

> Retouradres Postbus 8242 3503 RE Utrecht

Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat  
Postbus 20901  
2500 EX Den Haag

Graadt van Roggenweg 200  
3531 AH Utrecht  
[www.rvo.nl](http://www.rvo.nl)

Datum 3-2-2026  
Betreft Advies stimulering tweedehandsmarkt EV

Geachte heer Aartsen,

Het Formule E-team (FET) is ingesteld door het ministerie van IenW als adviesorgaan over de uitvoering van het beleid voor elektrisch vervoer en het bevorderen van groene groei en export van zowel producten als diensten met relatie tot elektrisch vervoer (EV). Het FET weerspiegelt het maatschappelijk middenveld. Daarmee is het FET een belangrijke partner om huidig en toekomstig beleid aan te toetsen en inzicht te krijgen vanuit de praktijk.

In het Commissiedebat Duurzaam Vervoer van 14 januari heeft u een toezegging gedaan om de Tweede Kamer voor de Voorjaarsnota schriftelijk te informeren over de mogelijke maatregelen en oplossingsrichtingen voor het stimuleren van de tweedehandsmarkt voor elektrische auto's. Middels deze brief willen we u vanuit de brede maatschappelijke coalitie van het FET onze visie hierop meegeven.

#### *Ons advies*

Het FET constateert dat de tweedehands markt voor elektrische auto's vastloopt. Zonder aanvullende maatregelen verdwijnen gebruikte EV's meer en meer uit Nederland, met negatieve gevolgen voor betaalbaarheid, klimaat, infrastructuur en concurrentiepositie.

Om de transitie naar EV te laten slagen is er meer handelingsperspectief nodig: wij roepen op tot langetermijnbeleid voor elektrisch rijden door het invoeren van een samenhangend pakket aan stimuleringsmaatregelen: richt beleid op het stimuleren en behouden van een betaalbare tweedehandsmarkt. Zorg dat

werknemers, maar ook gezinnen en huishoudens die nu hun eerste EV willen aanschaffen, zekerheid en duidelijkheid krijgen. Twee doelen zouden hierbij centraal moeten staan:

**Datum**  
3-2-2026

1. Totstandkoming van voldoende en passend aanbod: minder export/meer import en goede aansluiting segmenten en prijs bij de particuliere markt.
2. Het betaalbaar en toegankelijk maken van tweedehands EVs voor mensen die zich de aanschaf van een EV (nog) niet kunnen veroorloven maar wel geraakt worden door steeds duurdere brandstof.

De voorgestelde maatregelen vanuit het FET zijn:

- **Een structurele gewichtscorrectie:** in de MRB voor EV's van 40% zodat een duurzame keuze voor EV logisch en lonend ook op de midden-lange termijn is;
- **Terugkeer van een stimuleringsmaatregel:** die particulieren ondersteunt bij de aanschaf van een tweedehands EV: hierbij kan aan verschillende vormen worden gedacht, zoals een subsidie, inruilregeling of renteloze lening, en eventuele voorwaarden die sturen op de doelgroep met minder eigen vermogen.
- **Transparante laadtarieven op publieke laadpalen:** via QR-code of op het display, voor ad-hoc betalingen en bij het gebruik van laadpassen.
- **Invoering van een e-timerregeling voor EV-occasions:** vanaf 60 maanden is een maatregel gericht op de zakelijke EV-markt maar kan, mits zorgvuldig uitgewerkt, op korte termijn de export van EV's verminderen en zorgen voor meer beschikbare en betaalbare EV's voor particulieren op midden-lange termijn (na 2030). Dit zal ook de vermindering van restwaarden van jonge(re) ex-zakelijke EV's beperken, met minder kans op prijsopdrijvende effecten voor de zakelijke nieuwmarkt.
- **Het versneld uitrollen van bi-directioneel en slim laden:** door het wegnemen van fiscaal-juridische barrières en praktische ondersteuning, waarbij er specifiek aandacht is om de voordelen ook ten goede te laten komen aan de EV-rijder.
- **Een communicatie- en probeercampagne:**<sup>1</sup> gericht op potentiële overstappers met objectieve informatie over aanschaf- en gebruikskosten,

---

<sup>1</sup> Dit relateert aan de aanbeveling van TNO om er op in te zetten om meer mensen ervaring laten opdoen met het rijden met een elektrische auto. Onder zo'n campagne kunnen verschillende activiteiten van verschillende stakeholders plaatsvinden, zoals 'sturen bij de burens' van de VER, maar ook het aanbieden van een elektrische auto bij garage als vervangend vervoer.

laadmogelijkheden en batterijcheck. Doel is om meer mensen in aanraking te laten komen met elektrisch rijden en het gezamenlijk communiceren over feiten en fabels en met een eenduidige boodschap over elektrisch rijden overstapdrempels weg te nemen.

**Datum**  
3-2-2026

Uitgangspunt daarbij is dat de maatregelen niet leiden tot derving van provinciale inkomsten uit de MRB-opcenten.

Hieronder leest u onze uitgebreidere analyse.

#### *Onze vertrekpunten*

De partijen uit het FET pleiten gezamenlijk voor een succesvolle transitie naar elektrische mobiliteit die toegankelijk, betrouwbaar en betaalbaar is voor iedereen. Uitgangspunt hierbij is dat EV altijd de meest aantrekkelijke keuze blijft. Stimuleren van nieuwverkoop is belangrijk, maar zonder een gezonde, goed functionerende tweedehandsmarkt stagneert de totale groei en het draagvlak.

Momenteel is 'slechts' 7,3 % van alle personenauto's in Nederland elektrisch.<sup>2</sup> Om het belang goed te schetsen: Nederland is een tweedehandsmarkt: het jaarlijks aantal tweedehandstransacties is 6-7 maal zo veel als de nieuwmarkt, de gemiddelde leeftijd van een auto in Nederland (blijft toenemen) en is 12 jaar en pas na 20 jaar wordt een auto gesloopt.

#### *Zorgen over de huidige stand van zaken tweedehandsmarkt*

Het totale aandeel van EV's in de tweedehandsmarkt is nu 5% en groeit, maar neemt slechts gestaag toe.<sup>3</sup> Het aanbod van EV's occasion betreft overwegend voertuigen uit recentere jaren vanuit de zakelijke markt, vanaf bouwjaar 2018. Nederlanders zijn gemiddeld bereid €15.000 te betalen voor een tweedehands elektrische auto,<sup>4</sup> maar in de lagere prijsklassen (tot €15.000) staan steeds meer, maar nog steeds een relatief beperkt aantal en type EV's te koop.<sup>5</sup> Gemiddeld

---

<sup>2</sup> RVO, Elektrische personenauto's in Nederland, <https://duurzamemobiliteit.databank.nl/mosaic/nl-nl/elektrisch-vervoer/personenauto-s>

<sup>3</sup> Terwijl de nieuwmarkt vooral door zakelijke verkopen wordt gedreven, bestaat de tweedehandsmarkt voor 90% uit particuliere kopers. Het BEV-aandeel ligt in het zakelijke segment van de occasionmarkt met 18% wel aanzienlijk hoger dan in de totale binnenlandse occasionmarkt (5%). Zakelijk worden vooral jonge occasions verhandeld, terwijl particuliere occasions over veel meer bouwjaren zijn verspreid en gemiddeld 12 tot 13 jaar oud zijn.

<sup>4</sup> RDC Automotive Dashboard; ANWB, Monitor elektrisch rijden, 2025.

<sup>5</sup> Revnext, Trendrapport Nederlandse markt personenauto's: Feiten, cijfers en ontwikkelingen, Editie 2025 p60. Op dit moment worden er circa 3000 tweedehands EV's onder de €15.000 aangeboden.

kostte een tweedehands elektrische auto in 2025 € 34.600.<sup>6</sup> Elektrische occasions zijn daarmee vooral beschikbaar voor huishoudens met een ruim eigen vermogen, terwijl de groep met minder eigen vermogen kwetsbaar is voor toenemende brandstofprijzen. Omdat er onvoldoende vraag is vanuit de binnenlandse occasionmarkt is er sinds 2024 sprake van een significante toename van de netto export van EV's<sup>7</sup>, terwijl er in eerdere jaren sprake was van netto import. De export betreft niet enkel de meest luxe auto's in het D en E segment, maar in 2025 ook steeds meer middenklassers segment C en B.

**Datum**  
3-2-2026

### **Barrières**

We zien een aantal barrières waardoor mensen niet overstappen op een EV, nieuw, danwel tweedehands. De hierboven voorgestelde maatregelen adresseren deze barrières. De toelichting hierop vindt u hier.

#### *Grilligheid beleid*

Veel mensen twijfelen over de overstap naar een elektrische auto, mede door de veranderende regels en het stoppen van subsidies. Korting in de wegenbelasting is één van de redenen die mensen aangeven die kunnen overtuigen om wel voor een EV te kiezen. Zeker omdat die appeleert aan rechtvaardigheid, een EV is zwaarder, het gewicht van een accu zou geen straf moeten zijn. <sup>8</sup> Uit ANWB Elektrisch rijden Monitor blijkt dat de aankoopintentie (bereidheid te kiezen) voor elektrische auto's eerder sterk toenam, maar nu een dalende lijn inzet. Voor het eerst is de groep zonder aankoopintentie groter dan de groep die overweegt wel binnen nu en 10 jaar een volledig elektrische auto te kopen.

#### *Aanschafkosten*

De aanschafkosten blijken de grootste barrière om elektrisch te gaan rijden,<sup>9</sup> in het bijzonder van de doelgroepen van wie de komende jaren een overstap wordt verwacht.<sup>10</sup> Bij het beleid (voor nieuwe auto's) is de totale eigendomskosten (TCO) vaak een belangrijk uitgangspunt. Informatie daarover heeft een positief

---

<sup>6</sup> Op basis van gegeven Autoscout24.

<sup>7</sup> Van zo'n zesduizend in 2024 naar bijna 25 duizend in 2025, een stijging van 72% (RDC Automotive Dashboard).

<sup>8</sup> ANWB, Monitor elektrisch rijden, 2025.

<sup>9</sup> ANWB, Monitor elektrisch rijden, 2025.

<sup>10</sup> Volgers en prijsbewusten. TNO, Keuzegedrag adoptiegedrag elektrische voertuigen (EV) occasions, augustus 2024.

effect op de aankoopbereidheid,<sup>11</sup> maar ook andere overstapdrempels spelen een rol. Uit onderzoek blijkt bovendien dat kennis over en ervaring met EV zelf of van anderen in hun omgeving voor veel mensen mede bepalend is om tot een keuze voor EV te komen.<sup>12</sup> Flankerend beleid gericht op kennis en kennismaking lijkt daarom nuttig.

**Datum**  
3-2-2026

#### *Onzekere laadkosten*

Een andere overstapdrempel betreft de onzekerheid rond laden en laadmogelijkheden. Voor laden gaat het om de beschikbaarheid van publieke laadpalen en het niet hebben van een mogelijkheid om thuis te laden, wat een drempel vormt voor de keuze voor elektrisch rijden.

Onduidelijkheid over belastingen vanuit de overheid is bovendien voor 1 op de 4 Nederlanders een reden om geen elektrische auto te overwegen. Naast het juiste betaalbare aanbod van voertuigen, zijn beschikbaarheid van laadmogelijkheden en korting in de wegenbelasting redenen die mensen aangeven die kunnen overtuigen om wel voor een EV te kiezen.<sup>13</sup>

Ook opvallend is dat de kosten voor laden vaak onbekend zijn<sup>14</sup> <sup>15</sup>. Bovendien lopen de verschillen in voordelen voor thuisladers tov publiek laden op. Met de verwachte groei van EV-rijders die afhankelijk zijn van publiek toegankelijke laadpalen, is dit een zorgwekkend signaal. Prijstransparantie is een kernonderdeel van een volwassen en betrouwbaar EV-systeem. Duidelijke communicatie over tarieven is een essentieel onderdeel van de gebruikerservaring en het vertrouwen in elektrisch rijden. Zeker nu dynamische tarieven, blokkeer- en starttarieven, nieuwe abonnementsvormen en afknippen van laadvermogen steeds vaker voorkomen, is prijstransparantie belangrijker dan ooit.

#### *Langetermijn zekerheid*

De recent voorgestelde herziening van de autobelastingen zorgt voor onzekerheid en belemmert de overstap naar een elektrische auto. Deze onzekerheid raakt niet

---

<sup>11</sup> TNO, Keuzegedrag adoptiegedrag elektrische voertuigen (EV) occasions, Inzicht in de TCO, augustus 2024.

<sup>12</sup> TNO, Keuzegedrag adoptiegedrag elektrische voertuigen (EV) occasions, augustus 2024.

<sup>13</sup> ANWB, Monitor elektrisch rijden, 2025.

<sup>14</sup> ANWB, Monitor elektrisch rijden, 2025.

<sup>15</sup> 28% geeft aan meestal niet of nooit te weten wat ze betalen aan de publieke laadpaal. Bij openbare laadpalen, die niet in de buurt staan van de eigen woning, weet 41% van de EV-rijders meestal niet/nooit wat men betaalt voor het laden. Nationaal laadonderzoek 2025, RVO, Elaad en VER.

alleen de keuze van consumenten, maar heeft ook directe gevolgen voor de werking van de automarkt en de investeringsbereidheid van marktpartijen

**Datum**  
3-2-2026

Wanneer gebruikte elektrische voertuigen in toenemende mate hun weg vinden naar het buitenland, komt de betaalbaarheid voor Nederlandse huishoudens onder druk te staan. Een structureel disfunctionerende tweedehandsmarkt leidt tot hogere risico's, minder investeringsruimte en uiteindelijk een minder aantrekkelijk aanbod voor de consument.

Het FET onderstreept daarom het belang van helder en bestendig langetermijnbeleid, waarbij maatregelen in onderlinge samenhang worden gezien. Een samenhangend en meerjarig pakket voor elektrisch rijden, dat zowel de nieuwe als de tweedehandsmarkt omvat, biedt consumenten duidelijkheid en geeft marktpartijen het noodzakelijke investeringsperspectief. Het ontbreken hiervan leidt tot uitstelgedrag bij consumenten en vergroot de restwaarderisico's voor aanbieders, met negatieve gevolgen voor de gehele keten.

Daarbij is het van belang de onderlinge afhankelijkheid tussen de zakelijke en particuliere markt expliciet te erkennen. De zakelijke EV-markt vormt enerzijds de belangrijkste bron voor het toekomstige occasionaanbod. Beleidskeuzes die deze markt raken, werken daarom met enige vertraging direct door in de beschikbaarheid en betaalbaarheid van elektrische occasions voor particulieren. Anderzijds, biedt eenzijdige sturing op aanbod vanuit de nieuwmarkt geen zekerheid op vraag vanuit de tweedehandsmarkt. Een toekomstig EV-pakket zou de brug moeten slaan tussen voertuigen die uit de zakelijke markt komen en de markt vraag naar voertuigen vanaf circa 6 jaar oud met een significant lagere vraagprijs, zodat de export van EV's naar het buitenland afneemt en er een aantrekkelijk perspectief is voor zowel de nieuwe als de tweedehands markt. Alleen door deze samenhang integraal te betrekken in het beleid kan een stabiele en toekomstbestendige EV-markt worden geborgd.

Met vriendelijke groet,  
namens de partijen verzameld in het Formule E-Team,

Olof van der Gaag,  
Voorzitter Formule E-Team



Datum  
3-2-2026

