

FINANCIËLE OVERWEGINGEN VOOR AANSCHAF ELEKTRISCHE AUTO

Onderzoek naar het effect van financiële stimuleringsmaatregelen voor de aanschaf van elektrische auto's bij particulieren.

WAT ZIJN DE FINANCIËLE OVERWEGINGEN VOOR HET AANKOPEN VAN EEN ELEKTRISCHE AUTO?

Onderzoek van Natuur & Milieu in samenwerking met I&O research naar de financiële overwegingen voor de aanschaf van een elektrische auto.

Natuur & Milieu wil elektrisch vervoer bereikbaar te maken voor iedereen. Dit betekent dat bij zowel nieuwe als tweedehandsauto's, elektrisch vervoer (EV) financieel haalbaar zou moeten zijn voor de consument. Daarnaast pleit Natuur & Milieu ervoor dat de afspraak uit het Klimaatakkoord¹ om vanaf 2030 alleen nog maar elektrische auto's op de markt toe te laten bij nieuwverkoop een verplichting wordt (vooralsnog is het een streven in plaats van een verplichting). De vraag is of dit 2030-doel haalbaar is met het huidige stimuleringsbeleid van de overheid voor elektrisch vervoer (EV).

Het afgelopen jaar heeft Natuur & Milieu geparticipeerd in een groot Europees onderzoek² naar de vraag of elektrisch rijden onomkeerbaar is. Uit dit onderzoek bleek dat de aanschafprijs de belangrijkste drempel is om over te stappen naar een volledig elektrische auto. De tweede belangrijke bevinding is dat de Europese (en Nederlandse) consument vanwege het verwachte kostenverschil, biobrandstoffen of e-fuels geen aantrekkelijker alternatief vindt voor de batterij-elektrische auto. De derde toch wel verrassende conclusie is dat een groot laadpalennetwerk de consument niet zal verleiden tot elektrisch rijden. Wel is de nabijheid van laadgelegenheden thuis, privé of op straat heel belangrijk. De belangrijkste conclusie van het Europese onderzoek is dat 73% van de Europese consumenten zou kiezen voor een batterij-elektrische auto wanneer de kosten gelijk zouden zijn. Naar aanleiding van dit Europese onderzoek heeft I&O Research in opdracht van Natuur & Milieu een onderzoek gedaan naar de effecten van verschillende financiële stimuleringsmaatregelen op EV voor de consument om het handelingsperspectief voor de overheid te schetsen.

In deze tekst geven we eerst een samenvatting van de belangrijkste conclusies. Daarna geven we de context van de huidige situatie in Nederland, leggen we uit hoe het onderzoek in elkaar zit, gaan we uitgebreider in op de conclusies uit het onderzoek en geven we aanbevelingen voor het stimuleren van elektrisch rijden voor particulieren

1) Het Klimaatakkoord is een pakket van maatregelen en afspraken tussen bedrijven, maatschappelijke organisaties en overheden om gezamenlijk de uitstoot van broeikasgassen in Nederland in 2030 ongeveer te halveren (vergeleken met 1990).

2) E-mobility: Inevitable or not? Element Energy, 2021

SAMENVATTING VAN DE BELANGRIJKSTE CONCLUSIES VAN HET ONDERZOEK:

1. Hoewel de meeste Nederlanders bereid zijn meer te betalen voor een elektrische auto, blijft de hoge aanschafprijs nog een barrière voor de aanschaf van een elektrische auto.
2. De actieradius van de elektrische auto heeft ook impact op de keuze. Voor een actieradius van 150 km is weinig interesse, maar dat stijgt fors voor een actieradius van 300 km. Uit het onderzoek blijkt dat boven de 450 km de consument er niet méér voor wil betalen. Dit betekent dat de focus om de actieradius te vergroten, niet per se nodig is om de Nederlander te laten overstappen op elektrisch vervoer.
3. Aanschafsubsidie en vrijstelling van de motorrijbelasting hebben effect (maar wel minder dan de aanschafprijs en de actieradius). De vrijstelling verlengen tot 2030 heeft een hoger effect dan de subsidie verhogen naar 4000 euro. Pas bij een subsidie van 6000 euro heb je hetzelfde effect als de vrijstelling verlengen tot 2030.
4. Een garantie op het accupakket wordt door de Nederlanders belangrijk gevonden om een elektrische auto te kopen. Een garantie op het accupakket betekent dat je weet wat de gezondheid is van een batterij (actieradius, hoe lang gaat het nog mee). Een garantie op het accupakket wordt door het merendeel van de Nederlanders (66%) een van de belangrijkste maatregelen gevonden.
5. De communicatie over de verschillende subsidies voor elektrisch rijden bereikt een groot deel van de Nederlanders niet. Uit het onderzoek blijkt dat meer dan de helft van de Nederlanders onbekend is met de subsidiemaatregelen.

Aantal geregistreerde elektrische voertuigen in Nederland

Type voertuigen	Aantal / Percentage	31-12-2017	31-12-2018	31-12-2019	31-12-2020	31-12-2021	31-12-2022
M1: Personenauto's (Batterij elektrisch + Plug-in hybride)	Aantal	117.826	138.204	196.817	270.668	381.823	411.303
	Percentage van M1-wagenpark	1,42%	1,63%	2,29%	3,11%	4,33%	4,65%
M1: Personenauto's (batterij elektrisch, BEV)	Aantal	20.810	43.510	105.016	172.524	243.662	261.602
	Percentage van M1-wagenpark	0,25%	0,51%	1,22%	1,98%	2,76%	2,96%

CONTEXT NEDERLAND: HOEVEEL ELEKTRISCHE AUTO'S ZIJN ER?

Het aandeel volledig elektrische auto's blijft stijgen in Nederland. In 2021 groeide het aandeel particulier in de registraties van elektrische auto's naar 21 % terwijl dit in 2019 nog op 12 % lag. In de onderstaande tabel is te zien dat in 2022 er zo'n 216.602 volledig elektrische auto's rondreden in Nederland. Het eerdergenoemde 2030 doel uit het klimaatakkoord, zou ertoe leiden dat er in 2030 1,9 miljoen elektrische auto's rondrijden.

De gemiddelde prijs van een volledig elektrische auto bereikte in 2016 een hoogtepunt met ruim 79.000 euro. Inmiddels is de prijs met ruim 28.000 euro gezakt naar gemiddeld 51.000 euro in 2021. In de eerste twee maanden van 2022 (dit jaar) is het aandeel particulier zelfs even gestegen naar 56% van de nieuwverkopen na de openstelling van de subsidieregeling voor consumenten.

BELEID IN NEDERLAND

In Nederland bestaan er verschillende stimuleringsmaatregelen voor elektrische auto's voor particulieren. Vrijstelling van motorrijbelasting en aanschafbelasting: tot 2025 hoeven consumenten geen motorrijtuigenbelasting (MRB) en aanschafbelasting (BPM) te betalen voor een elektrische auto.

Als laatste is er de Subsidieregeling Elektrische Personenauto's Particulieren (SEPP). Bij deze regeling krijgen consumenten een subsidie op de aanschaf van een elektrische auto, mits de subsidiepot van 91,4 miljoen euro nog niet op is. Voor een nieuwe elektrische auto is dat 3.350 euro en voor een tweedehands 2000 euro.

HET ONDERZOEK

Wat liet Natuur & Milieu onderzoeken?

Natuur & Milieu liet onderzoeken wat de (financiële) drempels zijn voor de aanschaf van een elektrische auto. Het onderzoek heeft zich gericht op de invloed van de volgende financiële prikkels: aanschafsubsidie en vrijstelling MRB, we keken naar de invloed van de aanschafprijs en de actieradius. Ook werd getoetst of de consumenten hier kennis van hebben en of ze de inhoud van de subsidie kennen. Wij wilden ook weten wat de consument bereid is om uit te geven aan auto en of - en hoeveel - ze meer willen uitgeven aan een elektrische auto. En we hebben getoetst welke stimuleringsmaatregelen Nederlanders prefereren.

Door middel van een keuze experiment hebben we inzichten kunnen krijgen in het belang van factoren als de aanschafprijs of subsidies. De deelnemer kreeg iedere keer twee auto's te zien die verschilden in de kenmerken: brandstof (elektrisch of benzine), prijs, subsidie, actieradius en de MRB. Zo waren er: geen subsidies, een subsidie van 3.350 euro, 4.000 euro (zoals in België model) en 6000 euro (zoals in Duitsland). Voor de vrijstelling van de motorrijbelasting was er geen vrijstelling, een vrijstelling tot 2025 (huidige beleid) en een vrijstelling tot 2030. De actieradius maakte sprongen van: 150 km - 300 km - 450 km en 600 km. Wij hebben de verschillende kenmerken random gehusseld (dus iedere deelnemer kreeg een andere keuze met andere onderdelen te zien). De analyse laat zien wat het belang is van het kenmerk bij de keuze voor een auto: dus hoe vaak is er gekozen voor een auto van 10.000 euro met een subsidie van 6000 euro. Zo konden we apart analyseren wat de invloed is geweest van financiële prikkels.

ONDERZOEKRESULTATEN

1. Elektrische auto aankopen? Aanschafprijs blijft de belangrijkste drempel.

De subsidies die de Nederlandse overheid verstrekt om een elektrische auto te kopen zijn nog onvoldoende om de elektrische auto bereikbaar te maken voor iedere Nederlander. Ruim de helft van de Nederlanders wil een auto van onder de 15.000 euro kopen. Het grote deel is gefocust op de tweedehandsmarkt: 72% heeft de laatste keer een tweedehandsauto gekocht. Wel is twee derde van de Nederlanders bereid om meer te betalen voor een elektrische auto - het grootste deel (33%) wil 2000 - tot 4000 euro meer betalen. In het keuze-experiment zien we ook het belang van de aanschafprijs terug. In het keuze experiment, worden auto's van 10.000 euro, of 16.000 euro het meest gekozen: ongeacht de andere maatregelen, kiest twee derde voor een auto onder de 16.000 euro in het keuze-experiment. Daarvoor kan je geen nieuwe elektrische kopen. Elektrische tweedehandsauto's rond deze prijs hebben weer het probleem dat de actieradius te laag is (zie volgende punt). Kunnen we misschien verwachten dat de kosten van EV lager worden door de dalende kosten van een batterij (het is namelijk de batterij die de elektrische auto zo duur maakt)? De verwachting was dat de total cost of ownership (TCO: van aankoop tot verkoop) vanaf 2024 in het voordeel van de elektrische auto komt te liggen. Maar met de huidige prijsstijging van de batterijgrondstoffen lijkt dat dit omslagpunt later komt te liggen.³

2. Tot 450 kilometer is de actieradius belangrijk

Een hogere actieradius zorgt ervoor dat de auto meer wordt gekozen. Voor een actieradius van 150 km is er nauwelijks interesse. Het effect van 150 km naar 300 km is fors, bijna 20%. Na 450 km heeft extra actieradius geen effect meer. We zien dan zelfs een dalende lijn: de auto wordt bij een actieradius van meer dan 450 km dus weer minder gekozen.

3. Kunnen we consumenten overtuigen met hogere subsidie en verlenging van de MRB tot 2030?

Uit het keuze experiment blijkt dat een vrijstelling van de MRB tot 2030 en een subsidie van 6000 euro hebben ongeveer evenveel effect, namelijk een stijging van 4% in het keuzeaandeel. Subsidie en vrijstelling hebben dus een stimulerend effect.

4. Inzichten op de kosten en subsidies?

Weinig Nederlanders zijn bekend met de huidige subsidiemaatregelen. Zo is slechts 23% van de ondervraagden bekend met de SEPP regeling. Vooral mensen van wie de laatste auto die ze kochten tweedehands was, hebben weinig zicht op de SEPP regeling, slechts 4% is helemaal bekend met deze regeling. Dit kan mensen nog belemmeren bij de keuze voor een tweedehandsauto. Nederlanders zijn relatief goed op de hoogte van de verschillen in kosten voor EV en benzineauto's zoals de aanschafprijs, kosten per km en maandelijkse kosten. Ze zijn echter niet goed op de hoogte van het feit dat de verzekering hoger is voor EV. De communicatie zou zich dus vooral moeten richten op voorlichting over subsidies.

5. Garantie op het accupakket gewenst

We lieten de Nederlanders kiezen tussen verschillende stimuleringsmaatregelen, zoals accijns verhogen bij benzine - zeer negatief, vooral bij mensen met een laag inkomen - laadtegoed bij aankoop van een EV en huidige subsidiemaatregelen verhogen of verlengen. De garantie op het accupakket werd met 83% het vaakst als "(heel) positief" geduid. Ook werd deze maatregel het vaakst, namelijk 66%, in de top drie van populaire maatregelen gekozen. Een state of health check (SoH check) is noodzakelijk bij het geven van een garantie op het accupakket: zo weten de consumenten hoe lang de batterij meegaat en wat de huidige actieradius is. Zo'n check moet worden uitgevoerd bij tweedehandsauto's (bij nieuwe auto's is immer bekend wat de actieradius is en hoe lang de batterij ongeveer meegaat). De urgentie om een State of Health check te organiseren of andere manieren om batterij garantiebatterijgarantie te geven, wordt hiermee onderstreept. De maatregel wordt ook genoemd in het Klimaatakkoord, maar de uitvoeruitvoering ervan blijft nog steken. Een onderzoek van TNO wijst uit dat het momenteel nog niet mogelijk is om een merkonafhankelijke batterijcheck te ontwikkelen.⁴ Er moet dus nog werk worden gemaakt voor universele toegang tot de batterijdata (op Europees niveau).

3) <https://about.bnef.com/blog/battery-pack-prices-fall-to-an-average-of-132-kwh-but-rising-commodity-prices-start-to-bite/>

4) <https://mijn.bovag.nl/actueel/nieuws/2021/december/bovag-eu-regels-nodig-inzake-vrijgeven-batterij-da>

AANBEVELINGEN:

- 1.** Omdat het aanschafbedrag gemiddeld nog te hoog is en de zekerheid niet kan worden gegeven dat dit op korte termijn verandert is het zinvol om de aanschafsubsidie te verhogen, enerzijds kunnen we er zo voor zorgen dat er meer elektrische auto's de markt op komen en op termijn levert dit meer betaalbare tweedehandsauto's op met een actieradius die hoog genoeg is. Daarnaast is een verlenging van het de vrijstelling op MRB ook zinvol, dit heeft een stimulerende werking op de aankoop van een elektrische auto en kan transitie nog meer versnellen.
- 2.** Meer druk bij de EU om de batterij check te vervroegen of een tussenoplossing te vinden. Deze is nu gepland vanaf 2027, terwijl dit onderzoek aanwijzingen geeft dat dit juist veel impact heeft. Een dergelijke check zal het effect van een hogere subsidie op tweedehandsauto's ook extra versterken.
- 3.** Omdat de meeste Nederlanders niet meer dan 15.000 euro willen uitgeven aan een auto, moet de subsidie op aanschaf van een elektrische auto erg groot worden, ook als mensen meer willen uitgeven aan een elektrische auto, is het gat nog te groot om EV voor de gemiddelde Nederlander bereikbaar te maken. Stimuleer daarom het gebruik van elektrische deelauto's door deze te subsidiëren. Gezamenlijke aankoop van een elektrische deelauto's, verlaagt de kosten voor aankoop voor consumenten en tegelijkertijd blijft de subsidie beheersbaar. Een bijkomend voordeel is dat de subsidie nu ook bereikbaar wordt voor mensen met een kleine portemonnee. Als laatste bereikt de overheid hier ook mee dat er minder kilometers gereden worden (mensen met een deelauto rijden gemiddeld minder vaak) en er meer ruimte wordt vrijgemaakt door dalend autobezit.
- 4.** Als laatste valt of staat dit alles met verbeterde communicatiestrategie vanuit de overheid. Momenteel is deze ontoereikend om de gemiddelde Nederlander te bereiken. Een grote campagne is nodig om de Nederlanders te bereiken met de verschillende opties die hierboven voorgesteld staan.

Factsheet van het onderzoek

OPZET ONDERZOEK

I&O Research onderzocht in opdracht van Natuur & Milieu de rol die financiële stimulering en standvastig beleid speelt bij de aanschaf van een elektrische auto. In dit factsheet staan de belangrijkste onderzoeksuitkomsten. Data is verzameld middels vragenlijsten en een keuze experiment. De 2.166 bevroegde respondenten zijn afkomstig uit het I&O Research Panel en zijn Nederlanders van 18 jaar en ouder, in het bezit van een rijbewijs B/BE. De gewogen data zijn representatief voor deze doelgroep op de kenmerken leeftijd en geslacht.

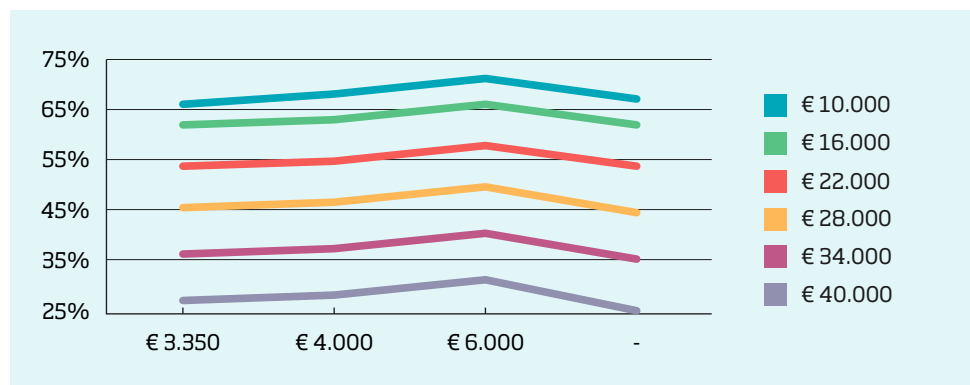
KEUZES

Nederlanders kiezen een auto vooral met hun portemonnee, de huidige vrijstelling en subsidies spelen hierbij een kleine rol.

De keuze voor een auto wordt vooral gebaseerd op de aanschafprijs gevolgd door de actieradius.

Figuur 1 laat zien dat een elektrische auto met een prijs van € 10.000,- en een subsidie van € 3.350,- in 66% van de keuzes wordt gekozen⁵. Het effect van subsidie verhogingen laat zich ook zien. Bij een subsidie van € 6.000,- wordt in 66% van de keuzes gekozen voor een auto met een aanschafprijs van € 16.000,-.

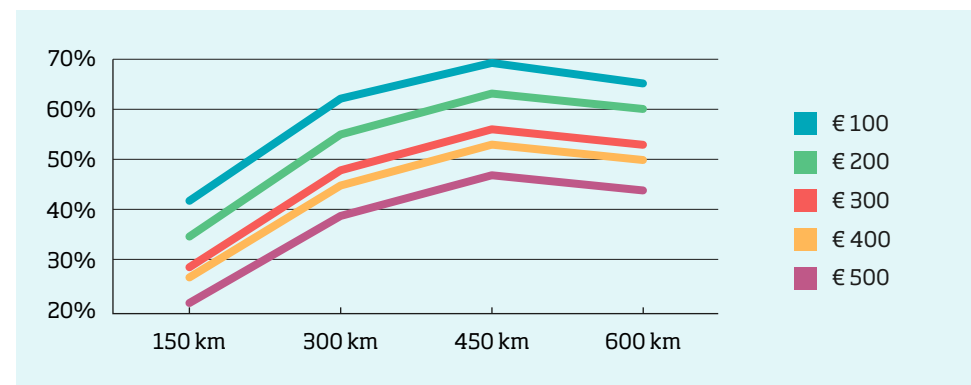
Figuur 1 - Effect van subsidie en aanschafkosten kosten op keuzeaandeel



Vooral wanneer er keuze is uit twee elektrische auto's is de actieradius belangrijk.

Figuur 2 laat zien dat een hogere actieradius ervoor zorgt dat een auto vaker gekozen wordt. Bij een actieradius van meer dan 450km wordt de auto minder vaak gekozen.

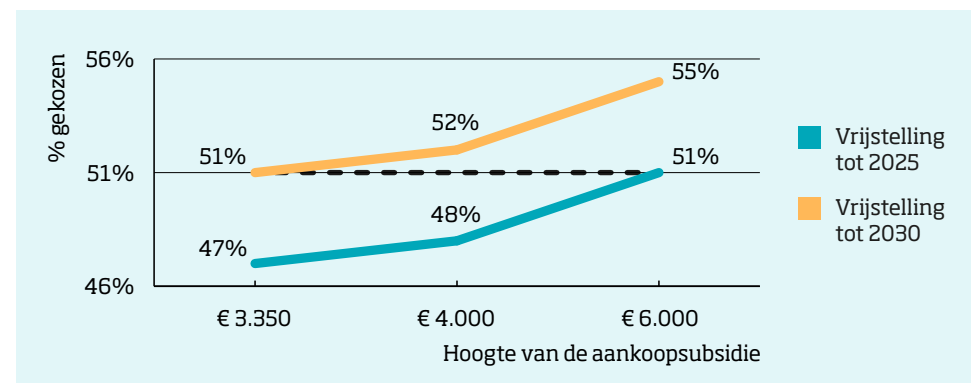
Figuur 2 - Effect van actieradius en maandelijkse kosten op keuzeaandeel



Subsidies op de aanschaf en vrijstellingen van motorrijtuigenbelasting (MRB) zijn minder belangrijk bij de keuze voor een auto. Bij een keuze tussen een benzine en een elektrische auto is de hoogte van de subsidie belangrijker dan de vrijstelling MRB. Bij een keuze tussen twee elektrische auto's is dat niet zo. De vrijstelling MRB is dan belangrijker.

Om een elektrische auto net zo aantrekkelijk te maken als een vrijstelling tot 2030, moet het subsidiebedrag € 6.000,- zijn. Figuur 2 laat zien dat beide mogelijkheden uitkomen op een keuzeaandeel van 51%.

Figuur 3 - effect van subsidie en vrijstelling op keuzeaandeel

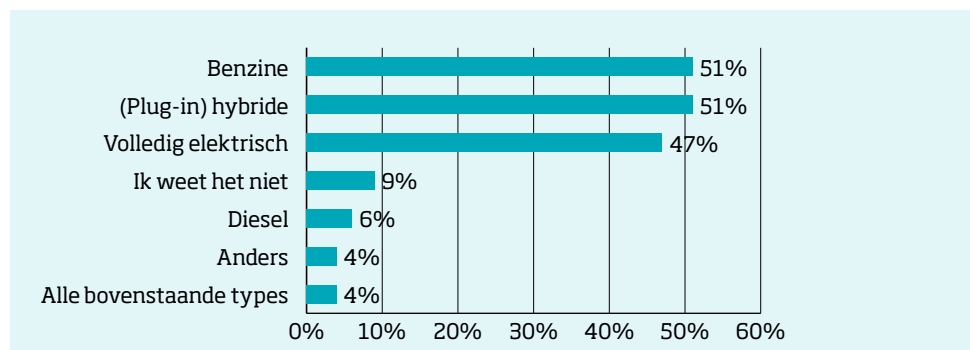


5) Als een auto een prijs heeft van € 10.000, kiest 68% standaard voor deze optie ongeacht de andere kenmerken van de auto.

AANSCHAF

Volledig elektrische auto interessant alternatief voor bijna de helft van de Nederlanders⁶.
Bijna de helft van de Nederlanders (47%) neemt een elektrische auto mee in zijn overweging bij de aanschaf van een nieuwe auto.

Figuur 4 - Voor mijn volgende auto neem ik dit type auto mee in mijn overweging (meerdere antwoorden mogelijk)



In verhouding zijn het vaker mensen met een hoger inkomen die een elektrische auto overwegen. Ook zijn het vaker mensen die nieuwe auto's kopen in plaats van tweedehandsauto's en mensen die bovengemiddeld veel kilometers per jaar rijden. Nederlanders die momenteel al in het bezit zijn van een benzineauto overwegen minder vaak om in de toekomst een elektrische auto aan te schaffen dan mensen die in bezit zijn van een hybride-auto of een elektrische auto.

De meest genoemde reden waarom men een elektrische auto overweegt is vanuit milieu-overtuigingen. Bijna vier op de tien mensen (37%) die een elektrische auto overwegen bij de aanschaf van een nieuwe auto noemen dit argument. Een op de drie (33%) noemt dat een elektrische auto goedkoper is in gebruik.

UITGAVE

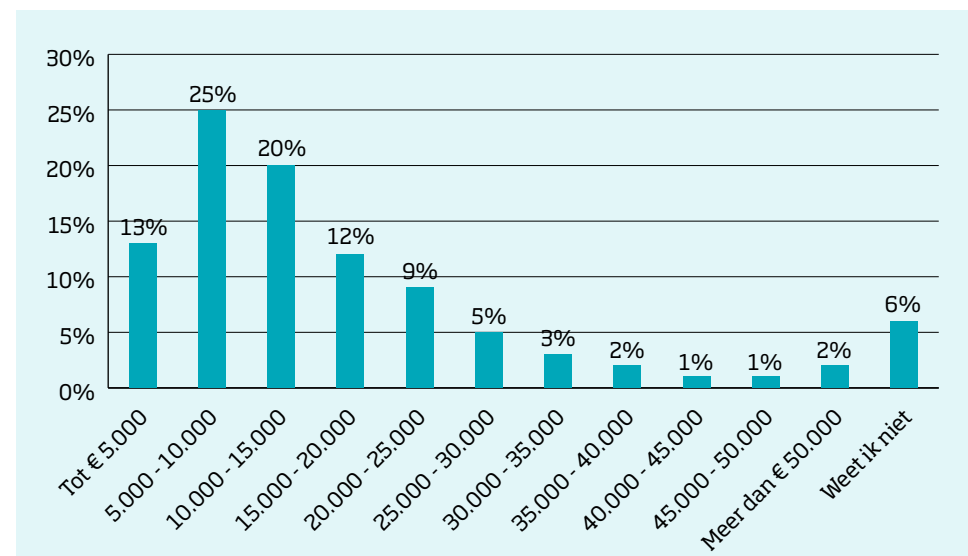
Voor meer dan de helft van de Nederlanders is een elektrische auto pas interessant als deze minder dan € 15.000,- kost.

⁶) Nederlanders zijn Nederlanders die in het bezit zijn van een rijbewijs B/BE

Meer dan de helft van de Nederlanders wil bij de aanschaf van een auto niet meer dan 15.000 euro kwijt zijn. Een op de tien Nederlanders is bereid meer dan 30.000 euro uit te geven.

Mensen die bovengemiddeld veel kilometers rijden en een hoger inkomen hebben, zijn vaker bereid om meer geld uit te geven aan een auto.

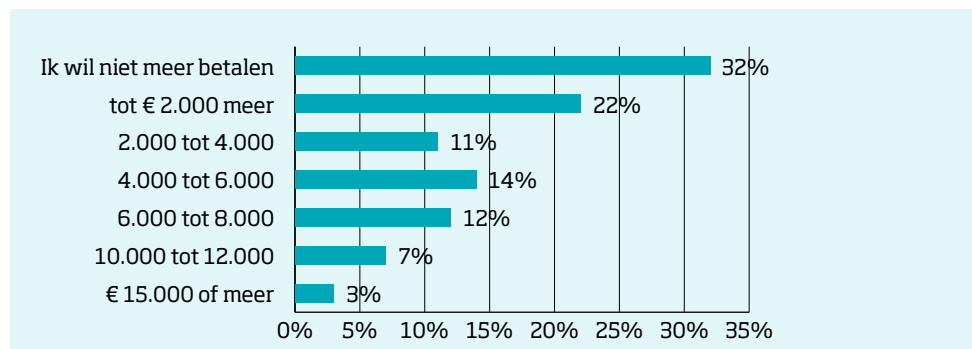
Figuur 5 - Hoeveel euro bent u bereid maximaal uit te geven wanneer u een auto koopt?



Twee op de drie wil meer geld betalen voor een elektrische auto die in kosten per maand lager is dan een benzineauto.

Momenteel zijn elektrische auto's duurder in aanschaf, maar goedkoper in gebruik dan een vergelijkbare benzineauto. De grootste groep Nederlanders (67%) is bereid om meer te betalen voor een auto die zich op termijn terugbetaalt, maar een op de drie Nederlanders (33%) is niet bereid meer geld te betalen voor een elektrische auto. Voor een derde van de Nederlanders (32%) mag een elektrische auto € 2.000,- tot € 4.000,- meer kosten dan een vergelijkbare benzine auto. De overige groep (36%) is bereid meer dan € 4.000,- te betalen, voor een op de tien (10%) mag de elektrische variant zelfs € 10.000,- meer mag kosten. Met de huidige subsidie van € 3.350,- euro op een elektrische auto, is een aanzienlijke groep te bedienen.

Figuur 6 - Hoeveel bent u bereid (meer) te betalen voor een elektrische auto?



De meerderheid van de Nederlanders (74%) wil niet meer dan 300 euro in de maand betalen aan de maandelijkse kosten van een auto. De meeste Nederlanders willen lage maandelijkse kosten, al is dus niet iedereen bereid om daarin te investeren.

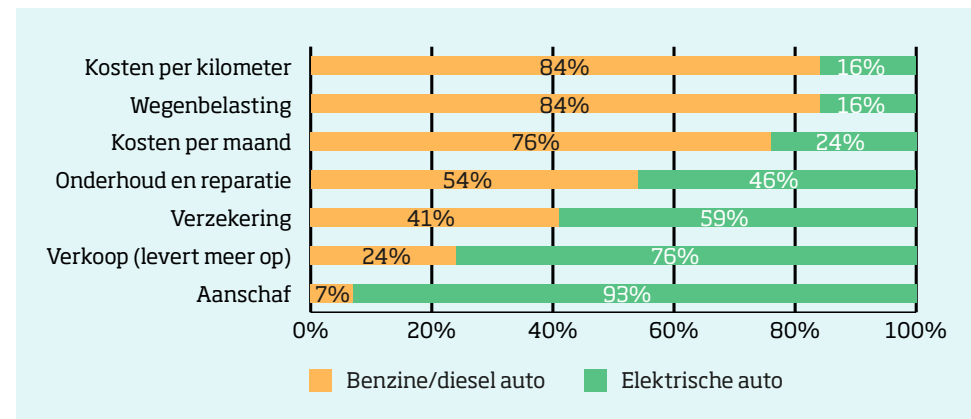
TOTAL COST OF OWNERSHIP (TCO)⁷

Ruim de helft van de Nederlanders zegt goed tot uitstekend op de hoogte te zijn van de kosten van autobezit.

Nederlanders zijn beter op de hoogte van duurdere aanschafprijs dan lagere gebruikskosten van een elektrische auto.

Nederlanders zijn in grote mate op de hoogte dat een elektrische auto in aanschaf duurder is dan een benzineauto en dat bij verkoop een elektrische auto meer opbrengt. Ook weten ze dat de wegenbelasting voor de elektrische auto lager is en de kosten per kilometer en per maand lager zijn. Men is minder op de hoogte dat onderhoud en reparatie van elektrische auto goedkoper is en dat een verzekering meer kan kosten. Opvallend is dat negen van de tien Nederlanders (93%) weten dat de elektrische auto duurder is in aanschaf maar een kleinere groep (84%) weet dat hij goedkoper is in gebruik.

Figuur 7 - Welke variant is volgens u duurder op de volgende punten?



Mensen die aangeven dat de volgende auto een elektrische auto wordt, zijn beter op de hoogte van de TCO van de elektrische auto ten opzichte van mensen die geen elektrische auto in overweging nemen.

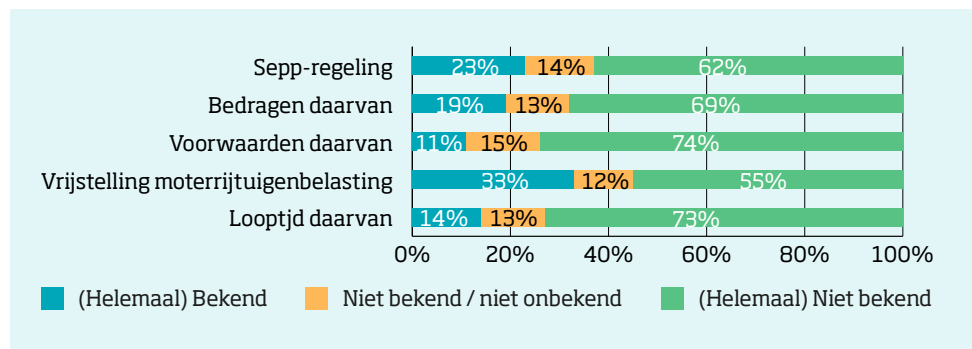
SUBSIDIES EN BEKENDHEID

Meer dan de helft van de Nederlanders is niet op de hoogte van aanschafsubsidies en vrijstelling van motorrijtuigenbelasting voor elektrische auto's.

De Nederlandse overheid heeft een aantal financiële stimuleringen opgesteld die het aantrekkelijker moeten maken om een elektrische auto aan te schaffen. De aanschafsubsidie voor elektrische auto's (SEPP) subsidieert een deel van de aanschaf van een nieuwe of tweedehandse elektrische auto. Ook geldt er een vrijstelling van de motorrijtuigenbelasting op elektrische auto's tot 2025. Nederlanders zijn echter in kleine mate bekend met deze regelingen, al kennen meer mensen de vrijstelling dan de sepp-regeling.

⁷) TCO: totale autokosten excl. brandstof.

Figuur 8 - In welke mate bent u bekend met...



Mensen die geen zicht hebben op het aantal kilometers dat ze per jaar rijden zijn doorgaans minder op de hoogte van de sepp-regeling en de motorrijtuigenbelasting.

De helft van de Nederlanders die een elektrische auto wil als volgende auto heeft niet gehoord van de SEPP-regeling.

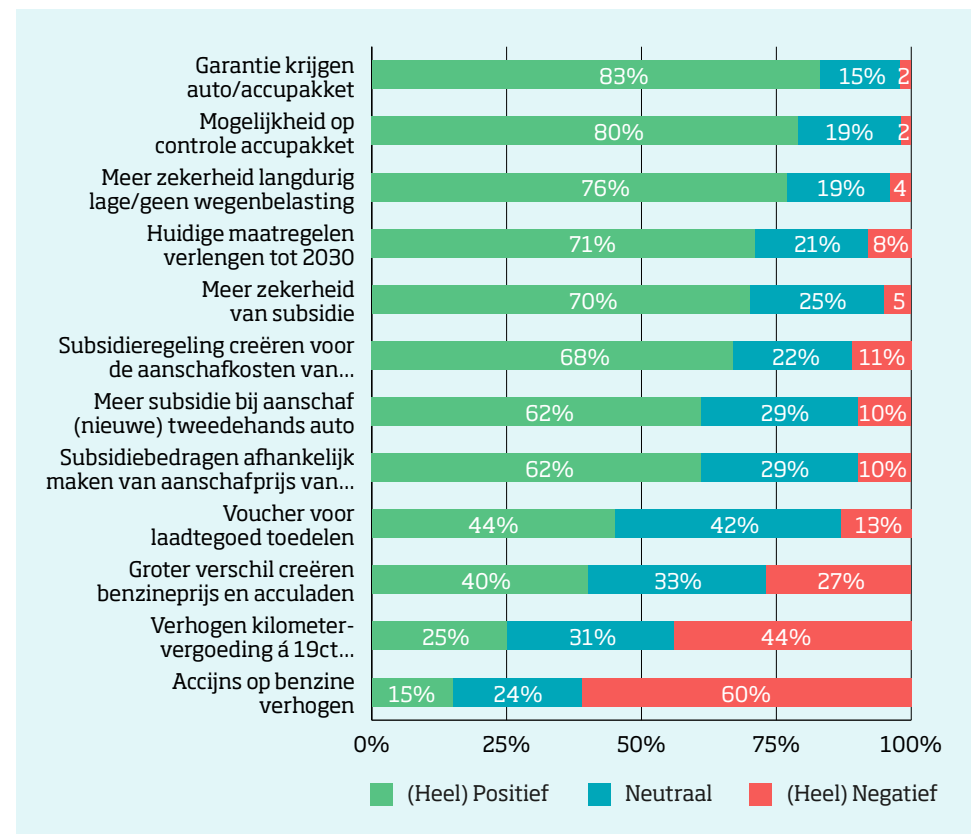
Nederlanders die aangeven enkel een elektrische auto te overwegen voor hun toekomstige auto's zijn in verhouding beter op de hoogte van de regeling dan zij die geen elektrische auto overwegen. Echter is de helft van de groep mensen die zeker weet dat ze een elektrische auto nemen ook niet op de hoogte van de regelingen. Dit betekent dat er ook onder de mensen die wel een elektrische auto overwegen nog veel te winnen is.

HOUDING T.A.V. NIEUWE MAATREGELLEN

Nederlanders vinden garantie op elektrische auto's belangrijker dan subsidies op de aanschafprijs.

Om Nederlanders te stimuleren over te stappen op een elektrische auto zijn verschillende maatregelen te nemen. Alle Nederlanders staan het meest positief tegenover het krijgen van een garantie op de elektrische auto of een accupakket van een elektrische auto. Hier zijn geen verschillen zichtbaar tussen bevolkingsgroepen zoals inkomensgroepen of mensen die meer of minder kilometers per jaar rijden.

Figuur 9 - Hoe kijkt u tegen de volgende nieuwe maatregelen aan?

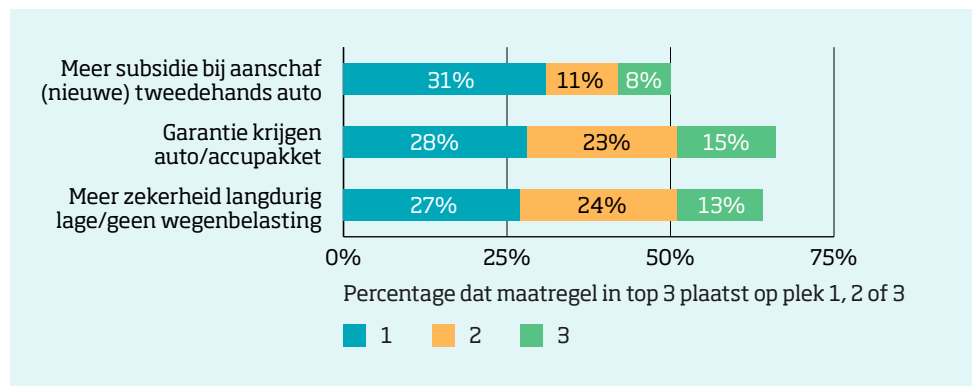


Nederlanders zijn voor het stimuleren van elektrische auto's maar niet door het verhogen van de accijnzen op benzine.

Nederlanders staan in grote mate negatief tegenover het idee om de accijns op benzine te verhogen. Dit is ook onafhankelijk van achtergrondkenmerken.

Wanneer Nederlanders een top 3 maken van de gegeven maatregelen staat het garantiepakket op de auto of accu het vaakst in de top 3. Echter wordt het geven van meer subsidie bij de aanschaf van een (nieuwe) tweedehandsauto het vaakst op nummer 1 gezet. Het keuze experiment laat zien dat subsidies minder belangrijk zijn dan een vrijstelling van de MRB, maar er is een kleine groep mensen die juist subsidies erg belangrijk vindt. Mensen die minder geld willen spenderen aan een auto zijn vaker voorstander van het verhogen van de subsidie op een (nieuwe) tweedehandsauto. Mogelijk helpen subsidies, mits bekend bij de doelgroep, Nederlanders die minder willen uitgeven aan een auto over te stappen op een elektrische auto.

Figuur 10 - Kunt u een top drie maken door aan te geven welk van deze maatregelen u het meest positief vindt?



Vormgeving

DeUitwerkStudio

Contact

Natuur & Milieu

E-mail: p.soonius@natuurenmilieu.nl

Telefoon: +31 (0)30 233 13 28

