



De waarde van een nieuw kenteken

Auteur(s):

Haan, M.A.

Kooreman, P.

Werkzaam bij de vakgroep micro-economie, Rijksuniversiteit Groningen. Dit artikel is gebaseerd op P. Kooreman en M. Haan, *Veblen effects when license plates signal car age*, mimeo, Rijksuniversiteit Groningen. De paper is beschikbaar via internet;

<http://www.eco.rug.nl/medewerk/kooreman/plates.pdf>

Verschenen in:

ESB, 84e jaargang, nr. 4210, pagina 489, 25 juni 1999

Rubriek:**Trefwoord(en):**

automarkt

De uitgifte van een nieuwe nummerplaat zou de overheid geld op kunnen leveren. Consumenten zijn namelijk bereid voor een auto met zo'n kenteken meer te betalen.

Op 10 juni is er in Nederland weer een nieuwe serie kentekens geïntroduceerd. Nieuwe auto's rijden nu rond met een nummerbord van het type ##-XX-XX, waarbij X een letter is en # een cijfer. De mogelijkheden van de vorige reeks, van het type XX-XX-##, waren nog niet uitgeput. Nummerborden beginnend met ZN waren nog maar net uitgegeven. Toch besloot de RDW¹ om vervroegd over te gaan tot de invoering van de nieuwe reeks.

De vorige wijziging vond plaats in augustus 1991, toen de laatste nummerborden van het type XX-##-XX werden afgegeven. Ook toen kwam die wijziging onverwacht. In beide gevallen is de reden van de plotselinge invoering dezelfde. Uit angst dat consumenten massaal gaan wachten op de invoering van een nieuw nummerbord, en dealers en producenten daardoor in de problemen komen, is besloten al veel eerder met de nieuwe serie te beginnen.

Eigenlijk is dat merkwaardig. Er lijkt immers weinig reden om aan een nieuw nummerbord een grotere waarde te hechten dan aan een oud nummerbord. De prestaties van een auto zullen niet afhankelijk zijn van het nummerbord dat er aangeschroefd is. Natuurlijk duidt een nieuw type nummerbord er op dat de auto nieuwer is. Maar omdat het in Nederland sowieso al mogelijk is om aan de hand van het kenteken de leeftijd van een auto tot op de maand nauwkeurig te achterhalen, lijkt er weinig reden om te wachten met de aanschaf van een nieuwe auto totdat een nieuw type nummerbord is geïntroduceerd. De RDW verzekert ons dan ook dat het type kenteken van een auto geen enkele invloed heeft op de inruilwaarde.

Effect op de inruilwaarde

Maar klopt dat verhaal wel? Is een auto met een nieuw type nummerbord evenveel waard als een auto met een oud type nummerbord, die verder dezelfde karakteristieken heeft? Met andere woorden, gedragen autokopers zich inderdaad op de manier die economische tekstboeken veronderstellen? Die vraag proberen we in dit artikel te beantwoorden. Nu wordt de prijs van een nieuwe auto vastgesteld door de fabrikant, die daarbij geen onderscheid kan maken tussen exemplaren met een oud en een nieuw kenteken. Daarom beperken we ons tot de tweedehands markt. Zijn consumenten bereid meer te betalen voor een auto met een nieuw kenteken, dan zou dat in de prijzen voor tweedehandsauto's tot uitdrukking moeten komen. We onderzoeken daarom of er een systematisch verschil is in waarde tussen een auto met een nieuw nummerbord (destijds dus van het type XX-XX-##), en een met een oud nummerbord (van het type XX-##-XX).

Voor ons onderzoek verzamelden we gegevens van 462 transacties van tweedehands Peugeots in de periode 1992-1998 bij drie dealers in het midden des lands. De data zijn afkomstig uit advertenties in een huis-aan-huis blad. De bewuste Peugeot-dealers waren de enige die in hun advertenties systematisch melding maakten van de exacte specificaties van de auto die werd aangeboden, de maand waarin de auto werd geproduceerd en de kilometerstand, gegevens die noodzakelijk zijn voor onze analyse. We beperken ons tot auto's met een benzinemotor. De prijs die we waarnemen is de vraagprijs, en niet de uiteindelijke transactieprijs. Op onze schattingen voor een eventueel nummerbord-effect heeft dat geen invloed. Wanneer een tweedehands auto door een dealer wordt verkocht, bestaat er in het algemeen weinig ruimte voor onderhandeling. En als die ruimte bestaat, is er weinig reden om aan te nemen dat er op auto's met een nieuw nummerbord systematisch meer of minder wordt afgedongen dan op auto's met een oud nummerbord. Bovendien, zo vertelde een dealer ons, worden die vraagprijzen gebaseerd op een landelijk computersysteem, waarin recente transacties van soortgelijke auto's zijn opgenomen. Er is dus weinig reden om aan te nemen dat er grote discrepanties zijn tussen vraag- en verkoopprijs. Als er al verschillen zijn, dan zullen ze onze schattingsresultaten nauwelijks beïnvloeden.

We gaan voor een aantal variabelen de invloed op de prijs na; een constante term, de leeftijd van de auto in jaren², de motorinhoud, het aantal afgelegde kilometers, dummies voor het model (Peugeot 106, 205, 309, 405, of 605), het kwartaal waarin de auto werd geproduceerd, een dummy voor automatische transmissie, en natuurlijk een dummy voor een nieuw kenteken. De belangrijkste uitkomsten zijn vermeld in [tabel 1](#).

Tabel 1. Factoren die de prijs van een tweedehandsauto beïnvloeden

	prijseffect
	%
leeftijd in jaren	-11,6
motorinhoud (deciliter)	6,2
aantal km (x 1000)	-0,24
nieuw kenteken	4,2

Alle variabelen zijn significant op 5%-niveau.

Nieuw kenteken, hogere prijs

Uit de tabel blijkt dat een Peugeot gemiddeld 11,6% per jaar aan waarde verliest. Een deciliter meer motorinhoud levert een 6% hogere waarde op. Elke 1000 kilometer die zijn afgelegd, leiden tot een waardeverlies van gemiddeld 0,24%. En, de meest opvallende uitkomst, een nieuw kenteken leidt tot een tweedehands waarde die 4,2% hoger ligt dan bij een oud kenteken. Dus zelfs wanneer we rekening houden met factoren als leeftijd en het aantal afgelegde kilometers, dan nog blijken autokopers bereid een forse premie te betalen voor een auto die voorzien is van een nieuw type nummerbord.

Natuurlijk is het mogelijk dat onze nummerbord-dummy iets anders oppikt dan wat we eigenlijk willen meten. Om dat te onderzoeken vervingen we de dummy eerst door een dummy voor auto's van na augustus 1990, en vervolgens door een dummy voor auto's van na augustus 1992. In beide gevallen blijkt de nieuwe dummy niet significant. Kijken we naar de geschiedenis van de verschillende Peugeot-modellen, dan blijkt dat de waardeverhoging ook niet verklaard kan worden door wijzigingen in de specificaties van die modellen. Dat duidt er op dat de plotselinge waardeverhoging die we in [tabel 1](#) vinden, echt het gevolg is van de invoering van een nieuw nummerbord.

100.000 kilometer-effect

Onze resultaten suggereren dat de gemiddelde autokoper niet voldoet aan het beeld van de koele, calculerende consument die puur op basis van zakelijke afwegingen keuzes maakt. Blijkbaar spelen ook emotionele factoren een belangrijke rol. Een interessante vraag is dan of we nog andere effecten kunnen vinden die duiden op soortgelijke emotionele overwegingen.

Volgens de folklore is het verstandig om een auto te verkopen voordat deze 100.000 kilometer op de teller heeft staan. Is die grens eenmaal gepasseerd, zo wordt vaak beweerd, dan levert de auto tweedehands meteen een stuk minder op. Met behulp van onze dataset kunnen we dat gemakkelijk onderzoeken. [tabel 2](#) geeft de belangrijkste schattingsresultaten van een regressie met dezelfde specificatie als die in [tabel 1](#), maar met toevoeging van een 100.000 kilometer-dummy.

Tabel 2. Factoren die de prijs van een tweedehands auto beïnvloeden, inclusief 100.000 kilometer-effect

	prijseffect
	%
leeftijd in jaren	-11,7
motorinhoud (deciliter)	6,2
aantal km (x 1000)	-0,18
nieuw kenteken	4,3
100.000 km gereden	-6,9

Alle variabelen zijn significant op 5%-niveau

Ton op de teller, lagere prijs

Allereerst blijkt de nieuwe dummy de coëfficiënten van de andere variabelen nauwelijks te beïnvloeden, behalve dan die van het aantal kilometers, maar dat ligt voor de hand. Het 100.000-kilometer-effect blijkt echter fors. Een auto waarvan de teller deze magische grens overschrijdt blijkt in één klap 6,9% minder waard te zijn. Ook hier hebben we getest hoe robuust het gevonden effect is. Vervangen we de 100.000 kilometer-dummy door een 90.000 of een 110.000 kilometer-dummy, dan blijken deze niet significant. De waardedaling is dus ondubbelzinnig verbonden met het bereiken van de 100.000 kilometergrens.

Held van de straat met een nieuwe plaat

In dit artikel toonden we aan dat een nieuw type kenteken een tweedehands auto ceteris paribus ruim 4% duurder maakt. Wordt de 100.000 kilometergrens bereikt, dan daalt de waarde met bijna 7%. Bij de aanschaf van een auto spelen blijkbaar andere dan strikt rationele en zakelijke overwegingen een rol. Automobilisten hechten een grote waarde aan een nieuw nummerbord, waarschijnlijk omdat het een sterk signaal is naar de buitenwereld over de leeftijd van de auto. Of, zoals een van de dealers het zo plastisch wist uit te drukken, "men geilt op een nieuw nummerbord". Economen spreken liever van een Veblen-effect ³ (zie kader). Zo'n effect bestaat wanneer consumenten bereid zijn voor een goed dat functioneel gelijk is aan een ander goed, toch een hogere prijs te betalen. En dat is precies het geval bij ons nummerbord-effect. Die bereidheid om meer te betalen bestaat, zo luidt de theorie, omdat men op die manier aan de buitenwereld kan laten zien goed bij kas te zitten of op wat voor manier dan ook er bij te horen. In het geval van auto's staat iemand in hoger aanzien naarmate hij in een nieuwere auto rondrijdt. Of althans, wanneer de buitenwereld denkt dat dat het geval is. Strikt genomen

geeft het type kenteken geen extra informatie over de leeftijd van de auto; deze is immers, zoals gezegd, tot op de maand nauwkeurig te achterhalen. Maar stel nu dat de buitenwereld de leeftijd van auto's ruw inschat aan de hand van alleen het type kenteken. Gemiddeld is een auto met een oud kenteken zo'n acht jaar ouder dan een auto met een nieuw kenteken. En als consumenten het belangrijk vinden hoe anderen de leeftijd van hun auto inschatten zullen ze bereid zijn meer te betalen voor een auto met een nieuw kenteken.

Veblen-effect

Het Veblen-effect is genoemd naar Thorstein Veblen (1857-1929), een Amerikaans econoom van Noorse komaf. Veblen was een van de grondleggers van de institutionele economie en de eerste redacteur van de *Journal of Political Economy*. In 1899 veroorzaakte hij in de vs grote opschudding met de publicatie van zijn eerste boek *The theory of the leisure class*, een cynische aanklacht tegen het consumptiegedrag van zijn rijke tijdgenoten ⁴. De rijken, zo betoogde hij, consumeren bij voorkeur dure goederen, niet omdat die mooier of beter zijn dan goedkopere exemplaren, maar simpelweg omdat ze op die manier aan anderen kunnen tonen hoe rijk ze zijn. Leden van een lagere klasse willen zich graag rijker voordoen dan ze zijn, en zullen daarom geneigd zijn te consumptiegewoonten van de rijken te imiteren. Voorzover ze zich dat kunnen permitteren natuurlijk. Mensen maken zich schuldig aan 'conspicuous consumption' ofwel opzichtige consumptie.

In het jargon van economen wordt de term Veblen-effect in verschillende betekenissen gebruikt. In veel tekstboeken wordt het, naast het Giffen- goed, genoemd als een van de gevallen waarin de standaardanalyse van het vraaggedrag van consumenten niet opgaat. Goederen met een Veblen- effect zijn dan goederen waarvoor de vraag groot is als de prijs hoog is ⁵.

Meer algemeen wordt het Veblen-effect ook wel gedefinieerd als een

situatie waarin het nut van een persoon mede afhangt van het nut of de consumptie van andere personen ⁶.

Recent is een aantal pogingen gedaan om het Veblen-effect speltheoretisch, als signaleringsmodel, te modelleren. De consumptie van bepaalde goederen fungeert dan als signaal voor het inkomen van een consument. De meest geslaagde poging is die van Bagwell en Bernheim. Zij definiëren een Veblen-effect als een situatie waarin consumenten bereid zijn voor een goed dat functioneel gelijk is aan een ander goed toch een hogere prijs te betalen, en formuleren een model waarin die situatie zich inderdaad voor kan doen ⁷. Hun definitie is ook van toepassing op het effect van een nieuw kenteken; het verandert niets aan de functionaliteit van een auto. Toch zijn consumenten bereid voor een auto met zo'n nieuw kenteken een hogere prijs te betalen.

Het 100.000 kilometer-effect lijkt met deze theorie toch wat lastiger te verklaren. De afstand die een auto heeft afgelegd is voor de buitenwereld immers veel minder goed waarneembaar dan het type kenteken. Misschien hanteert de buitenwereld ook hier weer een ruwe indeling, nu tussen auto's die meer en auto's die minder dan 100.000 km hebben gereden. De leeftijd van de laatste categorie wordt een stuk lager ingeschat. Heeft men net een tweedehands auto aangeschaft, dan zullen anderen nog vaak vragen hoeveel er op de teller staat. Na verloop van tijd wordt dat een stuk minder. In dat geval zou er inderdaad een reden zijn om meer te betalen voor een auto die nog net geen 100.000 km op de teller heeft.

Implicaties

Enkele weken geleden is er weer een nieuwe reeks kentekens geïntroduceerd. In feite geeft de overheid zo'n nieuw kenteken gratis aan iedereen die op dat moment een nieuwe auto aanschaft. En dat terwijl die consumenten toch bereid zijn een flink bedrag te betalen voor zo'n nieuw kenteken. Dat suggereert dat de Nederlandse overheid een buitenkansje laat lopen om een niet-verstorende belasting te heffen. Eigenlijk zou het veel verstandiger zijn om bijvoorbeeld een overgangperiode te hanteren waarin zowel nummerborden van het oude, als van het nieuwe type worden uitgegeven. Iedereen die in die periode een kenteken van het nieuwe type wil, moet daar wel voor betalen. In ons onderzoek vonden we dat consumenten bereid zijn voor een tweedehands auto met een nieuw nummerbord een premie van 4,2% te betalen. Als die premie ook geldt voor nieuwe auto's, dan suggereert deze analyse dat de overheid al gauw 1000 tot 1500 gulden voor een nieuw kenteken kan vragen.

Heeft u in de eerste week van juni een nieuwe auto gekocht, dan bent u dus behoorlijk de pineut. Want had u een week langer gewacht met de aanschaf, dan was uw auto bij inruil zo'n 4% meer waard geweest. Bent u van plan om over een slordige acht jaar een nieuwe auto aan te schaffen, dan is het inderdaad verstandig om te wachten tot na de invoering van het dan nieuwe kenteken. En de invoering daarvan kon nog wel eens onverwachter zijn dan nu al het geval was. Bent u van plan een tweedehands auto te kopen, dan krijgt u het meeste waar voor uw geld door de aanschaf van een auto met een oud nummerbord, die er net 100.000 kilometer op heeft zitten

¹ Tot haar verzelfstandiging in 1996 ging deze dienst door het leven als de Rijksdienst voor het Wegverkeer. Sindsdien luidt de officiële benaming RDW Centrum voor voertuigtechniek en informatie.

² Definiëren we de leeftijd van de auto in maanden in plaats van jaren, dan heeft dat geen noemenswaardige invloed op de uitkomsten.

³ Zie T. Veblen, *The theory of the leisure class*, 1899.

⁴ Zie bijvoorbeeld R. Heilbroner, *De filosofen van het dagelijks brood*, 1953, hoofdstuk 8.

⁵ Bijvoorbeeld D. Greenwald, *Encyclopedia of economics*, McGraw-Hill, 1982, blz. 232.

6 Bijvoorbeeld M. Blaug, *Economic theory in retrospect*, 4de druk, Cambridge University Press, 1985, blz. 364.

7 L.S. Bagwell en B.D. Bernheim, Veblen effects in a theory of conspicuous consumption, *American Economic Review*, 1996, blz. 349-373.

Copyright © 1999 - 2003 Economisch Statistische Berichten (www.economie.nl)