



De belasting creëert de
BEV-golf.

De occasionmarkt bepaalt
de restwaarde.

Hoe de pseudo-eindheffing de toekomstige BEV-instroom
vergroot en de Nederlandse occasionmarkt uiteindelijk de
restwaarde bepaalt.

De Nederlandse pseudo-eindheffing is niet simpelweg een nieuwe belasting op niet-emissievrije auto's van de zaak. Door de total cost of ownership voor de werkgever te verhogen voor ICE-, MHEV-, FHEV-, PHEV- en andere niet-emissievrije voertuigen, versnelt de maatregel vanaf 2027 de verschuiving naar BEV's in zakelijke wagenparken.

Die versnelling in de markt voor nieuwe auto's creëert later een restwaarderisico. De voertuigen die de komende jaren worden geregistreerd, keren in de Nederlandse professionele leasemarkt vooral rond het 48-maandspunt terug naar de occasionmarkt, waarbij sommige voertuigen eerder terugkeren, afhankelijk van contractstructuur, kilometrage en vervangingsbeleid.

De kernvraag is daarom niet alleen de toename van BEV-registraties. Het gaat om het vermogen van de Nederlandse occasionmarkt, en vervolgens van de bredere Europese markt, om deze volumes tegen de juiste prijs te absorberen. Als de binnenlandse vraag, exportkanalen en Europese vraag naar gebruikte BEV's niet in hetzelfde tempo groeien als het aanbod, wordt prijs het correctiemechanisme.

Het effect zal niet voor alle aandrijflijnen gelijk zijn. De pseudo-eindheffing benadeelt niet-emissievrije voertuigen in de zakelijke automarkt, maar de restwaarde zal zich niet voor al deze voertuigen op dezelfde manier ontwikkelen. BEV's worden de fiscale winnaars in nieuwe zakelijke registraties, maar blijven blootstaan aan de dubbele druk van kortingen op nieuwe auto's en toekomstige occasionvolumes. PHEV's en REEV's verliezen zakelijke relevantie, maar hun restwaardetraject zal van meer afhangen dan alleen een lager toekomstig aanbod: elektrische actieradius, gebruikskosten, fiscale behandeling, technologische relevantie en particuliere occasionvraag worden doorslaggevend. Voor FHEV's geldt een andere restwaardedynamiek: zij worden in de zakelijke markt benadeeld omdat ze niet emissievrij zijn, maar een lager

toekomstig aanbod en een solide particuliere occasionvraag kunnen de restwaarden juist ondersteunen. Ook voor ICE- en MHEV-modellen zal de impact verschillen. Als er vanuit de zakelijke markt minder van deze auto's beschikbaar komen, kan dat juist gunstig zijn voor de restwaarde van modellen waar onder particuliere kopers voldoende vraag naar blijft.

Het kantelpunt

De pseudo-eindheffing maakt BEV's het fiscale antwoord voor een groot deel van de zakelijke wagenparken. De restwaardevraag is of de occasionmarkt diezelfde voertuigen circa vier jaar later kan absorberen tegen prijzen die de huidige restwaarde-aannames ondersteunen.



Vijf kernconclusies

- De hervorming versterkt een BEV-markt die al ver ontwikkeld is, in plaats van elektrificatie vanaf nul te creëren.
- Het risico zit in het tijdsverschil tussen fiscale stimulering in de markt voor nieuwe auto's en absorptie door de occasionmarkt rond het 48-maandspunt.
- Export zal Nederland helpen om toekomstig aanbod te managen, maar beschermt restwaarden niet automatisch als andere Europese markten met vergelijkbare BEV-druk te maken krijgen.
- De restwaardeblootstelling die door de pseudo-eindheffing ontstaat, wordt nu al vastgelegd in fleetcontracten, looptijden, modelkeuzes en remarketingplannen.
- Restwaarde-uitkomsten zullen niet uniform zijn voor alle niet-emissievrije alternatieven. PHEV's en REEV's, FHEV's, ICE- en MHEV-voertuigen moeten afzonderlijk worden beoordeeld op technologie, toekomstig aanbod, gebruikskosten, particuliere vraag en exportdiepte.

“De pseudo-eindheffing versnelt niet alleen BEV-adoptie. Zij schrijft toekomstige restwaardedruk nu al in de contracten van vandaag.”

Yoann Taitz — Regional Head of Forecasting and Market Analysis



FIGUUR 1
Van werkgeversheffing naar
restwaardedruk.

De cijfers in figuur 1 van 57% en 90–98% verwijzen naar verschillende, maar directioneel consistente populaties van nieuwe registraties: VNA-registraties voor zakelijke lease in 2025 en de raming van de Nederlandse overheid voor 2030 voor auto's van de zaak met bijtelling. Ze moeten daarom worden gelezen als een versnellingssignaal, niet als een strikt vergelijkbare tijdreeks.

Bron: analytisch kader van Indicata.

Kernboodschap

De pseudo-eindheffing raakt eerst de werkgevers-TCO en versnelt de verschuiving naar nieuwe BEV-registraties. Maar het restwaardevraagstuk speelt later, wanneer die voertuigen vooral rond het 48-maandspunt terugkeren naar de occasionmarkt. Als binnenlandse vraag en exportkanalen niet in hetzelfde tempo groeien als het aanbod, wordt prijs het correctiemechanisme.

1. Een werkgeversheffing die de economische logica verandert

De Nederlandse pseudo-eindheffing moet niet worden gelezen als een eenvoudige fiscale maatregel. Zij verandert direct de total cost of ownership van niet-emissievrije auto's van de zaak voor werkgevers.

Vanaf 1 januari 2027 moeten bedrijven jaarlijks een heffing betalen van 12% van de catalogusprijs van niet-emissievrije auto's van de zaak die aan werknemers ter beschikking worden gesteld voor privégebruik of woon-werkverkeer. Voor een voertuig met een catalogusprijs van €50.000 betekent dit €6.000 extra per jaar voor de werkgever. Deze heffing komt bovenop de bijtelling voor de bestuurder. Zij vervangt het bestaande systeem niet, maar verhoogt direct de werkgevers-TCO van ICE-, MHEV-, FHEV-, PHEV- en andere niet-emissievrije voertuigen.

Precies daardoor wordt de pseudo-eindheffing een restwaardekwestie. Fiscaal beleid kan wagenparken richting BEV's duwen. Het kan particuliere kopers niet dwingen om diezelfde BEV's circa vier jaar later als occasion te kopen. Het risico zit precies in die kloof: de vraag naar nieuwe auto's wordt fiscaal gestimuleerd, maar de absorptie door de occasionmarkt hangt af van de marktrealiteit.

Frankrijk laat al zien wat dit type onevenwicht kan veroorzaken. Fiscale en regelgevende kaders hebben wagenparken sterk richting BEV's gestuurd, zowel via de behandeling van het voordeel voor de bestuurder als via vergroeningsverplichtingen voor bedrijven. Het markteffect

is al zichtbaar: wagenparken sturen een groot deel van de BEV-volumes, vaak in C- en D-SUV-segmenten, terwijl de particuliere vraag naar gebruikte BEV's sterker geconcentreerd blijft op betaalbare voertuigen, vooral in het B-segment.

Het restwaarderisico komt dus niet alleen voort uit het aantal BEV's. Het komt ook voort uit de mismatch tussen de BEV's die wagenparken registreren en de BEV's die particuliere kopers daadwerkelijk als occasion willen kopen.

“Dit is in Nederland geen theoretische kwestie meer. Grote bedrijven en leasemaatschappijen weten dat de pseudo-eindheffing eraan komt en passen hun fleetbeslissingen al aan. De echte vraag is nu hoe de markt de volumes zal absorberen die door die beslissingen ontstaan.”

Jan Jaap Koops — Business Development Manager bij Indicata Nederland

2. Een markt die al elektrisch is vóór de fiscale schok

De pseudo-eindheffing wordt ingevoerd in een markt waar de elektrificatie al ver gevorderd is. Nederland behoort al tot de meest ontwikkelde BEV-markten van Europa.

In 2025 werden in Nederland 387.578 nieuwe personenauto's geregistreerd. BEV's waren goed voor 155.962 eenheden, of 40,2% van de markt. PHEV's bereikten 73.201 eenheden, of 18,9%. Samen vertegenwoordigden BEV's en PHEV's daarmee 59,1% van de registraties van nieuwe auto's.

De pseudo-eindheffing zal de elektrificatie van de Nederlandse markt dus niet creëren. Zij zal een golf versterken die al duidelijk op gang is.

De vraag is veranderd

De vraag is niet of wagenparken richting BEV's bewegen. De vraag is of de occasionmarkt het BEV-volume kan absorberen dat door die verschuiving ontstaat.

3. De BEV-golf zit al in de cijfers

De officiële cijfers laten zien dat de schok niet marginaal zal zijn. In het basisscenario voor 2027 raamt de Nederlandse overheid dat 925.000 auto's van de zaak binnen de doelgroep van de pseudo-eindheffing vallen: 525.000 fossiele voertuigen en 400.000 elektrische voertuigen. Het totale personenautopark van auto's van de zaak wordt geraamd op 1,15 miljoen voertuigen, waaronder 650.000 fossiele voertuigen en 500.000 elektrische voertuigen.

Het verwachte effect is aanzienlijk. De overheid schat dat ongeveer 80% van de bestuurders die momenteel door de maatregel worden geraakt, zal overstappen op een emissievrije auto van de zaak. Zonder pseudo-eindheffing gaat de overheid voor 2030 uit van een verwachting van 83% emissievrije auto's binnen de zakelijke nieuwverkopen waarop bijtelling van toepassing is. Met de pseudo-eindheffing stijgt deze verwachting naar circa 95% (bandbreedte 90–98%). Op totaal wagenparkniveau kan de pseudo-eindheffing in 2030 circa 110.000 tot 235.000 extra volledig elektrische personenauto's opleveren ten opzichte van het basisscenario.

De vraag is dus niet langer of er een BEV-golf ontstaat. Die zit al in de cijfers. De vraag is tegen welke prijs die golf wordt geabsorbeerd wanneer zij terugkeert naar de occasionmarkt.

4. De contracten van vandaag creëren de occasionvoorraad van morgen

VNA-data laten zien dat de BEV-versnelling in de Nederlandse professionele leasemarkt al gaande is. In 2025 was 57% van de nieuwe personenauto's die als zakelijke lease werden geregistreerd volledig elektrisch, tegenover 48,2% in 2024 en 35,8% in 2023.

In 2025 werden 157.216 nieuwe personenauto's geregistreerd als zakelijke leaseauto, exclusief financial lease. Met een BEV-aandeel van 57% komt dit neer op circa 89.500 nieuwe zakelijke lease-BEV's in dat jaar.

Als de pseudo-eindheffing deze markt geleidelijk richting een mix dicht bij 100% BEV duwt, terwijl de jaarlijkse leasevolumes in grote lijnen stabiel blijven, kan de instroom uitkomen op circa 157.000 BEV's per jaar. Ten opzichte van de mix in 2025 zou dit ongeveer 67.500 extra BEV's per registratiejaar betekenen. Dit is een orde-van-grootte-scenario, geen voorspelling van overaanbod.

Maar de orde van grootte is relevant. Die 67.500 extra BEV's zijn gelijk aan ruim 43% – bijna de helft – van de totale markt voor nieuwe BEV's in Nederland in 2025. Belangrijker nog: zij vertegenwoordigen circa twee derde van de huidige markt voor gebruikte BEV's, aangezien BOVAG/RDC-data laten zien dat in 2025 101.947 gebruikte BEV's in Nederland van eigenaar wisselden. Deze berekening is gebaseerd op de VNA/RDC-definitie van zakelijke lease en is exclusief financial lease. De werkelijke impact op de totale zakelijke automarkt kan daardoor groter zijn.

Hoewel de markt voor gebruikte BEV's richting 2030 verder zal groeien, is de boodschap duidelijk: de pseudo-eindheffing kan een aanzienlijke extra jaarlijkse instroom creëren ten opzichte van de huidige omvang van het land en zijn markt voor gebruikte BEV's. Die kloof tussen stimulering van nieuwe registraties en absorptiecapaciteit in de occasionmarkt creëert het restwaarderisico.

5. De restwaardeschok zal niet in 2027 zichtbaar worden

De fiscale schok begint in 2027. De restwaardeschok komt later.

In de Nederlandse zakelijke leasemarkt ligt de gemiddelde looptijd van nieuwe leasecontracten rond de 48 maanden. Dat vormt daarom een solide basis om toekomstige retours te analyseren. Maar niet alle fleetvoertuigen keren exact op hetzelfde moment terug. Afhankelijk van contracten, vervangingsbeleid, gebruik en kilometrage kunnen sommige voertuigen al rond 36 maanden terugkeren.

Voertuigen die in 2027 worden geregistreerd, zullen vooral tussen 2030 en 2031 beginnen terug te keren. Voertuigen uit 2028 keren terug tussen 2031 en 2032. De registraties uit 2029 keren terug tussen 2032 en 2033. De registraties uit 2030 keren terug tussen 2033 en 2034.

Het risico komt echter niet uit één geïsoleerde golf. Het komt uit de stapeling van meerdere registratiejaren. Als de eerste golf niet snel wordt geabsorbeerd, kan zij nog in voorraad staan wanneer de volgende golf arriveert. Daar kan prijsdruk versnellen: niet omdat één registratiejaar terugkeert, maar omdat meerdere retourstromen zich kunnen opstapelen in een occasionmarkt die beperkt van omvang blijft.

Voor restwaarden is de conclusie eenvoudig: de druk begint niet wanneer de auto's terugkeren. Zij begint wanneer de contracten worden ondertekend, omdat volumes, looptijden, modellen en afzetkanalen dan al worden vastgelegd.

6. Wanneer de geschiedenis zich herhaalt, maar het risico opschaalt

Nederland heeft dit mechanisme al ervaren met de Tesla Model 3. In 2019 creëerden fiscale prikkels een uitzonderlijke piek van meer dan 30.000 nieuwe registraties. Vanaf eind 2024 keerden deze voertuigen in geconcentreerde volumes vanuit lease terug naar de Nederlandse occasionmarkt. De binnenlandse markt kon het volledige volume niet absorberen: ongeveer één op de drie gebruikte Model 3's moest via export een koper vinden.

Het mechanisme is precies hetzelfde als hier: fiscale prikkel, piek in nieuwe registraties, geconcentreerde lease-retours, druk op het occasionaanbod en export als uitlaatklep. Het verschil zit deze keer in de schaal. Bij de Tesla Model 3

ging het om één model waarvan in korte tijd grote aantallen op de occasionmarkt kwamen. De pseudo-eindheffing kan een vergelijkbaar effect veroorzaken, maar dan veel breder: over meerdere BEV-merken, segmenten en prijsniveaus, waarbij de voertuigen bovendien verspreid over meerdere jaren uit de lease terugkomen.

Het risico gaat dus niet langer over de absorptie van één model. Het gaat over de absorptie van een veel bredere zakelijke BEV-markt die geleidelijk terugkeert naar de occasionmarkt.

7. Export helpt, maar redt restwaarden niet

De Nederlandse occasionmarkt is een van de meest verweven markten van Europa. In 2025 registreerde Nederland 387.578 nieuwe auto's, importeerde het 310.558 gebruikte auto's en exporteerde het 311.847 gebruikte auto's. Import- en exportstromen vertegenwoordigden daarmee elk ongeveer 80% van de jaarlijkse markt voor nieuwe auto's.

Dit laat zien dat Nederland geen geïsoleerde markt is. De Nederlandse occasionmarkt is sterk internationaal verweven, waarbij import en export helpen om vraag en aanbod in balans te brengen en prijsverschillen tussen markten te corrigeren.

Maar export neemt het restwaardesrisico niet weg. Het verplaatst het. Als Nederland meer gebruikte BEV's genereert op hetzelfde moment dat andere Europese markten hun eigen elektrificatie versnellen, wordt exportabsorptie minder vanzelfsprekend. Duitsland, België, Frankrijk, Denemarken

en het Verenigd Koninkrijk hebben niet hetzelfde niveau van vraag naar gebruikte BEV's, niet hetzelfde fiscale beleid en niet dezelfde absorptiecapaciteit. Maar zij worden verbonden door dezelfde voertuigstromen.

“Export is een belangrijke uitlaatklep voor de Nederlandse markt, maar daarmee verdwijnt het risico niet. Als het aanbod van gebruikte BEV's sneller groeit dan de vraag in Nederland en andere Europese markten, zal uiteindelijk de prijs zich moeten aanpassen.”

Jan Jaap Koops — Business Development Manager bij Indicata Nederland

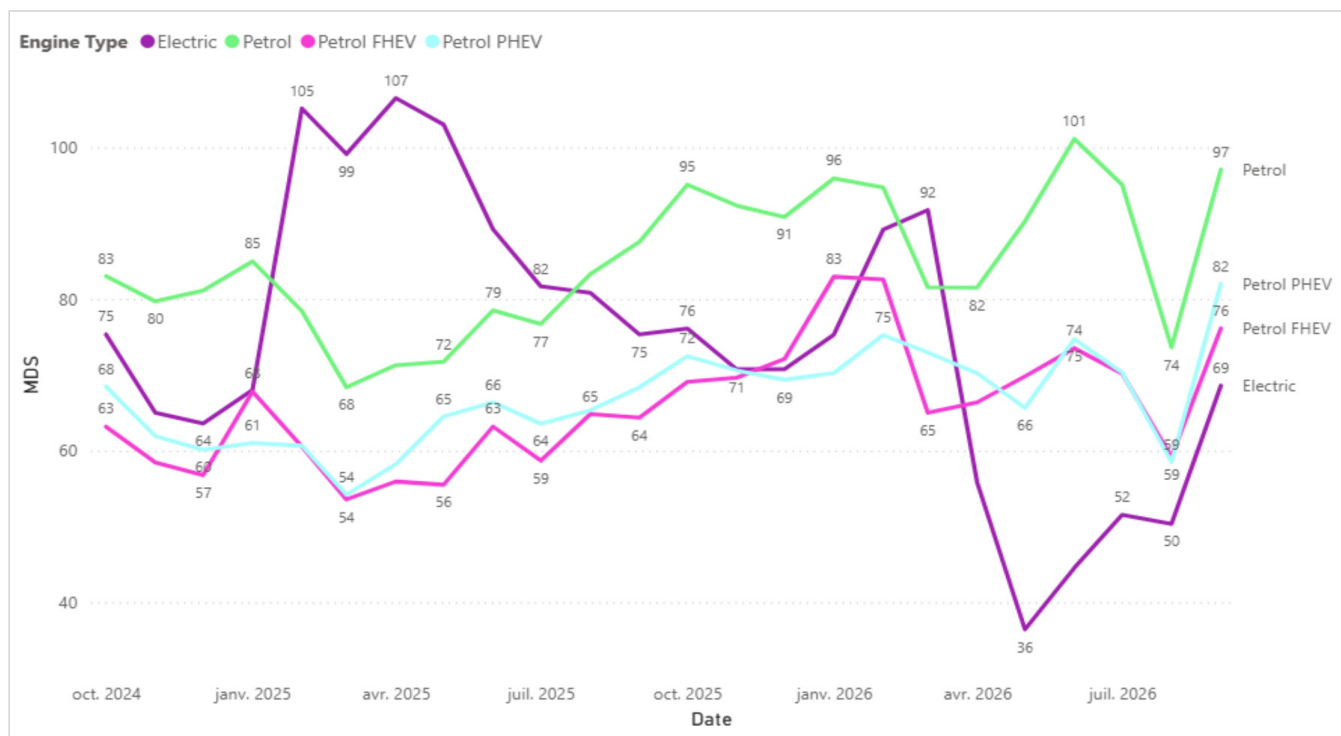
De kern is eenvoudig: het Nederlandse fiscale beleid bepaalt mede hoeveel BEV's de komende jaren op de occasionmarkt terechtkomen. De Europese occasionmarkt bepaalt vervolgens waar deze auto's worden verkocht en tegen welke waarde.

8. De markt voor gebruikte BEV's geeft al een waarschuwingssignaal

De vraag naar gebruikte BEV's groeit in Nederland, maar de stromen laten nu al druk op binnenlandse absorptie zien.

BOVAG/RDC-data laten zien dat in 2025 101.947 gebruikte BEV's in Nederland van eigenaar wisselden, tegenover 85.775 in 2024. De markt groeit. Tegelijkertijd importeerde Nederland 12.165 gebruikte BEV's en exporteerde het 37.167. Met andere woorden: er werden meer dan drie keer zoveel gebruikte BEV's geëxporteerd als geïmporteerd.

Dit signaal is belangrijk. Het BEV-absorptievraagstuk begint niet pas na de pseudo-eindheffing. Het bestaat al, zelfs in een volwassen markt. De pseudo-eindheffing voegt dus een nieuwe golf toe aan een markt waarin de balans tussen occasioneel aanbod, binnenlandse vraag en export nog niet is gestabiliseerd.



FIGUUR 2 — Market Days Supply in Nederland, voertuigen van 3 tot 4 jaar oud.

Bron: Indicata Market Tracker.

Kernboodschap

Voertuigen van 3 tot 4 jaar oud komen dicht bij het moment waarop veel zakelijke leaseauto's terugkeren op de markt. De ontwikkeling van de MDS in deze leeftijdscategorie laat zien in hoeverre de occasionmarkt dit toenemende aanbod kan opnemen. Een stijgende MDS, zeker in combinatie met dalende prijzen, is een duidelijk signaal dat het aanbod sneller groeit dan de vraag.

9. De restwaarde ontwikkelt zich per aandrijflijn anders

PHEV's en REEV's: een complexere restwaardeontwikkeling met meer risico

PHEV's zullen door de pseudo-eindheffing waarschijnlijk een deel van hun aantrekkelijkheid als zakelijke auto verliezen. Ze zijn niet emissievrij en hebben vaak een hogere catalogusprijs dan vergelijkbare benzineauto's. De werkgeversheffing van 12% kan daardoor relatief zwaar doorwerken in de TCO.

Daar komt bij dat ook andere fiscale voordelen afnemen. Sinds 2026 geldt voor PHEV's geen verlaagd MRB-tarief meer en sinds 2025 is er geen aparte BPM-tabel meer. Ook de Europese aanpassing van de PHEV utility factor zorgt ervoor dat de officiële CO₂-uitstoot steeds dichterbij het werkelijke gebruik komt. Daarmee neemt het fiscale voordeel van PHEV's verder af.

Voor de restwaarde werkt dit twee kanten op. Minder zakelijke PHEV-registraties betekenen op termijn ook minder gebruikte PHEV's die vanuit lease op de markt komen. Dat kan de restwaarde ondersteunen. Tegelijkertijd moeten deze auto's aantrekkelijk blijven voor particuliere kopers. Hogere gebruikskosten, gewicht, verouderde technologie of een beperkte elektrische actieradius kunnen die vraag juist afremmen.

Daarom zullen de verschillen tussen modellen groter worden.

Moderne PHEV's en REEV's met een goede elektrische actieradius, aantrekkelijk verbruik en een sterke particuliere vraag kunnen hun waarde relatief goed behouden. Oudere, zwaardere modellen met een beperkte elektrische actieradius

lopen meer risico. Ook import speelt hierbij een rol: minder Nederlands ex-leaseaanbod betekent niet automatisch minder aanbod als gebruikte PHEV's uit het buitenland naar Nederland blijven komen.

Voor OEM's betekent dit dat ook de productstrategie belangrijker wordt. Niet iedere PHEV of REEV zal in de toekomstige Nederlandse markt nog even relevant zijn. Bij nieuwe modellen zal daarom kritisch moeten worden gekeken naar elektrische actieradius, gewicht, gebruikskosten, prijsstelling en aantrekkelijkheid voor de particuliere koper.

De vraag is niet alleen welke restwaarde een model krijgt, maar ook of het product zelf nog voldoende aansluit bij de toekomstige markt.

FHEV's: een onderbelicht defensief restwaardeperspectief

Full hybrids verdienen een aparte beoordeling. Ze zijn niet emissievrij en worden daarom in de zakelijke automarkt benadeeld door de pseudo-eindheffing. Daardoor kunnen nieuwe FHEV-registraties via het zakelijke kanaal onder druk komen als bedrijven resoluter richting BEV's verschuiven.

Een lager toekomstig aanbod kan de restwaarde van FHEV's juist ondersteunen. FHEV's zijn voor particuliere kopers doorgaans eenvoudig te begrijpen. Ze hoeven niet te worden opgeladen, bieden een lager brandstofverbruik dan conventionele benzineauto's en hebben minder gepercipieerde gebruikscomplexiteit dan BEV's of PHEV's. In de occasionmarkt doet die eenvoud ertoe.

Nederlandse marktdata maken niet altijd een duidelijke uitsplitsing tussen zakelijke en particuliere FHEV's. Wel is

duidelijk dat full hybrids inmiddels een belangrijk deel van de hybride markt vormen. Als er in de toekomst minder FHEV's vanuit de zakelijke markt beschikbaar komen, terwijl de vraag onder particuliere kopers sterk blijft, kan dat de restwaarde van populaire modellen ondersteunen.

Die kans is niet universeel. Ze hangt af van merksterkte, segment, prijspositionering en geloofwaardigheid op het gebied van brandstofefficiëntie. Maar FHEV's moeten niet automatisch samen met andere niet-emissievrije voertuigen als restwaaderisico worden gegroepeerd. Voor FHEV-modellen met een sterke particuliere vraag kan het lagere toekomstige aanbod daardoor juist gunstig uitpakken voor de restwaarde

ICE en MHEV: lager toekomstig aanbod kan de juiste modellen ondersteunen

De pseudo-eindheffing betekent niet dat ICE- en MHEV-voertuigen automatisch moeten worden afgewaardeerd. Er is geen directe belasting op particuliere occasionkopers. De heffing geldt voor auto's van de zaak die door werkgevers ter beschikking worden gesteld, niet voor particuliere occasiontransacties.

Het risico op korte termijn zit daarom niet in een structureel fiscaal effect op occasions, maar vooral in het aanbod en de beschikbare afzetkanalen. Als OEM's, importeurs of dealers nog jonge ICE- of MHEV-auto's op voorraad hebben die oorspronkelijk voor de zakelijke markt waren bedoeld, terwijl bedrijven steeds meer overstappen op BEV's, moeten deze voertuigen mogelijk via andere kanalen worden verkocht: aan particulieren, zzp'ers, rental of via export. Als dit slecht wordt getimed of in korte tijd om grote aantallen gaat, kan dat tot prijsdruk leiden.

Na die overgangsperiode kan het effect op de restwaarde juist gunstiger worden. Als bedrijven na 2027 minder ICE- en MHEV-voertuigen registreren, komen er rond het 48-maandspunt ook minder jonge ICE- en MHEV-auto's terug op de occasionmarkt. Omdat de particuliere occasionvraag niet van de ene op de andere dag verdwijnt, kan een lager toekomstig aanbod de restwaarden van de juiste modellen ondersteunen.

Het onderscheid zal modelspecifiek zijn. ICE- en MHEV-voertuigen met solide particuliere vraag een aantrekkelijke prijs, vertrouwde gebruikskosten en beperkte afhankelijkheid van de zakelijke markt kunnen weerbaarder blijken dan een simpele fiscale lezing zou suggereren. Modellen die sterk fleetgedreven zijn, duur in gebruik of zwak in particuliere vraag blijven daarentegen meer blootgesteld.

MHEV's moeten daarbij eerder naast ICE-auto's worden geplaatst dan naast full hybrids. Ze kunnen profiteren van een lager brandstofverbruik en een gunstiger beeld bij consumenten dan conventionele ICE-auto's, maar bieden niet dezelfde voordelen als een full hybrid. FHEV's verdienen daarom een aparte beoordeling van de restwaarde, terwijl ICE en MHEV vooral moeten worden beoordeeld op particuliere vraag, toekomstig aanbod en de aantrekkelijkheid van het specifieke model.

BEV: fiscale winnaar onder restwaardedruk

De BEV wint in de markt voor nieuwe auto's. Dat is precies wat het risico in de occasionmarkt creëert.

Het BEV-risico is tweeledig. Het eerste risico komt uit de markt voor nieuwe auto's. Agressieve kortingen, catalogusprijsverlagingen en incentives die worden ingezet om BEV-registraties te ondersteunen, zetten directe druk

op occasionwaarden. Wanneer een nieuwe BEV met forse commerciële ondersteuning wordt verkocht, heeft dat ook gevolgen voor de waarde van gebruikte exemplaren.

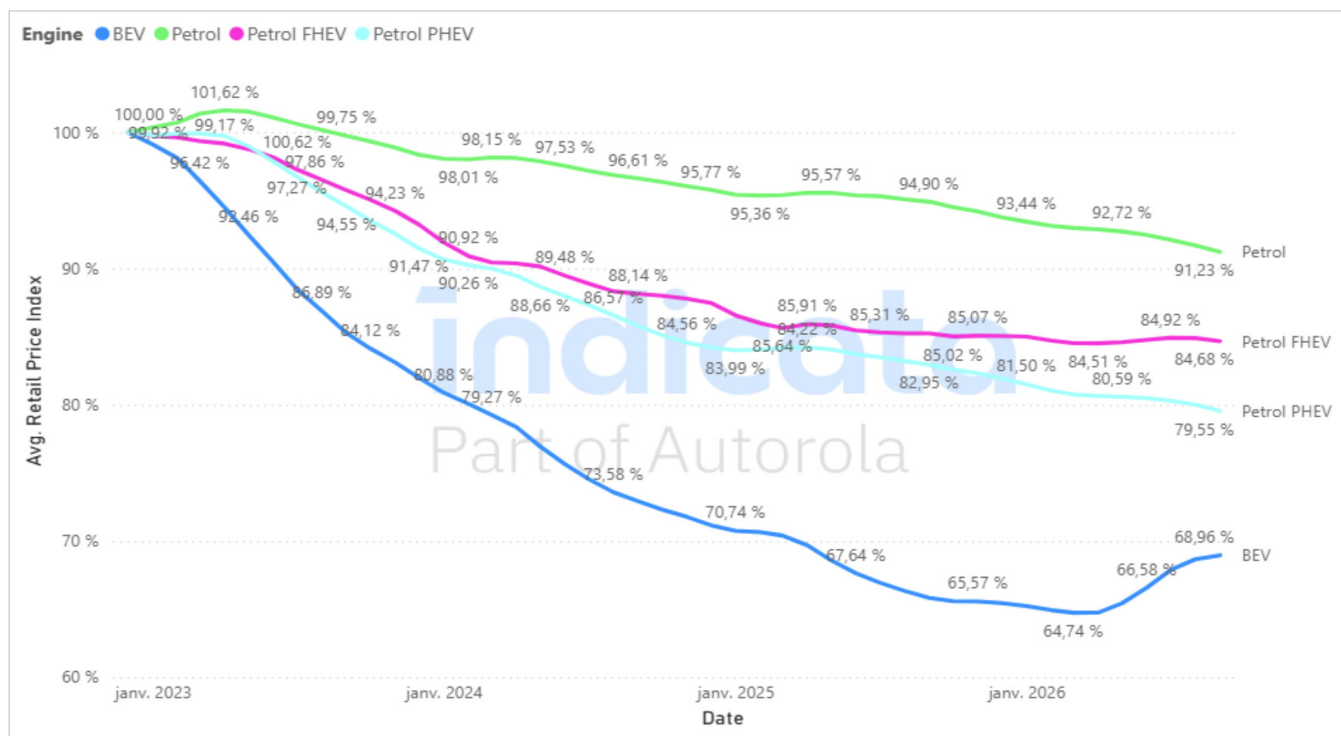
Het tweede risico komt uit volume. BEV's die tussen 2027 en 2030 in wagenparken worden geregistreerd, keren vooral rond het 48-maandspunt in grote aantallen terug naar de occasionmarkt. Als het aanbod van gebruikte BEV's sneller groeit dan de vraag, zal de prijs zich moeten aanpassen om vraag en aanbod weer in balans te brengen.

Prijstdruk op nieuwe BEV's vandaag, volumedruk op gebruikte BEV's morgen.



“Het BEV-risico is tweeledig. Kortingen en prijsverlagingen in de markt voor nieuwe auto's wegen nu al op occasionwaarden. En de voertuigen die vandaag worden geregistreerd, keren vooral rond het 48-maandspunt terug. De combinatie is duidelijk negatief voor restwaarden als de occasionvraag niet in hetzelfde tempo groeit.”

Yoann Taitz — Regional Head of Forecasting and Market Analysis



FIGUUR 3 — Retailprijsindex per aandrijflijn in Nederland.

Bron: Indicata Market Tracker.

Kernboodschap

De prijsdruk op gebruikte BEV's is al zichtbaar in de Nederlandse occasionmarkt. De grafiek betekent echter niet dat de ene aandrijflijn automatisch beter presteert dan de andere. De pseudo-eindeffing beïnvloedt de vraag naar nieuwe auto's per aandrijflijn, terwijl de ontwikkeling van de restwaarde ook wordt bepaald door de vraag naar occasions, het toekomstige aanbod en de ontwikkeling van de technologie. PHEV's en REEV's, FHEV's, ICE en MHEV's moeten daarom afzonderlijk worden beoordeeld.

10. Waar marktpartijen zich op moeten voorbereiden

De pseudo-eindheffing vraagt niet om een generieke reactie. Zij vraagt om concrete beslissingen. Voor de duidelijkheid moeten twee niveaus worden gescheiden: beslissingen per marktpartij en implicaties per aandrijflijn.

“Voor automotive bedrijven is de vraag niet alleen wat de pseudo-eindheffing betekent voor de Nederlandse zakelijke automarkt. Belangrijker is hoe zij hun volumes, modelmix, looptijden en remarketingstrategie moeten aanpassen voordat deze voertuigen terugkeren op de occasionmarkt.”

Job Boons — Sales Director bij Indicata & Solutions
Nederland

Beslissingen per marktpartij

Marktpartij	Belangrijkste risico	Prioriteit
Leasemaatschappijen	BEV's: vooral terugkeer rond 48 maanden; deels eerder afhankelijk van contract en kilometrage.	Breng toekomstige uitstroom in kaart naar registratiejaar, model, segment en looptijd; voorkom te grote pieken in de uitstroom; en beoordeel welke BEV's economisch geschikt zijn voor een Greentimer- of andere zakelijke tweede gebruikscyclus.
Captives / financieringsmaatschappijen	Restwaardeblootstelling wordt nu al vastgelegd in vandaag ondertekende contracten	Voer stresstests uit op portefeuilles op basis van toekomstige volumes, kortingen op nieuwe auto's, MDS, de opnamecapaciteit van de occasion- en exportmarkt en het potentiële gebruik van de Greentimerregeling; beoordeel daarbij het restwaarderisico bij de eerste terugkeer én op zeven- tot achtjarige leeftijd.
OEM's / importeurs	Afweging tussen CO ₂ -doelen op korte termijn, aandrijflijnstrategie en restwaardeblootstelling op middellange termijn	Stuur op BEV-volumes, kortingen, productmix en verkoopkanalen; toets PHEV- / REEV-lanceringen aan echte klantwaarde, gebruikskosten, elektrische actieradius, gewicht, fiscale behandeling en toekomstige occasionvraag
Dealers / remarketingpartijen	Niet-emissievrije voorraad met afnemende zakelijke vraag	Stuur snel bij richting particuliere kopers, zzp'ers, kleine zakelijke kopers, gerichte verhuur of export. Bij geschikte BEV's benut het bijtellingsvoordeel (de keuze voor Greentimer/ tweede lease cyclus ligt primair bij de leasemaatschappij of voertuigeigenaar); pas prijzen aan voordat voorraad oploopt.
Fleetmanagers	Fiscaal rationale BEV-keuzes zijn niet altijd geschikt voor de tweedehandsmarkt	Selecteer modellen ook op toekomstige occasionaantrekkelijkheid: praktijkactieradius, laadvermogen, batterijgarantie, uitrusting en merksterkte.

Voor rental- en vervangingsvoertuigen gelden enkele uitzonderingen. Niet-emissievrije vervangingsauto's kunnen maximaal 14 aaneengesloten dagen worden ingezet. Voor kortetermijnverhuur of tijdelijk zakelijk gebruik geldt maximaal 7 dagen, één keer per jaar per auto en per werkgever. Deze uitzonderingen beperken de impact bij kortdurend gebruik. Rental, short lease en tijdelijk zakelijk gebruik blijven echter wel geraakt worden door de pseudo-eindheffing.

Implicaties per aandrijflijn

Aandrijflijn	Verwachte marktimpact	Te nemen beslissing
BEV	Fiscale winnaar in de markt voor nieuwe auto's, maar onder restwaardedruk door het dubbele effect van kortingen op nieuwe auto's en toekomstige occasionvolumes	Vermijd overmatige concentratie per model, versie en retourjaar; bouw absorptiecapaciteit van occasionmarkt/export vanaf het begin in contracten in
PHEV / REEV	Zwakkere zakelijke relevantie en een selectievere, risicovollere restwaardevoorsicht. Lager toekomstig binnenlands aanbod kan recente modellen met grote actieradius ondersteunen, maar zwakkere fiscale behandeling, hogere gebruikskosten, voertuiggewicht, technologische complexiteit en onzekerheid rond particuliere vraag kunnen de vraag verminderen, vooral voor oudere, zwaardere of modellen met beperkte EV range	Scheid geloofwaardige PHEV's / REEV's met grote actieradius van zwakkere modellen; vermijd generieke afwaardering en beoordeel elektrische actieradius, CO ₂ -positionering, MRB/ BPM-blootstelling, gewicht, catalogusprijs, praktijkrendement, merksterkte, importblootstelling en particuliere/exportvraag voordat restwaarden of launchstrategie worden vastgesteld
FHEV	Benadeeld in de zakelijke automarkt, maar mogelijk ondersteund in de occasionmarkt door lager toekomstig aanbod en solide aantrekkingskracht op particuliere kopers	Beoordeel FHEV's afzonderlijk op restwaarde, vooral bij modellen met een sterke particuliere vraag, eenvoudig gebruik, goede brandstofefficiëntie en een sterk merk.
ICE / MHEV	Geen direct fiscaal effect op particuliere occasionkopers. Lagere zakelijke registraties kunnen toekomstig occasionaanbod verminderen en modellen met echte particuliere vraag ondersteunen. Kortetermijnrisico blijft beperkt tot voorraad- of kanaalverstoring als zakelijke volumes snel moeten worden omgeleid	Vermijd generieke afwaardering; onderscheid modellen met sterke particuliere vraag en lager toekomstig aanbod van modellen die historisch afhankelijk waren van fleetkanalen

Voor OEM's is het dilemma bijzonder duidelijk. Europese CO₂-regels zetten hen ertoe aan voldoende BEV's te registreren om kortetermijnboetes te vermijden. De pseudo-eindheffing zal die prikkel in Nederland verder versterken. Maar het restwaaderisico komt later, wanneer die volumes terugkeren naar de occasionmarkt.

Het conflict is dus een timingconflict: CO₂ wordt vandaag gemanaged; restwaarde wordt morgen betaald.

11. De kernindicatoren van een markt onder druk

Restwaardedruk zal niet zichtbaar worden in één enkel cijfer. Zij zal zichtbaar worden in de combinatie van voorraad, Market Days Supply (MDS), verkopen, prijzen en export.

Als de BEV-MDS stijgt terwijl prijzen dalen, absorbeert de vraag het aanbod niet langer op het huidige prijsniveau. Als jonge BEV-voorraad sneller groeit dan verkopen, concentreert het risico zich bij recent teruggekeerde leaseauto's.

Als BEV-export stijgt zonder prijsstabilisatie, fungeert export als uitlaatklep, maar beschermt het restwaarden niet noodzakelijk.

Als de prijzen van nieuwe BEV's dalen of kortingen toenemen, moeten de occasionwaarden snel worden aangepast. Als bij bepaalde modellen tegelijkertijd de voorraad en MDS stijgen, de prijzen dalen en veel voertuigen rond hetzelfde moment terugkomen op de occasionmarkt, moeten deze modellen binnen de portefeuille als een verhoogd risico worden beschouwd.

Als de voorgestelde Greentimerregeling wordt ingevoerd, moeten aanvullende indicatoren worden gevolgd: het zakelijke gebruik van BEV's van vijf tot acht jaar oud, het aantal leasemaatschappijen dat BEV-producten voor een tweede gebruikscyclus aanbiedt, de export van vijf- tot zesjarige BEV's, de ontwikkeling van MDS en prijzen van oudere BEV's, risico's rond de batterijconditie, garantiedekking en restwaarden op zeven- tot achtjarige leeftijd.

12. Een Nederlandse belasting, een Europese schokgolf

De pseudo-eindheffing is een Nederlandse belasting. De restwaarde-impact wordt Europees.

Nederland kan niet geïsoleerd worden geanalyseerd. De occasionmarkt functioneert al met aanzienlijke import- en exportstromen. Als BEV-volumes in Nederland sterk stijgen, zullen sommige van die voertuigen elders kopers moeten vinden. Maar ook die andere markten bevinden zich zelf in transitie.

Een tweede binnenlands afzetkanaal: de voorgestelde Greentimerregeling

Op het moment dat deze whitepaper wordt afgerond, stelt de Nederlandse overheid ook een Greentimerregeling voor - onder voorbehoud van parlementaire goedkeuring. De regeling is bedoeld om gebruikte BEV's na hun eerste zakelijke of leasecyclus nog een tweede zakelijke levensfase te geven.

De regeling speelt rechtstreeks in op het vraagstuk van marktabsorptie dat in deze whitepaper wordt beschreven. Volgens het huidige voorstel komen volledig elektrische auto's van de zaak tussen vijf en acht jaar oud in aanmerking voor een verlaagd bijtellingspercentage van 14%, berekend over de oorspronkelijke cataloguswaarde, voor een periode van maximaal drie jaar.

Vanuit restwaardeperspectief is dit relevant omdat hiermee een potentieel binnenlands afzetkanaal ontstaat tussen de eerste zakelijke cyclus en de particuliere occasionmarkt. Uit het onderzoek van Revnext voor de Nederlandse overheid

blijkt dat ongeveer 15–20% van de vijf- tot zesjarige EV's uit Nederland wordt geëxporteerd, tegenover ongeveer 3% van benzineauto's van dezelfde leeftijd. Dit bevestigt dat export nu al een belangrijke rol speelt op het moment dat veel BEV's hun eerste zakelijke cyclus beëindigen.

De Greentimerregeling kan daardoor de directe afhankelijkheid van export verminderen, de opname van gebruikte BEV's over een langere periode spreiden en mogelijk de restwaarden rond en na de eerste leasecyclus ondersteunen. Revnext illustreert de onderliggende economische logica aan de hand van een BEV met een oorspronkelijke prijs van €40.000. Na vijf jaar kan de indicatieve waarde nog rond €20.000 liggen, terwijl deze na acht jaar kan zijn gedaald tot ongeveer €13.000. Een tweede zakelijke cyclus kan daarmee de periode overbruggen tussen de eerste terugkeer uit lease, wanneer de auto voor de particuliere markt mogelijk nog te duur is, en een later moment waarop deze voor particuliere occasionkopers beter betaalbaar is.

De Greentimerregeling moet echter niet worden gezien als een automatische oplossing voor het restwaaderisico. Werknemers moeten een vijf- tot achtjarige BEV aantrekkelijk genoeg vinden ten opzichte van een nieuwe auto van de zaak. Tegelijkertijd moeten leasemaatschappijen en wagenparkbeheerders bereid zijn deze voertuigen voor een tweede zakelijke cyclus aan te bieden. Daarbij moeten zij rekening houden met de conditie van de batterij, onderhoudskosten, garantiedekking, het verwachte gebruik en de restwaarde op zeven- of achtjarige leeftijd.

Daarmee verandert ook het restwaardevraagstuk. De vraag is niet langer alleen: **wat is deze BEV waard wanneer hij na de eerste vier of vijf jaar terugkomt?** Daar komt een tweede vraag bij: **kan deze BEV nog twee of drie jaar economisch verantwoord worden ingezet en wat is zijn restwaarde op zeven- of achtjarige leeftijd?**

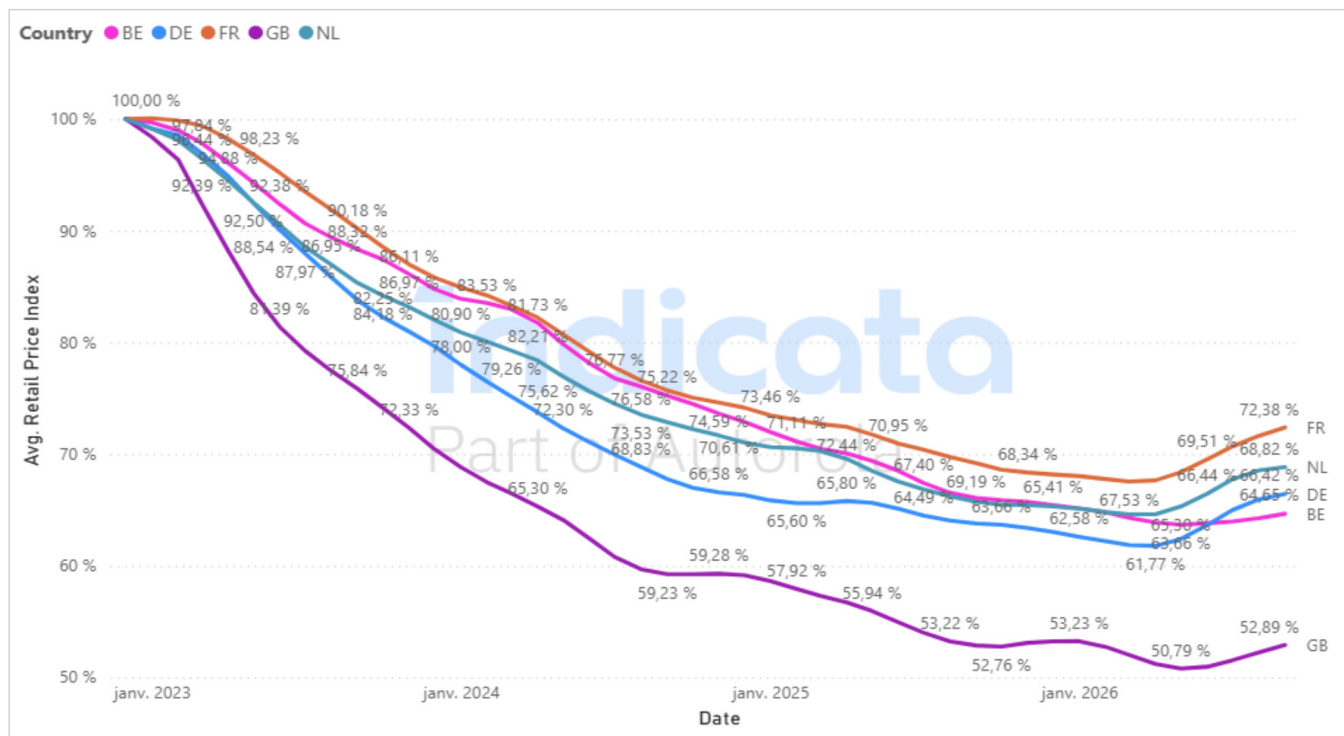
De Greentimerregeling kan daarmee een tegenwicht bieden aan de toekomstige druk door een groeiend aanbod van gebruikte BEV's. De daadwerkelijke impact hangt echter af van de acceptatie door werknemers, de deelname van leasemaatschappijen, de economische haalbaarheid van een tweede leasecyclus en de mate waarin de Nederlandse particuliere markt deze voertuigen later in hun levenscyclus kan opnemen.

Duitsland, Frankrijk, België, Denemarken en het Verenigd Koninkrijk zullen niet hetzelfde beleid, hetzelfde niveau van vraag naar gebruikte BEV's of dezelfde BEV-volwassenheid hebben. Maar ze worden verbonden door dezelfde voertuigstromen.

Het Verenigd Koninkrijk is een interessante vergelijking. Onder het ZEV-mandaat worden BEV-volumes daar eveneens door regelgeving aangejaagd. Nederland heeft echter via export naar andere Europese markten een belangrijke veiligheidsklep wanneer het binnenlandse aanbod te snel groeit. Voor het Verenigd Koninkrijk is die uitweg door de rechtsgestuurde markt veel beperkter. Daardoor worden de gevolgen voor de binnenlandse occasionmarkt en de prijzen sneller zichtbaar wanneer het aanbod sneller groeit dan de vraag naar gebruikte BEV's.

De Europese vraag is daarom eenvoudig: wanneer meerdere markten tegelijkertijd meer gebruikte BEV's genereren, wie absorbeert ze dan en tegen welke prijs?

Nederland kan de volumes creëren. **Maar de uiteindelijke waarde hangt af van het vermogen van de Europese markt om de juiste koper te vinden, voor de juiste BEV, tegen de juiste prijs en op het juiste moment.**



FIGUUR 4 — BEV-retailprijsindex, Nederland versus buurlanden.

Bron: Indicata Market Tracker.

Kernboodschap

De exportcapaciteit voor Nederlandse BEV's zal ook afhangen van de situatie in buurlanden. Als meerdere landen tegelijk te maken hebben met prijsdruk op BEV's of een groeiend aanbod van jonge elektrische occasions, blijft export een nuttige uitlaatklep, maar is die mogelijk onvoldoende om de restwaarden te beschermen.

13. Conclusie

De pseudo-eindheffing zal de elektrificatie van Nederlandse zakelijke wagenparken versnellen. Maar zij beschermt restwaarden niet. Integendeel: zij creëert toekomstige druk die vandaag al moet worden meegenomen in fleet-, prijs-, mix-, looptijd- en remarketingbeslissingen.

De eerste conclusie is dat fiscaal beleid eerst inwerkt op de markt voor nieuwe auto's. Het kan bedrijven richting BEV's duwen door de werkgevers-TCO van niet-emissievrije voertuigen sterk te veranderen. Maar het creëert niet automatisch de occasionvraag die nodig is om diezelfde voertuigen circa vier jaar later te absorberen. Deze kloof tussen stimulering van nieuwe registraties en occasionabsorptie vormt de kern van het restwaarderisico.

De tweede conclusie is dat de Nederlandse markt niet groot genoeg is om op zichzelf te analyseren. Nederland is al sterk verbonden met Europese import- en exportstromen. Export zal een deel van de druk verlichten, maar neemt het risico niet weg. Als meerdere Europese markten tegelijkertijd meer gebruikte BEV's genereren, wordt Europese absorptiecapaciteit doorslaggevend.

De voorgestelde Greentimerregeling kan een extra binnenlands afzetkanaal creëren voor gebruikte BEV's in een tweede zakelijke cyclus en daarmee de directe afhankelijkheid van export verminderen. Maar daarmee verdwijnt het restwaardevraagstuk niet. Een deel daarvan verschuift van de eerste terugkeer uit lease naar de economische haalbaarheid en waardering van BEV's op zeven- of achtjarige leeftijd.

De derde conclusie is dat niet alle niet-emissievrije aandrijflijnen op dezelfde manier moeten worden gelezen.

PHEV's en REEV's verliezen zakelijke relevantie, maar hun restwaardetraject hangt af van meer dan alleen lager toekomstig aanbod. Recente modellen met grote elektrische actieradius kunnen hun restwaarde beter behouden als zij geloofwaardige elektrische inzetbaarheid, concurrerende gebruikskosten en echte aantrekkingskracht op particuliere kopers bieden. Een zwakkere fiscale behandeling, hoger voertuiggewicht, veranderende CO₂-methodologie en technologische veroudering kunnen echter ook de occasionvraag verminderen, vooral voor oudere, zwaardere of modellen met een kleinere actieradius. Lager toekomstig aanbod ondersteunt restwaarden alleen als er voldoende vraag blijft. FHEV's verdienen een aparte beoordeling: zij worden benadeeld in de nieuwe zakelijke markt, maar kunnen in de occasionmarkt weerbaarder blijken als lager toekomstig aanbod samenvalt met solide particuliere vraag. ICE- en MHEV-voertuigen moeten evenmin zonder meer worden afgewaardeerd. Omdat de pseudo-eindheffing particuliere occasionkopers niet rechtstreeks belast, kan een lager toekomstig aanbod van zakelijke auto's juist gunstig zijn voor de restwaarde van bepaalde modellen.

De slotconclusie is operationeel: wachten tot de leaseauto's terugkomen is te laat. Beslissingen moeten nu worden genomen: welke modellen worden geregistreerd, in welke volumes, met welke looptijden, tegen welke nettoprijzen, via welke afzetkanalen en met welke occasion- en exportabsorptiecapaciteit.

De pseudo-eindheffing is daarom niet alleen een belastingkwestie. Het is een assetmanagementkwestie.

“Fiscaal beleid kan de BEV-golf creëren. Het creëert niet automatisch de occasionkopers die die golf kunnen absorberen. Voor restwaarden begint het risico niet over vier jaar: het wordt nu al ingebouwd in de fleetcontracten die vandaag worden ondertekend.”

Yoann Taitz — Regional Head of Forecasting and Market Analysis

Slotboodschap

De restwaarde van morgen wordt vandaag al vastgelegd in fleetbeslissingen.

14. Voorbereiden op de volgende golf

De exacte impact op restwaarden wordt pas duidelijk naarmate aanbod, vraag, prijzen en exportstromen zich ontwikkelen. Maar de blootstelling wordt nu al gecreëerd in de contracten van vandaag.

“De pseudo-eindheffing zal niet alleen veranderen wat bedrijven registreren. Zij zal ook de vragen veranderen die onze klanten vandaag moeten beantwoorden: welke modellen selecteren we, hoe lang contracteren we ze, waar keren ze terug en kan de occasionmarkt ze absorberen tegen de verwachte waarde?”

Stefan de Jong — Business Development Manager bij Indicata Nederland

Indicata kan marktpartijen helpen zich voor te bereiden door bredere marktinzichten via whitepapers en Market Watch te combineren met continue marktmonitoring via Market Tracker, vooruitkijkende restwaarde-inzichten via RV Tracker en onafhankelijke portfolio- of restwaardebenchmarkanalyses.

Samen helpen deze tools om veranderende marktomstandigheden vroeg te signaleren, bestaande aannames te toetsen en restwaardestrategieën aan te passen voordat voertuigen terugkeren naar de occasionmarkt.

15. Bronnen en reikwijdte

Publieke Nederlandse datasets isoleren full hybrids niet altijd naar eigendomskanaal. De FHEV-analyse in dit paper is daarom een restwaarde-interpretatie op basis van beschikbare registratiegegevens, occasionvraaglogica en verwacht toekomstig aanbod, en geen precieze officiële splitsing tussen fleet en particulier.

Publieke bronnen

- Nederlandse overheid / Rijksfinanciën — Belastingplan 2026, pseudo-eindheffing, reikwijdte, tarief, gedragsdoelstelling en verwachte impact op BEV-volumes.
- Dutch Government / Prinsjesdag fiscal proposals and Revnext — proposed Greentimer scheme, target group, design, behavioural effects, export issue and second-life economics for used BEVs.
- VNA — Autoleasemarkt in cijfers 2025, zakelijke lease, elektrificatie van nieuwe leaseregistraties en de rol van leasing in fleet-elektrificatie.
- BOVAG / RAI / RDC — registraties van nieuwe auto's in 2025, EV Market Monitor H2 2025, volumes gebruikte BEV's, import en export.
- BOVAG / RAI Vereniging / RDC — Nederlandse registraties van nieuwe auto's naar hybridetype, inclusief full hybrids, plug-in hybrids en mild hybrids.
- VNA — NL Leaseregistraties, november 2025, BEV- en PHEV-aandelen in nieuwe leaseregistraties.
- RVO / Revnext — Trendrapport Nederlandse markt personenauto's, nieuwe PHEV-registraties, occasiontransacties en importstromen.
- Belastingdienst / Rijksoverheid — MRB- en BPM-behandeling van PHEV's, inclusief het einde van het verlaagde MRB-tarief en het verdwijnen van de aparte PHEV-BPM-tabel.

- Europese Commissie / EUR-Lex — herziening van de PHEV utility factor en de kloof met werkelijke CO₂-emissies.
- KVK / BOVAG — operationele guidance over uitzonderingen op de pseudo-eindheffing voor kortetermijnverhuur en vervangingsvoertuigen.
- Europese Commissie / EUR-Lex — CO₂-emissienormen voor nieuwe personenauto's en bestelwagens, Verordening 2025/1214.
- Franse publieke bronnen — Légifrance, DGE en het ministerie voor Ecologische Transitie voor het Franse voorbeeld rond voordeel in natura en regels voor fleetvergroening.

Indicata-bronnen

- Indicata Market Tracker / Market Watch: retailprijsindices, MDS, voorraad en verkopen naar aandrijflijn, leeftijd en markt.
- Market Days Supply (MDS) geeft aan hoeveel dagen het huidige marktaanbod nodig heeft om te worden verkocht bij het huidige verkooptempo. Een stijgende MDS betekent daarmee dat het aanbod sneller groeit dan de vraag, of dat de verkoopsnelheid afneemt.

Reikwijdte

Dit document is een marktanalyse en vormt geen juridisch, fiscaal, boekhoudkundig of arbeidsrechtelijk advies. Het onderscheidt de fiscale regels en marktdata die beschikbaar waren op het moment van schrijven van hun mogelijke toekomstige effecten op registraties, remarketingstromen en restwaarden.

Kernpunt

Fiscaal beleid kan BEV-adoptie in zakelijke wagenparken versnellen, maar creëert niet automatisch de occasionkopers die nodig zijn om die voertuigen circa vier jaar later te absorberen.

De Nederlandse pseudo-eindheffing creëert daardoor een toekomstig restwaardevraagstuk dat nu al in de fleet en lease contracten van vandaag wordt vastgelegd.

Auteur

Yoann Taitz - Regional Head of Forecasting and Market Analysis

Met bijdragen van:

Job Boons - Sales Director, Indicata & Solutions Nederland

Jan Jaap Koops - Business Development Manager, Indicata Nederland

Stefan de Jong - Business Development Manager, Indicata Nederland

Nederlandse editie — september 2026.

Deze analyse is gebaseerd op het Nederlandse Belastingplan 2026 en op marktdata die beschikbaar waren op het moment van schrijven. Het is een markt- en restwaardeanalyse, geen juridisch, fiscaal, boekhoudkundig of arbeidsrechtelijk advies.

For more insights
on B2B market
trends, please visit:

<https://indicata.com/market-watch/>

