



De rol van de SEPP bij aanschaf van een elektrische auto

Eindrapport

Inhoud

1. Conclusies
2. Aanleiding en werkwijze
3. Respondenten
4. Kenmerken aanschaf auto algemeen
5. Kenmerken aanschaf EV
6. Financiële aspecten om geen EV te willen
7. Andere aspecten geen EV te willen
8. Verandering in mening t.a.v. elektrisch tijden t.o.v. een jaar geleden
9. Wanneer wel een EV overwegen?
10. Wat moet er veranderen voordat een EV wordt overwogen?
- B1. Uitgesplitst naar besteedbaar huishoud inkomen

1. Conclusies

Algemeen

- ▶ De aankoopkosten van een EV spelen volgens de deelnemers aan het onderzoek de grootste rol (nog) geen EV te willen.
 - ▶ Dit is vooral bij (potentiële) kopers van een tweedehands auto de belangrijkste reden, ook wanneer het gaat om de vraag wat er moet veranderen alvorens men een EV wel zou overwegen.
 - ▶ Bij (potentiële) kopers van een nieuwe auto spelen aspecten als actieradius en ten aanzien van opladen vaker ook een (doorslaggevende of grote) rol nu nog geen EV te willen.
- ▶ Vooral bij kopers van een nieuwe auto is de mening over elektrisch rijden in de afgelopen 12 maanden veranderd, dit geldt voor 51% van deze groep, bij kopers van een tweedehandsauto is dat voor 33% het geval. Vooral de huidige hoge prijzen voor elektriciteit zijn hiervoor een reden.
- ▶ Voor een zeer groot deel van degenen die nu geen EV overwegen geldt dat men wel een potentiële EV koper kan zijn. Slechts 7% van de kopers van een nieuwe auto en 14% van de kopers van een tweedehands auto die nu geen EV overwegen zegt *nooit* een EV te willen.
- ▶ M.a.w.: wanneer de huidige ervaren “drempels” ten aanzien van o.a. actieradius en laden lager worden kan dit mensen sneller over de streep trekken. Ook het eerst (goede) ervaringen opdoen met een elektrische auto of het via eigen zonnepanelen kunnen laden kan hierbij helpen.
- ▶ T.o.v. een aantal jaar geleden zijn de redenen om geen EV aan te schaffen deels veranderd. In 2018 was het geringe aanbod (nieuwe EV's) en de lange laadtijd nog een veelvoorkomende reden. (bron: ANWB). De lange laadtijd is verminderd en wordt nu als minder doorslaggevend gevonden. Ook wordt de huidige prijsinflatie i.c.m. de kosten voor het thuisladen genoemd.

Rol van de SEPP regeling

- ▶ Wanneer er direct naar wordt gevraagd lijkt de hoogte van het subsidiebedrag een beperkte rol te spelen. Zowel bij degenen die een EV wel overwegen als die dat niet doen.
- ▶ Voor mensen die *wel* al een EV hebben gekocht, of dit overwegen, geeft 19% aan dat de SEPP een doorslaggevende rol speelt en 43% een grote rol (totaal 62%). De aanschaf of leasekosten (totaal >85%), mogelijkheden te kunnen thuisladen (83%), gebruikskosten (81%), onderhoudskosten (78%) en milieuaspecten (65%) zijn alle echter alle nog belangrijker.
- ▶ Kopers van een nieuwe auto noemen een te laag subsidiebedrag vaker dan kopers van een tweedehands auto als reden *geen* EV te willen, ondanks dat de aankoopkosten voor tweedehands kopers van meer belang zijn. Waarschijnlijk geldt voor kopers van een tweedehands auto dat men verwacht dat het subsidiebedrag sowieso te laag zal zijn om de (gepercipieerde) hogere prijs van (tweedehands) EV's te kunnen overbruggen en speelt het subsidiebedrag zelf daarom een beperkte rol.
- ▶ Maar het subsidiebedrag kan wel een rol spelen. Een hoger subsidiebedrag is voor 53% van degenen die nu geen EV overwegen namelijk een reden om in de toekomst “zeker”, “waarschijnlijk” of “misschien” een EV te overwegen. Na het kunnen opladen via eigen zonnepanelen (totaal 57%) is dit de meest genoemde voorwaarde. Voor kopers van een nieuwe auto geldt dit zelfs nog wat sterker (62%). Hoe hoog dit bedrag dan moet zijn is niet onderzocht.
- ▶ Een reden van het achterblijven van SEPP aanvragen in 2023 kan ook zijn dat de “early adopters” van een EV inmiddels over een EV beschikken (en van de subsidie gebruik hebben gemaakt). Voor de “early majority”, die nu aan beurt is een EV te kopen, spelen het aankoopbedrag en meer praktische zaken ten aanzien van EV rijden (o.a. opladen, actieradius) een grotere rol. Deze zaken moeten eerst in orde zijn voordat men daadwerkelijk tot aankoop overgaat. Het al dan niet kunnen verkrijgen van een subsidie is voor deze groep in eerste instantie minder van belang. Deze uitkomsten zijn ook in lijn zijn met andere (recente) bevindingen over de (wat achterblijvende) aanschaf van EV's door particulieren (zie bv: <https://www.rvo.nl/nieuws/belastingvoordeel-belangrijk-voor-keuze-elektrisch-rijden> & [Elke early adopter heeft een EV gekocht en nu schieten automerken in de stress - AutoReview.nl](#)).

2. Aanleiding en werkwijze

Aanleiding van dit onderzoek is dat is gebleken dat de aanvragen voor de nieuwe elektrische personenauto's (EV's) voor particulieren achterblijft op voorgaande jaren. Dit betreft de Subsidieregeling Elektrische Personenauto's Particulieren, afgekort SEPP.

Het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat wil graag weten wat hier de reden voor is en welke rol de SEPP speelt in het totale aankoopproces van EV's.

Een internetenquête is uitgezet onder ongeveer 500 respondenten die recent een (privé)auto hebben aangeschaft of dit van plan zijn binnen 3 jaar te doen.

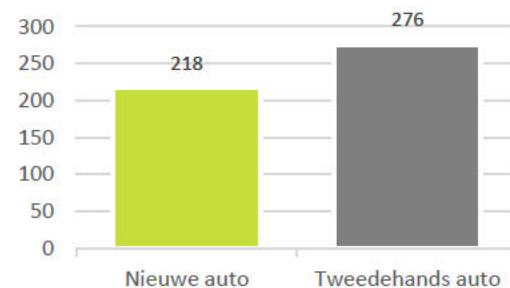
In dit onderzoek is gekeken:

- ▶ Welke aspecten spelen een rol bij de aanschaf van een auto in privébezit (of private lease) in het algemeen en van EV's in het bijzonder?
- ▶ Wat zijn de redenen om (nog) geen EV te willen hebben?
- ▶ Hoe belangrijk zijn die redenen?
- ▶ Welke rol speelt de SEPP hierbij? Zowel voor wat betreft de hoogte van het subsidiebedrag als de kans om "achter het net" te vissen, aangezien de SEPP in eerdere jaren snel leeg was?
- ▶ Zijn er verschillen tussen:
 - ▶ Mensen die recent een auto hebben aangeschaft of dit nog van plan zijn te doen?
 - ▶ Kopers van een nieuwe auto of kopers van een tweedehands auto?
 - ▶ Naar inkomensklasse?
- ▶ Is de mening over elektrisch rijden het afgelopen jaar veranderd, bijvoorbeeld als gevolg van de hogere energieprijzen of de onzekerheid over de kosten in de toekomst bij het rijden met een EV?
- ▶ Wat moet er veranderen alvorens men wel de aanschaf van een EV overweegt?

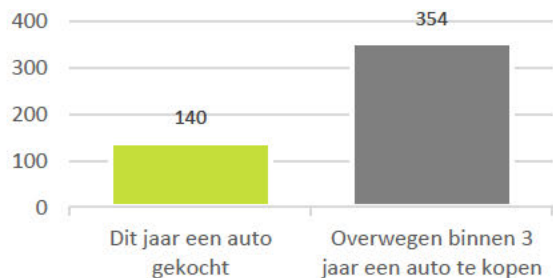
3. Respondenten

- ▶ Na cleaning van de ruwe data zijn 494 waarnemingen in de analyses opgenomen.
 - ▶ 140 hebben dit jaar een (privé) auto gekocht of via private lease verkregen, 354 overwegen binnen 3 jaar een auto aan te schaffen.
 - ▶ 218 (44%) wil of heeft een nieuwe auto, 276 (56%) een tweedehands.
 - ▶ Totaal zijn er 144 EV kopers (of van plan te kopen). 350 willen geen EV. Dit betekent dat de uitkomsten voor de totale "wil geen EV" groep met bijna 95% nauwkeurigheid en betrouwbaarheid zijn bepaald¹.
 - ▶ Totaal 71 private-leaserijders (61 nieuw, 10 tweedehands).

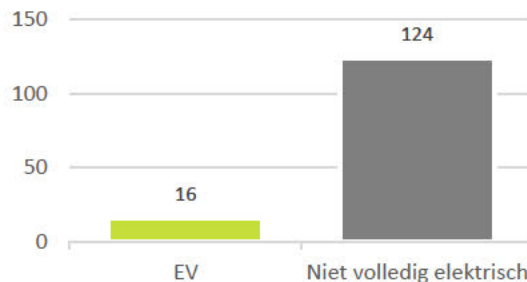
Verdeling interesse in een nieuwe of tweedehands auto (Basis= iedereen, n= 494)



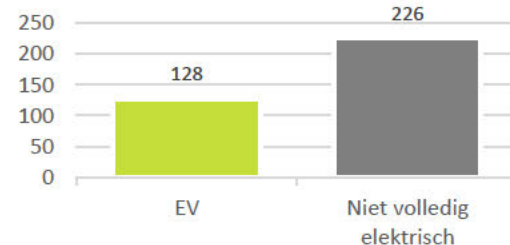
Bruikbare waarnemingen (n= 494)



Dit jaar een auto gekocht (n= 140)



Overwegen binnen 3 jaar een auto te kopen (n= 354)

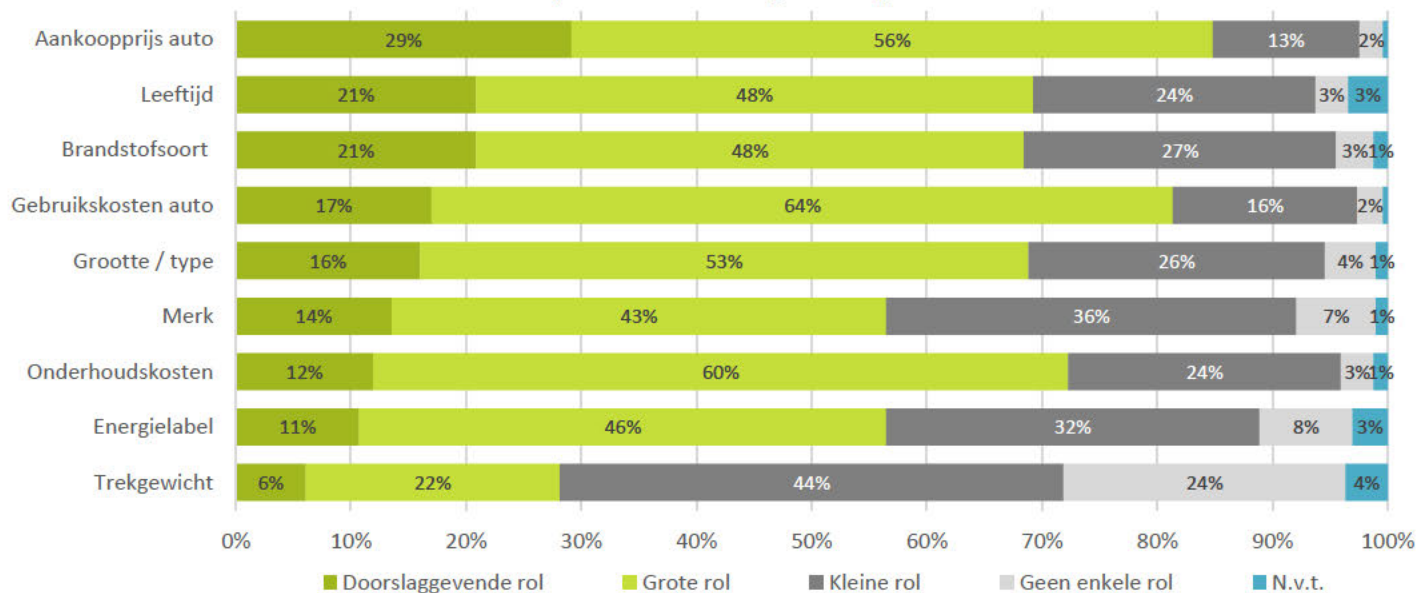


¹Bij minimaal 384 waarnemingen geldt een betrouwbaarheid en nauwkeurigheid van de uitkomsten van tenminste 95%, bij 246: 94%, 168: 93%, 120: 92%, 89: 91% en 68: 90%.

4. Kenmerken aanschaf auto algemeen

- ▶ Bij het aanschaffen van een auto speelt de aankoopprijs voor 29% een doorslaggevende rol en voor 56% een grote rol (samen 85%). Gebruikskosten spelen voor 81% een doorslaggevende of grote rol. Het trekgewicht speelt voor 24% geen enkele rol.

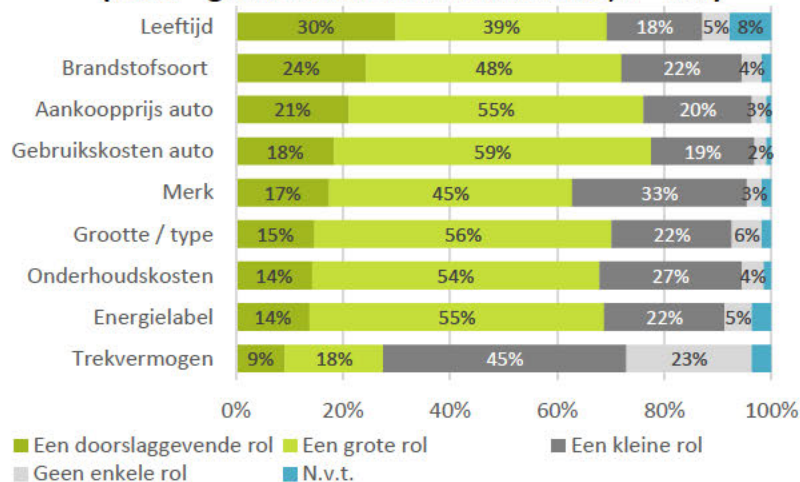
(Basis = iedereen, n= 494)



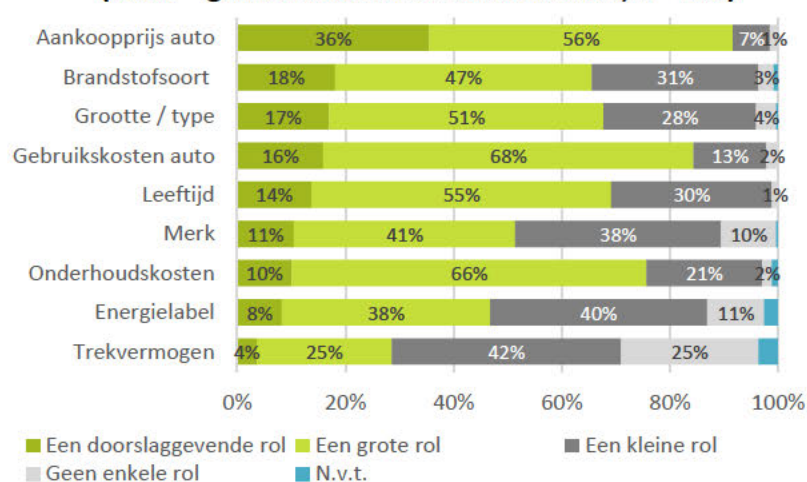
Kenmerken aanschaf auto algemeen – Kopers nieuwe of tweedehands auto

- ▶ Bij het aanschaffen van een nieuwe auto speelt de leeftijd van de auto, dus dat het een nieuwe auto moet zijn, voor 30% een doorslaggevende rol en voor 39% een grote rol (samen 69%). De gebruikskosten spelen voor 77% een doorslaggevende of grote rol. Het trekgewicht speelt voor 23% geen enkele rol. De leeftijd van de auto (een nieuwe auto) is voor deze groep dus belangrijker dan de (aankoop)kosten. Het energielabel is voor deze groep ook wat belangrijker dan voor kopers van een tweedehands auto.
- ▶ Bij het aanschaffen van een tweedehands auto speelt de aankoopprijs voor 36% een doorslaggevende rol en voor 56% een grote rol (samen 92%). Andere aspecten zijn, ook vergeleken met kopers van een nieuwe auto, minder vaak doorslaggevend. Wel spelen de gebruikskosten voor 84% en de onderhoudskosten voor 76% nog een doorslaggevende of grote rol.

(Basis = geïnteresseerd in nieuwe auto, n= 218)



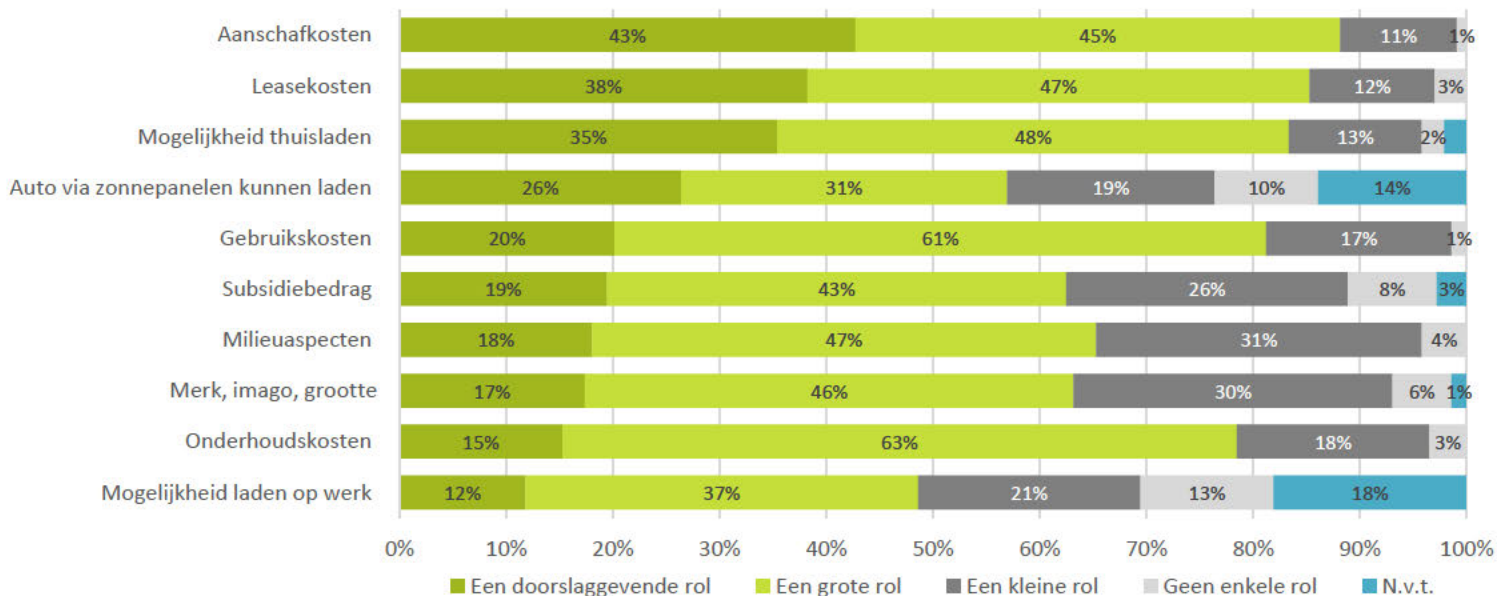
(Basis = geïnteresseerd in 2ehands auto, n= 276)



5. Kenmerken aanschaf EV

- ▶ Bij het (potentieel) aanschaffen van een elektrische auto speelt de aanschafprijs voor 43% een doorslaggevende rol en voor 45% een grote rol (totaal 88%). Thuis kunnen laden speelt voor 83% een doorslaggevende of grote rol. De gebruikskosten en onderhoudskosten spelen voor 81% resp. 78% een doorslaggevende of grote rol. Kunnen laden op het werk speelt voor een relatief klein deel een rol.

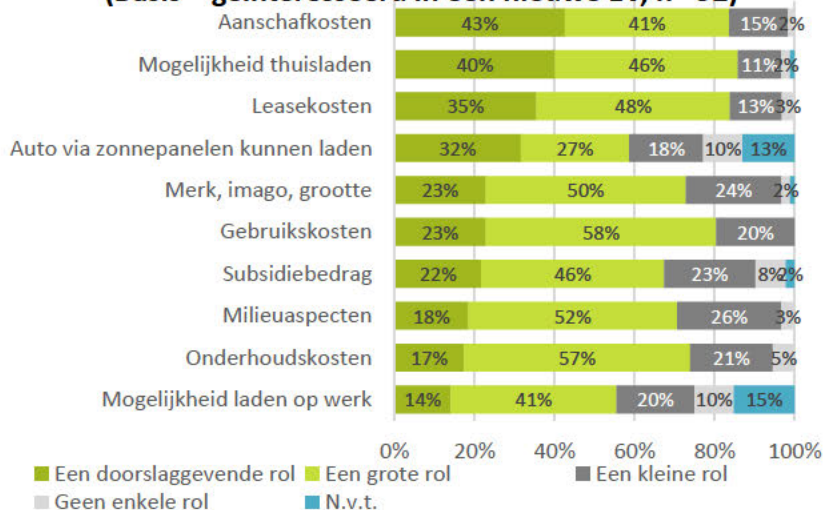
(Basis = Hebben recent een EV gekocht of overwegen dit, n = 144)



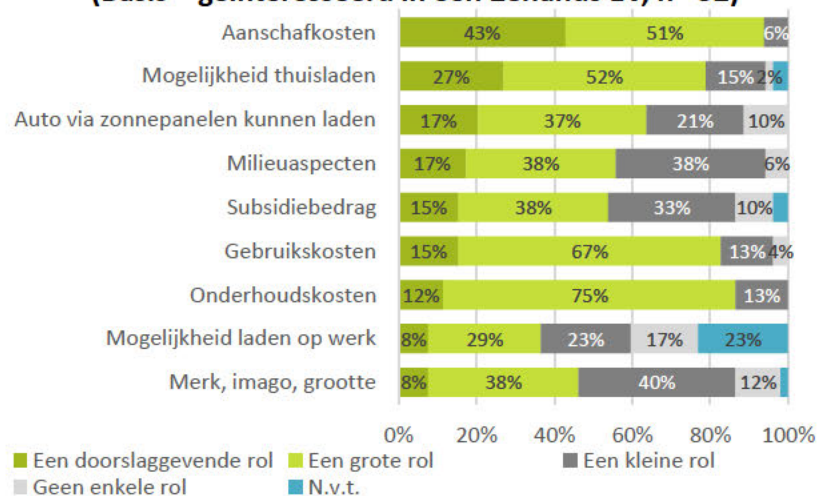
Kenmerken aanschaf EV – Kopers nieuwe of tweedehands auto

- ▶ Bij het (potentieel) aanschaffen van een nieuwe elektrische auto speelt de aanschafprijs voor 43% een doorslaggevende rol en voor 41% een grote rol (totaal 84%). Ook hier spelen de gebruikskosten voor 81% een doorslaggevende of grote rol. Thuis kunnen laden speelt voor 86% een doorslaggevende of grote rol. Het subsidiebedrag speelt voor 68% een doorslaggevende of grote rol.
- ▶ Bij het (potentieel) aanschaffen van een tweedehands elektrische auto speelt de aanschafprijs voor 43% een doorslaggevende rol en voor 51% een grote rol (totaal 94%). Hier spelen de gebruikskosten voor slechts 15% een doorslaggevende rol maar wel voor 67% een grote rol. Thuis kunnen laden speelt voor 77% een doorslaggevende of grote rol. Het subsidiebedrag speelt voor 53% een doorslaggevende of grote rol. Merk, imago en grootte is voor deze groep van veel minder belang.

(Basis = geïnteresseerd in een nieuwe EV, n= 92)

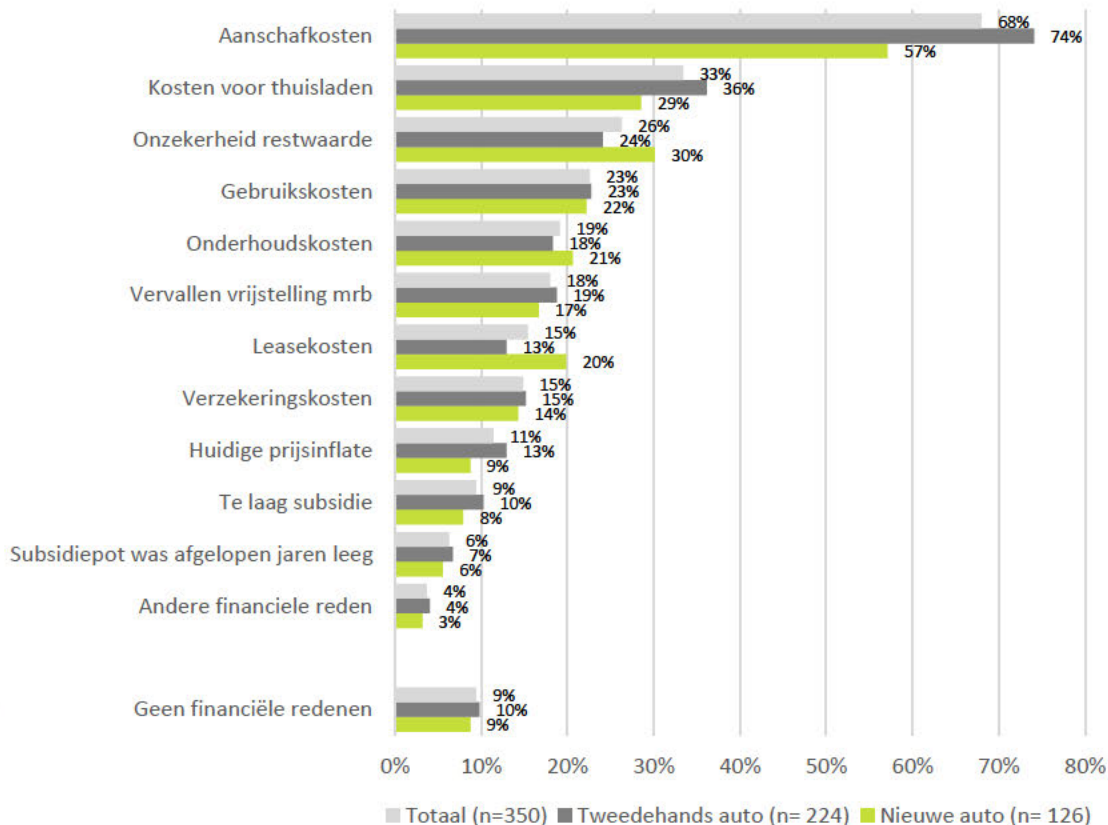


(Basis = geïnteresseerd in een 2ehands EV, n= 52)



6. Financiële aspecten om geen EV te willen

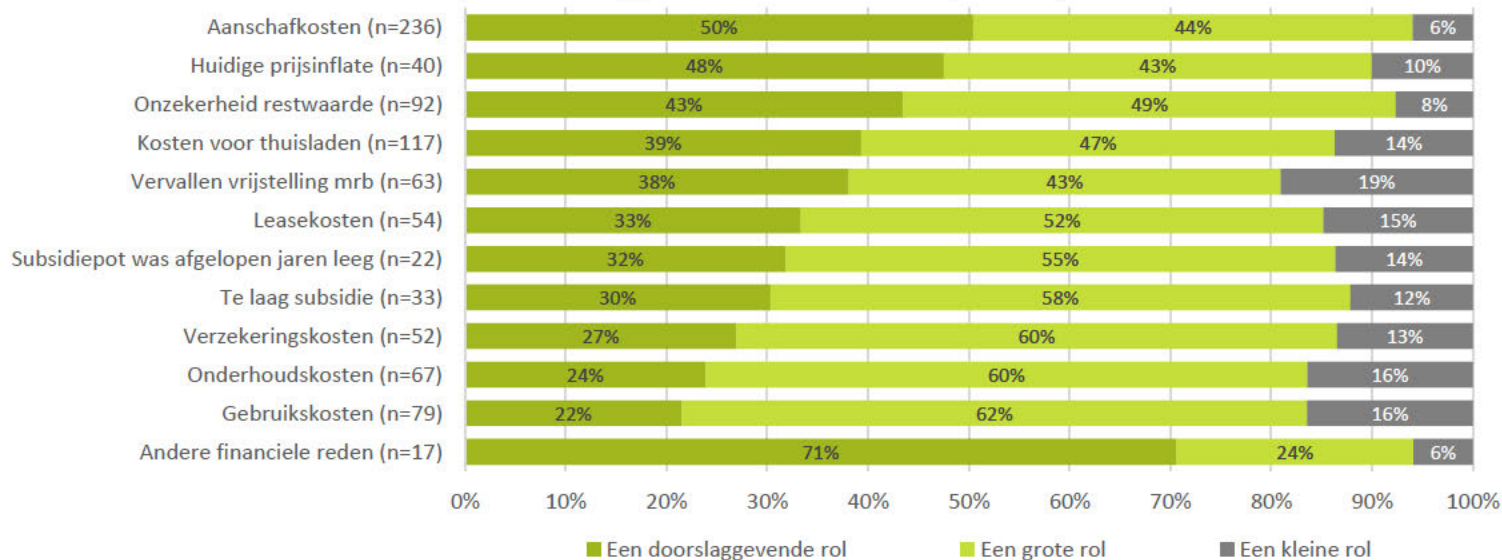
- ▶ De hoge aanschafkosten is voor de meeste mensen, bijna 70%, een financiële reden om (nog) geen EV te willen. Voor kopers van een tweedehands auto geldt dit meer dan voor kopers van een nieuwe auto.
- ▶ De (extra) kosten om thuisladen mogelijk te maken wordt door een derde als reden genoemd geen EV te willen, kopers van een tweedehands auto iets vaker dan kopers van een nieuwe auto.
- ▶ De hoogte van de SEPP wordt door 9% van de respondenten benoemd en het feit dat de subsidiepot de afgelopen jaren snel leeg was door 6% als reden geen EV te willen.
- ▶ De onzekerheid over de restwaarde wordt vaker genoemd door de mensen die geïnteresseerd zijn in een nieuwe auto.
- ▶ 9% van de respondenten geeft aan dat er geen financiële redenen zijn waarom zij geen EV willen. Het gaat bij deze respondenten om enkel praktische redenen.



Rol financiële aspecten geen EV

- 50% van de mensen waarvan de aanschafkosten een reden is om (nog) geen EV aan te schaffen geeft aan dat deze kosten een doorslaggevende rol hebben. Niet alleen spelen de aanschafkosten voor de meeste mensen een rol (vorige pagina), het is ook het vaakst doorslaggevend van alle genoemde redenen. Ook voor de andere genoemde zaken geldt dat het voor degenen die dit aspect noemen (vorige pagina) dat het dan ook meestal doorslaggevend is of een grote rol speelt geen EV te willen. Voor minder dan 20% speelt het genoemde aspect maar een kleine rol.

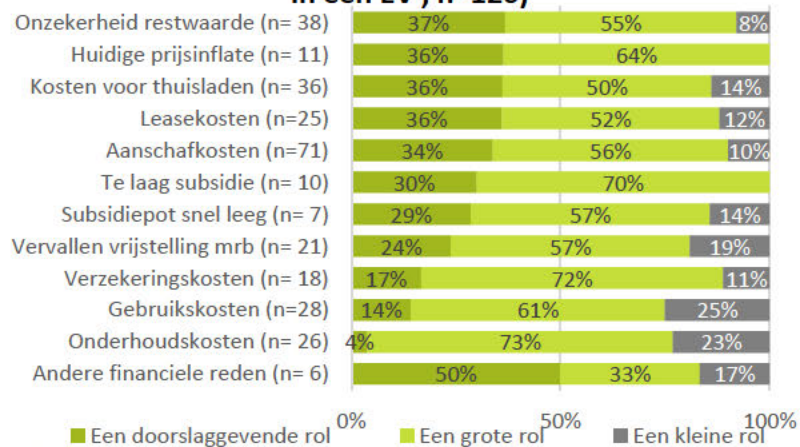
(Basis = niet geïnteresseerd in een EV, n= 350)



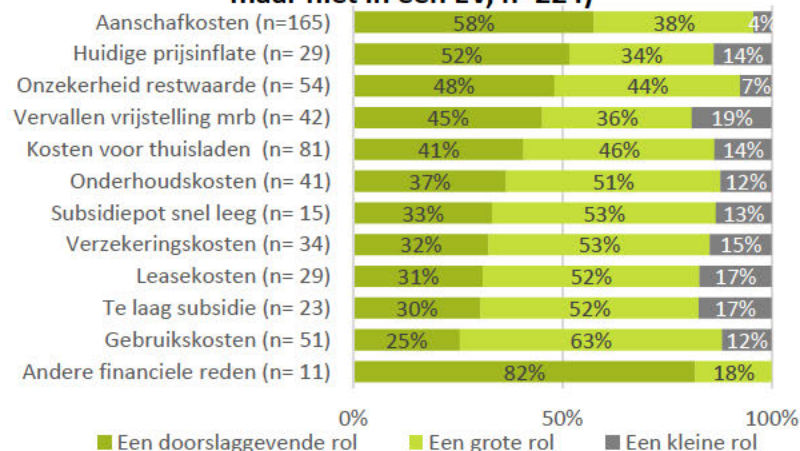
Rol financiële aspecten geen EV – Kopers van een nieuwe auto

- ▶ *Het aantal waarnemingen in deze analyse is beperkt, uitkomsten moeten voorzichtig worden geïnterpreteerd!*
- ▶ 37% van de kopers van een nieuwe auto waarvan de onzekerheid van de restwaarde een reden is om (nog) geen EV aan te schaffen geeft aan dat deze onzekerheid een doorslaggevende rol heeft en nog eens 55% een grote rol. 100% van de mensen waarvan de te lage subsidie een reden is om (nog) geen EV aan te schaffen geeft aan dat deze reden dan een doorslaggevende of grote rol speelt. Let wel op de lage n=10.
- ▶ 58% van de kopers van een tweedehands auto waarvan de aanschafkosten een reden is om (nog) geen EV aan te schaffen geeft aan dat deze kosten een doorslaggevende rol hebben. Vrijwel alle financiële aspecten zijn vaker doorslaggevend geen EV te willen dan bij kopers van een nieuwe auto.

(Basis = geïnteresseerd in nieuwe auto maar niet in een EV , n=126)

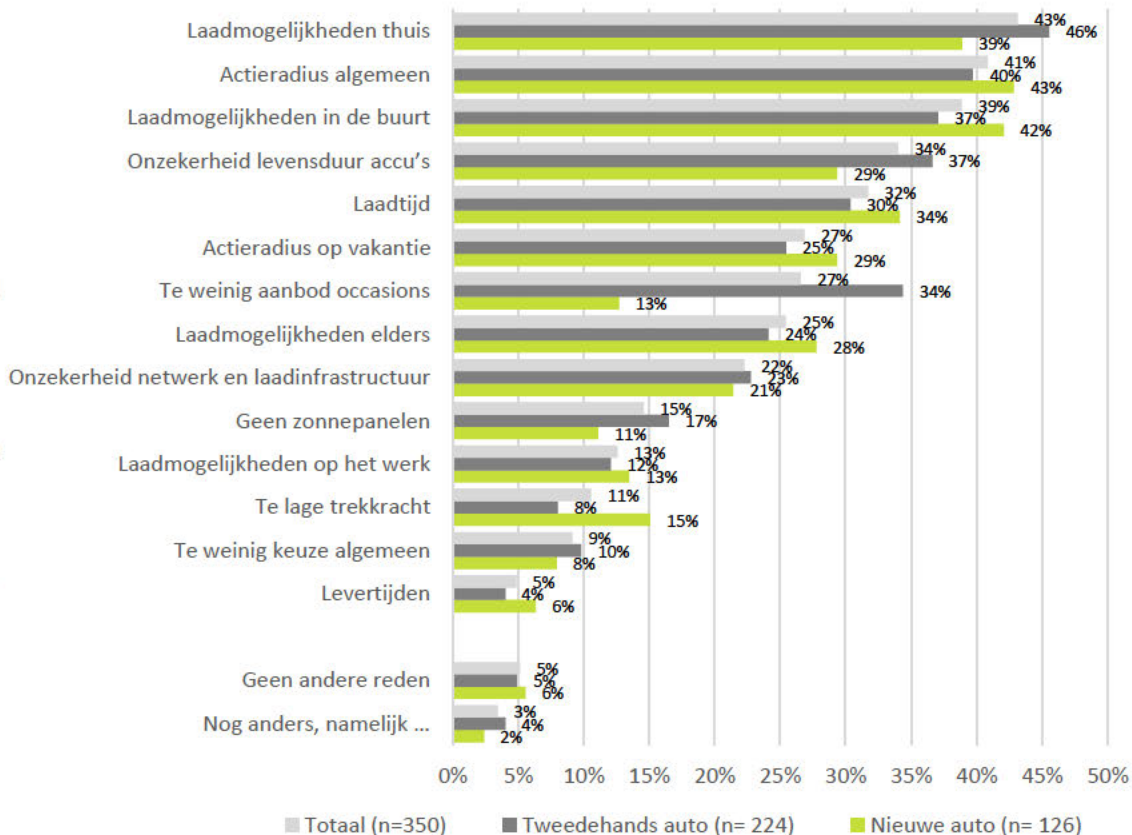


(Basis = geïnteresseerd in een 2ehands auto maar niet in een EV, n=224)



7. Andere aspecten geen EV te willen

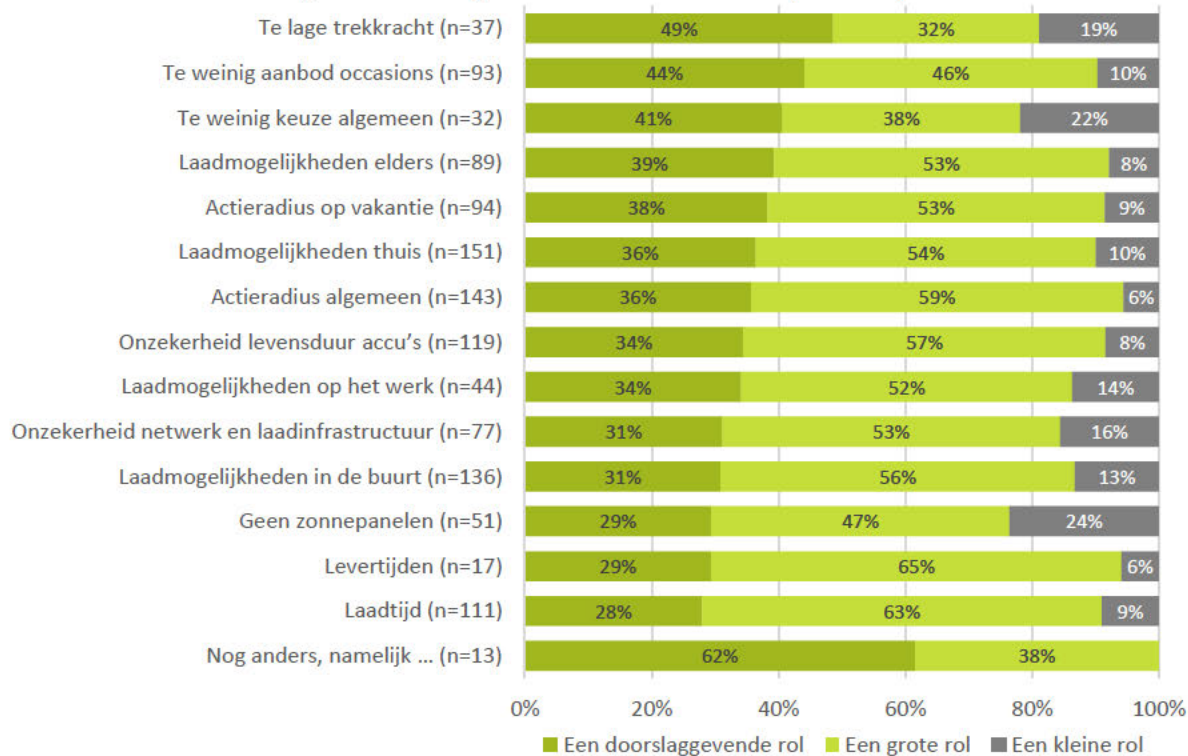
- ▶ Van de mensen die aangeven (nog) geen EV te willen, geeft 43% aan dat de laad(on)mogelijkheden thuis hun keuze beïnvloedt.
- ▶ Ook actieradius wordt vaak genoemd.
- ▶ Hoge levertijden van EV's wordt van alle aspecten, enigszins opvallend, slechts heel weinig genoemd (5%). De beslissing geen EV te willen wordt dus kennelijk al eerder in het aankoopproces gemaakt en heeft, los van financiële zaken (vorige pagina), veel vaker met praktische aspecten van de auto of het laden ervan te maken.
- ▶ Alleen voor kopers van een tweedehands auto is het lage aanbod van occasions nog wel relatief vaak een reden (34%) geen EV te overwegen.



Rol andere aspecten geen EV

- ▶ Voor 95% van de respondenten waarvoor de lage actieradius een reden is om (nog) geen BEV aan te schaffen geeft aan dat deze reden een doorslaggevende of grote rol heeft.
- ▶ Voor bijna de helft van de respondenten waarvoor de te lage trekkracht een reden is om (nog) geen EV aan te schaffen geeft aan dat deze reden een doorslaggevende rol heeft. Dit speelt voor weinig mensen een rol (n=37), maar als het een rol speelt is het wel heel belangrijk.
- ▶ De lange levertijden worden ook als een doorslaggevende of grote rol gezien om de aanschaf van een EV vooralsnog uit te stellen. Ook hiervoor geldt dat er weinig mensen zijn die dit noemen (n=17), maar wel heel belangrijk.

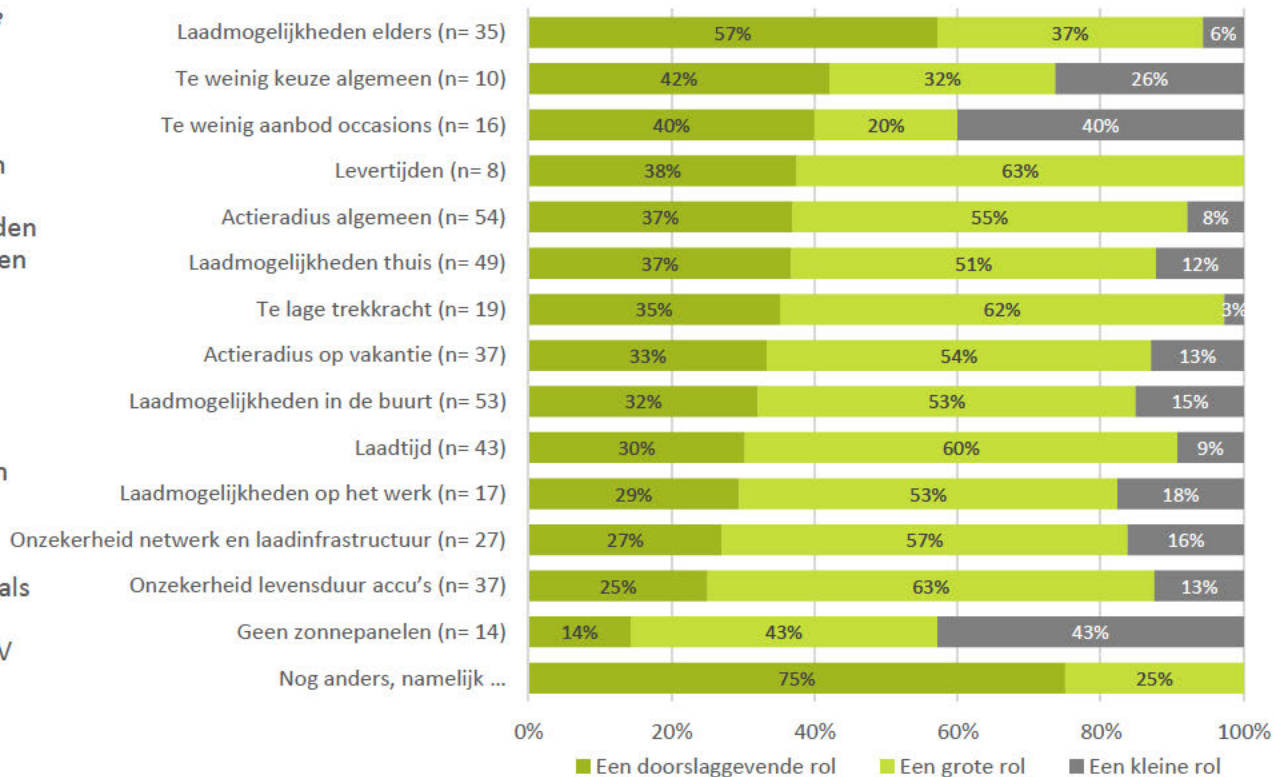
(Basis = niet geïnteresseerd in een EV, n= 350)



Rol andere aspecten geen EV – Kopers van een nieuwe auto

- ▶ *Het aantal waarnemingen in deze analyse is beperkt, uitkomsten moeten voorzichtig worden geïnterpreteerd!*
- ▶ Voor bijna 60% van de kopers van een nieuwe auto waarvoor de laadmogelijkheden elders een reden is om (nog) geen EV aan te schaffen geeft aan dat deze reden een doorslaggevende rol heeft.
- ▶ Voor 92% van de respondenten waarvoor de lage actieradius een reden is om (nog) geen EV aan te schaffen geeft aan dat deze reden een doorslaggevende of grote rol heeft.
- ▶ De lange levertijden worden ook als een doorslaggevende of grote rol gezien om de aanschaf van een EV vooralsnog uit te stellen.

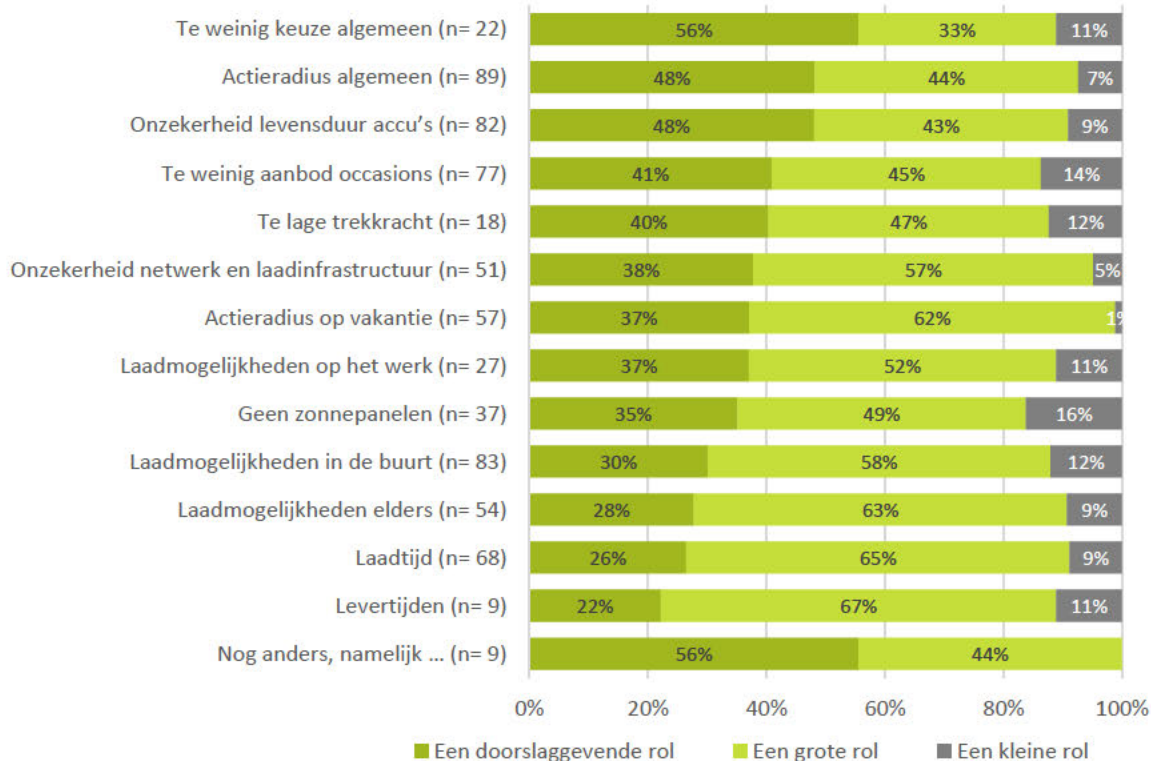
(Basis = geïnteresseerd in een nieuwe auto maar niet in een EV, n= 126)



Rol andere aspecten geen EV – Kopers van een tweedehands auto

- ▶ *Het aantal waarnemingen in deze analyse is beperkt, uitkomsten moeten voorzichtig worden geïnterpreteerd!*
- ▶ Voor 56% van de respondenten waarvoor de beperkte keuze in occasions een reden is om (nog) geen EV aan te schaffen geeft aan dat deze reden een doorslaggevende rol heeft.
- ▶ Voor 92% van de respondenten waarvoor de lage actieradius een reden is om (nog) geen EV aan te schaffen geeft aan dat deze reden een doorslaggevende of grote rol heeft.
- ▶ De actieradius op vakantie is voor bijna 100% een doorslaggevende of grote rol om vooralsnog geen tweedehands EV aan te schaffen.

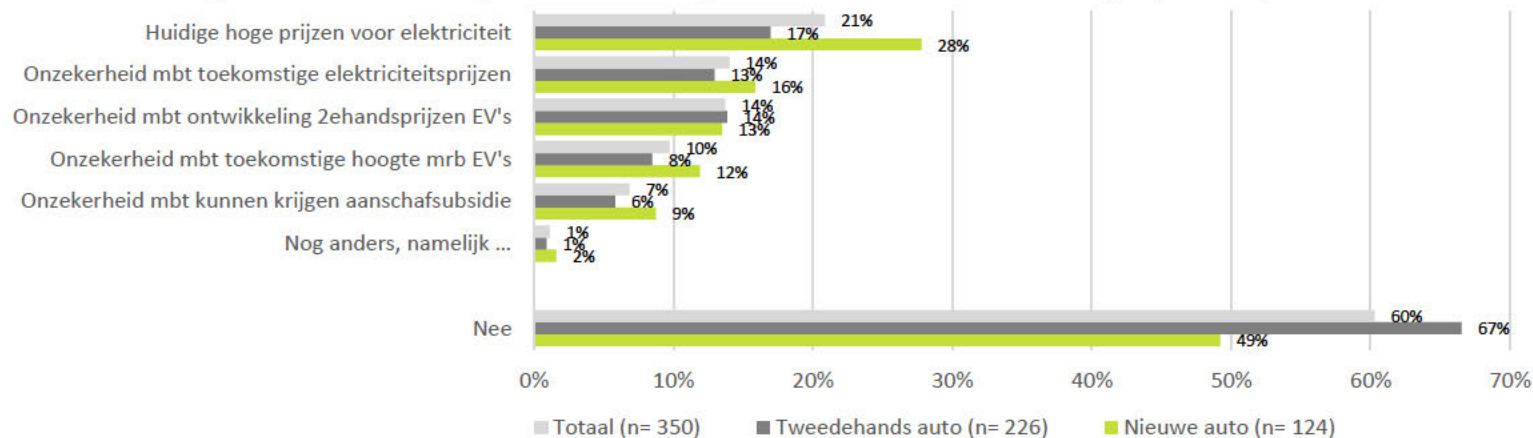
(Basis = geïnteresseerd in 2ehands auto maar niet in een EV, n=224)



8. Verandering in mening t.a.v. elektrisch rijden t.o.v. een jaar geleden

- ▶ 60% van de mensen die geen EV hebben gekocht of het niet overwogen is niet van mening veranderd. Voor kopers van een tweedehandsauto is dit vaker het geval (67%) dan voor kopers van een nieuwe auto (49%). M.a.w.: voor ongeveer de helft van de kopers van een nieuwe auto geldt dat men op één of meerdere aspecten nu *wel* anders tegen elektrisch rijden aankijkt dan een jaar geleden.
- ▶ 21% van de respondenten geeft aan dat de huidige hoge prijzen voor elektriciteit hun mening heeft veranderd en 14% de onzekerheid over de toekomstige prijzen. Dit geldt vaker voor mensen die geïnteresseerd zijn in een nieuwe auto (28% resp. 16%) dan voor kopers van een tweedehands auto (21% resp. 13%). Ook op bijna alle andere aspecten geven kopers van een nieuwe auto vaker aan dat hun mening hierover is veranderd.

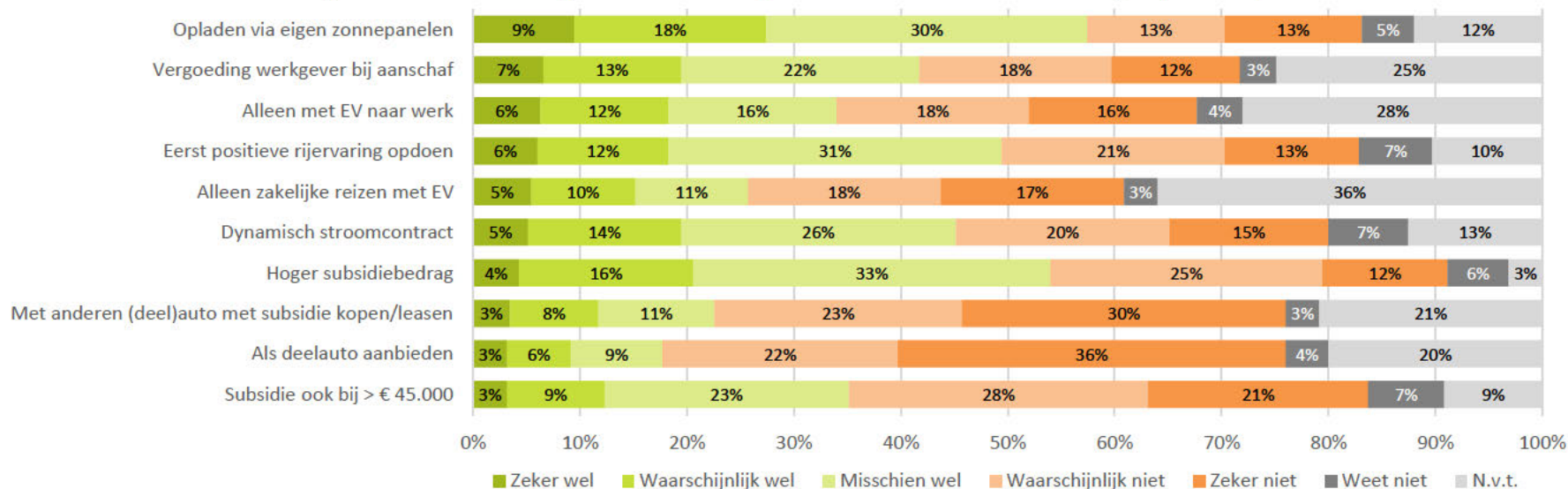
(Basis = mensen die geen EV hebben gekocht en die het niet overwogen, n= 350)



9. Wanneer wel een EV overwegen?

- ▶ Bij kunnen laden via eigen zonnepanelen het vaak “zeker wel” een reden een EV te overwegen (9%). Ruim de helft overweegt een EV dan zeker + waarschijnlijk + misschien wel.
- ▶ Ook “eerst positieve rijervaring opdoen” en hoger subsidiebedrag rond de 50% (zeker + waarschijnlijk + misschien) genoemd.
- ▶ EV als (p2p) deelauto voor relatief weinig een overweging (totaal 18%).

(Basis = mensen die geen EV hebben gekocht en die het niet overwegen, n= 350)



Wanneer wel een EV overwegen? – Kopers van een nieuwe en 2ehands auto

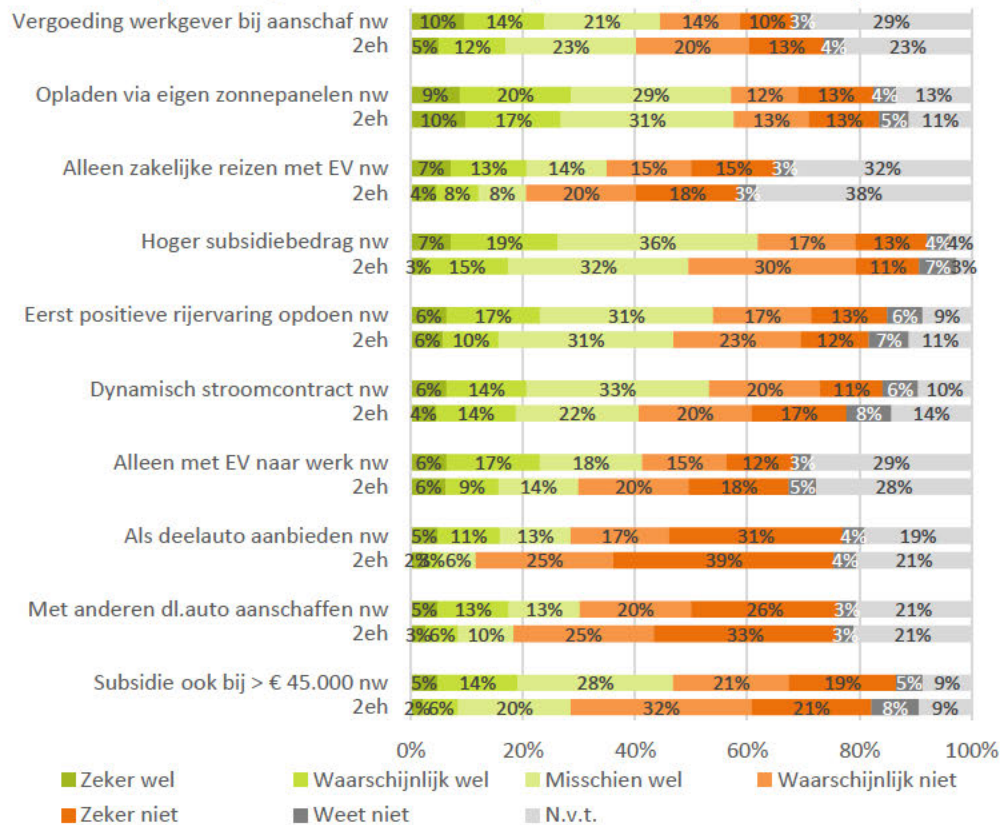
(nu niet geïnteresseerd in EV, nw: n=126, 2eh: n=224)

▶ Kopers nieuwe auto:

- ▶ Vergoeding werkgever bij aanschaffen en opladen via eigen zonnepanelen vaak genoemd.
- ▶ Ook “eerst positieve rijervaring opdoen” en hoger subsidiebedrag relatie vaak (zeker + waarschijnlijk + misschien) genoemd.
- ▶ EV als (p2p) deelauto voor relatief weinig een overweging.
- ▶ Subsidie bij EV's van meer dan € 45.000 wordt (vgl. met kopers tweedehands auto) vaker genoemd.

▶ Kopers tweedehands auto:

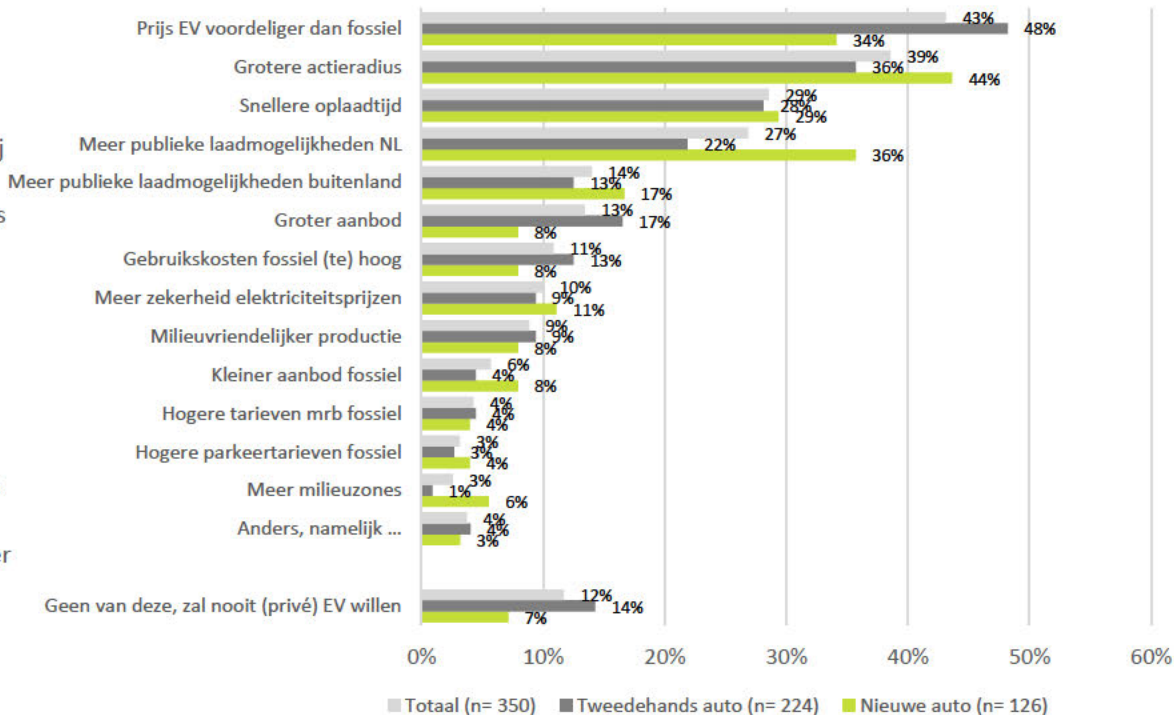
- ▶ Kunnen laden via eigen zonnepanelen vaak als “zeker wel” genoemd.
- ▶ Ook “eerst positieve rijervaring opdoen” en hoger subsidiebedrag relatie vaak (zeker + waarschijnlijk + misschien) genoemd.
- ▶ EV als (p2p) deelauto voor relatief weinig een overweging (meerderheid waarschijnlijk of zeker niet).
- ▶ Op bijna alle aspecten is het aandeel “zeker + waarschijnlijk + misschien wel” kleiner dan bij kopers van een nieuwe auto. Dit geldt in iets mindere mate ook voor alleen het aandeel “zeker wel”. Deze groep is in deze aspecten dus moeilijker “over te halen” een EV te kiezen dan kopers nieuwe auto.



10. Wat moet er veranderen voordat een EV wordt overwogen?

(Basis = mensen die geen EV hebben gekocht en die het niet overwegen, n= 350)

- ▶ O.b.v. "top 3"
- ▶ Er resulteert top 4: prijs, actieradius, oplaadtijd en laadmogelijkheden.
 - ▶ Prijs EV t.o.v. fossiel vaker genoemd bij tweedehands.
 - ▶ Actieradius en laadmogelijkheden vaker bij nieuw. Dit is plausibel omdat kopers van een nieuwe auto i.h.a. meer kilometers maken dan berijders van een tweedehands auto.
- ▶ 12% wil nooit een EV. M.a.w: 88% is *wel* potentieel EV gebruiker, maar hiervoor zijn de condities (nog) niet optimaal
 - ▶ Voor tweedehands komt dit vaker voor (14% nooit) dan voor nieuw (7% nooit).
 - ▶ Dit is in lijn met vorige pg.
 - ▶ M.a.w.: voor kopers van een tweedehands auto lijkt vooral de prijs cruciaal, met andere veranderingen t.a.v. elektrisch rijden zijn zij op dit moment moeilijker over de streep te trekken. Bij kopers van een nieuwe auto spelen meer aspecten een (grotere) rol en kunnen veranderingen in andere zaken er toe leiden dat zij een EV gaan overwegen.



B1: Uitgesplitst naar besteedbaar huishoud inkomen

- ▶ Voor huishoudens met besteedbaar inkomen van max € 40.000:
 - ▶ Aanschafkosten vaker een financiële reden geen EV te willen.
 - ▶ Subsidiebedrag iets minder vaak een reden. Waarschijnlijk is de prijs zelf vaak al doorslaggevend, subsidie speelt dan geen (of minder) een rol.

(Financiële reden geen EV te willen, n= 299)

