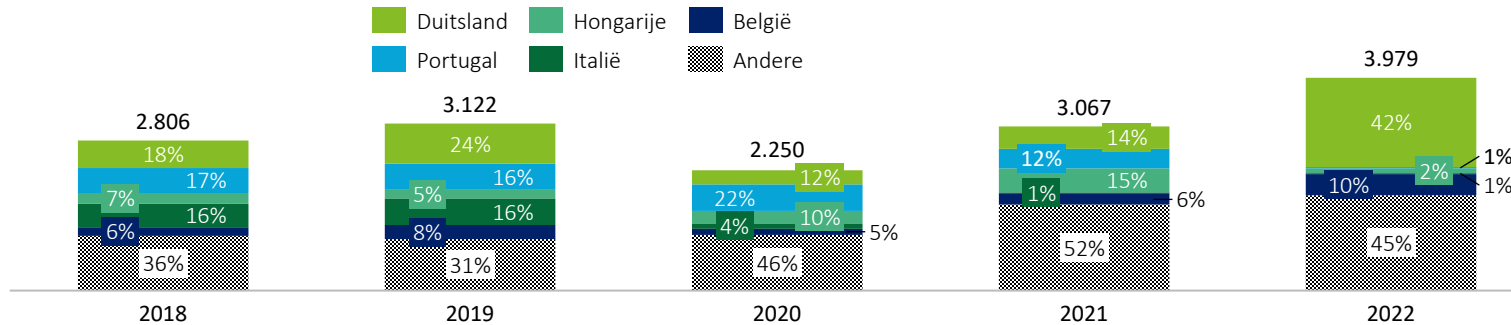
(b) EAFO

(c) Rijksdienst voor Ondernemend Nederland: Trendrapport Nederlandse markt voor personenauto's (2022)

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Nederland

Evolutie export van tweedehands BEV's



- › Van de Nederlandse tweedehands ZEV's die geëxporteerd worden, werd in 2018-2021 gemiddeld 24% geëxporteerd naar Duitsland.
- › Daarnaast worden ook subsidies gegeven voor de aankoop van (tweedehands) BEV's, wat er mee voor zorgt dat er minder wagens geëxporteerd worden.

Inzichten

- › Met 15,8% in Q1 van 2022, ligt het BEV-aandeel in de nieuwe inschrijvingen in Nederland ver boven het Europees gemiddelde van 11,8%. Hierdoor ligt NL net achter landen als Noorwegen, IJsland, Denemarken, Zweden en Zwitserland. De laadinfrastructuur en het stimuleringsbeleid is in Nederland even matuur als in Noorwegen.
- › Met 1,17 BEV's per 100 inwoners is elektrisch rijden in Nederland ook nog steeds eerder voor bedrijven en meer gegoede gezinnen. Particulieren maken vaker gebruik van private leaseconstructies (10% van BEV-inschrijvingen) om de aankoopkost te drukken en de onzekerheid over de batterijgezondheid te mitigeren. Uit expertinterviews blijkt echter dat dit vaak ook een fiscaal optimalisatiecircuit is: de bijtelling (VAA) voor bedrijfswagens is in Nederland relatief hoog, waardoor werknemers veelal een private lease nemen en hun kilometers laten terugbetalen door hun werkgever.
- › De vraag naar BEV's in Nederland is dus deels gedreven door belastingvoordelen op de bijtelling (vergelijkbaar met 'voordeel alle aard' in België) en BPM (taxatie voor personenwagens, BEV's). BEV's betalen geen BPM en de bijtelling is 16% t.o.v. 22% voor niet-ZEV-wagen (tot catalogusprijs van €35.000).
- › Daarnaast zijn er ook premies voor de aankoop van nieuwe en tweedehands ZEV's (zie volgende slide voor meer detail). Dit is een mogelijke verklaring waarom de export van ZEV's beperkt is.
- › De Nederlands Bond van Automobielhandelaren en Garagehouders (BOVAG) werkt aan plannen voor een uniforme batterijcheck zodat er meer transparantie ontstaat over de gezondheid van de batterij en de restwaarde van het voertuig. Deze batterijcheck is ook opgenomen in het Nederlands klimaatakkoord en er zijn reeds studies geweest naar de technische haalbaarheid, maar tot dusver heeft dit nog niet geleid tot verdere acties op niveau van het beleid.

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Nederland – *stimuleringsbeleid*

SUBSIDIES VOOR AANKOOP BEV (SEPP)



CATEGORIE:
Premie/subsidie



SCOPE:
Nieuwe en tweedehands BEV's en FCEV's



DOELGROEP:
Particulieren



JAARLIJKS BUDGET:
€71.000.000 (2022)
€67.000.000 (2023)



START VAN MAATREGEL:
01/07/2020

Inhoud van de maatregel

Om het gebruik van elektrische auto's (BEV's en FCEV's) onder particulieren te stimuleren, is er een subsidieregeling ontworpen om de aanschaf of lease van een nieuwe of tweedehands elektrische auto interessanter te maken. De subsidie bedroeg in 2022 €3.550 voor een nieuwe wagen en €2.000 voor tweedehands wagen en geldt zowel voor de aankoop als voor een private lease.

BEV's worden steeds betaalbaarder, waardoor het subsidiebedrag voor nieuwe auto's in 2023 daalde naar €2.950 en in 2024 naar €2.250. Voor gebruikte elektrische auto's blijft de subsidie gelden tot 2024 en blijft het subsidiebedrag gelijk. De subsidie kan aangevraagd worden zolang er fondsen beschikbaar zijn. De €71M die in 2022 opzij werd gezet, werd reeds opgebruikt in juni. Voor 2023 en 2024 wordt er respectievelijk €67M en €58M gereserveerd voor nieuwe wagens en €32,4M en €29,4M voor gebruikte wagens.

Voorwaarden

- › Auto is elektrisch (BEV of FCEV) en moet aangeschaft zijn in jaar waarin subsidie wordt aangevraagd;
- › Auto is aangeschaft door particulier;
- › Catalogusprijs is min. €12k en max. €45k, actieradius is min. 120km;
- › Auto staat min. 3 jaar onafgebroken op naam aanvrager in het geval deze wordt aangekocht; een private lease moet minstens 4 jaar gehouden worden;
- › Tweedehands ZEV moet worden aangekocht bij een autobedrijf.

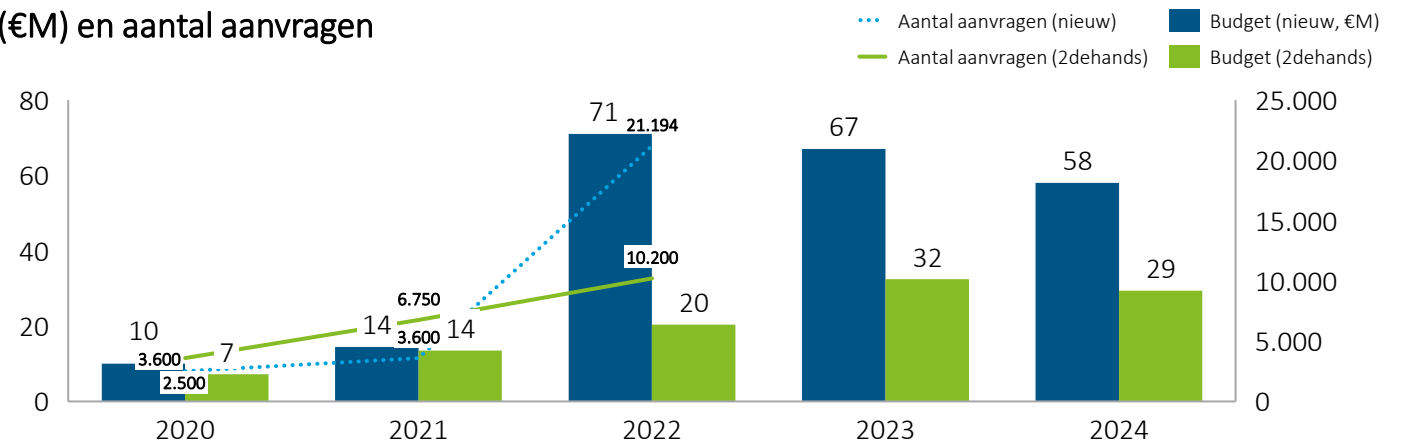
Evaluatie

Experten geven aan dat de subsidie populair is en de elektrificatie van het wagenpark in bepaalde mate versnelt, maar vaak dat de subsidies vaak ook toe komen aan particulieren die zich dergelijke wagens ook zonder subsidie kunnen veroorloven.

Verder verloopt de handhaving op de randvoorwaarden relatief eenvoudig, aangezien in Nederland de nummerplaat de wagen volgt (in tegenstelling tot de eigenaar in België).

De catalogusprijs die wordt gehanteerd, wordt bepaald door de importeur van het merk in Nederland.

Budget (€M) en aantal aanvragen



tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

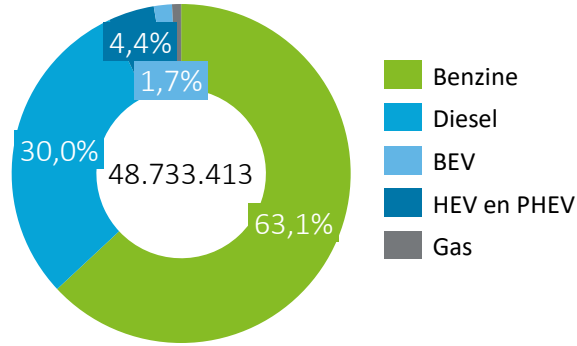
Duitsland

Voornaamste karakteristieken

-  **POPULATIE:**
83.155.031
-  **TOTAAL AANTAL PERSONENWAGENS:**
48.733.413
-  **AANTAL BEVs:**
840.645 (1,01 per 100 inwoners)
-  **AANTAL LAADPALEN:**
67.976 en 14.108 snellaadpunten

Update: eind september 2022

Samenstelling wagenpark (2022)



Wagenpark op 1 oktober 2022

- Benzine
- Diesel
- BEV
- HEV en PHEV
- Gas

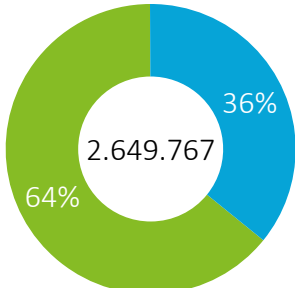
› Tussen 1 januari 2018 en 1 oktober 2022 is het aantal elektrische wagens in Duitsland jaarlijks met gemiddeld 58% toegenomen (CAGR).
› Met 840.645 BEV's rijdt ongeveer 1 op 4 van alle Europese BEV's rond in Duitsland.
› De sterke toename van PHEV's en BEV's heeft mogelijks te maken met de significante aankooppremies voor nieuwe wagens die consumenten kunnen aanvragen. Tot eind 2022 kon men tot €9.000 premie krijgen voor een BEV.

Top 7 meest voorkomende modellen (in totaal wagenpark)

Renault ZOE	84.450 (10%*)
Tesla Model 3	56.902 (7%)
VW Up	50.859 (6%)
VW ID.3	48.483 (6%)
Smart Fortwo	47.683 (6%)
Hyundai Kona	40.374 (5%)
BMW i3	39.013 (5%)

**Aandeel binnen wagenpark*

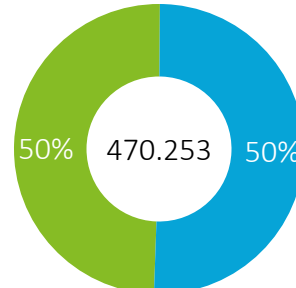
Inschrijvingen per type eigenaar (2022)



Januari – december 2022

- Particulier
- Zakelijk

BEV-inschrijvingen per type eigenaar (2022)

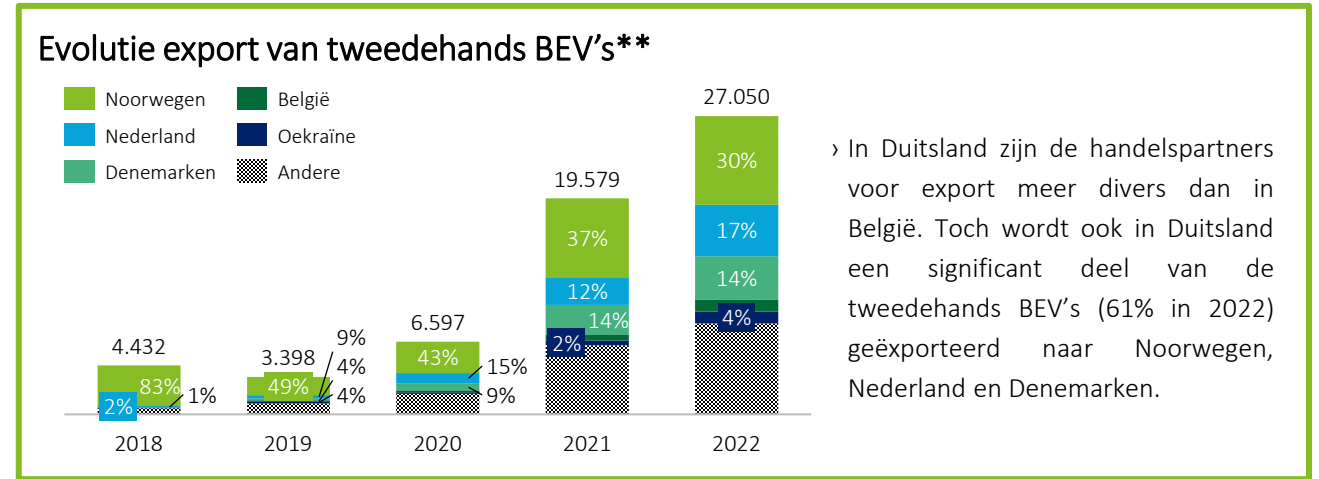
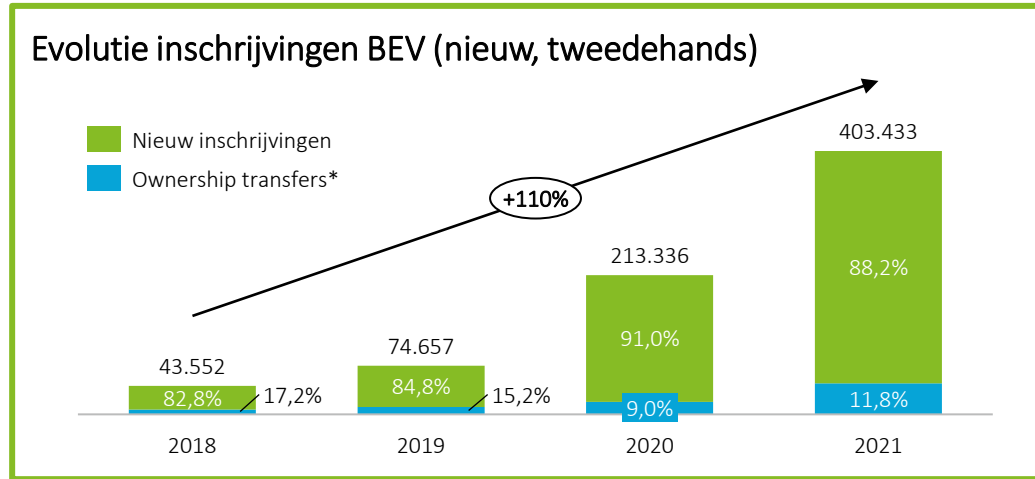


Januari – december 2022

- Particulier
- Zakelijk

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Duitsland



Inzichten

- › In december 2022 waren er een recordaantal registraties van BEV's en PHEV's, ten gevolge van de wijzigingen in het stimuleringsbeleid voor elektrische wagens die vanaf 1 januari 2023 ingingen. Zo is de premie voor de aankoop van BEV's lager vanaf 2023 en worden deze voor PHEV's geschrapt (zie verder).
- › De verkoop van tweedehands BEV's is in 2021 met 147% gestegen ten opzichte van 2020*.
- › Uit onderzoek van de Financial Times blijkt dat de afgelopen jaren bijna 100.000 BEV's geëxporteerd werden naar het buitenland, omdat heel wat kopers de aankoopsubsidies voor particulieren uitgebuit hebben. Officiële data van KBA stelt dat van de 890.000 BEV's die de afgelopen 10 jaar werden ingeschreven in Duitsland (t.e.m. september 2022), slechts 86% nog steeds rondrijdt op Duitse wegen. Een significant deel van deze wagens is geëxporteerd naar Denemarken, doordat men de Duitse BEV's slechts zes maanden in bezit moest houden om aanspraak te maken op de subsidie**.

*Als een voertuig dat reeds geregistreerd is, verandert van eigenaar, wordt dit geregistreerd als een 'transfer of ownership'.
**Het aantal tweedehands BEV's dat vanuit Duitsland geëxporteerd wordt naar Denemarken (2.473) is niet gelijk aan het aantal tweedehands BEV's dat door Denemarken wordt geïmporteerd uit Duitsland (11.427). Dergelijke asymmetrieën zijn veelvoorkomend en zijn te wijten aan verschillende factoren, waaronder: vertraging op data door vertragingen in verwerking ervan, gebruik van verschillende methodes voor 'missing' trade, andere methodologische verschillen, etc.

(a) International Council on Clean Transportation: Role of used car market in accelerating equal access to electric vehicles
(b) Financial Times: Electric cars subsidised by German tax payers end up on foreign roads

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Duitsland – *stimuleringsbeleid*

SUBSIDIES VOOR AANKOOP BEV en PHEV

-  **CATEGORIE:**
Premie/subsidie
-  **SCOPE:**
Nieuwe en tweedehands BEV's (en PHEV's)
-  **DOELGROEP:**
Particulieren (voorheen ook bedrijven)
-  **JAARLIJKS BUDGET:**
€1.845.000.000 (2021)
-  **START VAN MAATREGEL:**
2016

Inhoud van de maatregel

Tot 31/12/2022 werd in Duitsland de aankoop van een (tweedehands) BEV en PHEV sterk gesubsidieerd, zowel voor bedrijven, commerciële voertuigen als particulieren. BEV's met een catalogusprijs tot €65.000 konden tot €9.000 subsidie ontvangen, waarvan €3.000 betaald werd door de autofabrikanten (exacte bedragen zijn afhankelijk van de exacte cataloguswaarde, zie onder).

Onder andere door de budgettaire impact van de Oekraïne- en covidcrisis, alsook het halen van bepaalde doelstellingen met betrekking tot zero-emissie, werden deze subsidies van 01/01/2023 verlaagd. Op heden kunnen enkel nog particulieren die een (tweedehands) BEV tot €65.000 aankopen hiervoor een subsidie ontvangen. Vanaf 2024 worden deze subsidies verder verlaagd.

Sinds de introductie van de maatregel in 2016 werd minstens €4.6 miljard aan subsidies uitgekeerd^(a). In 2021 werd ongeveer €1,85 miljard aan budget voorzien voor de aankooppremies.

Voorwaarden

- › Tweedehands aankopen worden ook gestimuleerd, al is dit voornamelijk gericht op nearly new cars omwille van de lange levertermijnen voor nieuwe auto's: de auto moet minder dan één jaar oud zijn en minder dan 15.000 km hebben;
- › De auto mag voorheen geen bedrijfswagen geweest zijn en dient minstens 6 maanden in bezit gehouden te worden. Deze periode bleek te kort te zijn waardoor er voor 2023 heel wat misbruik was. In de nieuwe regeling is deze periode verlengd tot 12 maanden. Voor leasing wagens was deze periode 12 maanden. Deze is nu ook verdubbeld tot 24 maanden.
- › De premie kan pas aangevraagd worden bij inschrijving, niet bij bestelling.

Evaluatie

Tot 31/12/2022 vloeiden significante budgetten naar de aankooppremies, die mogelijks niet altijd terecht kwamen bij de beoogde doelgroepen. Dit door (1) de korte vereiste houdperiode en (2) de significante premies voor duurdere BEV's en PHEV's. Bijgevolg heeft de Duitse regering dit significant bijgestuurd vanaf 01/01/2023, al blijven de aankooppremies relatief hoog vergeleken met bv. Nederland.

Net zoals in Frankrijk, Nederland, het Verenigd Koninkrijk en Zweden, plant Duitsland om de subsidies voor de aankoop van (nieuwe) BEV's de komende jaren af te bouwen en uiteindelijk te schrappen.

Subsidiebedragen doorheen de tijd

	Premie	Tot 31/12/22	Tot 31/12/23	Vanaf 01/01/24 tot 31/12/24
BEV's tot €40.000 catalogusprijs		€6.000 OH + €3.000 OEM	€4.500 OH + €2.250 OEM	€3.000 OH + €1.500 OEM
BEV's tot €65.000 catalogusprijs		€5.000 OH + €2.500 OEM	€3.000 OH + €1.500 OEM	/
Tweedehands BEV's		/	€3.000 OH + €1.500 OEM	€2.400 OH + €1.200 OEM
PHEV's tot €40.000 catalogusprijs		€4.500 OH + €2.250 OEM	/	/
PHEV's tot €65.000 catalogusprijs		€3.750 + €1.875 OEM	/	/

Voor leasingwagens zijn er nog aanvullende subsidieregelingen.

(a) Financial Times: Electric cars subsidised by German tax payers end up on foreign roads

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Denemarken

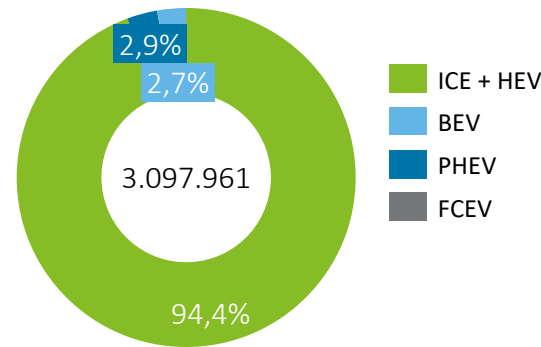
Voornaamste karakteristieken



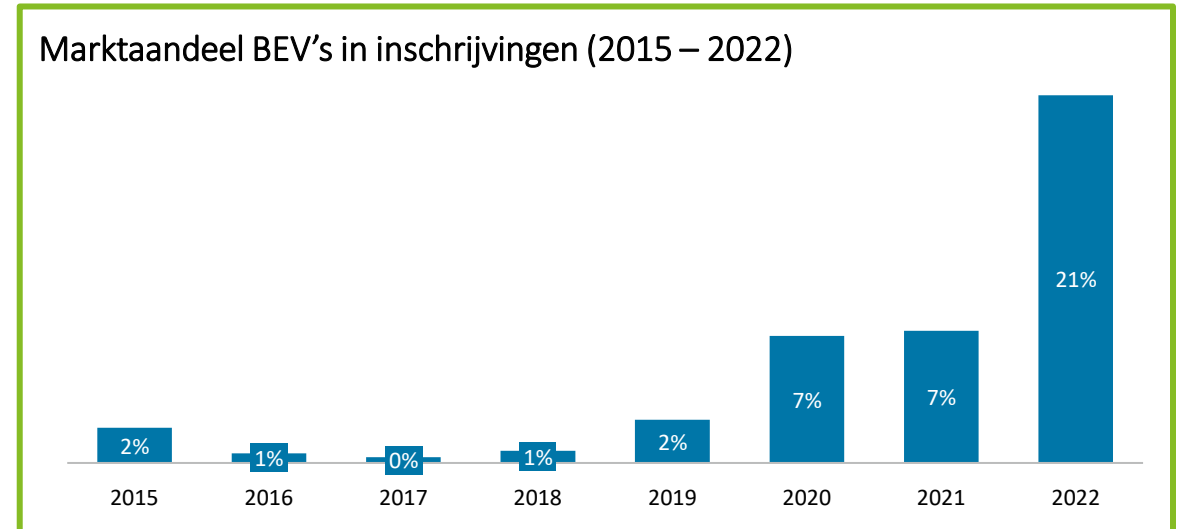
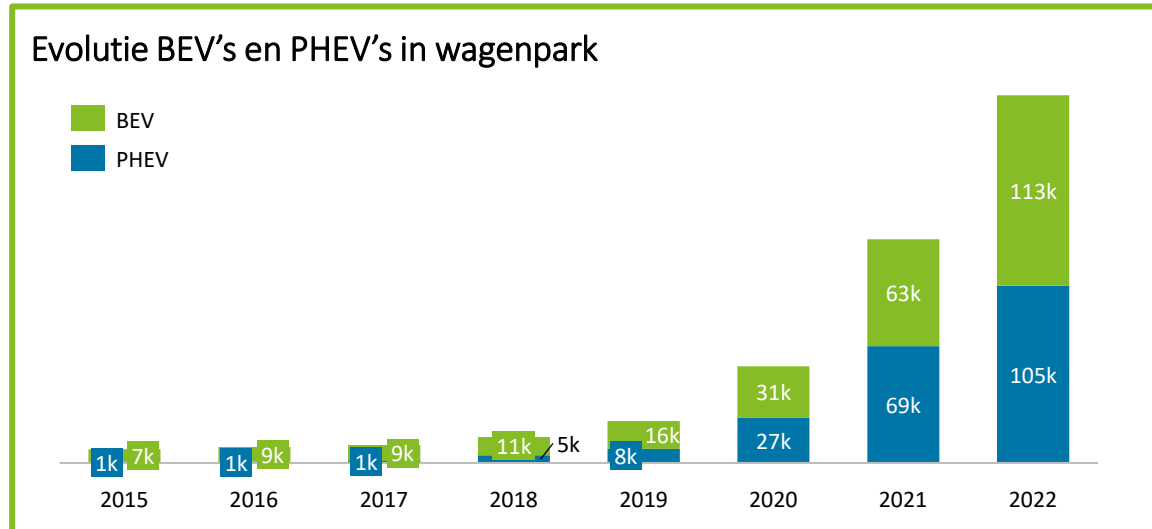
- POPULATIE:** 5.840.045
- TOTAAL AANTAL PERSONENWAGENS:** 3.097.961
- AANTAL BEVs:** 88.788 (1,52 per 100 inwoners)
- AANTAL LAADPALEN:** 10.793 en 946 snellaadpunten

Update: eind september 2022

Samenstelling wagenpark (2022)



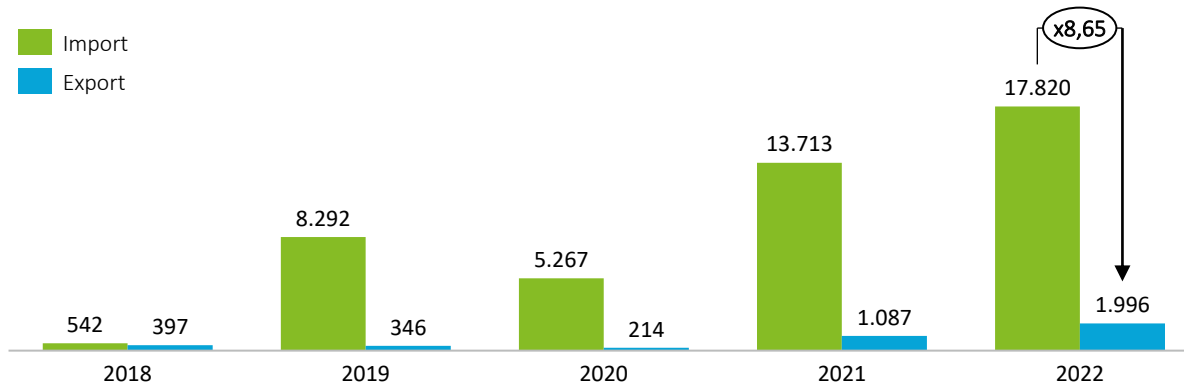
- › De toename in het aantal BEV's is grotendeels te danken aan het feit dat rijden met een BEV een economisch voordeel oplevert ten gevolge van het overheidsbeleid.
- › In Denemarken geldt een registratiebelasting op auto's die een belangrijke impact heeft op de totale kostprijs een auto (tot 150% van de kosten van de auto inclusief BTW kan als registratiebelasting worden toegevoegd). Voor elektrische auto's is deze belasting veel lager en afhankelijk van de waarde van deze auto kan deze zelfs 0 DKK bedragen.



tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Denemarken

Evolutie export van tweedehands BEV's



- › Denemarken importeert significant meer tweedehands ZEV's dan het exporteert. Dit is te wijten aan de hoge importtaksen voor nieuwe BEV's, waardoor deze jarenlang duurder waren in Denemarken dan in buurlanden. Deze taken hebben de import van tweedehands ZEV's gestimuleerd.
- › Gegeven de handelsasymmetrieën* met Duitsland dienen deze gegevens met voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden.

Inzichten

- › De sterke toename van het aantal BEV's in het Deense wagenpark is voornamelijk te wijten aan het belastingvoordeel op vlak van registratietaks (zie volgende slide).
- › Zoals eerder beschreven, exporteert Denemarken relatief weinig tweedehands ZEV's naar het buitenland (2% van ZEV-wagenpark in 2021 t.o.v. 8% voor België). Zo werden er in 2021 ongeveer 220 tweedehands ZEV's geëxporteerd naar Duitsland, terwijl er 11.427 Duitse tweedehands ZEV's werden geïmporteerd*. Dit komt overeen met 83% van het totaal aantal geïmporteerde ZEV's. Een combinatie van beleidsmaatregelen in beide landen heeft aanleiding gegeven tot arbitrage:
 - › Enerzijds het Deens fiscaal stimuleringsbeleid ten aanzien van BEV's die de vraag ernaar sterk hebben gestimuleerd;
 - › Anderzijds werden/worden BEV's in Duitsland sterk gesubsidieerd (ca. €6k door de overheid en €3k door OEM's voor wagens tot €40k), al moeten deze BEV's slechts zes maanden in bezit gehouden worden.

*11.427 geïmporteerde tweedehands ZEV's is hoogstwaarschijnlijk een overschatting. Handelsasymmetrieën ontstaan doordat de gegevens worden geleverd door handelaars en niet door douaneautoriteiten. Hierdoor zijn de gegevens vaak schattingen. Gezien de lage waarde van de import in 2021 is het waarschijnlijk dat de gegevens niet 100% nauwkeurig zijn. Om deze reden raadt Eurostat aan om te focussen op de Duitse exportcijfers in plaats van de Deense importcijfers. Dit komt door verschillende redenen, waaronder het feit dat producenten een betere kennis hebben van de classificatiecodes, ze de bestemming beter kunnen aangeven en exporteurs vaak grotere bedrijven zijn met meer kennis van statistische declaraties.

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Denemarken – stimuleringsbeleid

BELASTINGVOORDELEN OP REGISTRATIETAKS



CATEGORIE:

Fiscaal voordeel BEV's



SCOPE:

Nieuwe en tweedehands BEV's



DOELGROEP:

Particulieren en bedrijven



JAARLIJKS BUDGET:

Onbekend



START VAN MAATREGEL:

ca. 2013

Inhoud van de maatregel

In Denemarken wordt de aankoop van nieuwe en tweedehands BEV's sterk gestimuleerd via het belastingvoordeel in de registratietaks. Deze taks beslaat voor bepaalde belastingschijven (zie onderstaande tabel) tot 150% van de marktwaarde van de auto. Voor elektrische wagens daarentegen bedraagt deze taks in sommige gevallen zelfs 0%. Dit geldt zowel voor particulieren als voor bedrijven. Tot 2022 bestond er ook een groot voordeel voor PHEV's, dit is recent afgebouwd. De drie belastingvoordelen voor BEV's worden onderaan deze slide in meer detail toegelicht. Het voordeel geldt niet alleen voor nieuwe BEV's, maar ook voor tweedehands wagens. Hierbij wordt de registratietaks berekend op basis van de prijs van vergelijkbare wagens in Denemarken.

Stel dat een nieuwe Tesla Model Y 600.000 DKK kost in Denemarken (illustratief), dan is de registratietaks ongeveer 300.000 DKK. De consument betaalt dus een totale prijs van 900.000 DKK. Stel daarentegen dat een 6 maand oude Tesla Model Y ca. 500.000 DKK kost, dan is deze wagen met 16,66% gedeprimeerd (van 600k naar 500k). Bijgevolg dient ook de registratietaks met 16,66% af te nemen: van 300.000 DKK naar 250.000 DKK. De totale prijs van deze tweedehands Tesla Model Y is dan 500.000 DKK (tweedehands prijs) + 250.000 DKK (registratietaks) = 750.000 DKK. Indien de wagen goedkoper wordt aangekocht of geïmporteerd uit een ander land, wordt de registratietaks nog steeds berekend op basis van de marktprijs in Denemarken.

Evaluatie

Het Deense belastingstelsel voor registratietaks is uiterst complex, al heeft het grote belastingvoordeel een significante impact op het aantal inschrijvingen. Men verwacht dat deze belastingvoordelen (korting 1, 2 en 3) over de tijd zullen afnemen en in 2035 uiteindelijk volledig zullen worden afgeschaft.

Overzicht van registratietaks

Bij de inschrijving van een voertuig is de registratietaks afhankelijk van de kostprijs.

Belastingschijven	Registratietaks
Schijf 1: €0 – €8.840 (65k DKK)	25%
Schijf 2: €8.840 – €28.300	85%
Schijf 3: > €28.300 (210 DKK)	150%

De bedragen in DKK zijn omgerekend naar euro op basis van de wisselkoers op 06/03/23: 1 EUR = 7,44 DKK

Overzicht van belastingvoordelen voor BEV's

1. 'Korting' op de berekende waarde (incl. BTW) van de auto voor de betaling van de registratietaks, afhankelijk van de grootte van de batterij. Momenteel bedraagt deze korting €120/kWh, met een maximum van ca. €5450. Dus als de waarde van de auto €67.000 is, wordt de registratietaks berekend voor €61.550.
2. Korting van €22.440 voor de berekende registratietaks. Als de berekende registratietaks voor een BEV €22.440 is, betaalt men uiteindelijk €0.
3. Vervolgens betaalt men slechts 40% van de resterende registratietaks boven €22.440 (korting bovenop korting 2). Dit betekent dat indien de registratietaks op basis van de (gecorrigeerde prijs) €35.880 zou bedragen, men slechts €5.375 effectief dient te betalen. Op de eerste €22.440 betaalt men niets en van de laatste €13.440 betaalt men slechts 40%.

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Noorwegen

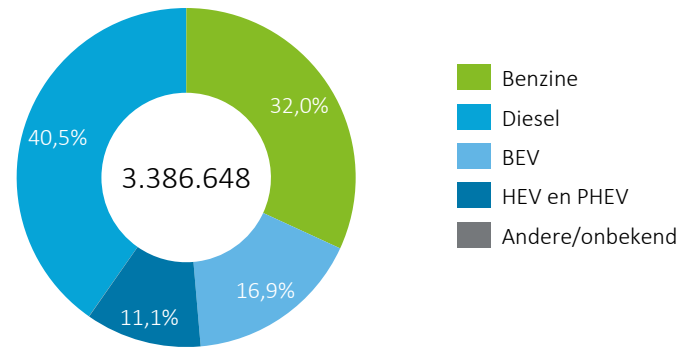
Voornaamste karakteristieken



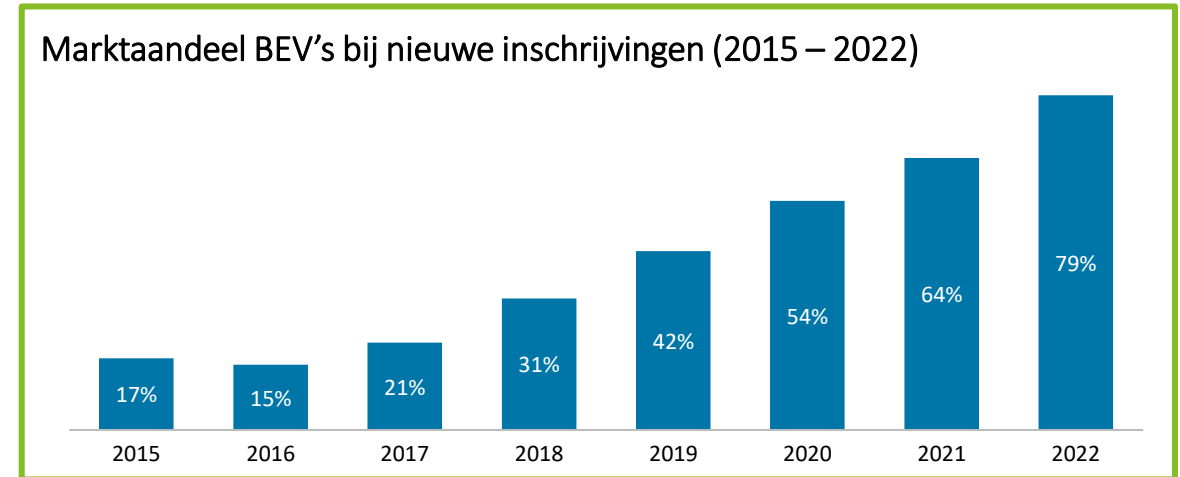
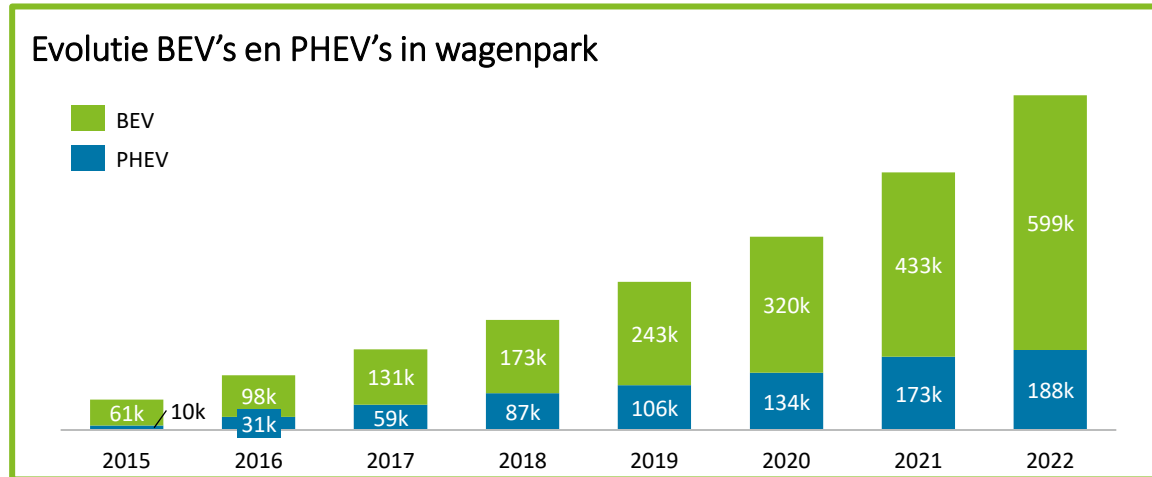
- POPULATIE:** 5.391.369
- TOTAAL AANTAL PERSONENWAGENS:** 3.386.648
- AANTAL BEVs:** 531.397 (9,9 per 100 inwoners)
- AANTAL LAADPALEN:** 17.878 en 7.377 snellaadpunten

Update: eind september 2022

Samenstelling wagenpark (2021)



- › Het Noorse parlement heeft besloten dat alle nieuw verkochte personen- en bestelwagens tegen 2025 emissievrij moeten zijn.
- › Het aantal BEV's is niet gelijk verkocht over het hele land. De concentratie is het hoogst in en rond grote steden zoals Oslo, Bergen en Stavanger.
- › De Tesla Model Y was in 2021 het meest verkochte en ingeschreven model.
- › Noorwegen is het land met de meeste BEV's per 100 inwoners.

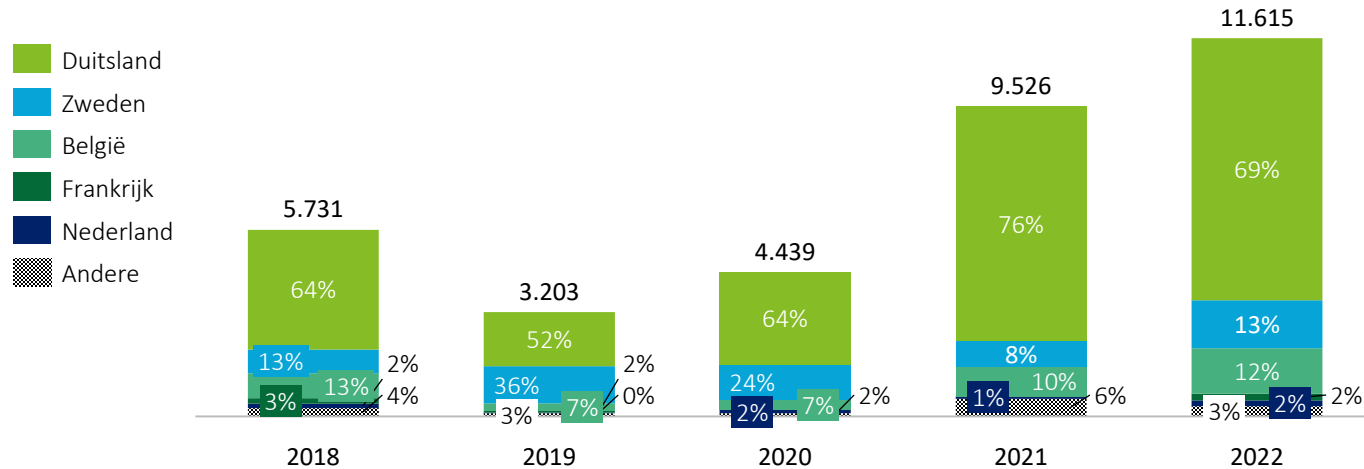


(a) EAFO
 (b) International Energy Agency
 (c) OFV: Road Traffic Information Council Norway

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Noorwegen

Evolutie van import tweedehands BEV's



› Aangezien Noorwegen niet tot de EU behoort zijn hier ook geen exportgegevens van beschikbaar. Er is wel data beschikbaar over welke landen van de EU het meeste tweedehands BEV's exporteren naar Noorwegen;

› Bijna 68% van het aantal BEV's dat tussen 2018 en 2022 vanuit de EU naar Noorwegen werd geëxporteerd is afkomstig uit Duitsland. Daarnaast zijn ook Zweden (15%) en België (10%) belangrijke handelspartners.

Inzichten

- › Het Noors parlement heeft als doel gesteld dat alle auto's die tegen 2025 worden verkocht emissievrij moeten zijn (BEV of FCEV). Om dit te realiseren is ingezet op een breed pakket aan stimuleringsmaatregelen, waaronder: registratiebelasting, verlaagde belasting op bedrijfswagens en 0% BTW. Dit wordt verder versterkt door vrijstelling van tolheffing en toegang tot busbanen.
- › Noorwegen heeft historisch gezien een van de laagste elektriciteitsprijzen ter wereld en een goede infrastructuur om de elektriciteit te transporteren naar de eindgebruiker, hetgeen elektrisch rijden aantrekkelijker maakt. Daarnaast is 90% van alle opgewekte stroom afkomstig van waterkracht en 98% is afkomstig van hernieuwbare energie.
- › Noorwegen heeft een van de hoogste BBP's per capita in de wereld: €81.873,94 vs. €54.580 in België (2021). Deze koopkracht heeft een zeer belangrijke rol gespeeld in de groei van de markt voor BEV's in Noorwegen.

tweedehandsmarkt voor zero-emissie voertuigen in buitenlandse casussen

Noorwegen – stimuleringsbeleid

PRIJSVERSCHIL VIA BTW EN ANDERE



CATEGORIE:

Fiscale voordelen BEV's



SCOPE:

Nieuwe en tweedehands BEV's



DOELGROEP:

Particulieren



JAARLIJKS BUDGET:

Combinatie van maatregelen, waardoor exacte financiële impact onduidelijk is



START VAN MAATREGEL:

Combinatie van maatregelen

Inhoud van de maatregel

Door het progressieve belastingstelsel voor auto's, zal de aankoopprijs van een BEV vaak lager zijn dan een vergelijkbare ICE-wagen. Daar staat ook tegenover dat ICE's in Noorwegen relatief duur zijn t.o.v. ICE's in de rest van de wereld. Zo bedraagt de BTW op de aankoop van een ICE 25%, terwijl voor een BEV de eerste schijf van €45.000 BTW-vrij is.

Op vlak van jaarlijkse kosten wordt het grootste prijsverschil gerealiseerd door het verschil in energiekosten. Daarnaast worden vanuit de overheid lagere parkeer- en tolkosten voorzien voor eigenaars van BEV's.

Dankzij deze ingrepen is een BEV zowel qua aankoop als qua gebruik goedkoper voor de eigenaar.

Voorwaarden

- › Sinds 1 januari 2023 is enkel de eerste €45.000 (500.000 Noorse kroon) van de aankoopprijs van een BEV vrijgesteld van BTW.

Evaluatie

Hoewel er nog enkele operationele uitdagingen zijn in Noorwegen (bv. gefragmenteerde klantenervaring bij publieke laadstations) blijven BEV's zeer populair door de significante kostenvoordelen ten opzichte van ICE-voertuigen.

Noorwegen is dankzij deze maatregelen de koploper op vlak van marktaandeel voor BEV's. In 2022 waren 79,3% van de nieuwe voertuigen BEV's.

Overzicht prijsverschil

<i>Criterion</i>	<i>ICE-voertuig</i>	<i>BEV</i>	<i>% verschil</i>
Aankoopprijs	€66.000	€55.000	
Energiekosten (elektriciteit, benzine)	€2.640	€495	81%
Parking	€440	€110	75%
Tolheffingen	€1.100	€275	75%
Interesten	€1.647	€1.372	17%
Afschrijving	€8.800	€7.333	17%
Onderhoud en reparaties	€1.210	€1.100	9%
Verzekeringstaks voor verkeer	€327	€327	
Verzekeringen	€880	€880	
Totaal jaarlijkse kosten	€17.044	€11.893	

2.4 Prognoses voor de toekomst

Prognoses voor de toekomst

Er zijn vier factoren die een invloed hebben op de evolutie van de (tweedehands) markt voor ZEV's



Technologische ontwikkelingen

Het actieradius van ZEV-modellen is de laatste vier jaar significant toegenomen. Daarnaast is de kost van een Lithium-ion batterij de afgelopen 10 jaar met 90% gedaald. Deze is recent terug gestegen door macrofactoren. Op termijn zal men evolueren naar solid state batterijen



Verschuiving in consumentenvoorkeuren

In Vlaanderen is er steeds meer bereidheid voor de aankoop van een ZEV, voornamelijk omwille van de lagere TCO. Deze is recent wel toegenomen door de energiecrisis, al zijn ook diesel en benzine duurder geworden



Wijzigingen in het marktaanbod

De meerderheid van de OEM's plant om zijn productaanbod volledig te elektrificeren. Daarnaast verschijnen er ook steeds meer nieuwe spelers die inzetten op goedkopere ZEV's of verlagen de gevestigde waarden hun prijzen



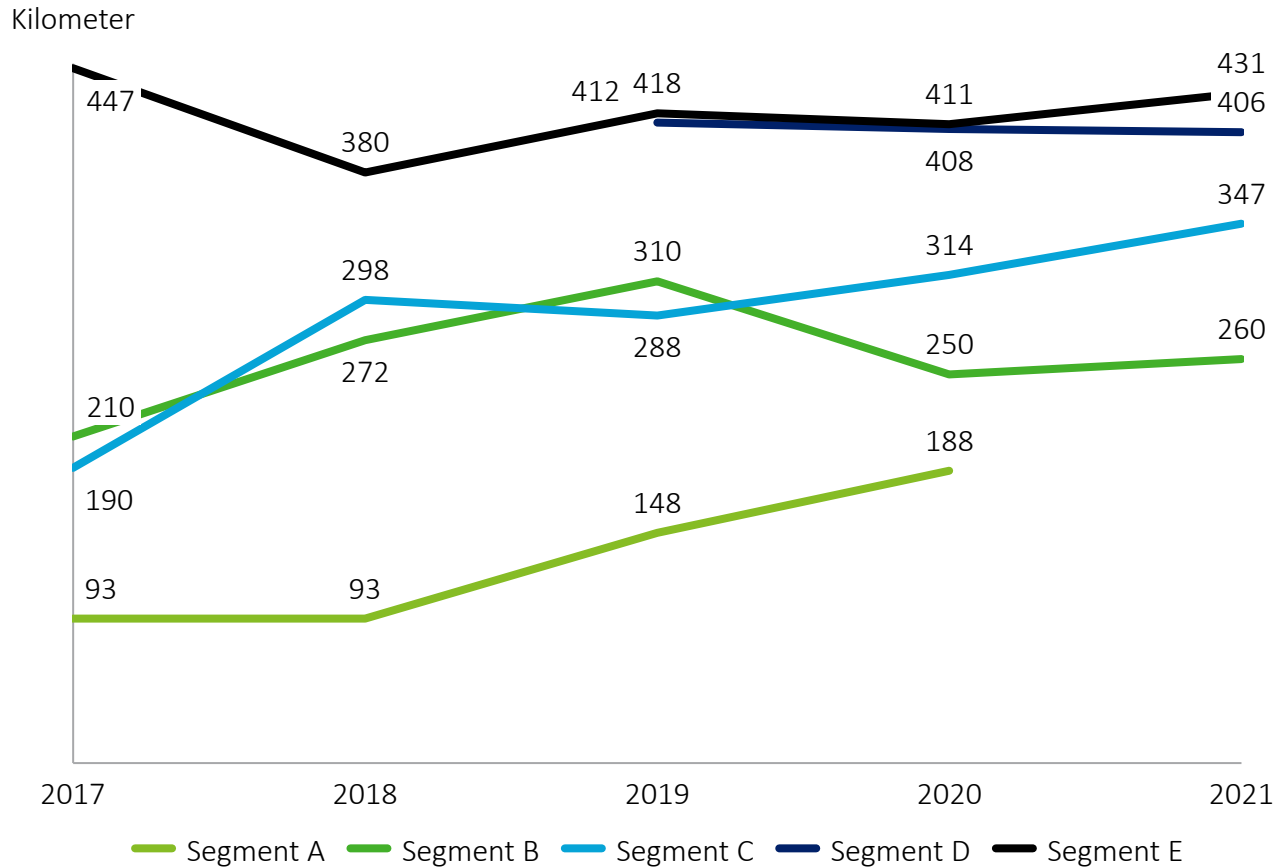
Ondersteuning via overheidsbeleid

Verschillende overheden versnellen de transitie naar ZEV's, o.a. door het toenemend aantal laadpunten, de uitbreiding van het Emission Trading System (ETS) naar wegtransport, het bannen van diesel- en benzinewagens uit steden alsook de wijziging in fiscaliteit voor bedrijfswagens

Prognoses voor de toekomst

Dankzij technologische ontwikkelingen is de actieradius de afgelopen jaren sterk toegenomen

Evolutie van het actieradius per segment (2017 – 2021)



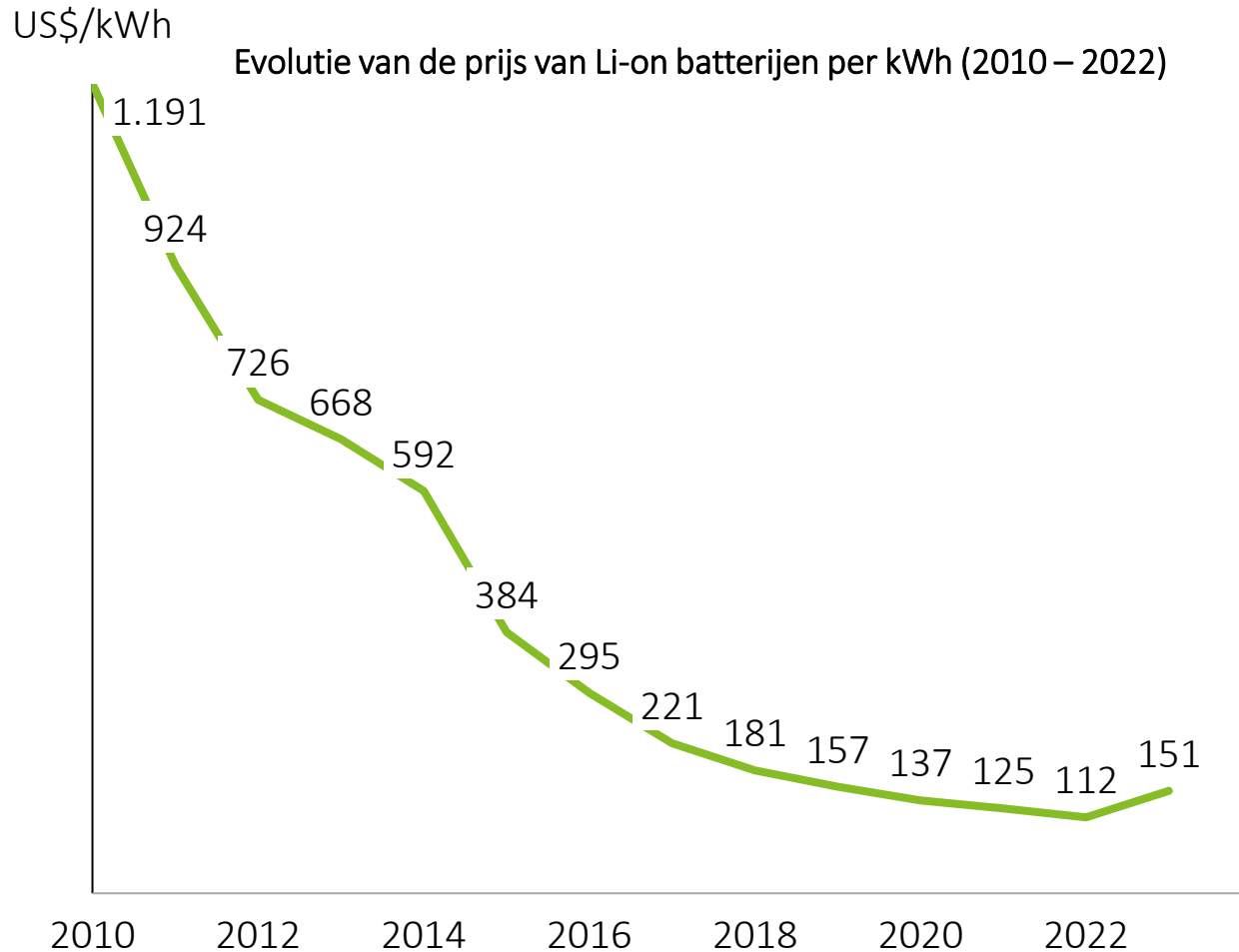
Het actieradius van ZEV's is de laatste drie jaar significant toegenomen voor modellen in de segmenten A, B en C. In segmenten D en E is dit actieradius over de jaren heen stabiel gebleven.



Bron: RVO: Trendrapport Nederlandse Markt voor Personenauto's (2022)

Prognoses voor de toekomst

Een tweede gevolg van de technologische ontwikkelingen is de daling van de kostprijs van de Li-ion batterijen



Bron: IEA (2022), Global EV Outlook 2022, IEA, Paris.

(a) Dit is echter afhankelijk van verschillende factoren waaronder economisch (vraag en aanbod), geopolitiek (Inflation Reduction Act in de VS die een risico vormt voor Europese batterijfabrieken, etc.), enzovoort.

De prijs van Li-ion batterijen per kWh is het laatste decennium met 90% gedaald. Deze daling heeft ZEV's toegankelijker gemaakt, doordat de batterij 30 – 40% van de totale kostprijs van een BEV vertegenwoordigt.

Op lange termijn verwachten experts dat de prijs van een batterij per kWh verder zal dalen ten gevolge van technologische ontwikkelingen (verbeterde energiedensiteit), de toenemende productie van batterijen met schaalvoordelen tot gevolg (investeringen in batterijfabrieken)^(a), etc. Op korte termijn zal deze eerder toenemen door de hogere prijzen van Lithium, Nickel en Cobalt. Deze zijn te wijten aan de hogere vraag naar BEV's, problemen in de toeleveringsketen alsook een verminderd aanbod van grondstoffen.

Op langere termijn zal er een evolutie zijn naar solid state batterijen, dewelke minder wegen en daardoor ook een hoger rijbereik mogelijk maken, een langere levensduur hebben en ook veiliger zijn.

Prognoses voor de toekomst

Er is steeds meer vraag naar ZEV's omwille van verschillende voordelen, al blijft de kostprijs een voorname uitdaging

Zowel fleet managers als consumenten zijn meer geneigd om een ZEV te kopen dan enkele jaren geleden. De voornaamste redenen voor consumenten zijn:

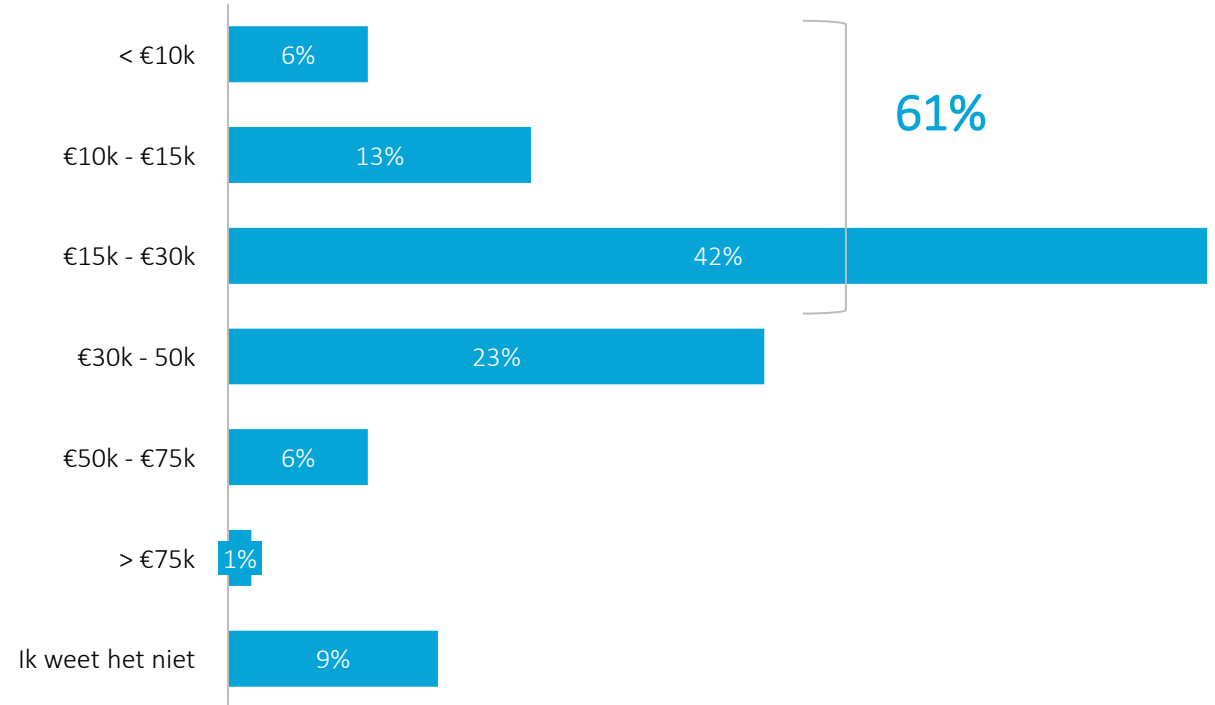
1. Lagere brandstofkosten *(recent wel toegenomen door gestegen elektriciteitsprijzen, maar ook diesel en benzine zijn duurder geworden)*
2. Zorgen om klimaatverandering/verminderde emissies
3. Minder onderhoud
4. Extra taksen op wagens met een verbrandingsmotor
5. Overheidsbeleid (premies, etc.)
6. Beter rijgedrag

Slechts 7% van de consumenten is echter bereid om meer te betalen dan €50.000 voor een ZEV. 61% van de consumenten zou enkel een ZEV kopen indien deze goedkoper is dan €30.000. Aangezien een nieuwe elektrische wagen meestal tussen €40.000 en €50.000 kost, zal de vraag naar tweedehands elektrische wagens – net als bij ICE-voertuigen – relatief groot zijn.

Bron: Deloitte Global Consumer Automotive Study 2023

© Deloitte Belgium 2023









Deloitte GCAS*: betalingsbereidheid voor ZEV

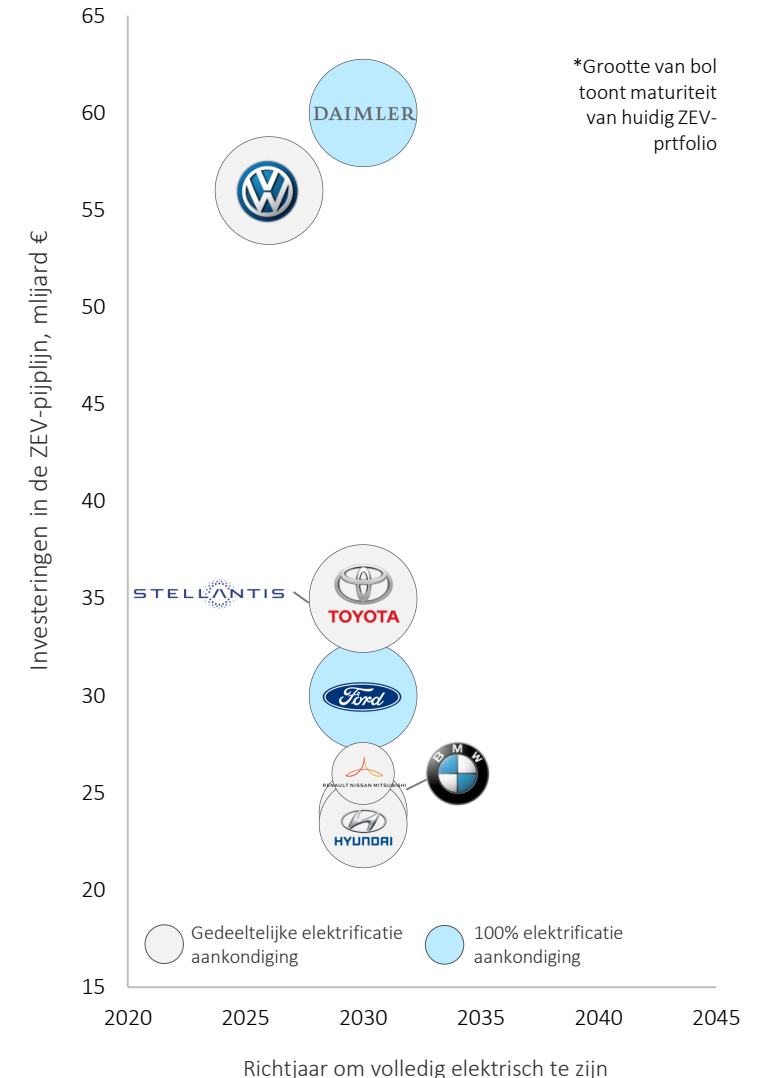


Bron: Deloitte Global Consumer Automotive Study 2023 – Belgium: n =337

Prognoses voor de toekomst

Grote OEM's plannen om sterk te investeren in het lanceren van ZEV-modellen en het uitbreiden van hun productiecapaciteit, waardoor het markt aanbod zal stijgen

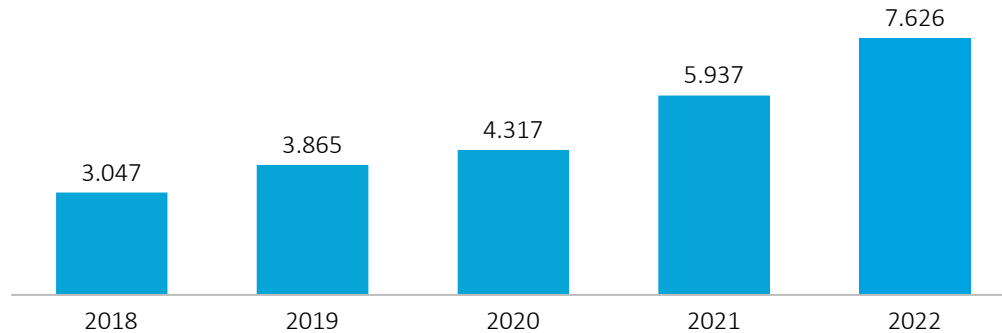
AUTOPRODUCENTEN EN HUN PIJPLIJJN	
	Hyundai streeft naar een marktaandeel van 7% op de wereldwijde EV-markt in 2030, met een jaarlijkse verkoopdoelstelling van 1,87 miljoen voertuigen.
	Toyota wil tegen 2030 €35 miljard besteden aan hun BEV-aanbod, met een jaarlijkse verkoop van 3,5 miljoen EV's.
	VW wil tegen 2025 25% EV's verkopen. In de komende vijf jaar wil het bedrijf €100 miljard investeren in toekomstige technologie. VW wil tegen 2024 17 miljard dollar investeren in China.
	Volvo wil een "volledig elektrisch autobedrijf" worden tegen 2030. Het is van plan 5% van zijn jaarlijkse inkomsten te gebruiken voor O&O op het gebied van EV's.
	Renault, Nissan en Mitsubishi zullen het gemeenschappelijke platform voor EV's uitbreiden en tegen 2030 35 voertuigen in hun gamma opnemen.
	BMW wil tegen 2030 50% van zijn omzet met EV's realiseren. BMW heeft momenteel voor 24 miljard dollar batterijen besteld om aan de vraag te voldoen.
DAIMLER	Mercedes-Benz wil dat BEV's en PHEV's 50% van zijn wereldwijde volume uitmaken tegen 2025 en wil tegen 2030 volledig elektrisch gaan rijden.
	Ford wil tegen 2030 40% elektrische auto's verkopen en wil zijn EV-productiecapaciteit verhogen tot 600.000 eenheden tegen 2023.
	Stellantis investeert de komende vijf jaar 35,5 miljard dollar om in Europa 70% en in Noord-Amerika 40% van de omzet uit EV's te halen.



Prognoses voor de toekomst

Het aantal publieke laadpunten voor BEV's steeg de afgelopen jaren geleidelijk aan. Sinds 2022 wordt hier echter veel sterker op ingezet, om zo de 'laadonzekerheid' weg te werken

Publieke laadpunten voor elektrische wagens in Vlaanderen



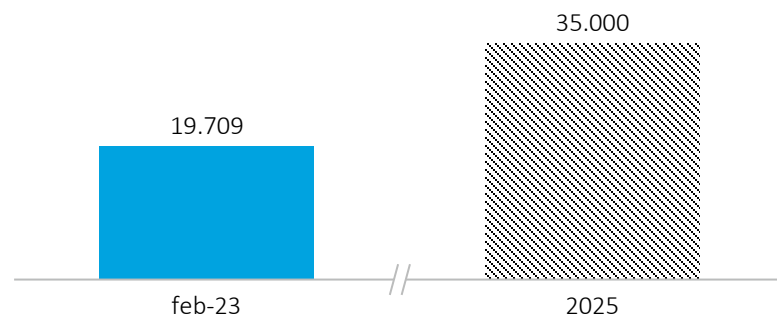
› Eind 2022 waren er in het Vlaamse gewest ruim 7.626 publieke laadpunten voor elektrische wagens. Dat zijn er twee keer meer dan in 2018. Daarnaast waren er ook nog eens bijna even veel semi-publieke laadpunten.

› De doelstelling van de Vlaamse overheid is echter om tegen 2025 op 35.000 Charging Point Equivalents (CPE) te hebben in het Vlaamse gewest. In dat kader keurde de Vlaamse regering eind 2022 subsidies goed voor nog eens 10.789 'laadequivalenten'.

› Steeds meer bedrijven beschikken over laadinfrastructuur in hun onderneming: in 2022 stelden 72,8% van de ondervraagde Belgische fleet managers dat hun bedrijf over on-site laadinfrastructuur beschikt, vergeleken met 49% in 2021. In 2019 antwoordden 15% van de wagenparkbeheerders dat ze niet van plan waren om laadinfrastructuur te installeren, in 2022 slechts 2%.

› Daarnaast staat België op de vijfde plaats in de wereld voor aantal zonnepanelen per inwoner. Mede door de energiecrisis is het aantal zonnepanelen en thuisbatterijen in Vlaanderen sterk toegenomen. Zo zijn er in Vlaanderen in 2022 dubbel zoveel zonnepanelen geplaatst als in 2021. Potentieel heeft het bezit van zonnepanelen en thuisbatterijen een positieve invloed op de adoptie van een (tweedehands) elektrische auto.

(Semi-)publieke laadpunten volgens Charging Point Equivalents^(e)



(a) Statistiek Vlaanderen: publieke laadpunten voor elektrische wagens

(b) Vlaanderen: uitrol laadinfrastructuur gaat versnelling hoger

(c) Link2Fleet: Company Car Report 2022

(d) SolarPower Europe Report 2022

(e) VLAIO formule voor Charging Points Equivalents (CPE)

Prognoses voor de toekomst

De fiscaliteit kan een belangrijke tool zijn om de vraag naar ZEV's mee te sturen



Uit onderzoek van Transport & Environment (2022) blijkt dat België pas op de **24^{ste} plaats^(a)** (van de 31) staat in Europa **voor het stimuleren van de aankoop/leasing van zero emissie-bedrijfswagens** aan de hand van de **fiscaliteit**. Enkel landen als Spanje, Slovakije, Tsjechië en Bulgarije doen slechter. Inzake voertuigen voor particulieren laat België zelfs enkel Cyprus en Bulgarije achter zich.

De *tax differential*^(a) zal in de toekomst echter drastisch wijzigen, met een significante impact op de Total Cost of Ownership^(b) van bedrijfswagens tot gevolg:

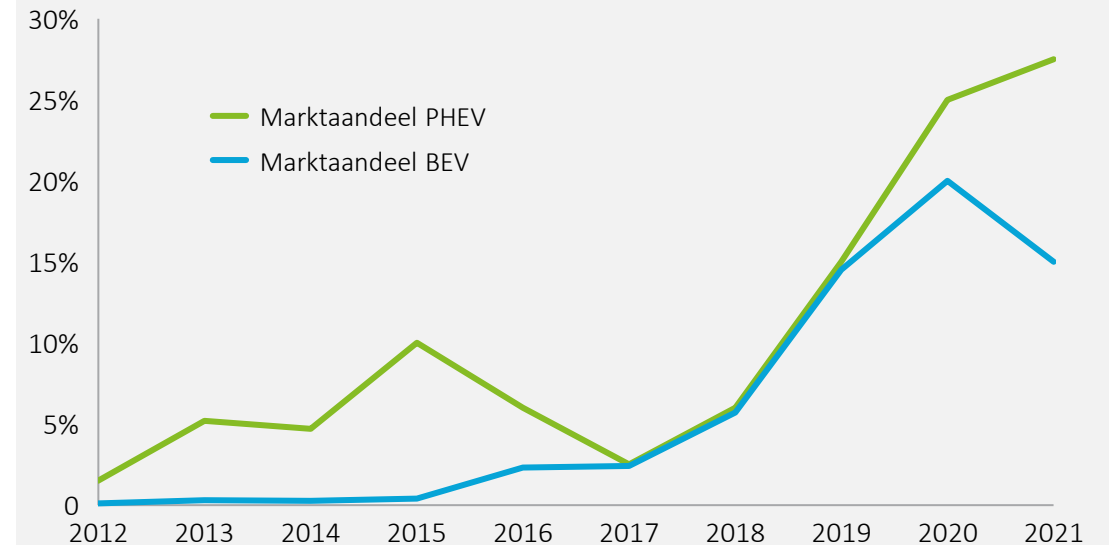
- › Vanaf 2026 zijn nieuwe bedrijfswagens alleen nog **fiscaal aftrekbaar** als ze broeikasgasvrij zijn. Een leasewagen op benzine of diesel zal voor 0 procent aftrekbaar zijn. Vanaf 2027 daalt het fiscaal voordeel voor elektrische leasewagens geleidelijk. Voor PHEV's daalt aftrekbaarheid vanaf 2023 tot 50%;
- › De **CO₂-bijdrage** zal fors hoger worden voor ICE-voertuigen en PHEV's. In 2023 en 2025 gaat deze respectievelijk maal 2,25 en 2,75. Vanaf 2026 maal 4 en vanaf 2027 maal 5,5. Hierdoor valt vanaf 2026 het sociaal voordeel voor bedrijfswagens met een CO₂-uitstoot zo goed als weg tegenover een normale loonuitkering;
- › **Fiscaal voordeel** voor bedrijven voor het **plaatsen van laadpalen**: tot eind 2022 zijn deze voor 200% fiscaal aftrekbaar. In 2023 en tot eind 2024 kunnen deze voor 150% worden afgetrokken, op voorwaarde dat de laadpalen na de uren toegankelijk zijn.

(a) Deze rangschikking werd opgemaakt o.b.v. het "tax differential", zijnde het verschil tussen de belastingen voor een klein ICE-voertuig en die voor een kleine BEV.

(b) TCO zijn alle kosten die verbonden zijn aan een wagen (onderhoud, etc.), inclusief brandstof en rekening houdend met fiscale gunstregimes.



Evolutie marktaandeel ZEV's in Nederland ten gevolge van wijzigingen in fiscaliteit



- › In 2014 werd de registratietaks voor PHEV's in Nederland verhoogd van 4% naar 7%, waarbij dit voor BEV's op 4% is gebleven. Het effect hiervan was echter beperkt doordat op PHEV's geen voordeel alle aard betaald moest worden, waardoor ze nog steeds aantrekkelijk waren als bedrijfswagen.
- › De overheid heeft dit belastingvoordeel voor PHEV's aangepast in 2017, met een onmiddellijke toename van het marktaandeel van BEV's tot gevolg.
- › Het voordeel voor BEV's werd in 2019 opnieuw bijgestuurd, waardoor de belastingvoet nu gestegen is van 0% naar 4% en beperkt is op wagens met een waarde van €50.000. Dit heeft de markt meer in evenwicht gebracht.

Bron: Autovista24

Prognoses voor de toekomst

Tot slot wordt er sterk ingezet op regelgeving rond emissies, om zo de uitstoot van het transport te beperken



Het Europese beleid duwt ondernemingen en particulieren naar schonere mobiliteit. Enerzijds zijn er de **strengere emissiestandaarden** waaraan de verschillende lidstaten zullen moeten voldoen (zie onderstaande figuur). Anderzijds is er de **uitbreiding van het Emission Trading System (ETS)** naar gebouwen en wegvervoer, dat zal ingaan tegen 2027 - 2028. Teneinde Europa tegen 2050 klimaatneutraal te maken, dient de netto-uitstoot van CO₂ met minstens 55% te dalen t.o.v. 1990 (EU Green Deal).

ETS2 is het systeem van uitstootrechten dat ook toepasbaar zal zijn op de aanbieders van brandstoffen als benzine of diesel. Deze zullen emissierechten nodig hebben voor de emissies die hun brandstof in het eindverbruik zal uitstoten. De kans is zeer reëel dat deze meerprijs verhaald zal worden op de consumenten. De eindgebruiker zal op deze manier aangespoord worden om over te stappen op elektrisch rijden of op brandstoffen met een lagere klimaatimpact.

CO₂-emissiedoelstellingen voor Europese vloot in gram per kilometer



Bron: Europese Commissie en RVO: Wegverkeer in de EU ETS



In Vlaanderen zullen **diesel- en benzine wagens op termijn worden geband** in de lage-emissiezones. Dieselwagens zullen vanaf 2031 Antwerpen en Gent niet meer binnen kunnen, vanaf 2035 worden ook benzine wagens geweerd en zijn enkel elektrische wagens nog welkom. Brussel daarentegen bant dieselwagens al in 2030, benzine wagens volgen net als in Vlaanderen in 2035.

Hiermee zetten de steden een stap verder dan wat de Europese Unie van plan is: vanaf 2035 mag er in EU-landen geen enkele nieuwe auto of bestelwagen meer verkocht worden met een benzine- of dieselmotor, maar mag er nog wel mee gereden worden. Dat kan in de lage-emissiezones dus niet meer.

Deze beslissing zal een positieve impact hebben op de luchtkwaliteit van de steden en de gezondheid van de burgers. Dit zal daarnaast ook de vraag naar (tweedehands) ZEV's doen toenemen.



Prognoses voor de toekomst

De tweedehandsmarkt voor BEV's zal de komende jaren verder groeien, vooral omwille van de instroom van einde-contract leasewagens of afgeschreven bedrijfswagens

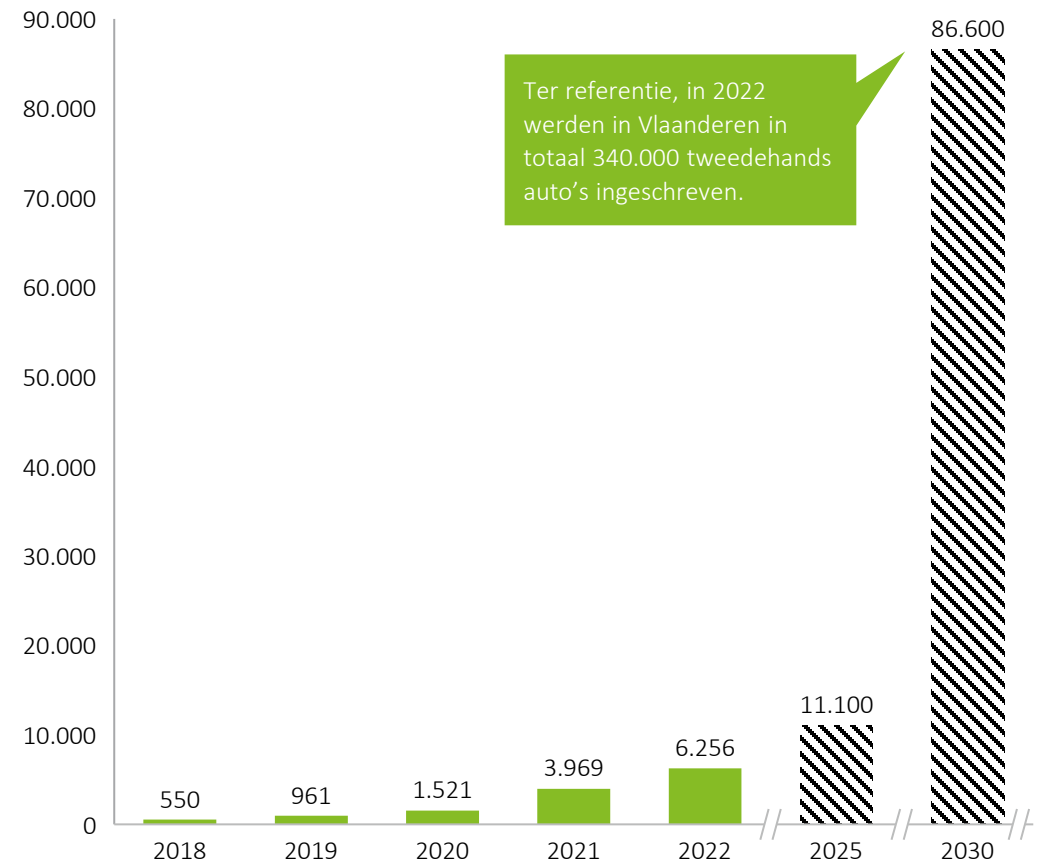
Indien er wordt vertrokken van de situatie begin 2023, kan worden verwacht dat de markt voor tweedehands ZEV's licht zal gegroeid zijn in 2025 – ook zonder bijkomende maatregelen. Dit volgt vooral uit de verwachte doorstroom van einde-contract leasingwagens en afgeschreven bedrijfswagens, en in beperktere mate uit de doorstroom van particuliere BEV's. In 2020 en 2021 waren bedrijfs- en leasingwagens immers goed voor 83-88% van alle nieuw ingeschreven BEV's.

Tegen 2030 kunnen er potentieel veel meer BEV's naar de tweedehandsmarkt. Dit volgt voornamelijk uit het feit dat de elektrificatie van de leasing- en bedrijfswagens vanaf 2023 sterk aan het versnellen is ten gevolge van de aanpassingen aan de fiscaliteit. Deze wagens kunnen vervolgens 4 à 5 jaar later doorstromen naar de tweedehandsmarkt.

De groei voor de tweedehandsmarkt wordt echter bedreigd door de export van deze voertuigen. Hoewel de export van tweedehands ZEV's slechts licht hoger was dan de import, zal de export naar verwachting verder toenemen door de hoge vraag in het buitenland naar Belgische lease- en bedrijfswagens. Deze zijn typisch zeer gegeerd omwille van de premium merken, goede uitrusting, jonge leeftijd en goede conditie en neutrale kleur. Daarnaast wordt de vraag in de verschillende onderzochte casussen ook sterk gestimuleerd. In vergelijking met de overige onderzochte casussen valt op dat de export op heden al aan de hogere kant ligt. Indien de export toeneemt tot de aandelen voor einde-lease wagens op fossiele brandstoffen (m.n. ca. 90%), zal het aantal tweedehands BEV's op Vlaamse markt significant lager liggen dan in het weergegeven scenario (zie figuur rechts).

Zonder import of export zouden er in 2030 ca. 120.000 Vlaamse BEV's op de tweedehandsmarkt kunnen komen. Op de volgende pagina's worden een aantal scenario's verder uitgewerkt, waarbij de impact van de import en export van tweedehands ZEV's wordt verkend.

Aantal BEV's die in het betreffende jaar kunnen worden aangeboden op de tweedehandsmarkt



Bron: Deloitte analyse; grafiek gaat uit van een scenario met gemiddelde import & export (zie verder)

Prognoses voor de toekomst

Om de impact van de import en export in kaart te brengen, werden een aantal scenario's uitgewerkt. Deze zijn gebaseerd op de import- en exportgegevens uit de onderzochte casussen



Strek gestimuleerde markt

Lage export, hoge import

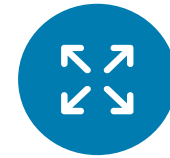
Dit scenario bouwt voort op de import en exportgegevens van de Deense casus, waar het bezit van ICE's fiscaal sterk ontmoedigd wordt. De (tweedehands) ZEV markt is er bijgevolg erg sterk, t.o.v. de Europese markt. Uit statistieken blijkt dat geïmporteerde BEV's in 2022 ca. de helft van de tweedehandsmarkt vertegenwoordigden. De export van BEV's is er zeer beperkt.



Matig gestimuleerde markt

Gemiddelde export, gemiddelde import

Het laatste scenario houdt het midden tussen het tweede en derde scenario, waarin er zowel export als import is, met relatief meer export dan import. Een dergelijk scenario kan zich voordoen wanneer de Vlaamse markt beperkt gestimuleerd wordt, terwijl de stimuleringsmaatregelen in andere markten worden uitgefaseerd.



Zwakke markt

Hoge export, lage import

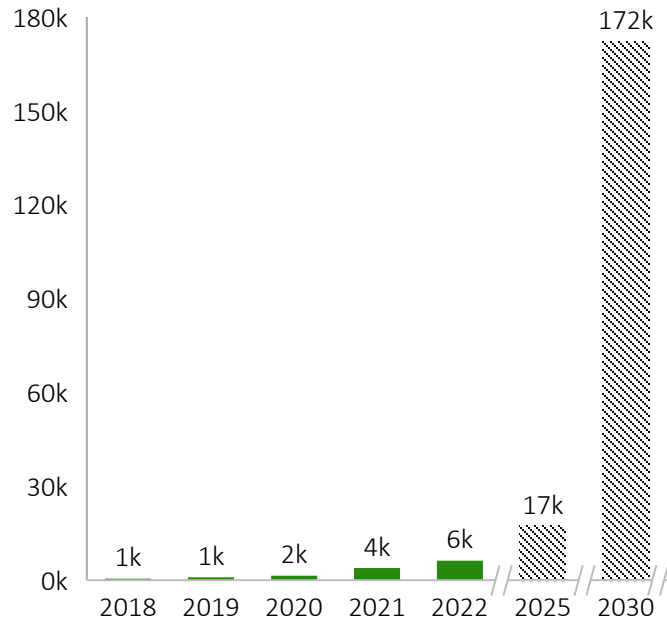
Dit scenario is deels gebaseerd op de import en exportgegevens van de Duitse markt. Hoewel de aankoop van (nieuwe) BEV's sterk gestimuleerd worden in de Duitse markt, leidt dit wegens een gebrek aan strikte randvoorwaarden in de praktijk tot een hoge export en relatief beperkte import. In dit scenario wordt er tevens vanuit gegaan dat de export verder zou toenemen, richting de huidige export van Belgische leasingwagens.

De berekeningen gaan ervan uit dat 10% van de BEV's gesloopt worden, i.p.v. te worden verkocht op de tweedehandsmarkt na hun 'eerste leven'. Verder gaat het er van uit dat particuliere wagens 7 jaar in bezit blijven, bedrijfswagens 5 jaar en leasingwagens 4 jaar. Voor het referentiejaar 2025 wordt m.a.w. gerekend met de inschrijvingen van 2018 voor particuliere BEV's, de inschrijvingen van 2020 voor bedrijfswagens en de inschrijvingen van 2021 voor leasingwagens. Voor het scenario 2030 wordt er van uitgegaan dat 80% van de leasing- en bedrijfswagens die vanaf 2024 worden ingeschreven BEV's zijn. Voor particuliere wagens wordt de groei eerder beperkt ingeschat op 20% per jaar, tot 2023. De Vlaamse tweedehandsmarkt is nog onvoldoende matuur om analyses uit te voeren op basis van de huidige import en exportgegevens in België.

Prognoses voor de toekomst

De effectieve evolutie van de tweedehandsmarkt is zeer sterk afhankelijk van de mate waarin de tweedehands BEV's geïmporteerd of geëxporteerd worden

Aantal BEV's die in het betreffende jaar kunnen worden aangeboden op de tweedehandsmarkt

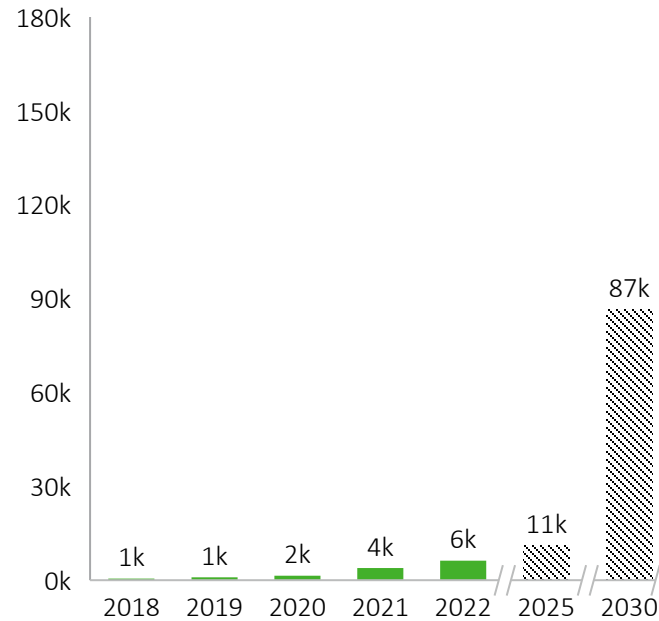


Strek gestimuleerde markt

Lage export, hoge import

	2025	2030
Import*	50%	50%
Export*	5%	5%

Aantal BEV's die in het betreffende jaar kunnen worden aangeboden op de tweedehandsmarkt

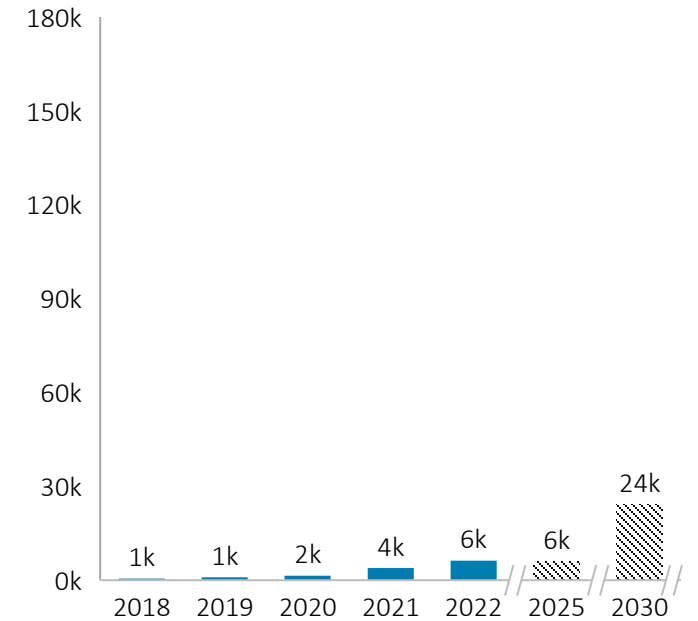


Matig gestimuleerde markt

Gemiddelde export, gemiddelde import

	2025	2030
Import*	25%	25%
Export*	28%	43%

Aantal BEV's die in het betreffende jaar kunnen worden aangeboden op de tweedehandsmarkt



Zwakke markt

Hoge export, lage import

	2025	2030
Import*	0%	0%
Export*	50%	80%

*Import en export aandelen zijn telkens bepaald als het aantal geïmporteerd/geëxporteerd tweedehands BEV's t.o.v. het aantal inschrijvingen van tweedehands BEV's in hetzelfde jaar

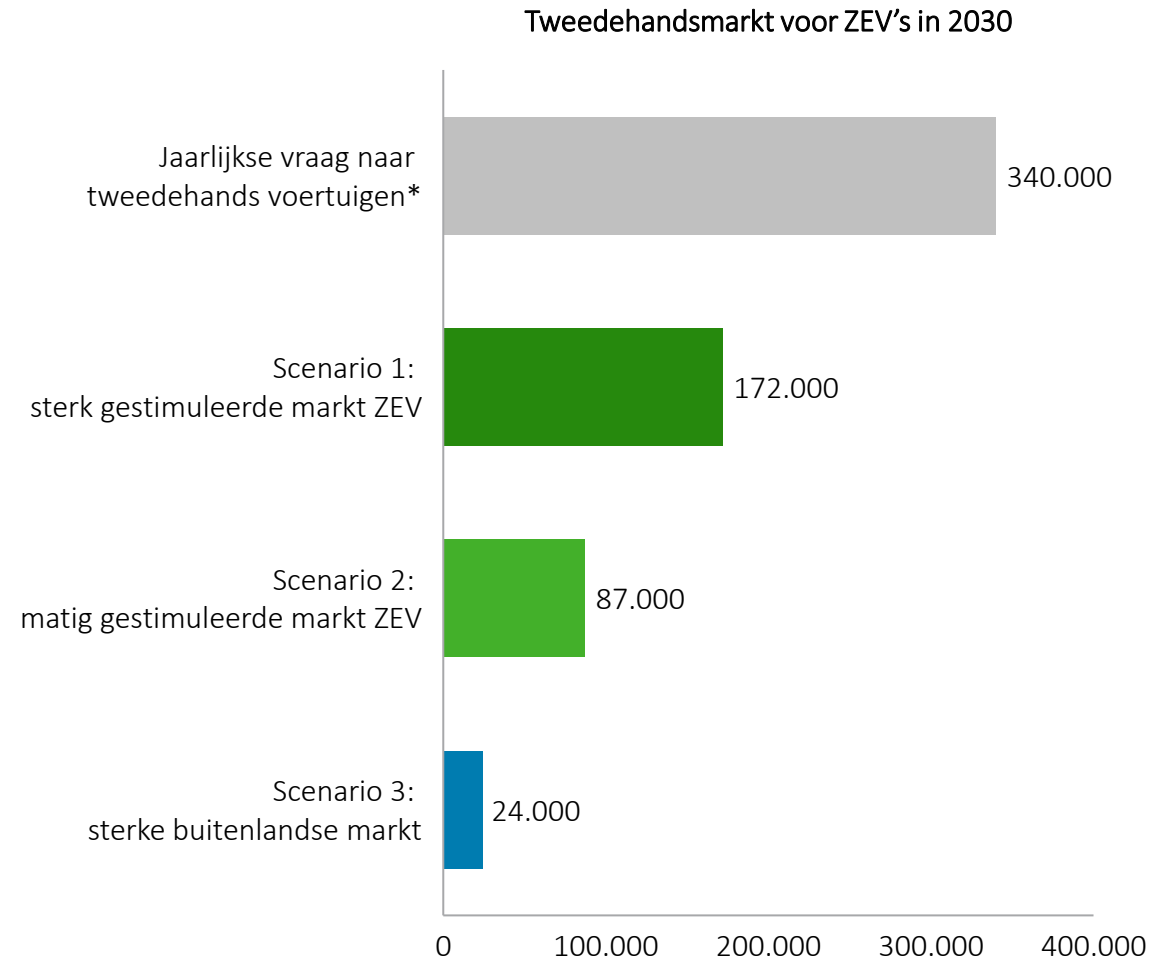
Prognoses voor de toekomst

In de verschillende scenario's blijft het aantal ZEV's dat in 2030 doorstroomt naar de tweedehandsmarkt lager dan de totale vraag naar tweedehandsvoertuigen

Naar verwachting zal de vraag naar ZEV's binnen de tweedehandsmarkt de komende jaren sterk toenemen. Zoals eerder geschetst zijn er immers een aantal tendensen die zowel de nieuwmarkt als de tweedehandsmarkt zullen stimuleren. Zo is er het feit dat verschillende steden vanaf 2035 geen diesel of benzinevoertuigen meer zullen toelaten. Dit geeft particulieren twee mogelijkheden: ofwel overschakelen naar een ZEV, ofwel die steden niet meer met de auto bezoeken.

De totale vraag naar tweedehands voertuigen zal in 2030 mogelijks lager liggen dan in 2021, gelet op de doelstellingen rond modal shift die het wagenbezit kunnen doen dalen. Daarnaast wordt ook de opkomst van deelwagens gezien als een manier om het eigen wagenbezit te laten dalen. De impact hiervan lijkt op korte termijn eerder beperkt.

In 2021 werden in Vlaanderen ca. 340.000 tweedehands wagens ingeschreven. Indien er geen maatregelen worden genomen in Vlaanderen/België en de buurlanden wel een sterk stimuleringsbeleid voeren, is de kans reëel dat scenario 3 realiteit wordt. In dit geval bestaat slechts 7% van de tweedehandsmarkt uit ZEV's. Particulieren zijn hoofdzakelijk tweedehandskopers. Een gebrek aan tweedehands ZEV's op de markt betekent dat een grote groep particulieren niet kan bijdragen aan de vergroening van het wagenpark.



**Jaarlijkse vraag naar tweedehandsvoertuigen op basis van de gegevens uit 2021. De effectieve vraag naar tweedehandsvoertuigen schommelt jaar tot jaar, maar blijft relatief stabiel.*

2.5 Conclusies: de huidige tweedehandsmarkt voor ZEV's

Conclusies: de huidige tweedehandsmarkt voor ZEV's

De markt voor tweedehands ZEV's is voorlopig klein, en bestaat uit relatief jonge en dure wagens

6.256

Tweedehands ZEV's
ingeschreven in 2022

€52.418

Gemiddelde prijs van
tweedehands ZEV's in 2022

1,5 jaar

Gemiddelde leeftijd van
tweedehands ZEV's in 2022

- › Van alle BEV's die in 2021 werden ingeschreven in Vlaanderen, was slechts 19% een tweedehands wagen;
- › Het gaat slechts om 6.000 voertuigen, t.o.v. een totale tweedehandsmarkt van 340.000 voertuigen;
- › Over alle types aandrijving heen, wordt de tweedehandsmarkt hoofdzakelijk gedreven door particulieren;
- › Tweedehands BEV's worden even vaak aangekocht door particulieren als door bedrijven en leasingmaatschappijen.
- › Tweedehands BEV's hebben een kostprijs van gemiddeld meer dan €50.000;
- › De hoge gemiddelde kostprijs kan worden toegeschreven aan het feit dat het gaat om meer premium modellen, die typisch worden gezien binnen de leasewagens;
- › Een aantal populaire tweedehands ZEV's heeft een extreem hoge kostprijs, die het gemiddelde naar omhoog duwt;
- › Slechts drie modellen in de top 10 hebben een kostprijs van minder dan €30.000;
- › 61% van de burgers heeft een budget van €30.000 of minder voor een BEV.
- › De gemiddelde leeftijd van tweedehands BEV's bedraagt 1,5 jaar;
- › De lage gemiddelde leeftijd van deze wagens volgt onder meer uit het feit dat BEV's nog steeds relatief nieuw zijn in de automarkt, en dat een belangrijk aandeel van de tweedehands BEV's in de praktijk 'nearly new cars' zijn;
- › Het rijbereik van de meest verkochte tweedehands ZEV's bedraagt meestal meer dan 300 kilometer.

Conclusies: de huidige tweedehandsmarkt voor ZEV's

Zonder bijkomende maatregelen blijft de vergroening van het particuliere wagenpark in 2030 en daarna (te) beperkt

Tweedehands ZEV's blijven voorlopig buiten het bereik van particulieren omwille van aanbod en kostprijs

- › Particulieren bezitten 77% van het Vlaamse wagenpark;
- › Particulieren kopen 4 keer vaker tweedehands voertuigen dan nieuwe voertuigen;
- › Het aanbod aan tweedehands ZEV's is voorlopig beperkt;
- › Tweedehands ZEV's kosten doorgaans meer dan €30.000, wat voor 60% van de bevolking het budgetplafond is. Hierdoor zijn ZEV's vaak te duur zijn voor het bredere publiek.

De potentiële doorstroom van de ZEV leasing- en bedrijfswagens wordt bedreigd door stimulansen in het buitenland

- › De leasing- en bedrijfswagens vergroenen aan sneltempo;
- › De aantrekking van andere Europese landen voor tweedehands ZEV's is sterk door stimuleringsbeleid vanuit de overheid;
- › In de toekomst is het risico reëel dat export van einde-contract leasing en bedrijfswagens toeneemt door stimuleringsmaatregelen in omliggende landen.

Bij particulieren heerst er nog laadonzekerheid en zijn er vragen over de technologie

- › Er wordt reeds sterk ingezet op de uitrol van laadinfrastructuur, maar dit is voorlopig nog relatief beperkt;
- › Bij particulieren blijft er onduidelijkheid en onzekerheid bestaan over de technologie en levensduur van de batterij.

3. Mogelijke stimuleringsmaatregelen

3.1 Focusgebieden

Focusgebieden

Er is nood aan een gericht pakket van bijkomende maatregelen om de aankoop van een tweedehands ZEV door particulieren te stimuleren

Context van tweedehandsmarkt

Zoals eerder beschreven belooft de vraag naar tweedehands BEV's de komende jaren significant toe te nemen omwille van drie redenen:

1. De plannen van verschillende Vlaamse steden om een ban voor diesel- en benzineauto's in te voeren vanaf respectievelijk 2030 en 2035;
2. De evolutie van het aantal laadpalen;
3. De mogelijke prijsdalingen, ten gevolge van technologische ontwikkelingen en het toenemend aanbod.

Uitdagingen in Vlaanderen

Omwille van de hoge kostprijs voor tweedehands ZEV's, blijven ze op heden buiten bereik van een belangrijke groep particulieren. In het bijzonder deze binnen een lagere inkomensgroep. Daarnaast wordt de markt in andere Europese landen sterk gestimuleerd, waardoor het risico bestaat dat het aanbod op de Vlaamse markt beperkt zal blijven.

61%

Zou enkel een ZEV kopen indien deze goedkoper is dan €30.000 (slide nr. 49)*.

Twee van de 10

Slechts twee van 10 meest ingeschreven modellen in 2021, hadden een tweedehandsmarktwaarde van minder dan €30.000 (slide nr. 29)*.

Stimuleringsbeleid

Bijgevolg is er nood aan een gericht pakket van bijkomende stimuleringsmaatregelen om...

1. Het aanbod op de markt van tweedehands ZEV's te verhogen, specifiek voor het klein-middensegment (B en C);
2. Een markt aan lagere prijzen te creëren, opdat ook particulieren met lagere inkomens een tweedehands ZEV kunnen aankopen;
3. Drempels weg te werken, waar potentiële kopers van tweedehands ZEV's op botsen.

*Bron: Deloitte Global Consumer Automotive Study 2023 – Belgium: n = 337 (slide nr. 49)

Focusgebieden

Uit de analyse blijkt dat er 4 punten zijn waar op kan worden gestuurd om de tweedehandsmarkt voor ZEV's te laten groeien. In wat volgt worden deze verder uitgediept

Kostprijs bij aankoop

Particulieren in Vlaanderen zijn bij uitstek tweedehandskopers. Het budget voor de aankoop van een wagen is eerder beperkt, ook t.o.v. de ZEV's die momenteel op de tweedehandsmarkt beschikbaar zijn.

Premie voor aankoop van 2dehands ZEV's

Randvoorwaarden: minimale leeftijd, minimale houdtermijn, maximale kostprijs
Risico's: kan leiden tot meer export indien minimale houdtermijn te beperkt is

Renteloze lening

Randvoorwaarden: voor tweedehands BEV
Risico's: meerwaarde t.o.v. autolening

Fiscale incentives voor particulieren (BIV en verkeersbelasting of verlaging BTW)

Randvoorwaarden: fiscaliteit verder differentiëren
Risico's: ICE kunnen duurder worden

Fiscale incentives voor bedrijven (gedeeltelijke vrijstelling meerwaardebelasting)

Randvoorwaarden: mogelijkheden op federaal niveau en handhaving van voorwaarden
Risico's: wettelijkheid van dergelijke maatregel

(Fiscale) incentives om private lease te stimuleren

Randvoorwaarden: duurzaamheidskorting voor 're-lease'; praktische bezwaren wegwerken
Risico's: tot hiertoe beperkt succes voor private lease, federale bevoegdheid

Kostprijs bij gebruik

Lagere brandstofprijzen is de belangrijkste drijfveer om voor een BEV te gaan. Door thuisladen is dit echter niet steeds zichtbaar. Particulieren zijn zich daarnaast relatief weinig bewust van de TCO.

Gratis laadkrediet (bv. 3.000 km of 450 kWh) aan laadpalen

Randvoorwaarden: bij aankoop van tweedehands ZEV
Risico: stimuleert extra voertuigkilometers

Levensduur

Tweedehandskopers zijn bezorgd over de levensduur en restwaarde van de batterij. De staat van de batterij is in belangrijke mate afhankelijk van het laadgedrag van de oorspronkelijke eigenaar.

Batterijcapaciteitscheck bij aankoop (CarPass-achtig)

Randvoorwaarden: Europese afstemming noodzakelijk voor uniformiteit
Risico's: OEM's hanteren andere meettechniek met afwijkende waarde

Batterijgarantiefonds

Randvoorwaarden: bepalen mix publieke/private middelen, wie/wat hiervoor in aanmerking komt, dekking, etc.
Risico's: enkel praktijkvoorbeelden uit andere sectoren (bv. Garantiefonds Reizen)

Extensieve proefritten bij aankoop 2dehands ZEV stimuleren

Randvoorwaarden: volledig laden en ontladen om meer inzicht te krijgen in batterijgezondheid
Risico's: uniforme aanpak nodig

Onzekerheid over gebruik

Er heerst nog steeds veel onzekerheid over laadmogelijkheden, actieradius en de effectieve duurzaamheid van BEV's. 70% van de mensen die nog geen BEV kopen, wensen een actieradius van min. 400km.

Bijkomende transparantie verschaffen over eigenlijke energie- en laadkosten

Randvoorwaarden: samenwerking sector
Risico's: niet eenduidig te bepalen

Informatiecampagnes naar burgers

Randvoorwaarden: zichtbaar, betrouwbaar
Risico's: impact onduidelijk

Laadpalen thuis

Randvoorwaarden: ontzorgingspakket
Risico's: doelgroep beperkt

Focusgebieden

Overzicht van stimuleringsmaatregelen en hun toepassing in buitenlandse casussen

Stimuleringsmaatregel		 Nederland	 Duitsland	 Denemarken	 Noorwegen
1	Premie bij aankoop (tweedehands) ZEV	✓	✓		
2	Renteloze lening				
3	Fiscale incentives voor particulieren	✓	✓	✓	✓
4	Fiscale incentives voor bedrijven		✓		✓
5	Private lease stimuleren	✓			✓
6	Gratis laadkrediet aan laadpalen				
7	Batterijcapaciteitscheck bij aankoop	Staat in Nederlands Klimaatakkoord			Initiatief van Noorse EV-federatie
8	Batterijgarantiefonds				
9	Extensieve proefritten bij aankoop stimuleren	✓			
10	Transparantie over eigenlijke energie- en laadkosten			✓	✓
11	Informatiecampagnes naar burgers	✓		✓	✓
12	Laadpalen thuis	✓	✓		✓

3.2 Onderzochte stimuleringsmaatregelen

Stimuleringsmaatregelen

Premie bij aankoop tweedehands ZEV

99 Korte omschrijving: Bij aankoop van een tweedehands ZEV zouden particulieren een premie kunnen ontvangen, van ca. €2.000 om zo de aankoop aan te moedigen en export te ontmoedigen.

Doelgroep: particulieren

Praktijkvoorbeelden: Premie beschikbaar in Nederland (€2.000 voor tweedehands ZEV, ook premie voor nieuwe), in Duitsland en andere Europese landen.

Geschatte financiële impact: €8 – 12 miljoen per jaar vanaf 2025, uitgaande van scenario 'gestimuleerde markt' en indien limiet wordt voorzien op aankoopprijs; sterke stijging vanaf 2028 omwille van verhoogde influx uit professionele markt.

Verwachte impact op wagenpark: Potentieel +4.000 - 6.000 tweedehands ZEV's, uitgaande van verhouding gestimuleerd scenario t.o.v. gemiddeld scenario.

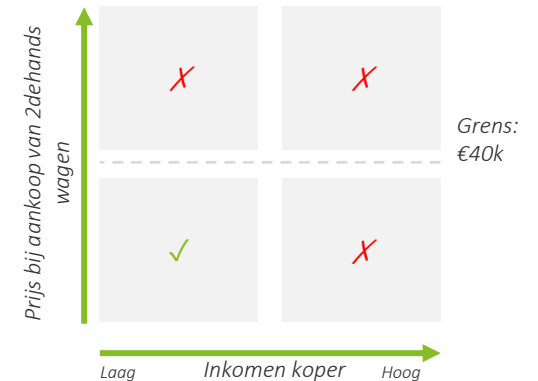
Tijdshorizon voor implementatie en impact: Implementatie afhankelijk van vrijmaken van budgetten; impact quasi onmiddellijk merkbaar.

Afstemming en impact op lopend beleid: Beperkte impact; geen aanpassing van overig beleid nodig; Vlaamse premie voor nieuwe ZEV's afgeschaft in 2020; lokale premie voor nieuwe BEV's nog beschikbaar in Gent.



Mogelijke werking in de praktijk:

- Via een premie van €2.000 zou de export van tweedehands ZEV's sterk beperkt kunnen blijven. Uit interviews blijkt dat einde-contract leasingwagens vaak voor €1.500 - €2.000 meer kunnen worden verkocht op de buitenlandse tweedehandsmarkt t.o.v. de Belgische markt. Dit komt tevens overeen met de premie die in Nederland wordt gegeven.
- Om te vermijden dat deze premie hoofdzakelijk wordt ingezet voor de aankoop van 'tweedehands' showmodellen zou kunnen worden voorzien dat de wagen minstens 2 jaar oud moet zijn. Dit kan worden bepaald op basis van de eerste inschrijving. Aan de aanvrager kan gevraagd worden om dit mee te geven bij de premie-aanvraag.
- Om te vermijden dat de wagens alsnog geëxporteerd worden (zoals in Duitsland) kan een minimumtermijn worden voorzien voor hoe lang de wagen in bezit moet blijven. Dit zou kunnen worden vastgelegd op 3 jaar, vertrekkende van het feit dat de bulk van de tweedehandsmarkt zal bestaan uit wagens van 4-5 jaar, die nog 3-4 jaar batterijgarantie hebben. Er is op heden echter geen waterdichte manier om op te volgen hoelang een particulier een wagen in bezit houdt.
- De huidige tweedehands ZEV's situeren zich vaak in een hoger segment, waarbij kan worden aangenomen dat de koper weinig nood heeft aan bijkomende ondersteuning. Er zou kunnen worden geopteerd voor een bovengrens op de aankoopprijs van €40.000, zodat de premie vooral is gericht op wagens uit het A – C-segment. Voor tweedehands ZEV's aangekocht bij een professionele verkoper zal men in principe een aankoopfactuur kunnen voorleggen. Voor tweedehands ZEV's aangekocht via een particulier kan worden gewerkt met een verklaring op eer over de aankoopprijs of een inschatting op basis van de nieuwprijs van het voertuig. Daarnaast kan er eventueel ook een limiet worden voorzien op het inkomen van de aanvrager.



Voor- en nadelen: Een premie voor tweedehands ZEV's kan er voor zorgen dat de export van deze wagens beperkt blijft en de binnenlandse tweedehandsmarkt groeit. Daarenboven kan het sensibiliserend werken voor consumenten en helpt het de hoge aankoopprijs een stuk te overbruggen. Een nadeel is echter dat het ook de kostprijs van tweedehands ZEV's verder de hoogte in kan drijven, door een aanbodtekort. In het geval van Duitsland hebben premies ook geleid tot een toename in export. De combinatie van een hoge premie en een beperkte houdtermijn (nieuwe BEV's moesten slechts 6 maanden in bezit blijven), zorgde ervoor dat BEV nieuw werden aangekocht in Duitsland en vervolgens geëxporteerd als tweedehands BEV.

Stimuleringsmaatregelen

Renteloze lening

Korte omschrijving: Bij aankoop van een tweedehands ZEV zouden particulieren een renteloze lening kunnen aanvragen, om de drempel voor de oorspronkelijke aankoop te verlagen en de kosten te spreiden.

Doelgroep: particulieren

Praktijkvoorbeelden: In Schotland is een renteloze lening beschikbaar voor tweedehands BEV's, met een plafond van 30.000 pond over een periode van 5 jaar. In Vlaanderen is er de 'Mijn Verbouwlening' voor duurzame renovaties, die tot februari '23 renteloos was.

Geschatte financiële impact: De kostprijs aan de overheid zal relatief beperkt zijn, maar is afhankelijk van de rentevoeten waaraan de Vlaamse overheid de kredieten kan bekomen.

Verwachte impact op wagenpark: Naar verwachting hoge impact, aangezien het toelaat om de kost te spreiden, zonder dat kandidaat-kopers daar een meerkost voor moeten betalen.

Tijdshorizon voor implementatie en impact: Implementatie afhankelijk van vrijmaken van budgetten en praktische organisatie; mogelijks geleerde lessen uit renteloze verbouwlening.

Afstemming en impact op lopend beleid: Beperkte impact; geen aanpassing van overig beleid nodig.



Mogelijke werking in de praktijk:

- Naar analogie met de renteloze 'Mijn Verbouwlening', zou er een renteloze lening kunnen worden voorzien voor particulieren om hen te ondersteunen bij de aankoop van een tweedehands ZEV. Er kan worden onderzocht of dit eveneens kan worden georganiseerd in samenwerking met intercommunales, die zich eventueel ook zouden kunnen richten op breder mobiliteitsadvies naar burgers.
- Om te vermijden dat deze lening hoofdzakelijk wordt ingezet voor de aankoop van 'tweedehands' showmodellen zou kunnen worden voorzien dat de wagen minstens 2 jaar oud moet zijn. Dit kan worden bepaald op basis van de eerste inschrijving. Aan de aanvrager kan gevraagd worden om dit mee te geven bij de lening-aanvraag.
- Om de lening te richten op de doelgroep die er het meeste nood aan heeft, kan dit naar analogie met "Mijn Verbouwlening" gericht worden op de laagste en middelste inkomenscategorie (bv. alleenstaande: max. inkomen van €51.840, etc.). Het maximaal te lenen bedrag zal hierbij beperkt worden tot ca. €40.000.
- Voor tweedehands ZEV's aangekocht bij een professionele verkoper zal men in principe een aankoopfactuur kunnen voorleggen. Voor tweedehands ZEV's aangekocht via een particulier kan worden gewerkt met een verklaring op eer over de aankoopprijs of een inschatting op basis van de nieuwprijs van het voertuig. Er kan ook overwogen worden om de lening te beperken tot tweedehands ZEV's aangekocht bij een professionele verkoper. Aangezien de particuliere markt voor BEV's relatief beperkt is, zal het merendeel van tweedehands BEV's op korte termijn voornamelijk worden aangekocht via professionele verkopers.
- Daarnaast dient de looptijd te worden beperkt. Er zou kunnen worden vooropgesteld dat de lening max. 5 jaar mag lopen, zodat de eindtijd van de lening rond het einde van de batterijgarantie zal liggen voor BEV's. Dit is onder de assumptie dat het merendeel van de ZEV's op de tweedehandsmarkt zullen komen na 4 – 5 jaar.
- Tot slot moet er ook worden gegarandeerd dat de aanvrager voldoende capaciteit heeft om de lening af te betalen. Dit kan via een aangifte van de lopende leningen en het overmaken van een aanslagbiljet om de betaalcapaciteit te bepalen.



Voor- en nadelen: Deze maatregel zou op lange termijn een relatief lage financiële impact moeten hebben voor de overheid, aangezien de koper uiteindelijk het aankoopbedrag terugbetaalt. Om te vermijden dat er problemen optreden met de wagens voor de lening terug betaald is, kan het zinvol zijn deze maatregel te combineren met een intensievere keuring voor verkoop van ZEV's. Wanneer de rentes op reguliere autoleningen laag zijn, heeft deze maatregel echter weinig meerwaarde. In 2023 is de kost van traditionele autoleningen echter sterk gestegen. Het is ook onduidelijk wat de effectieve impact zal zijn op de tweedehandsmarkt.

Stimuleringsmaatregelen

Fiscale incentives voor particulieren (BIV en verkeersbelasting of BTW)

Korte omschrijving: ZEV's aantrekkelijker en ICE-wagens minder aantrekkelijk maken door middel van fiscaliteit: (1) verhogen van BIV en verkeersbelasting en/of (2) verlagen van BTW op aankoop van een tweedehands ZEV.

Doelgroep: particulieren

Praktijkvoorbeelden: alle West-Europese landen hebben een hogere tax differential dan België. In Noorwegen zijn BEV's vrijgesteld van BTW.

Geschatte financiële impact: BTW-verlaging voor federale overheid: €70 – €90 miljoen per jaar in 2025, uitgaande van scenario 'gestimuleerde markt' en een kost van 4.000 à 5.000€ per wagen; sterke stijging vanaf '28 omwille van verhoogde influx uit professionele markt.

Verwachte impact op wagenpark: Potentieel +6.000 tweedehands ZEV's in 2025, uitgaande van verhouding sterk gestimuleerd scenario t.o.v. matig gemiddeld scenario.

Tijdshorizon voor implementatie en impact: Verhogen BIV en verkeersbelasting tijdig aangekondigd te worden teneinde draagvlak te creëren; BTW-verlaging betreft een vraag aan de federale overheid en vergt meer tijd om te realiseren. Impact van beide maatregelen is direct.

Afstemming en impact op lopend beleid: Verhogen BIV en verkeersbelasting dient gerealiseerd te worden in combinatie met andere stimuleringsmaatregelen; het verlagen van de BTW betreft federale materie. Daarnaast dient onderzocht te worden wat de impact is op de Europese richtlijnen.



Mogelijke werking in de praktijk:

- Op heden zijn ZEV's in Vlaanderen vrijgesteld van de Belasting op Inverkeerstelling (BIV) en de verkeersbelasting. Uit onderzoek van Transport & Environment (2022)^(a) blijkt echter dat het verschil in belastingen tussen een kleine BEV en een kleine ICE in België bij een van de laagste in Europa is^(b). De aankoop en het gebruik van een BEV wordt dus relatief weinig gestimuleerd ten opzichte van ICE-wagens. Om hieraan tegemoet te komen zijn er twee mogelijkheden:
 -  Het op termijn verhogen van de BIV en verkeersbelasting voor wagens met een verbrandingsmotor door de Vlaamse overheid. Doordat het aanbod op de tweedehandsmarkt anno 2023 nog relatief beperkt is lijkt een belastingverhoging voor ICE's vandaag nog prematuur. Op termijn zou het belastingverschil tussen ICE-wagens en BEV's wel groter moeten worden om net als voor de bedrijfswagens ook particulieren te sturen naar zero emissietransport.
 -  Het verlagen van de BTW op de aankoop van een tweedehands elektrische wagen van 21% naar bijvoorbeeld 9% of 6%, mits deze voldoet aan bepaalde voorwaarden (zie premie aankoop tweedehands ZEV). Hierdoor zou een wagen van ca. €40.000 nog respectievelijk ca. €36.000 of ca. €35.000 kosten, een reductie van ongeveer €4.000 tot €5.000. Het verlagen van de BTW is echter federale materie. Daarnaast moet in detail onderzocht worden of dit mogelijk is volgens de Europese BTW-richtlijn. Verder is het hier niet mogelijk om een onderscheid te maken op basis van het inkomen.



Voor- en nadelen: Het verhogen van de BIV en verkeersbelasting zou rijden met een ICE-wagen duurder en dus minder aantrekkelijk moeten maken. Dit zou op zijn beurt de binnenlandse vraag naar (tweedehands) ZEV's doen toenemen, waardoor indirect minder wagens geëxporteerd zullen worden. Het nadeel is echter dat personen met onvoldoende middelen voor de aankoop van een BEV mogelijks zullen achterblijven. Bijgevolg dienen voldoende alternatieven voorzien te worden om ook het aanbod op de tweedehandsmarkt te vergroten (bv. fiscale incentives voor bedrijven).

Het verlagen van de BTW zou een onmiddellijk en significant effect hebben door de grote reductie in prijs. Doordat dit betrekking heeft op de BTW-richtlijn is dit echter complex en is dit potentieel niet mogelijk door Europese wetten. Bovendien zou dit budgettair ook een grote impact hebben door de verminderde overheidsinkomsten op BTW. Het is daarenboven niet mogelijk om een onderscheid te maken op basis van het inkomen en het de kostprijs voor de overheid is sterk afhankelijk van de aankooprijzen van de wagen.

(a) In dit onderzoek werd onder meer samengewerkt met Bond Beter Leefmilieu en het Federaal Planbureau. Gelet de belastingverschillen tussen de drie gewesten werd het Brussels gewest als uitgangspunt genomen.

(b) Deze haalbaarheidsstudie focust op Vlaanderen terwijl het T&E onderzoek België analyseert. Dit lage verschil in taks is echter niet te wijten aan de BIV en verkeersbelasting in Brussel en Wallonië voor ZEV's. Voor elk van deze belastingen betaalt men in de twee andere gewesten ook slechts €61,50 per BEV.

Stimuleringsmaatregelen

Fiscale incentives voor bedrijven

Korte omschrijving: de instroom naar de Belgische tweedehandsmarkt voor BEV's stimuleren door een belastingvermindering op de meerwaarde die bedrijven boeken bij de verkoop van een BEV, op voorwaarde dat deze in België verkocht wordt.

Doelgroep: bedrijven

Praktijkvoorbeelden: geen

Geschatte financiële impact: Sterk afhankelijk van de meerwaarde die bedrijven boeken en wat de belastinginkomsten zijn die hier uit voortvloeien. Hier is weinig kwantitatieve data over beschikbaar.

Verwachte impact op wagenpark: Moeilijk te kwantificeren door onduidelijkheid over mate waarin wagens nadien alsnog geëxporteerd worden

Tijdshorizon voor implementatie en impact: Vereist afstemming met federale overheid over concrete implementatie en is tijdsintensiever. Verwacht wordt dat de impact vrij direct zou zijn en met de tijd zal toenemen.

Afstemming en impact op lopend beleid: Vereist afstemming met federale overheid



Mogelijke werking in de praktijk:

- Door de veranderende fiscaliteit voor bedrijfswagens vanaf 2026 zal het aandeel BEV's in Vlaanderen significant toenemen. Deze transitie zet zich door voor de 388.000 leasewagens, maar evenzeer voor de 425.000 bedrijfswagens in Vlaanderen. Grote bedrijven of de vele KMO's kopen in heel wat gevallen nog zelf auto's aan en schrijven deze in als een bedrijfswagen. Ook na een bepaalde gebruikstermijn (bv. 5 jaar) zullen deze doorstromen naar de tweedehandsmarkt.
-  Vanuit de federale overheid zouden deze bedrijven fiscaal gestimuleerd kunnen worden om de ZEV's naar de Belgische tweedehandsmarkt te laten vloeien. Indien zij deze in België verkopen, zouden deze bedrijven bijvoorbeeld een belastingvermindering kunnen genieten op de meerwaarde die ze realiseren op de verkoop van een BEV, na een bepaalde termijn.
- Deze wagens en de bijhorende fiscale vrijstelling zou opnieuw moeten voldoen aan een aantal voorwaarden: bv. wagens minimum 3 jaar oud, minimum en maximum aantal gereden kilometers, belastingvermindering op meerwaarde is geplafonneerd, etc. Daarenboven zou ook moeten worden voorzien dat de wagens worden aangekocht door een Belgische aankoper.



Voor- en nadelen: De instroom van Belgische bedrijfswagens naar de Belgische tweedehandsmarkt zou hiermee verhoogd kunnen worden. Deze maatregel heeft echter betrekking op federale bevoegdheden. Bovendien dient verder onderzocht te worden of dergelijke belastingverminderingen zijn toegelaten vanuit Europa.

Aangezien het voordeel hier bij de verkoper wordt gelegd, kunnen moeilijk verplichtingen worden opgelegd aan de aankoper. Dit betekent dat het risico reëel is dat de wagens alsnog worden geëxporteerd door de aankoper.

Stimuleringsmaatregelen

Private lease stimuleren

99 **Korte omschrijving:** Simplificatie van procedures, financiële incentives en het voorzien van informatie en begeleiding over de verschillende opties aan particulieren.

Doelgroep: particulieren

Praktijkvoorbeelden: In Nederland is de aankooppremie (SEPP) ook van toepassing op private lease. Private lease vertegenwoordigt er ca. 10% van de BEV-inschrijvingen.

Geschatte financiële impact: Uitgaande van het scenario ‘gestimuleerde’ markt en de assumptie dat 15% gebruik zou maken van private lease zijn er twee opties: (1) ca. €5 mio per jaar in 2025 wanneer elke tweedehands private lease een premie van €2000 ontvangt; (2) ca. €6 mio per jaar in 2025 wanneer elke private lease een duurzaamheidskorting ontvangt van 10% op een leasingcontract van €500 per maand (max. duurtijd van 48 maanden).

Verwachte impact op wagenpark: Potentieel +1.000 tweedehands ZEV's, uitgaande van verhouding gestimuleerd scenario t.o.v. gemiddeld scenario en 15% private lease.

Tijdshorizon voor implementatie en impact: Implementatie afhankelijk van vrijmaken van budgetten; impact quasi onmiddellijk merkbaar.

Afstemming en impact op lopend beleid: Beperkte impact; geen aanpassing van overig beleid nodig.



Mogelijke werking in de praktijk:

- Een tweede leaseperiode voor BEV's die voorheen gebruikt werden als bedrijfswagen bieden opportuniteiten voor zowel particulieren, overheden als de leasingsector. Het is bijgevolg van belang dat de doorstroming van de leasingsector naar de Vlaamse tweedehandsmarkt gestimuleerd wordt. Concreet zijn er drie acties die de Vlaamse overheid kan ondernemen, in samenwerking met de leasingsector:
 - Vereenvoudigen van procedures en papierwerk vereist bij het afsluiten van een private lease, om zo het applicatieproces te stroomlijnen;
 - Voorzien van financiële incentives voor private lease, bijvoorbeeld een duurzaamheidskorting van 10% wanneer een leasingbedrijf een leasewagen voor de tweede keer leaset, op voorwaarde dat dit aan een particulier is voor een maximale duur van 48 maanden. Een andere mogelijkheid is het uitbreiden van de aankooppremie naar private lease;
 - Voorzien van informatie en begeleiding over de verschillende private lease opties beschikbaar voor BEVs, alsook de voordelen en nadelen hiervan. Dit kan gaan over het lanceren van publieke campagnes, het opzetten van een online portaal, etc.



Voor- en nadelen: Vanuit het oogpunt van de overheid is private lease een relatief goedkope en eenvoudige manier om BEV's betaalbaar te maken voor particulieren en de elektrificatie van het wagenpark te versnellen. Indien er zou worden gewerkt met een duurzaamheidskorting, is het eerder moeilijk om op flexibele manier de maatregel te evalueren en bij te sturen. Er moet immers zekerheid worden geboden aan de consument over hoe lang ze de korting kunnen ontvangen.

Ook voor de particulier zijn er verschillende voordelen: (1) deze hoeft zich geen zorgen te maken over de restwaarde van de auto; (2) kost van aankoop en gebruik wordt gespreid over de looptijd van de lease; (3) geen zorgen over onderhoud, etc. Een belangrijk nadeel is echter dan de private lease van een BEV nog steeds makkelijk €400 – 500 per maand kost, terwijl de betalingsbereidheid van een particulier volgens de sector ligt rond €300 per maand.

Een bijkomend nadeel is dat private lease in Vlaanderen nog weinig ontwikkeld is – zowel voor BEV's als ICE's. Voor BEV's is er ook bij de leasingmaatschappijen nog onzekerheid over de restwaarde, waardoor leasings tarieven relatief hoog zijn (57% hoger dan voor vergelijkbare ICE-modellen volgens studie Transport & Environment). Het is daardoor moeilijk in te schatten of deze maatregelen voldoende zullen zijn om de private lease markt meer matuur te maken.

Stimuleringsmaatregelen

Gratis laadkrediet aan laadpalen

Korte omschrijving: Bij aankoop van een tweedehands BEV zouden particulieren een laadkrediet (ca. 450 kWh of 3.000 km) kunnen aanvragen, te gebruiken bij laadpalen langs de baan; vereist samenwerking met een aanbieder.

Doelgroep: particulieren

Praktijkvoorbeelden: Er zijn geen voorbeelden waar de overheid gratis laden organiseert. Er zijn wel OEM's die gratis laden aanbieden (bv. Tesla).

Geschatte financiële impact: Ca. €2 – 3 miljoen; Uitgaande van de energieprijzen in feb '23 en de potentiële grootte van de tweedehands ZEV markt in 2025 (matig gestimuleerde scenario en sterk gestimuleerd scenario).

Verwachte impact op wagenpark: Matig; de kostprijs voor elektrisch laden ligt relatief laag (450 kWh is ca. €200). Deze maatregel neemt dus niet het grootste knelpunt weg.

Tijdshorizon voor implementatie en impact: Gemiddeld; er dient eerst een samenwerking te worden opgezet met een aanbieder, waarna eigenaars van BEV's ook een laadpas moeten verkrijgen.

Afstemming en impact op lopend beleid: Er kan worden onderzocht welke synergie mogelijk is met het CPT-beleid.



Mogelijke werking in de praktijk:

- Er kan een samenwerking worden afgesloten met een aanbieder van laadinfrastructuur om gratis elektriciteit ter beschikking te stellen. Vervolgens kunnen particulieren bij inschrijving van een tweedehands BEV een laadpas met gratis laadkrediet ontvangen.
- Om te garanderen dat het effectief gaat om tweedehandsvoertuigen zou rekening moeten worden gehouden met de leeftijd van het voertuig op het moment van inschrijving bij de nieuwe eigenaar. Zo zou een ondergrens kunnen worden voorzien van 2 jaar op het moment van de inschrijving door de nieuwe eigenaar. Dit kan worden bepaald op basis van de eerste inschrijvingsdatum.
- Verder kan het gratis laadkrediet eventueel worden gekoppeld aan het inkomen van de aanvrager, om te verzekeren dat deze terecht komt bij de juiste doelgroep. Dit kan eventueel worden beperkt tot de groepen 'laagste' en 'middelste inkomenscategorie'. Er moet echter wel worden opgemerkt dat de aankoopprijs via deze maatregel onveranderd blijft, en voor de laagste inkomens mogelijk te hoog zal zijn.
- Het lijkt weinig wenselijk om vereisten te voorzien voor het minimale behoud van de BEV, aangezien het zou gaan om een eenmalig krediet.



Voor- en nadelen: Dit is een relatief goedkope ingreep, per aanvrager zou dit neerkomen op ca. €200 (uitgaande van de kost voor het laden van 450 kWh aan een publieke laadpaal in februari 2023). Daarnaast kan deze sensibiliserend werken.

Deze maatregel stimuleert mogelijk wel dat gebruikers meer kilometers afleggen met de BEV, aangezien men gratis kilometers krijgt. Dit staat haaks op doelstellingen om – naast een vergroening van het wagenpark – ook een vermindering van het aantal voertuigkilometers te realiseren.

Verder is de kost van het laden beperkt t.o.v. de aankoop van de BEV, waardoor dit niet het grootste struikelblok vormt voor de consument. Wanneer de elektriciteitsprijzen verder zouden stijgen, en elektrisch rijden duurder zou worden per kilometer dan rijden op benzine of diesel, stijgt de potentiële impact van deze maatregel wel.

Aangezien het gaat om een maatregel die slechts een beperkte impact heeft op de effectieve kost voor de gebruiker, zal dit voor de laagste inkomens weinig oplossing bieden. De aankoopprijs blijft voor hen immers hoog.

Stimuleringsmaatregelen

Batterijcapaciteitscheck bij aankoop

Korte omschrijving: Verkopers van tweedehands ZEV's stimuleren om de wagen te voorzien van een batterijgezondheidscertificaat, dat de koper duidelijkheid geeft over de restcapaciteit van de batterij.

Doelgroep: verkopers van tweedehands ZEV's

Praktijkvoorbeelden: Noorse EV-associatie faciliteert de batterijcapaciteitscheck (zie slide nr. 93), in Nederland is dit opgenomen in het klimaatakkoord.

Geschatte financiële impact: Sterk afhankelijk van gehanteerd model: (1) wijze van organisatie (overheid of extern); (2) verplicht/optioneel; (3) of verkoper hiervoor gecompenseerd wordt of niet, etc.

Verwachte impact op wagenpark: Matig; Meer zekerheid over batterij; eventueel impact op de restwaardes van BEV's en mogelijke toename van vraag en aanbod op termijn.

Tijdshorizon voor implementatie en impact: Afstemming met Europese beleidsmakers in EU Batterijenverordening is relatief tijdsintensief.

Afstemming en impact op lopend beleid: Belangrijke randvoorwaarde is dat dit afgestemd is met andere beleidsniveaus; noodzakelijk om perverse effecten (bv. toename export uit Vlaanderen) te vermijden.



Mogelijke werking in de praktijk:

- Vanuit de federale overheid wordt vanaf 1 juli 2023 vereist dat het actieradius van elektrische voertuigen (zoals bepaald door de fabrikant) op de Car-Pass vermeld dient te worden. Op termijn is het echter wenselijk dat kopers van tweedehands ZEV's op basis van de State of Health (SoH) ook inzicht krijgen in de effectieve actieradius om zo de onzekerheid over de staat van de batterij weg te nemen. Er zijn reeds verschillende organisaties die inzetten op het bepalen van de batterijgezondheid (bv. Geotab, Aviloo, Moba,...). Deze hanteren echter verschillende meetwijzen met divergerende resultaten tot gevolg^(a).
- Concreet zijn er drie acties die de overheid kan ondernemen om een batterijgezondheidscertificaat te introduceren. Naar analogie met de Car-Pass is het wenselijk dat de Federale overheid deze rol opneemt, opdat het van toepassing is in heel België. Er zijn echter ook een aantal acties weggelegd voor de Vlaamse overheid:
 - Vastleggen van standaarden met betrekking tot de benodigde data en gehanteerde formules. Idealiter gebeurt deze afstemming op Europees niveau zodat deze standaarden geharmoniseerd zijn met andere lidstaten en de impact van deze maatregel op import en export beperkt blijft (vb. via EU Batterijenverordening). OEM's kunnen op Europees niveau ook verplicht worden om meer transparantie te bieden en analyses mogelijk te maken. De Vlaamse overheid kan onderzoek naar methodes voor batterijcapaciteitscheck ondersteunen via de Vlaamse universiteiten en kan er mee voor zorgen dat dit hoog op de agenda komt van andere overheden.
 - Opzetten van testprocedures waarbij batterijgezondheid, capaciteit en laadprestaties gemeten worden, met als resultaat een rapport dat inzicht geeft in de staat van de batterij. Bepaalde instanties zouden geaccrediteerd kunnen worden voor het uitvoeren van deze tests. Een belangrijke randvoorwaarde is echter dat deze tests goedkoop, makkelijk toepasbaar en betrouwbaar zijn. Ook hier kan de Vlaamse overheid een faciliterende rol spelen door mogelijke manieren van werken te onderzoeken.
 - Handhaven van capaciteitscheck door bij de verkoop van tweedehands BEV's te vereisen dat een certificaat wordt voorgelegd naar analogie met de Car-Pass. Dit kan eventueel worden gekoppeld aan de vereisten rond de keuring voor verkoop. Daarnaast dienen mogelijks ook de instanties die dergelijke certificaten uitvaardigen geauditeerd te worden teneinde de uniformiteit en kwaliteit van de metingen te garanderen.



Voor- en nadelen: Een batterijcapaciteitscheck en -gezondheidscertificaat geeft een belangrijk signaal naar de tweedehandsmarkt over de SoH van de batterij. Dit heeft tevens een positieve invloed op de restwaardes van nieuwe ZEV's, zorgt ervoor dat verkopers van goed behandelde ZEV's een betere prijs krijgen, dat (leasing) bedrijven goed gebruik van batterijen kunnen stimuleren, etc. Bovendien verhoogt het de vergelijkbaarheid tussen verschillende modellen. Om ongewenste effecten te vermijden, is een afstemming op Europees niveau wenselijk. Daarnaast zijn testprocedures relatief tijdrovend (batterij moet volgeladen en leeggereden worden, ca. 1 dag) en dus ook kostelijk. Andere methodes zijn sneller maar leveren minder betrouwbare resultaten op. Bovendien geeft SoH geen indicatie van restlevensduur, aangezien deze laatste afhankelijk is van rijgedrag, gereden afstand per jaar, etc.

(a) Luc Claessens (Thomas More): Test Results State of Health (2022)

Stimuleringsmaatregelen

Batterijgarantiefonds

99 **Korte omschrijving:** Een fonds dat de vervanging of reparatie van een batterij voor een ZEV terugbetaalt, wanneer deze batterij valt buiten de garantievoorwaarden gesteld door de OEM's.

Doelgroep: eigenaars van een (tweedehands) ZEV/BEV

Praktijkvoorbeelden: Garantiefonds voor BEV's bestaan nog niet. Praktijkvoorbeelden uit andere sectoren zijn garantiefonds Reizen, beleggerscompensatieregelingen, etc.

Geschatte financiële impact: Afhankelijk van het aandeel publieke middelen in het fonds en dekkingsvoorwaarden. Ter vergelijking, het garantiefonds reizen bestaat voor 100% uit bijdragen van de Belgische reissector.

Verwachte impact op wagenpark: Matig; schept wel vertrouwen bij particulieren over hun investering in een tweedehands ZEV.

Tijdshorizon voor implementatie en impact: Vereist afstemming met autofabrikanten en inbreng van hun middelen, alsook bepaling van voorwaarden.

Afstemming en impact op lopend beleid: Niet van toepassing.



Mogelijke werking in de praktijk:

- Op heden bieden heel wat autofabrikanten (OEM's) reeds garantie op de batterij tot 8 jaar of 160.000 kilometer (wat eerst komt). Onder deze condities garanderen de OEM's dat de batterij een bepaalde minimumcapaciteit behoudt, zo niet staan zij in voor de vervanging of reparatie ervan. Het indienen van een claim bij een OEM is echter een tijdrovend en complex administratief proces. Daarnaast kennen deze garanties verschillende uitsluitingen. Het is ook onduidelijk of deze garantie overdraagbaar is naar een nieuwe eigenaar bij de verkoop van de ZEV, en dus van toepassing is op tweedehands ZEV's. Tot slot was in 2022 de gemiddelde leeftijd van een occasie 9,5 jaar, wat er op wijst dat veel ZEV's in de toekomst verkocht zullen worden als de garantietermijn van de batterij (bijna) verstreken is.
- Een batterijgarantiefonds kan bijkomende bescherming bieden aan consumenten wanneer zij eigenaar zijn van een tweedehands ZEV en wanneer deze vallen buiten de voorwaarden die gesteld worden door de OEM's. Teneinde dergelijk fonds op te zetten dienen onderstaande aspecten in rekening gebracht te worden:
- Opzet en financiering van het fonds: de Vlaamse overheid kan dit fonds opzetten, dat kan bestaan uit publieke middelen (bv. subsidies overheid) maar voornamelijk uit private middelen (bv. bijdragen door OEM's). De private bijdragen zijn noodzakelijk om de financiële stabiliteit van het fonds op lange termijn te garanderen.
- Ontvankelijkheid: bepalen welke schadeclaims in aanmerkingen komen (bv. eigenaars van tweedehands wagens van deelnemende OEM's) en wat gedekt wordt (bv. als batterij buiten specifieke garantievoorwaarden van OEM's valt).
- Claims en terugbetalingsproces, waarvoor inspiratie gehaald kan worden bij vergelijkbare fondsen (bv. depositogarantieschema's, Garantiefonds Reizen, etc.).



Voor- en nadelen: Een dergelijk fonds geeft consumenten bijkomende zekerheid over hun investering in een (tweedehands) ZEV. Bovendien zijn er reeds praktijkvoorbeelden uit andere industrieën die de relevantie ervan aantonen (bv. faillissement Thomas Cook bij Garantiefonds Reizen). Het opzetten van een batterijgarantiefonds vraagt echter bijdragen uit de privésector. Daarnaast dienen ook de voorwaarden voor dit fonds in detail uitgewerkt te worden.

Stimuleringsmaatregelen

Extensieve proefritten bij aankoop stimuleren

99 **Korte omschrijving:** Extensieve proefritten stimuleren of verplichten bij de aankoop van een tweedehands ZEV, om zo kopers meer inzicht te in de prestaties en gezondheid van de batterij.

Doelgroep: verkopers van 2dehands ZEV's (garages)

Praktijkvoorbeelden: het vrijwillige “Electric Vehicle Approved” programma voor verkopers in het VK, dat kopers toelaat om extensieve testritten uit te voeren.

Geschatte financiële impact: Geen impact voor overheid, tenzij er wordt voorzien in een compensatie voor verkopers om dit aan te bieden.

Verwachte impact op wagenpark: Matig; schept wel vertrouwen bij particulieren over hun investering in een tweedehands ZEV;

Tijdshorizon voor implementatie en impact: Kan relatief snel doordat de sector hier een leidende rol in dient op te nemen.

Afstemming en impact op lopend beleid: Geen afstemming noodzakelijk met het lopend beleid; mogelijks kan dit worden gekoppeld aan overige maatregelen zoals batterijcapaciteitscheck en batterijgarantiefonds



Mogelijke werking in de praktijk:

- Het uitvoeren van een extensieve proefrit kan een koper de mogelijkheid geven om op basis van zijn/haar eigen ervaringen een grondige evaluatie te maken van de gezondheid van een batterij. Dit impliceert dat de auto volledig wordt opgeladen en nadien wordt leeggereden tot een restcapaciteit van bv. 20%. Hierbij dienen de prestaties van de batterij gemonitord te worden bij verschillende condities: bv. snelwegen, files met stoppen en optrekken, indien mogelijk heuvelachtig gebied, etc.
- Concreet zou dit betrekking hebben op gespecialiseerde dealers die tweedehands ZEV's verkopen (bv. Cardoen, Nearly New Car Mercedes, D'leteren MyWay, etc.). Deze extensieve proefritten vergen een uitbreiding van de huidige regeling rond proefritten en vereisen slechts beperkte bijkomende administratie (bv. verzekeringen).
- De overheid zou deze extensieve proefritten kunnen stimuleren, door zowel particulieren als de sector te ondersteunen:
 - *Ondersteunen van particulieren* door handvaten te voorzien over waarop te letten om de prestaties van een batterij te beoordelen. Dit kan via opleidingsprogramma's of online hulpmiddelen. Dit is vergelijkbaar met wat er vandaag beschikbaar is bij Testaankoop: “Tweedehandswagens: waarop letten bij aankoop?”, maar dan uitgebreid naar BEVs.
 - *Ondersteunen van de sector* en het verhogen van het bewustzijn rondom batterijgezondheid. Zij kunnen hierbij aangemoedigd worden om transparant te zijn en uitgebreidere testritten mogelijk te maken. Dit kan door uit te reiken naar relevante dealerships (bv. Cardoen, MyWay, etc.) en samen te werken met relevante automobiilverenigingen (bv. Traxio). Daarnaast kan de overheid ook een faciliterende rol spelen in het opzetten van een certificeringssysteem voor verkopers van tweedehands ZEV's, vergelijkbaar met het “Electric Vehicle Approved” programma in het Verenigd Koninkrijk.



Voor- en nadelen: De particuliere koper krijgt door een extensieve proefrit bijkomende inzichten in de batterijgezondheid. Anderzijds hebben ook verkopers hier baat bij: zij hebben de mogelijkheid om de relatie met de klant verder te versterken en eventueel bijkomende diensten aan te bieden (bv. uitleg over TCO, verkoop van wallbox, aanvullende verzekeringen en garanties, etc.). Een extensieve proefrit is op korte termijn dan duurder en tijdsintensiever voor de verkoper (laadkosten, verzekeringen) en voor de koper geeft het geen definitief uitsluitsel over de State of Health van de batterij. Het is echter een korte termijnoplossing om kopers de mogelijkheid te geven om de SoH zelf te evalueren, vooraleer de batterijcapaciteitscheck beschikbaar is.

Stimuleringsmaatregelen

Informatiecampagnes en bijkomende transparantie verschaffen over eigenlijke energie- en laadkosten

99 **Korte omschrijving:** Via informatiecampagnes en digitale tools zouden (toekomstige) eigenaars van een BEV meer informatie kunnen krijgen over de praktische aspecten en financiële aspecten (waaronder kost van laden).

Doelgroep: particulieren, bedrijven

Praktijkvoorbeelden: In Nederland bundelt de website van ANWB relevante informatie over de TCO van elektrisch rijden, met informatie over opladen, de kost van elektrisch rijden en specifieke informatie over tweedehands BEV's.

Geschatte financiële impact: De financiële impact is sterk afhankelijk van de grootte van de campagne.

Verwachte impact op wagenpark: Beperkt; de impact van communicatie is moeilijk te isoleren van andere maatregelen.

Tijdshorizon voor implementatie en impact: Aangezien er kan worden verder gebouwd op bestaande communicatiecampagnes, kan deze maatregel snel worden uitgerold. De impact is naar verwachting pas na enige tijd merkbaar.

Afstemming en impact op lopend beleid: Er is vanuit het Departement MOW reeds een TCO-berekening tool en website met informatie. Daarnaast zijn er ook specifieke campagnes rond CPT.



Mogelijke werking in de praktijk:

- Het Departement MOW zet reeds in op het publiek delen van informatie over elektrisch rijden. Uit de Deloitte GACS van 2022 blijkt echter dat een kwart van de respondenten nog steeds bezorgd is om de duurzaamheid van BEV's en de veiligheid van batterijen en dat 37% van de respondenten bezorgd is over de laadkosten^(a). Verder duikt er in de media soms tegenstrijdige informatie op. Het is dus zinvol om te blijven inzetten op communicatie.
- Gerichte campagnes kunnen deze vragen beantwoorden voor een breder publiek. Dit kan eventueel gekoppeld worden aan campagnes rond het CPT-initiatief. Er is op heden reeds een website die informatie verzameld over de opties voor het laden van de auto, wat de fiscale implicaties zijn, etc. Dit zou verder op maat van burgers kunnen worden gebracht en worden aangevuld met uitgebreidere informatie over waarom het interessant is om voor een ZEV te gaan. In het verleden zijn er echter al verschillende campagnes geweest.
- Er is vanuit het Departement MOW reeds een TCO-tool die voor particulieren inzichtelijk maakt welke type voertuig voor hen het meest interessant is. Deze tool zou kunnen worden uitgebreid met een calculator om inzichtelijk te maken wat de kostprijs is van thuisladen, in het bijzonder binnen de context van het capaciteitstarief. De uitdaging zal hier echter liggen in het feit dat dit sterk afhankelijk is van het type contract dat men heeft, de actuele prijzen, de aanwezigheid van zonnepanelen, het laadgedrag, enzovoort.



Voor- en nadelen: Via deze maatregel wordt een bredere groep betrokken, niet louter de (potentiële) eigenaars van tweedehands BEV's, maar ook de (potentiële) eigenaars van BEV's in het algemeen. Voor informatiecampagnes kan ook worden gekeken naar OEM's, echter zijn deze niet neutraal in de materie. Ze kunnen daardoor door het publiek als minder betrouwbaar worden gezien. De overheid kan hier als neutrale partij dus een belangrijke rol in spelen.

In de praktijk lijkt de impact van een bijkomende informatiecampagne echter beperkt, aangezien er in het verleden reeds verschillende informatiecampagnes zijn geweest. De impact ervan kan wel worden versterkt door de campagne te koppelen aan één van de andere stimuleringsmaatregelen.

(a) Bron: Deloitte Global Automotive Consumer study 2022; bevraging bij 853 Belgen. Respondenten konden in deze vraag meerdere antwoordmogelijkheden aanvinken.

Stimuleringsmaatregelen

Laadpalen thuis

99 **Korte omschrijving:** De mogelijkheid om thuis te laden is voor veel particulieren een belangrijk knelpunt. Via een informatiepakket en een bijkomende financiering voor laadpalen kan de particulier worden ontzorgd.

Doelgroep: particulieren

Praktijkvoorbeelden: In het Verenigd Koninkrijk wordt een subsidie tot 75% gegeven, met een plafond van 350 pond. Daarnaast zijn er aparte regelingen voor verhuurders.

Geschatte financiële impact: 4 – 5 miljoen euro in 2025, uitgaande van een gemiddeld scenario en de assumptie dat 70% van de eigenaars een laadpaal kan installeren (op basis van het aantal woningen met parkeerplaats of garage).


Verwachte impact op wagenpark: De mogelijkheid om thuis te laden is een drempel voor 37% van de burgers. Dit wegwerken zal een positieve impact hebben.

Tijdshorizon voor implementatie en impact: De implementatie is sterk afhankelijk van het vrijmaken van budgetten. De impact is onmiddellijk merkbaar.

Afstemming en impact op lopend beleid: Op federaal niveau komen particulieren in aanmerking voor een belastingvermindering voor de installatie van een laadstation.

Mogelijke werking in de praktijk:

- Er is reeds een belastingvermindering voor de installatie van een laadstation. Hoewel dit de kostprijs een stuk drukt, is het effect vertraagd. Het duurt namelijk tot 1,5 jaar voor de persoon dit financiële voordeel ziet. Het effect blijft daarnaast weinig zichtbaar, aangezien het verrekend wordt met andere eventuele belastingverminderingen. Door een premie te voorzien voor de installatie van een laadpaal thuis is het effect meer tastbaar voor de aanvrager en zal deze in principe sneller het effect zien op zijn/haar bankrekening. De premie zou kunnen worden voorzien voor 50% van de kostprijs (aankoop laadpunt, voorzien laadkabel, plaatsing, eventuele verzekering van de aansluiting) met een plafond van €1.000.
- Om te verzekeren dat de premie gericht is op particulieren die een tweedehands BEV aankopen, kan gevraagd worden een bewijs van de aankoop te voorzien aan de hand van de inschrijving. Dit lijkt aangewezen, aangezien anders ook het risico bestaat dat deze stimulans vooral wordt gebruikt door personen met een bedrijfs- of leasingwagen in welk geval de financiële kost voor de overheid sterk zou oplopen. Verder zou er voor kunnen worden geopteerd een inkomensgrens te voorzien.
- Het aantal laadpalen waarvoor een premie wordt aangevraagd kan worden beperkt tot één per huishouden en/of per eigendom. Via de eigendomsakte kan worden aangetoond dat de aanvrager eigenaar is van de woning of garage.
- Verder is er bij particulieren onduidelijkheid over de mogelijkheid om een laadpaal te installeren aan de eigen woning. Er zijn immers verschillende technische vragen, die voor particulieren niet steeds eenvoudig te navigeren zijn. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om het vermogen van de aansluiting thuis en mogelijkheid tot verzekering, de aansluiting op het elektriciteitsnet of de veiligheidsvoorschriften voor laadpalen in ondergrondse garages (bevoegdheid Fluvius). Hier kan worden op ingezet via communicatie, bijvoorbeeld door een duidelijk stappenplan te publiceren.

 Voor- en nadelen: Voor de aanvraag van deze premie moet voldoende aandacht zijn voor de timing: tweedehandsauto's hebben in principe geen levertermijn, waardoor het mogelijk moet zijn de premie achteraf aan te vragen. Een nadeel is dat een dergelijke premie enkel van toepassing is voor de doelgroep die de mogelijkheid heeft om een laadpaal te installeren (met andere woorden die een garage of oprit heeft). Voor huurders en verhuurders dient eventueel een alternatief mechanisme te worden uitgewerkt. Verder blijft de laadpaal in de woning wanneer de eigenaar de woning verkoopt. Op deze manier kan men eventueel een meerwaarde worden gecreëerd voor de woning.

3.3 Conclusies: beleidsscenario's

Conclusies: beleidsscenario's

Op basis van de geïdentificeerde stimuleringsmaatregelen zijn drie mogelijke beleidsaanpakken uitgewerkt: een gradueel, een progressief en een versneld beleid



Gradueel beleid

Flankerende maatregelen

Maatregelen	Kostprijs 2025*
Extensieve proefritten stimuleren	n.v.t.
Informatiecampagnes naar burgers en transparantie over energie- en laadkosten	Afhankelijk van schaal
Batterijcapaciteitscheck	Afhankelijk van organisatie
Totaal	Moeilijk te bepalen



Progressief beleid

Flankerende maatregelen, beperkte financiële ondersteuning en fiscale stimulansen

Maatregelen	Kostprijs 2025*
Gradueel beleid	Moeilijk te bepalen
Batterijgarantiefonds	Moeilijk te bepalen
Verhogen BIV en verkeersbelasting ICE-wagens	Afhankelijk van belastingstarieven
Laadpalen thuis	€4 mio - €5 mio
Gratis laadkrediet aan laadpalen	€2 mio - €3 mio
Totaal	Minimum €6 mio – €8 mio



Versneld beleid

Flankerende maatregelen, fiscale stimulansen en significante financiële ondersteuning

Maatregelen	Kostprijs 2025*
Gradueel beleid	Moeilijk te bepalen
Progressief beleid	€6 mio - €8 mio
Aankooppremie of BTW-verlaging	€8 - €12 mio (premie) tot €90 mio (BTW-verlaging)
Renteloze lening	Moeilijk te bepalen
(Fiscale) incentives private lease	€5 - €6 mio
Fiscale incentives voor bedrijven	Afhankelijk van belastingstarieven
Totaal	Minimum €19 mio - €26 mio

De aanpakken bouwen telkens verder op mekaar: zo is het versneld beleid de som van het gradueel en progressief beleid, aangevuld met enkele financiële stimulansen.

*De werkelijke kostprijs van de scenario's zal hoger zijn dan wat hier becijferd wordt, doordat de kostprijs voor een deel van de maatregelen (bv. informatiecampagnes) sterk afhankelijk is van nog te bepalen karakteristieken, zoals de grootte van de actie, de wijze van organisatie, etc.

Conclusies: beleidsscenario's

Stimuleringsmaatregelen dienen te focussen op het efficiënt wegwerken van de knelpunten

- › Verder inzetten op communicatie en het uitrollen van laadinfrastructuur blijft belangrijk, al worden op dit vlak al veel initiatieven genomen;
- › Het aantal tweedehands ZEV's dat binnen een prijs categorie valt die betaalbaar is voor de gemiddelde burger is beperkt en zal dit op korte termijn (ca. 2 – 3 jaar) ook blijven. Indien er wordt ingezet op premies, dienen deze gericht te zijn op particulieren met een beperkter budget om de drempel te verkleinen. Premies kunnen daarenboven ook sensibiliserend werken. Het uitrollen van premies kan echter als gevolg hebben dat de verkopers (bv. leasingmaatschappijen) de prijzen van tweedehands ZEV's verhogen. Een aankooppremie kan immers de betalingsbereidheid van particulieren verhogen, waar de verkopers mogelijks een voordeel uit kunnen halen wanneer de vraag groter is dan het aanbod. Daarnaast blijkt uit internationale casussen dat het invoeren van premies een belangrijke impact kan hebben op zowel import als export van tweedehands ZEV's. Zo kan een gebrek aan een prijsplafond of een te lage minimale houdderminen leiden tot bijkomende export;
- › Maatregelen als renteloze leningen kunnen mogelijks een meer houdbaar alternatief bieden voor premies als financiële maatregel, aangezien de kostprijs voor de overheid naar verwachting beperkter is;
- › Voor de financiering van stimuleringsmaatregelen kan eventueel ook worden gekeken naar het verhogen van de BIV en verkeersbelasting voor ICE's of de invoer van een kilometerheffing;
- › Om onzekerheid bij burgers over de batterij weg te werken kan worden ingezet op initiatieven zoals een batterijcapaciteitscheck of een batterijgarantiefonds;
- › Er moet voldoende aandacht blijven voor de vergroening van nieuwe voertuigen, ook bij particulieren, om de potentiële doorstroom van ZEV's naar de tweedehandsmarkt te vergroten.



4. Bijlagen

Bijlagen

Bron voor import en exportgegevens: Eurostat



eurostat

Data Browser

Tabellen:

De door Eurostat gepubliceerde [statistieken van de internationale handel in goederen \(ITGS\)](#) meten de waarde en de hoeveelheid van de goederen die worden verhandeld tussen de EU-lidstaten (intra-EU-handel) en de goederen die worden verhandeld door de EU-lidstaten met niet-EU-landen (extra-EU-handel).

Deze zijn gebaseerd op de begrippen en definities in de EU-wetgeving. Het Europese ITGS is de officiële geharmoniseerde bron van informatie over uitvoer, invoer en handelsbalansen van de EU, haar lidstaten en de eurozone.

Het is de verantwoordelijkheid van de EU-lidstaten om de Europese statistieken van het goederenverkeer volgens de vastgestelde regels op te stellen en binnen de wettelijke termijnen naar Eurostat te sturen. In België is de Nationale Bank hiervoor verantwoordelijk.

Classificatiecode:

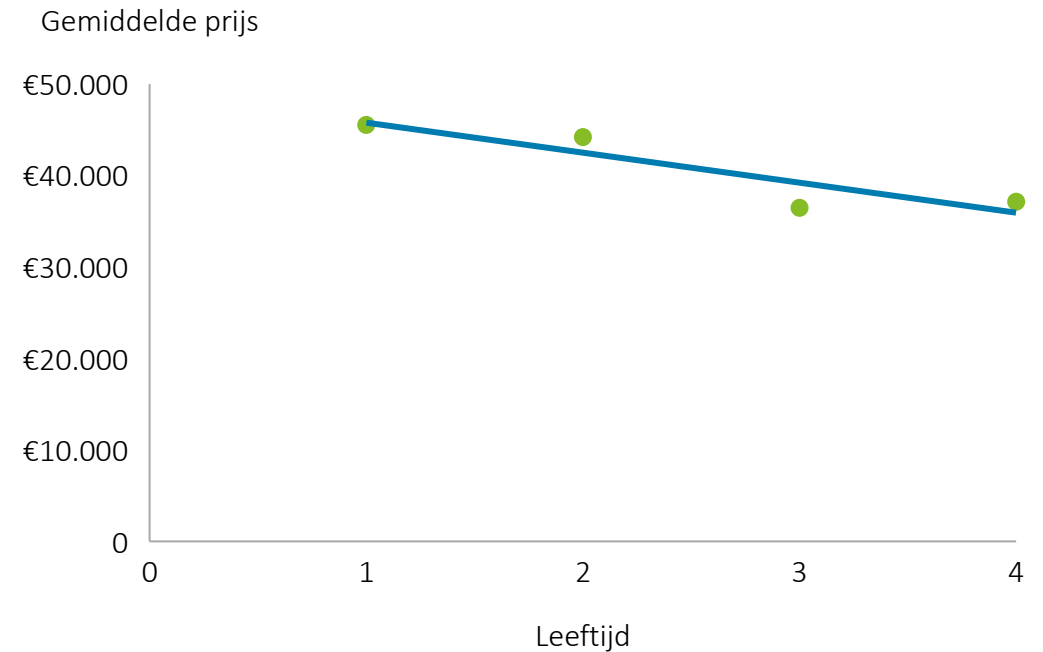
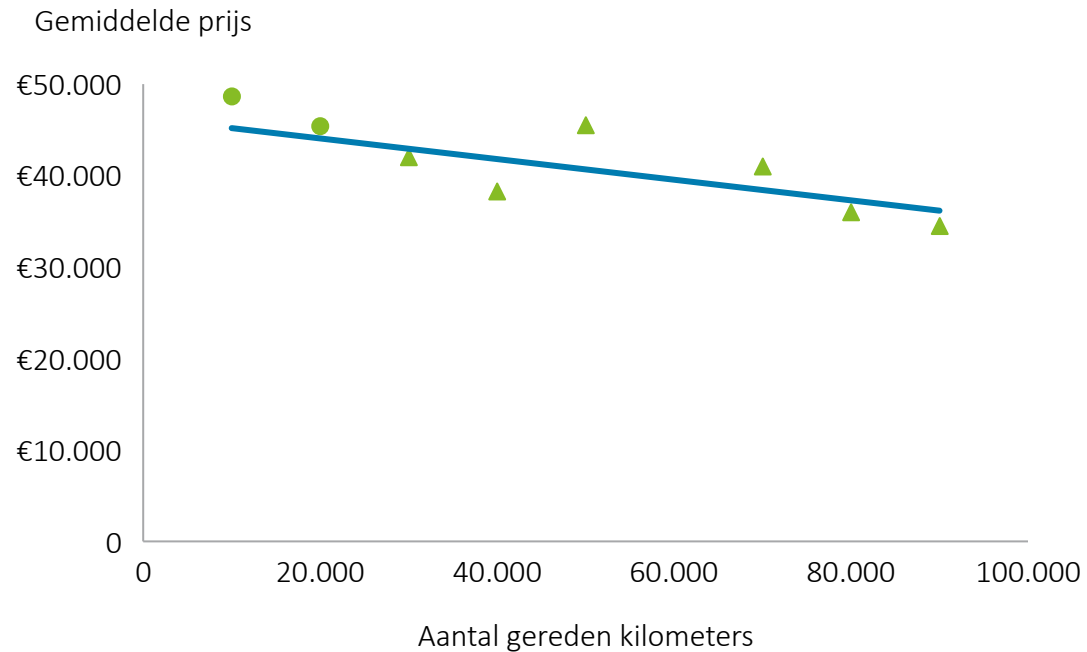
87038090

Automobielen en andere motorvoertuigen hoofdzakelijk ontworpen voor het vervoer van <10 personen, incl. stationwagens en racewagens, met uitsluitend een elektrische aandrijving, gebruikt (excl. voertuigen voor het zich verplaatsen op sneeuw en andere speciaal ontworpen voertuigen van onderverdeling 8703.10)

Bijlagen

Prijsvork voor tweedehands ZEV's (gebaseerd op inschrijvingen 2021)

Gemiddelde prijs: Tesla Model 3 (Segment D)

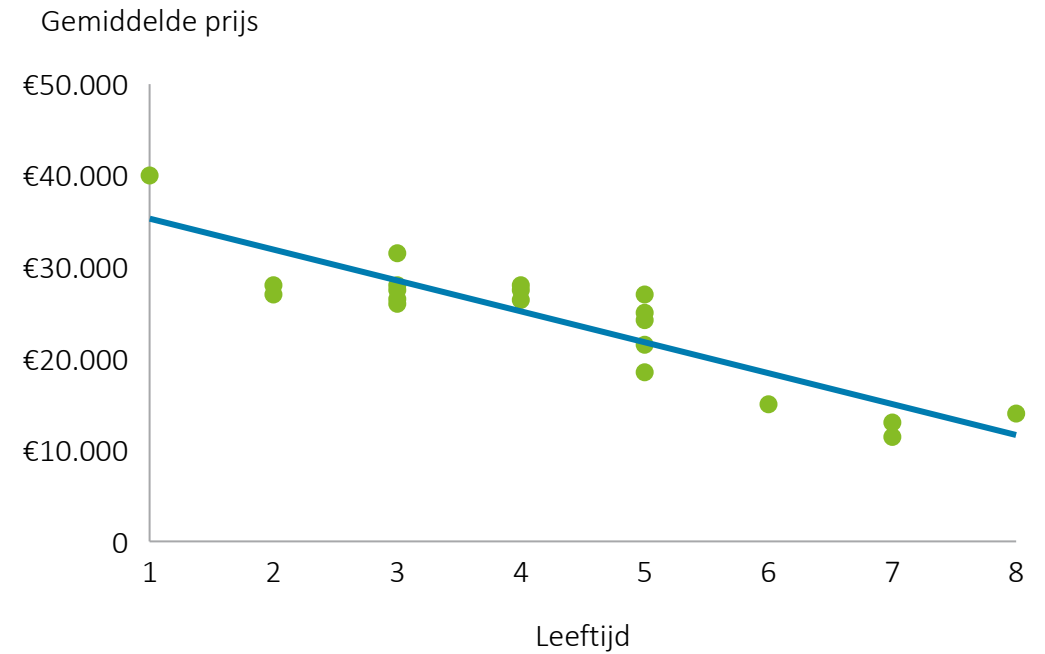
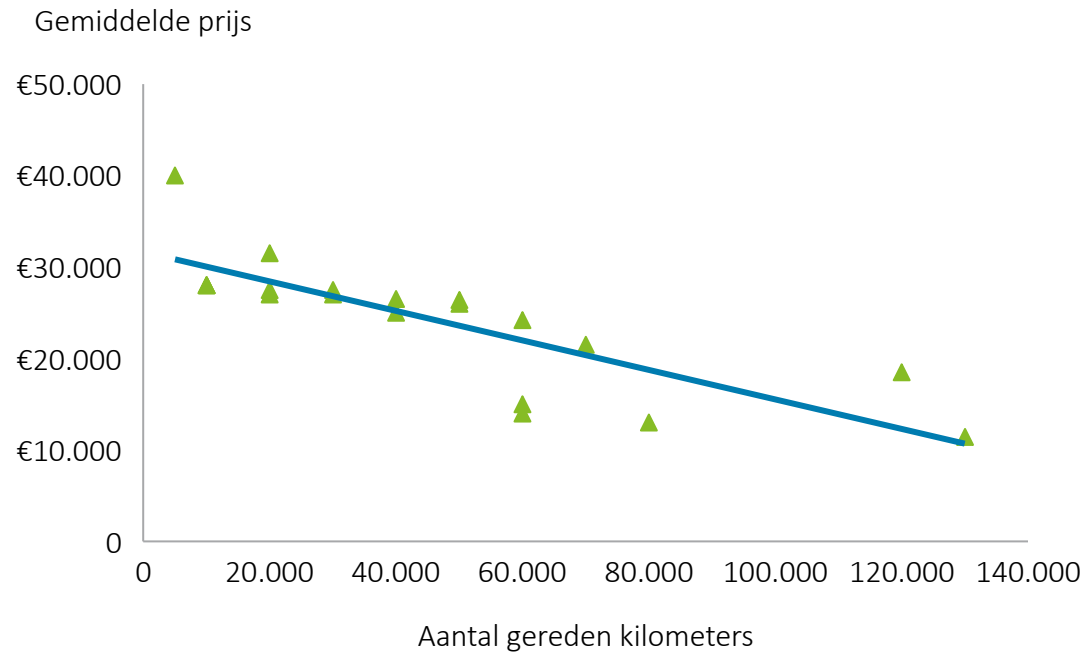


Een Tesla Model 3 (ca. 350 PK) kost gemiddeld tussen de €34.000 en €49.000 op de tweedehandsmarkt in België.
Hiervoor werden 12 prijspunten geanalyseerd.

Bijlagen

Prijsvork voor tweedehands ZEV's (gebaseerd op inschrijvingen 2021)

Gemiddelde prijs: Nissan Leaf (Segment B)

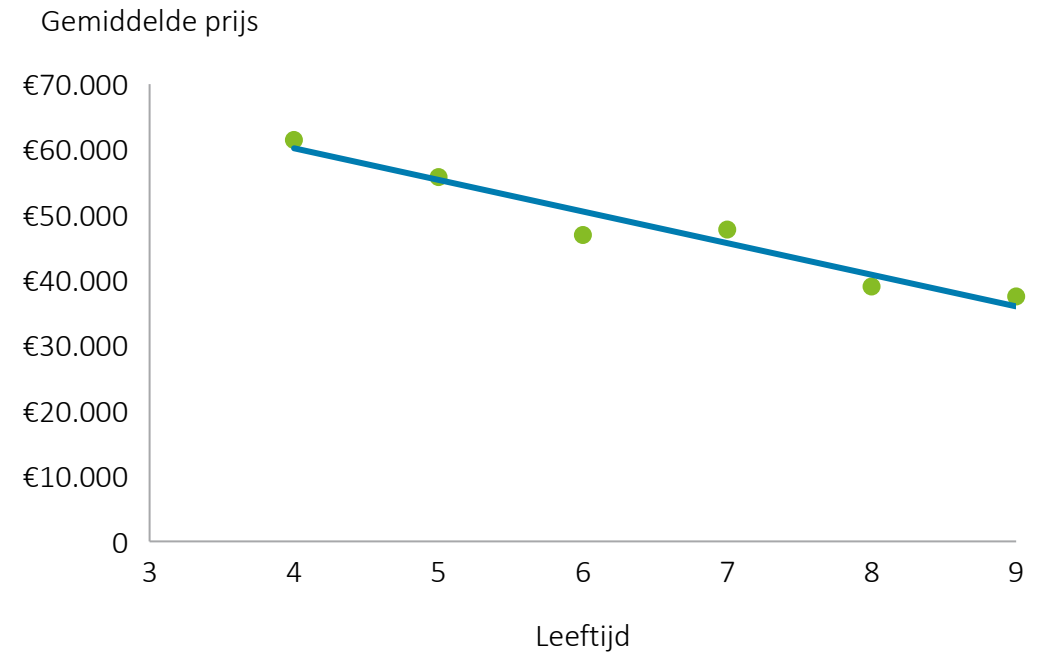
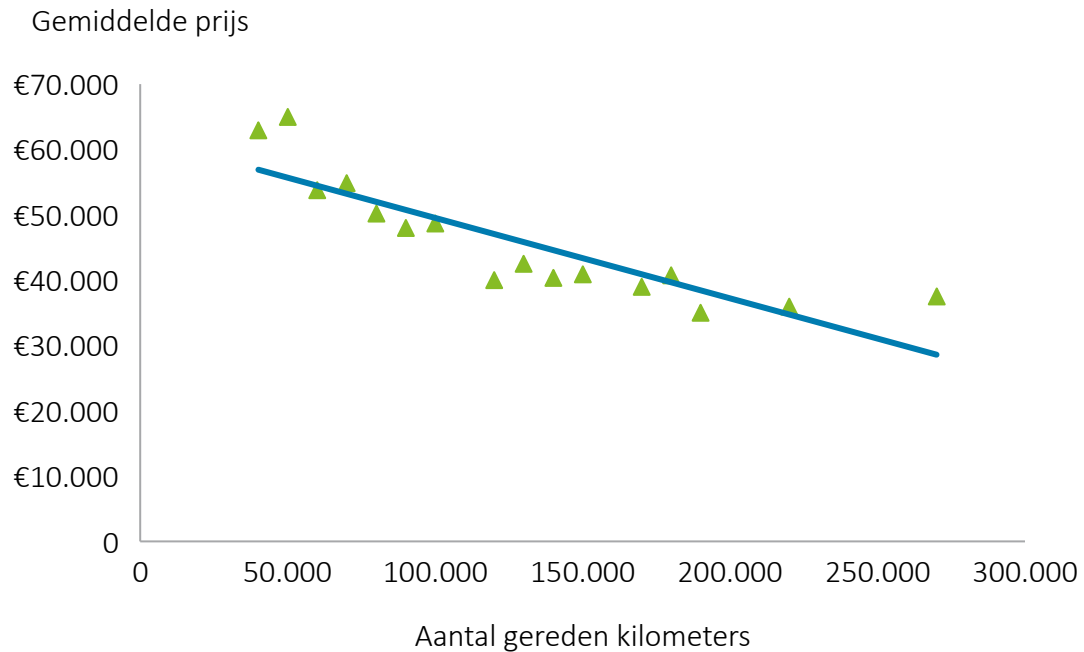


Een Nissan Leaf (150 pk) kost gemiddeld tussen de €11.500 en €40.000 op de tweedehandsmarkt in België.
Hiervoor werden 20 prijspunten geanalyseerd.

Bijlagen

Prijsvork voor tweedehands ZEV's (gebaseerd op inschrijvingen 2021)

Gemiddelde prijs: Tesla Model S (Segment E)

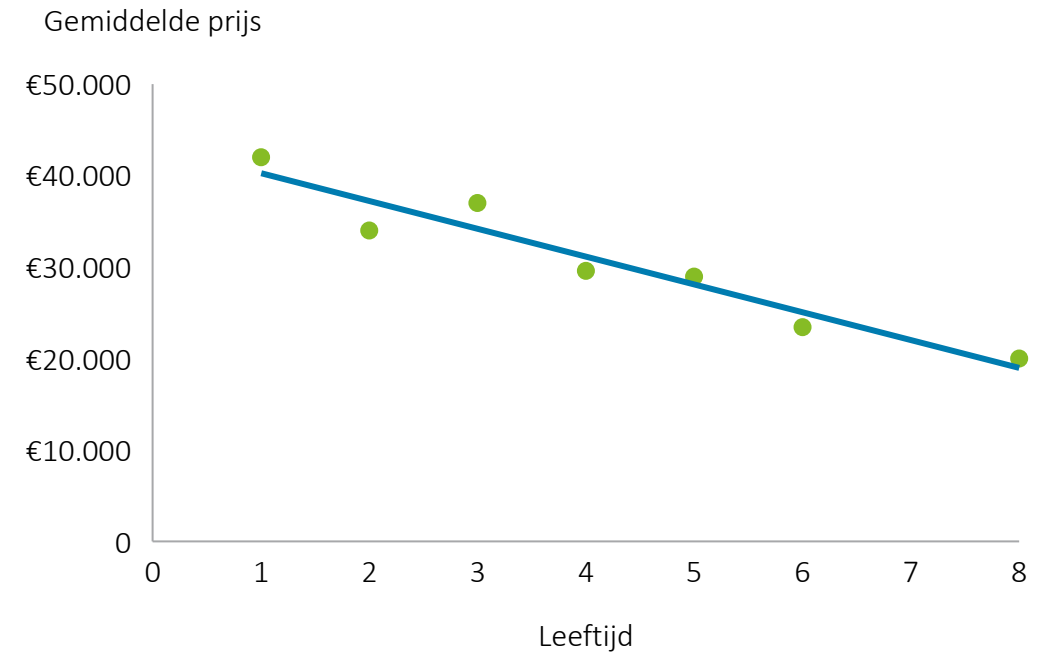
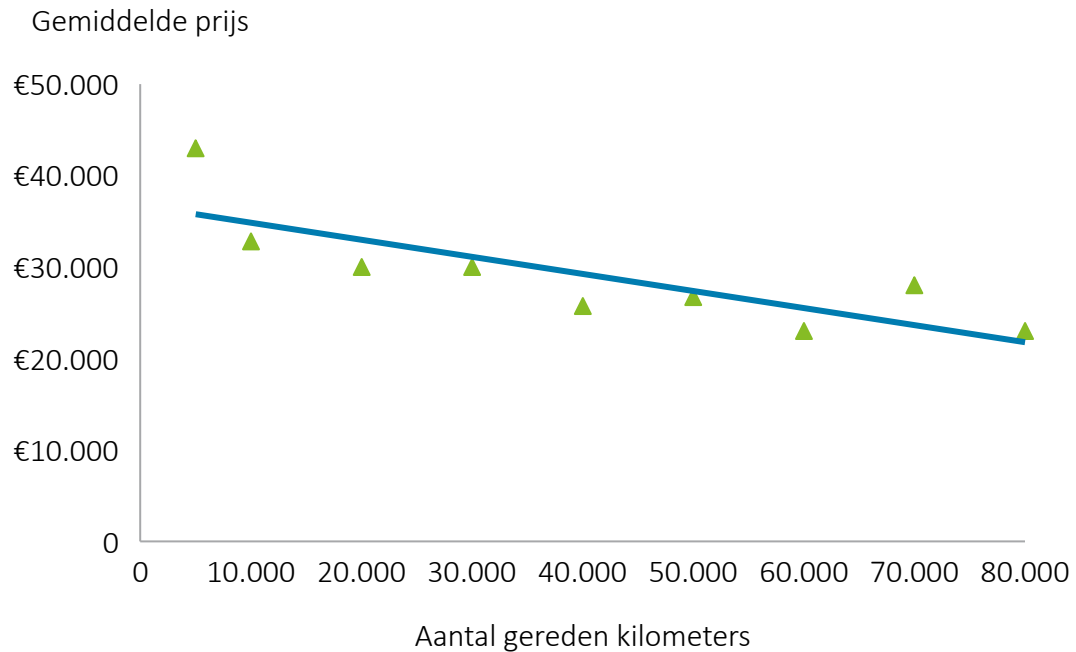


Een Tesla Model S (75D en 85D) kost gemiddeld tussen de €30.000 en €65.000 op de tweedehandsmarkt in België.
Hiervoor werden 27 prijspunten geanalyseerd.

Bijlagen

Prijsvork voor tweedehands ZEV's (gebaseerd op inschrijvingen 2021)

Gemiddelde prijs: BMW i3 (Segment B)

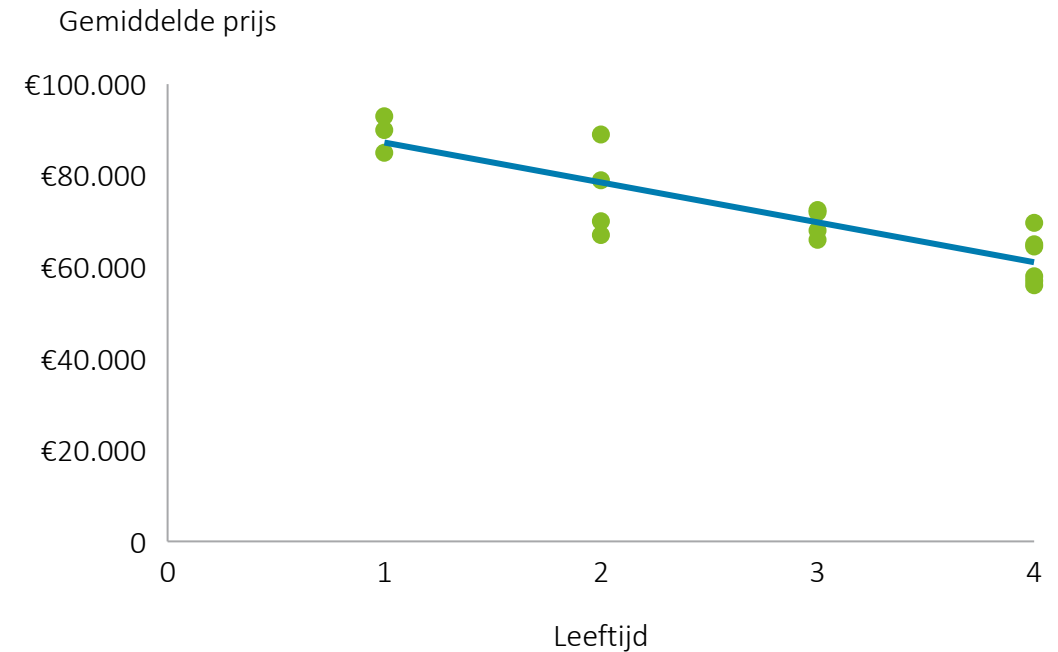
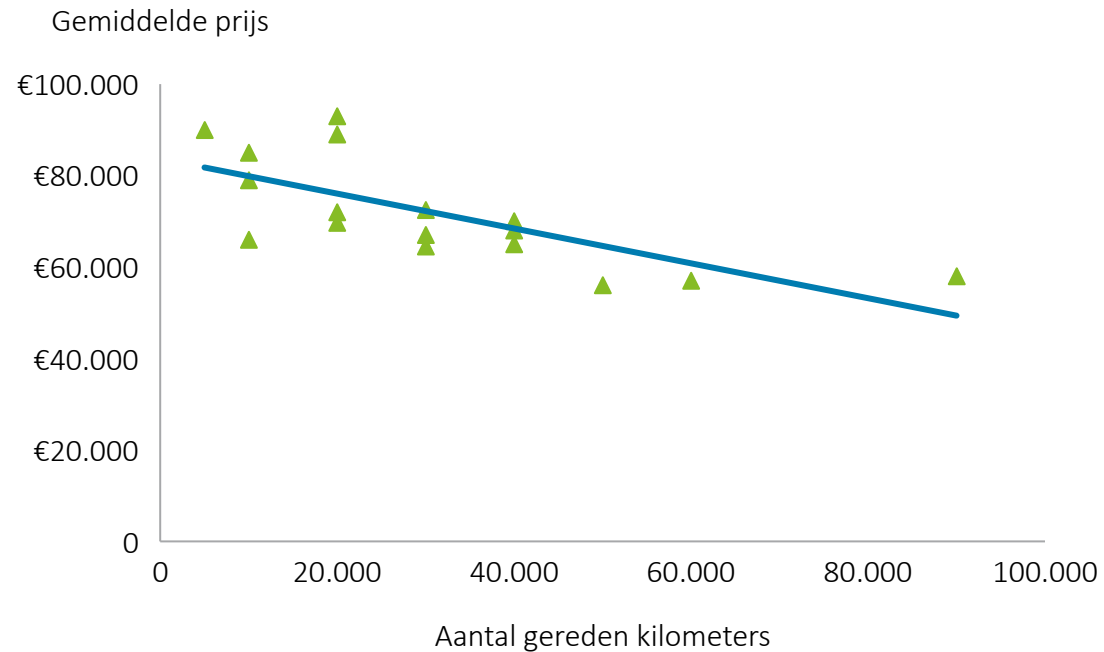


Een BMW i3 kost gemiddeld tussen de €20.000 en €49.000 op de tweedehandsmarkt in België.
Hiervoor werden 19 prijspunten geanalyseerd.

Bijlagen

Prijsvork voor tweedehands ZEV's (gebaseerd op inschrijvingen 2021)

Gemiddelde prijs: Audi e-tron (Segment E)

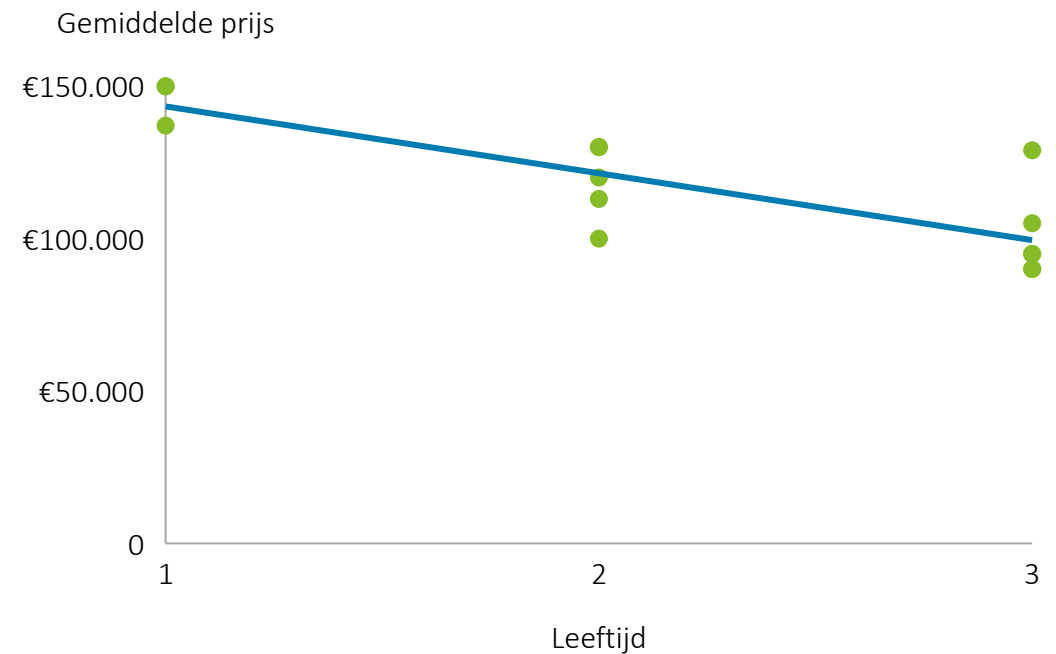
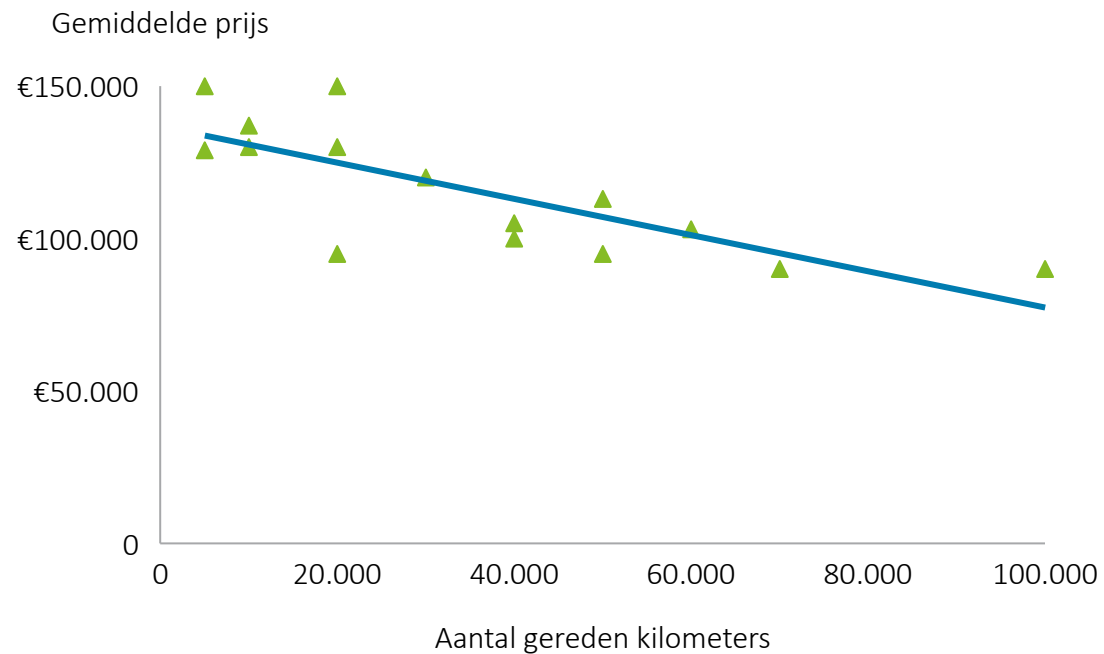


Een Audi e-tron (ca. 408 PK) kost gemiddeld tussen de €56.000 en €93.000 op de tweedehandsmarkt in België.
Hiervoor werden 17 prijspunten geanalyseerd.

Bijlagen

Prijsvork voor tweedehands ZEV's (gebaseerd op inschrijvingen 2021)

Gemiddelde prijs: Porsche Taycan 4S (Segment E)

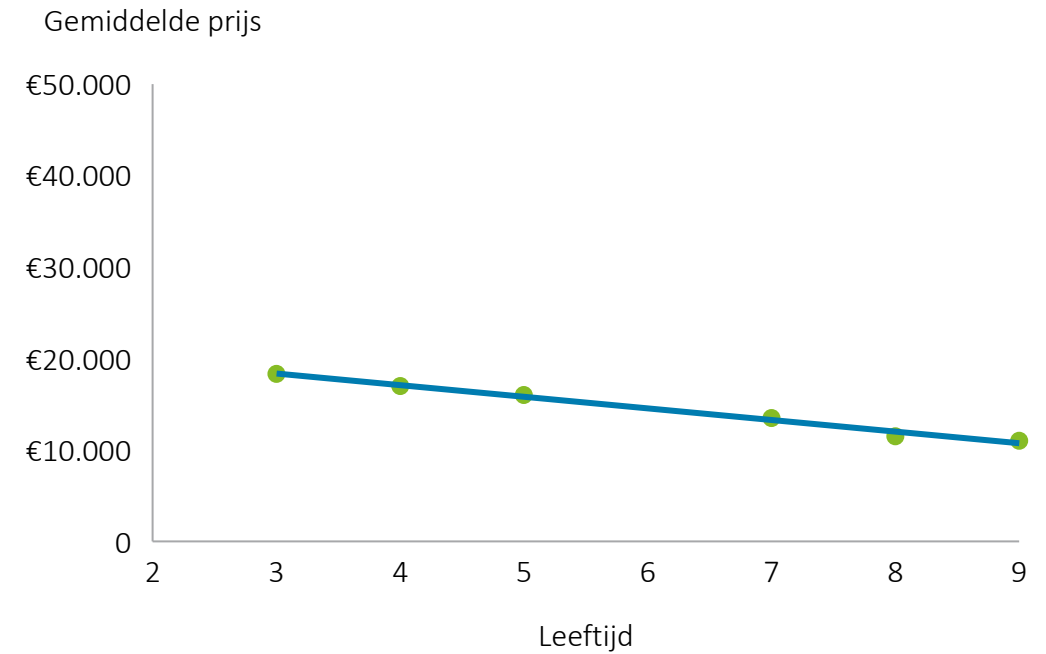
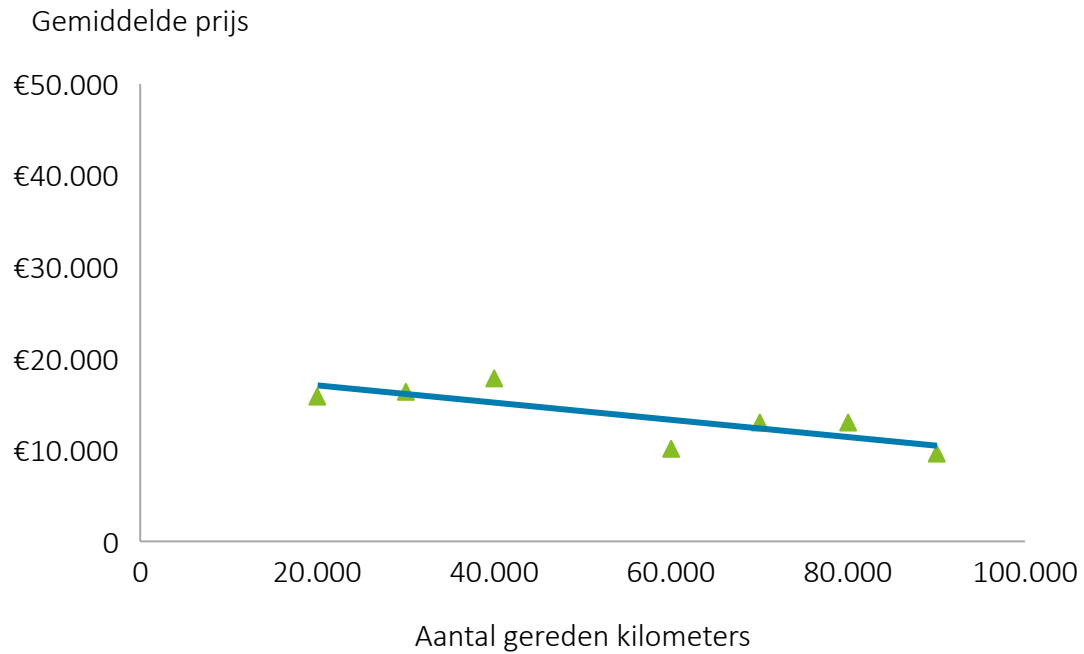


Een Porsche Taycan 4S (589 pk) kost gemiddeld tussen de €90.000 en €150.000 op de tweedehandsmarkt in België.
Hiervoor werden 15 prijspunten geanalyseerd.

Bijlagen

Prijsvork voor tweedehands ZEV's (gebaseerd op inschrijvingen 2021)

Gemiddelde prijs: Renault ZOE (Segment B)

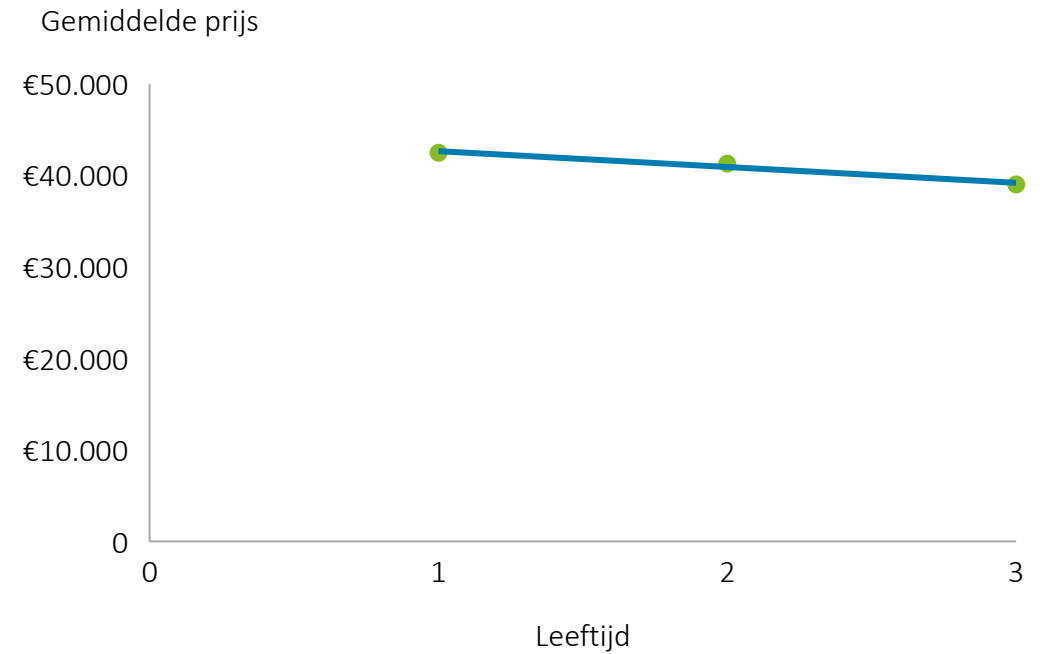
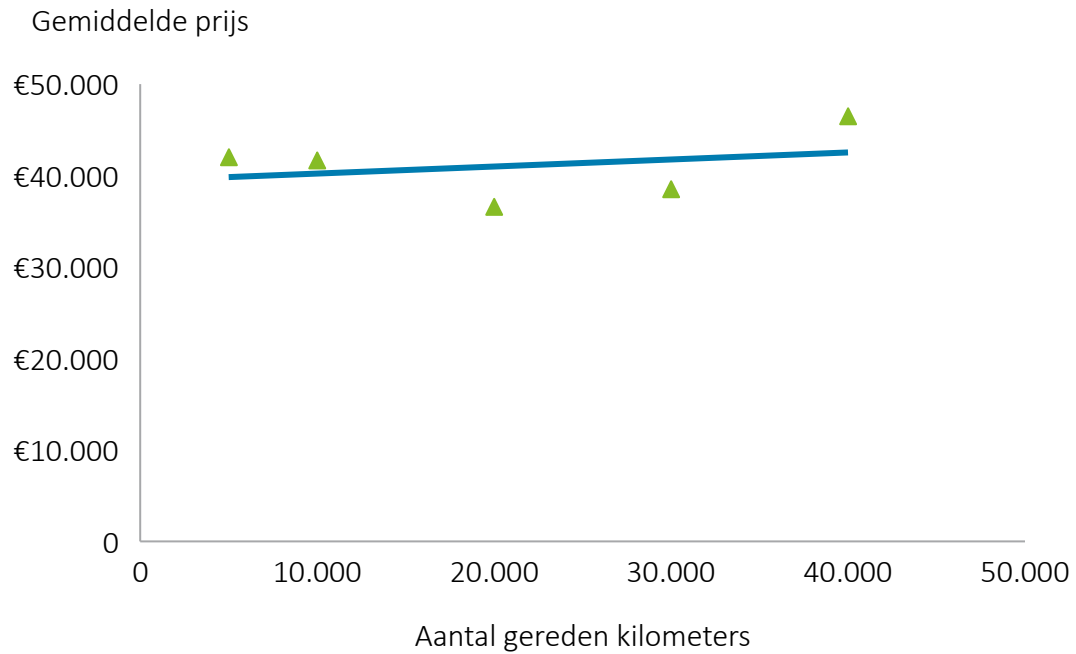


Een Renault ZOE (58 – 88 pk) kost gemiddeld tussen de €9.500 en €19.000 op de tweedehandsmarkt in België.
Hiervoor werden 16 prijspunten geanalyseerd.

Bijlagen

Prijsvork voor tweedehands ZEV's (gebaseerd op inschrijvingen 2021)

Gemiddelde prijs: Volkswagen ID.3 (Segment C)

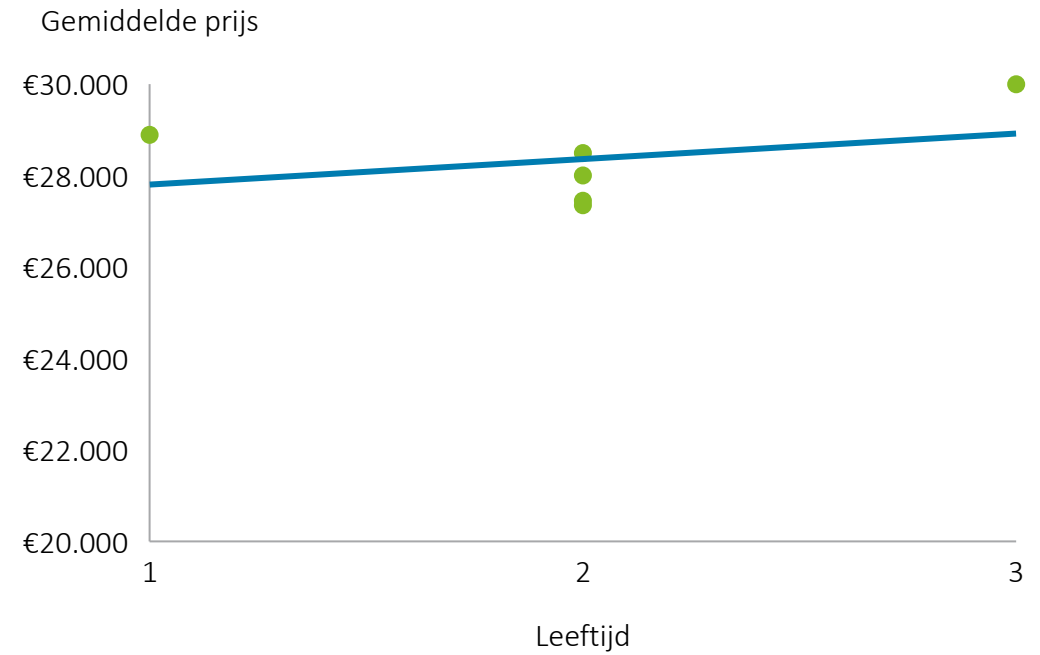
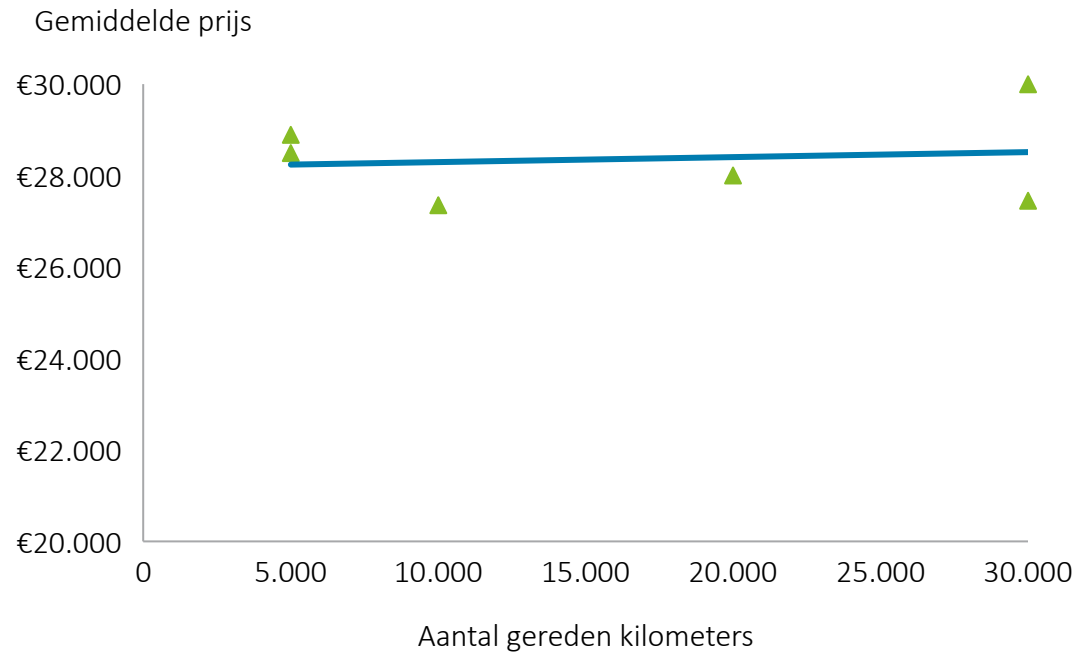


Een Volkswagen ID.3 kost gemiddeld tussen de €35.000 en €46.000 op de tweedehandsmarkt in België.
Hiervoor werden 11 prijspunten geanalyseerd.

Bijlagen

Prijsvork voor tweedehands ZEV's (gebaseerd op inschrijvingen 2021)

Gemiddelde prijs: Fiat 500E (Segment B)

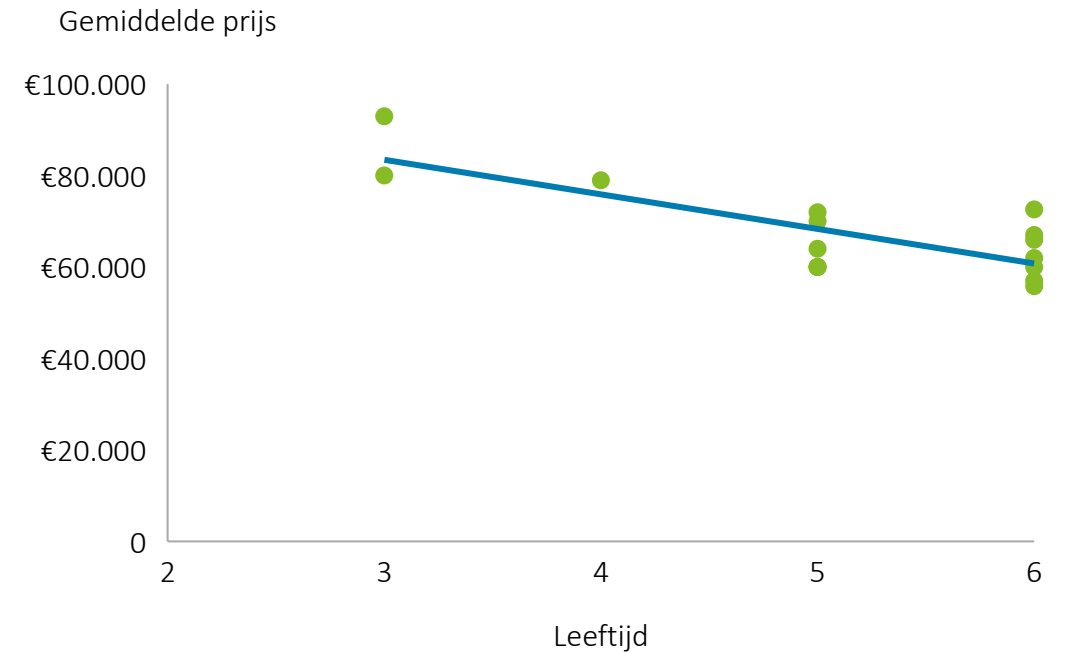
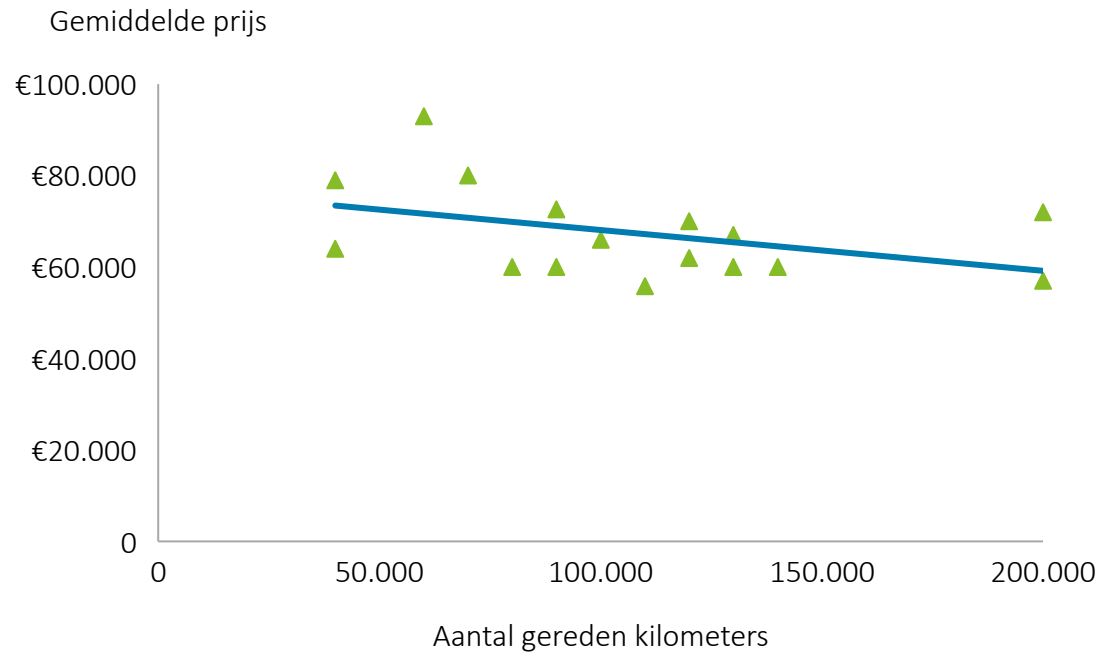


Een Fiat 500E (ca. 118 PK) kost gemiddeld tussen de €27.450 en €30.000 op de tweedehandsmarkt in België.
Hiervoor werden 6 prijspunten geanalyseerd.

Bijlagen

Prijsvork voor tweedehands ZEV's (gebaseerd op inschrijvingen 2021)

Gemiddelde prijs: Tesla Model X (Segment E)

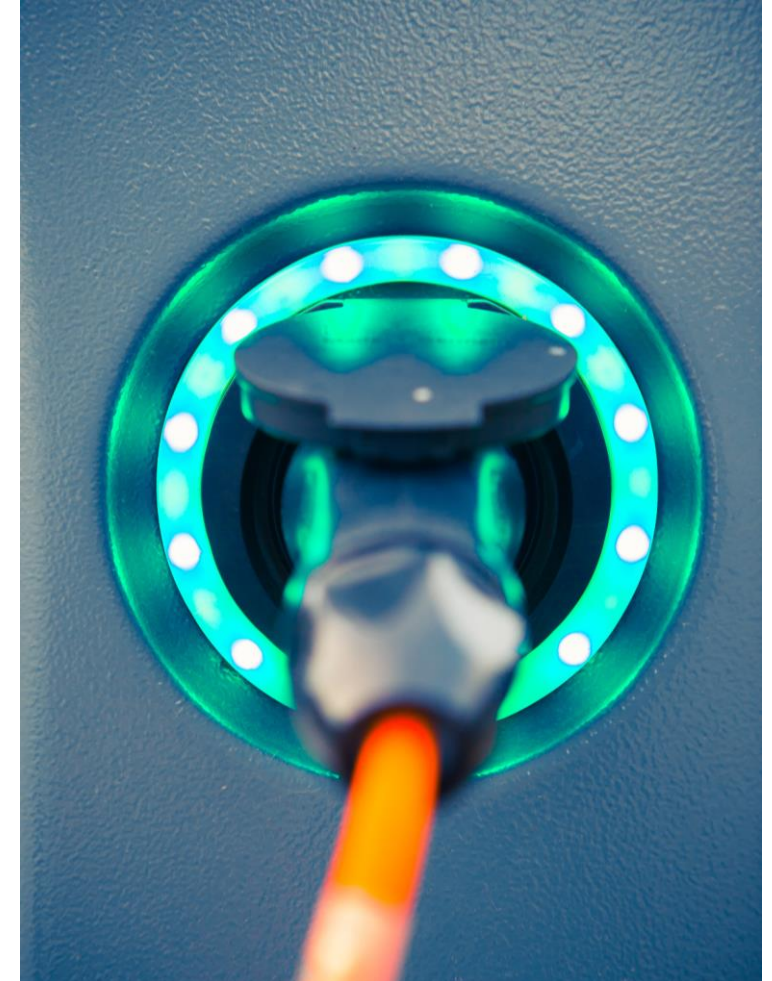


Een Tesla Model X (ca. 525 PK) kost gemiddeld tussen de €57.000 en €93.000 op de tweedehandsmarkt in België.
Hiervoor werden 16 prijspunten geanalyseerd.

Bijlagen

Batterijcapaciteitscheck in Noorwegen

- › De nationale EV-federatie (120.000 leden) is in Noorwegen de voornaamste drijver achter de batterijcapaciteitscheck, met als doel een duidelijke indicatie te geven van de State of Health van de batterijen van elektrische auto's. Zij bieden hierbij de batterijcapaciteitscheck van Aviloo aan, waarvan ook de Duitse automobiefederatie ADAC (de grootste van Europa) gebruik maakt.
- › De batterijcapaciteitscheck is gecertificeerd door TÜV Oostenrijk, een leidende, neutrale en onafhankelijke instantie die dergelijke technische producten inspecteert, controleert en certificeert.
- › De leden van de EV-federatie kunnen deze test verkrijgen tegen een gereduceerd tarief van omgerekend €137. Voor niet-leden wordt de prijs geschat op omgerekend €186.
- › De SoH-test van Aviloo ondersteunt de meeste elektrische auto's die beschikbaar zijn in Noorwegen. Bovendien voegt Aviloo regelmatig nieuwe merken en modellen toe.
- › Concreet verloopt het proces van de capaciteitscheck als volgt:
 1. Selecteer een elektrische auto op de bestelpagina van Aviloo en reserveer een tijdstip bij het dichtstbijzijnde afhaalpunt om het Aviloo-apparaat op te halen. De bestellers kunnen deze testen onder andere ophalen bij Viking, de grootste pechhulpdienst van Noorwegen.
 2. Op de gekozen locatie wordt het Aviloo-apparaat overhandigd en kunnen technici of bestellers het apparaat eenvoudig aansluiten op de OBD-poort (on-board diagnostics) van de auto.
 3. De besteller moet de auto opladen tot 100%. Met de gsm kan de besteller de test starten via een link die deze per e-mail heeft ontvangen. De besteller wordt dan op een eenvoudige manier door het proces geleid.
 4. De besteller van het apparaat dient de auto leeg te rijden tot 10% en heeft hier maximaal 10 dagen de tijd voor. Als de test is afgerond, wordt binnen de twee dagen het batterijgezondheidscertificaat toegestuurd.
 5. Binnen de 7 dagen dient de besteller het Aviloo-apparaat terug te brengen naar het dichtstbijzijnde afhaalpunt.



Deloitte.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee (“DTTL”), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries and territories, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte’s more than 200,000 professionals are committed to becoming the standard of excellence.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the “Deloitte Network”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. No entity in the Deloitte network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.