

OPLEIDINGEN  
AUTOMOTIVE

COMMUNICATIE  
LEASING

**Noorderpoort**  
*Automotive*



Ruim één derde van alle nieuw verkochte auto's in Nederland wordt geleverd aan leasemaatschappijen. Bij sommige merken is *meer dan zestig procent* van de nieuw verkochte auto's een lease auto! Leasing is dus heel belangrijk geworden voor het autobedrijf. Sterker nog: zonder de leasemarkt zouden heel veel autobedrijven niet kunnen overleven.

In dit dictaat leer je eerst de basis van leasing: de verschillende leasevormen en waar de risico's zitten. Daarna beschrijven we naar de leasemarkt en de verschillende belangen in die markt. Ook leer je hoe een leasetarief tot stand komt en hoe een leasecontract er uitziet.

Deze kennis kun je gebruiken om ook in de leasemarkt kansen te benutten, extra orders te scoren en rendementen te verbeteren. Leaserijders en leasemaatschappijen zijn een zeer grote en belangrijke doelgroep!

## **Inhoudsopgave**

<b>1 Leasing algemeen .....</b>	<b>6</b>
1.1 Wat is leasing? .....	6
1.2 Operationele leasing.....	6
1.3 Financiële leasing.....	7
1.4 Private leasing.....	8
1.5 De risico's van leasing .....	11
<b>Vragen hoofdstuk 1 .....</b>	<b>12</b>
<b>2 Autoleasing .....</b>	<b>14</b>
2.1 De ontwikkeling van autoleasing .....	14
2.2 Het belang van autoleasing .....	15
2.2.1 De lessee.....	15
2.2.2 De lessor, de leasemaatschappij.....	16
2.2.3 De lessor, het autobedrijf .....	17
<b>Vragen hoofdstuk 2 .....</b>	<b>18</b>
<b>3 Tariefberekening.....</b>	<b>21</b>
3.1 Vaste en variabele kosten .....	21
3.2 Afschrijving en restwaardebepaling .....	22
3.2.1 De courantheid van de auto.....	23
3.2.2 De ouderdom in maanden en bouwjaren.....	23
3.2.3 Het aantal gereden kilometers .....	23
3.3 Renteberekening, meestal annuïtair .....	25
3.4 Bijkomende kosten.....	27
3.4.1 Houderschapsbelasting en verzekeringspremie.....	27
3.4.2 Beheerkosten.....	27
3.4.3 Reparatie-, onderhouds- en bandenkosten (ROB) .....	28
3.4.4 Kosten vervangende auto .....	29
3.4.5 Brandstofkosten .....	30
3.5 Calculatie operationele leasing .....	31
<b>Vragen hoofdstuk 3 .....</b>	<b>32</b>

<b>4 Leasing vanuit het autobedrijf .....</b>	<b>35</b>
4.1 Verschillen met universele leasemaatschappijen .....	35
4.2 Leasetoepassingen .....	35
4.3 Eigen lease-activiteiten .....	36
4.3.1 Samenwerken .....	37
<b>Vragen hoofdstuk 4 .....</b>	<b>38</b>
 <b>5 Het leasecontract .....</b>	 <b>39</b>
5.1 Algemeen.....	39
5.2 De kenmerken .....	39
5.3 Begrippen en aanduidingen .....	39
5.4 Contractgegevens .....	40
5.5 Concurrenieren met goede voorwaarden .....	42
5.6 Autogebruik en de fiscus .....	43
<b>Vragen hoofdstuk 5 .....</b>	<b>44</b>

# 1 Leasing algemeen

## 1.1 Wat is leasing?

In zeer algemene zin is leasing als volgt te omschrijven: "Leasing betreft transacties waarbij de leasegever aan de leasenemer het gebruiksrecht van een object verschaft".

Degene die een object gaat leasen heet de leasenemer of lessee. De partij die een object in lease geeft, de leasemaatschappij, heet de leasegever of lessor. Leasen is inmiddels ook een Nederlands werkwoord. Er is in de woordenboeken geen eenduidigheid over de schrijfwijze en uitspraak. Je kunt in de praktijk vier varianten tegenkomen: leasen - leasete - geleased, leasen - leasede - geleased, leasen - leasde - geleasd of leasen - leaste - geleast. De laatste schrijfwijze gebruiken we in dit dictaat.

De aanduiding leasing is inmiddels een bekende term: deze verwijst naar het gebruik van een auto, een computer, een drukpers of een ander bedrijfsmiddel, maar steeds ook naar het in gebruik krijgen zonder investering.

Voor leasing bestaan er in Nederland geen aparte regels of wetten. De inhoud van de overeenkomst zal duidelijk moeten maken of er sprake is van:

- operationele leasing, een vorm van huur/verhuur;  
of van:
- financiële leasing, een vorm van financiering.
- private leasing, een vorm van huur/verhuur;

## 1.2 Operationele leasing

Juridisch gezien is operationele leasing een vorm van huren en in de praktijk lijkt deze leasevorm daar ook veel op. Bij operationele leasing gaat het de leasenemer (lessee) vooral om het gebruik van de auto. Hij wordt dus niet de eigenaar. Aan het einde van het leasecontract blijft er nog een restwaarde over voor rekening en risico van de lessor. De lessor heeft naast het juridische ook het economische eigendom, het object staat op zijn balans en de lessor schrijft er op af.

De lessee kan de leasevergoedingen als bedrijfskosten in de verlies- en winstrekening verwerken. Operationele leasing is een dienst en wordt belast met het hoge percentage BTW.

Het aanschaffen van bedrijfsmiddelen zonder deze op de balans te hoeven vermelden (vandaar de term 'off-balance'), wordt vooral door grotere bedrijven als een voordeel gezien. De verhoudingen op de balans zijn dan gunstiger voor het aantrekken van (extra) financiering bij een bank. Een leasecontract heeft een

looptijd die korter is dan de economische levensduur van het object en kan niet zomaar tussentijds opgezegd worden.

Voor een leasemaatschappij is het erg belangrijk om een goede inschatting te maken wat een auto waard zal zijn aan het einde van de looptijd. Vooral bij grotere aantallen auto's kan het economisch risico enorm groot worden.

In een operationele lease zit meestal ook de component ROB (Reparatie – Onderhoud – Banden) zodat de leasemaatschappij zeker weet dat de auto goed wordt onderhouden. De officiële aanduiding voor deze leasevorm is operationele service leasing. De term 'full operational' leasing komt ook veel voor in de markt, dit wil zeggen dat de lessor alle kosten en risico's draagt, zoals verzekeringspremies, onderhoud, reparatie, schade, afschrijvingen, houderschapsbelasting/motorrijtuigenbelasting, enzovoort.



### 1.3 Financiële leasing

Financiële leasing wordt juridisch gezien als kopen met een financiering, oftewel huurkoop. De lessee moet uiteindelijk de hele investering plus financieringskosten aan de lessor voldoen en is daarmee de *economische eigenaar*.

De betalingsverplichtingen kunnen op verschillende manieren geregeld worden: . door gelijkmatige verdeling over een bepaald aantal maanden;  
.door een extra betaling vooraf en/of achteraf.

Een extra betaling *achteraf*, een zogenoemde slottermijn, is een hoger bedrag dan de normale maandtermijnen. Met de laatste betaling eindigt de overeenkomst en krijgt de lessee het eigendom van de auto. Een extra betaling *vooraf* noemen we een aanbetaling.

Omdat de lessee uiteindelijk de hele investering plus financieringskosten betaalt, neemt hij het zogenoemde economisch risico. Als de auto minder waard blijkt te zijn aan het einde van de looptijd, is dat zijn risico.

De auto staat op de balans van lessee, die er naar eigen inzicht op afschrijft. Het totaal aan nog te betalen termijnen (zonder rentebestanddeel) wordt als schuld op de balans vermeld. Dat zelf fiscaal afschrijven is voor kleinere bedrijven en zelfstandige ondernemers aantrekkelijker dan de 'off-balance'-constructie zoals die van operationele leasing.

Ook bij financiële leasing kunnen kosten van onderhoud en reparatie in het contract worden opgenomen, om zo het kostenrisico te beperken. Deze 'financiële service leasing' komt heel weinig voor.

## **1.4 Private leasing**

Als particulier wil je graag je bestaande privé auto vervangen of een nieuwe privé auto aanschaffen. Wat is dan de beste keuze voor de klant en zijn portemonnee? Het aankopen van een nieuwe privé auto heeft als voordeel dat de klant alles naar wens kan selecteren, maar vergt wel een behoorlijke investering. Daarnaast krijg hij te maken met onderhoud, verzekeringen en reparaties.

Als particulier is het ook mogelijk een tweedehands auto aan te kopen echter is het lastig in te schatten welke verborgen kosten zich gaan voordoen en wanneer deze kosten gaan komen. Een alternatief voor privé een auto kopen is particulier leasen. Naast het plezier van een nieuwe particuliere lease auto kies hij ook voor zekerheid en inzicht in de vaste lasten.

Met privé lease kiest iemand voor een nieuwe auto naar keuze en weet hij de aankomende jaren waar hij aan toe is. Alles wordt namelijk voor je geregeld. Al het onderhoud, reparaties en schades worden opgelost. Hiervoor betaal je een vast maandbedrag. Naast een nieuwe particuliere lease auto kiest deze klant voor zekerheid en inzicht in de vaste lasten.

### **Vorm van huren**

Private lease is een vorm van huren waarbij de klant gebruik maakt van de auto. Hij wordt dus geen eigenaar, maar sluit een contract af tegen een vooraf bepaalde looptijd en verwachte jaarkilometrage. De auto blijft eigendom van of de leasemaatschappij of desbetreffende dealer.

Private lease is gebaseerd op Operational lease. Dit betekent geen aanbetaling en de volgende zaken zijn in de prijs verwerkt:

- Afschrijving;
- Rente;
- Afleveringskosten;
- Wegenbelasting;
- Verzekering (verschilt per aanbieder);
- Reparaties;
- Onderhoud;
- Schade;
- Ruitbreuk;
- Pechonderweghulpdienst;
- Btw.

Optioneel kunnen bijvoorbeeld onderstaande zaken afgesloten worden:

- Allriskverzekering met/zonder eigen risico
- Vervangend vervoer;
- Brandstof;

### **Voor eigen rekening:**

- Bekeuringen;
- Onacceptabele schades;
- Brandstof.



**Acceptatie**

De financiële acceptatie wordt getoetst en geregistreerd bij BKR te Tiel. Bij de aanvraag dient de klant naast legitimatie ook inkomsten en woonlasten aan te tonen. Indien nodig kan om aanvullende informatie gevraagd worden.

Deze kredietanalyse wordt uitgevoerd om de kredietwaardigheid te beoordelen en dus om er zeker van te zijn dat er geen verkeerde financiële beslissingen genomen worden. In sommige gevallen (onder andere: hogere leeftijd, tijdelijk dienstverband) kan een zekerheidsstelling gevraagd worden in de vorm van een waarborg. Dit bedrag van de waarborg wordt betaald voor de aflevering van de nieuwe auto.

**Afwijking tussen afgelegde en overeengekomen kilometers**

Bij het afsluiten van het leasecontract worden de kilometers die jaarlijks gereden worden geschat. Rijdt de klant meer kilometers worden deze doorberekend in het contract. Vooraf wordt de prijs voor meerkilometers vastgesteld in het contract.

**Einde van het leasecontract**

Aan het einde van het leasecontract kan de klant ervoor kiezen opnieuw een private lease af te sluiten.

Eindigt deze voortijdig het contract dan moeten nog wel de resterende maandbedragen betaald te worden.

Eventuele schades kunnen aan het einde van het contract ook doorberekend worden aan de berijder.

**Voordelen private lease:**

- Onbezorgd rijden tegen vaste maandprijs;
- Leasebedrijf zorgt voor onderhoud;
- All-in prijs
- Vaak ook pechhulp inclusief;
- Geen investeringskosten;
- Geen (onverwachte) onderhoudskosten;
- Geen restwaarde risico;
- Geen fiscale bijtelling.

**Nadelen private lease:**

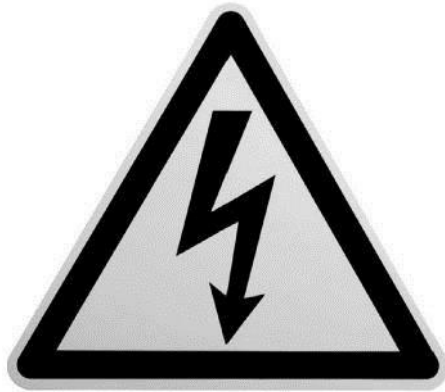
- Bkr geregistreerd. Het maandbedrag wordt ondergebracht bij een financieringsmaatschappij. Kan aankoop huis etc. in gevaar brengen door te hoge lasten, je bent immers al een financiering aangegaan. Tussentijds opzeggen lastig. Dan resterende maandbedragen nog wel betalen. Of een percentage van de resterende maandbedragen afkopen en kilometerafrekening. (verschilt per leasemaatschappij)
- Auto wordt niet van jezelf. Dus gebruikt auto anders.
- Gevaar bij meerkilometers. Veel extra kosten.
- Niet iedereen mag auto besturen. Alleen door lessee en een berijder die is opgegeven in het contract.

## Een vergelijking tussen kopen, financieren en leasen

	Kopen	Financieren	Leasen
<b>Acces 1.0 e-VTI 68pk 5d Hb 51KW/69PK</b>			
Kale prijs auto	€ 10.040,00	€ 10.040,00	
Afleverkosten	€ 799,46	€ 799,46	Incl.
Korting	€ – 500,00	€ – 500,00	
Investering	€ 10.399,46	€ 10.399,46	Incl.
Restwaarde**	€ 5.750,00	€ 5.750,00	
Looptijd in maanden	36 maanden	36 maanden	36 maanden
KM/jaar	12.000	12.000	12.000
Rentederving (koop) of rente financiering*	8,29%	7,73%	Incl.
	<b>Maandelijke kosten</b>		
Afschrijving	€ 127,49	€ 127,49	Incl.
Rentekosten (let op er is met een restwaarde gerekend)	€ 55,56	€ 51,79	Incl.
Verzekering	€ 65,45	€ 65,45	Incl.
Houderschapssbelasting (Utrecht)	€ 24,00	€ 24,00	Incl.
Onderhoud ***	€ 19,00	€ 19,00	Incl.
Banden	€ –	€ –	Incl.
Reservering reparaties ***	€ 5,00	€ 5,00	Incl.
Totaal inclusief BTW 21%	€ 296,50	€ 292,73	€ 224
Rest schuld of auto verkopen voor:	€ 5.750	€ 5.750	€ –
<b>Je rijdt deze auto inclusief BTW 21%:</b>	<b>€ 296,50</b>	<b>€ 292,73</b>	<b>€ 224,-</b>
Jouw voordeel in 36 maanden: € 2610,-			

## 1.5 De risico's van leasing

Bij operationele leasing neemt de leasemaatschappij ook risico's over van de lessee. Hieronder vind je een overzicht van deze risico's.



### **Objectrisico**

Het objectrisico is het risico dat het object verloren gaat door total-loss of door diefstal. Dit risico kan worden gedekt door een verzekering, maar vaak worden lease-auto's alleen WA verzekerd (verplicht) Het risico bij total-loss en diefstal is dan voor de leasemaatschappij zelf.

### **ROB-risico bij service leasing**

De kosten voor reparatie, onderhoud en banden (ROB) kunnen hoger uitvallen dan het bedrag dat daarvoor in de calculatie is opgenomen. Dit is het risico voor de leasemaatschappij, voor zover dit niet te verhalen is op de lessee of de leverancier.

### **Economisch risico**

Het economisch risico is het risico van tegenvallende restwaarde. Dit is het belangrijkste risico voor een leasemaatschappij. Concurrentie tussen verschillende leasemaatschappijen speelt daarbij een rol. En factoren zoals bijvoorbeeld overheidsmaatregelen en brandstofprijzen.

Een voorbeeld: de wegenbelasting voor dieselauto's wordt verhoogd en de brandstof zelf wordt ook nog duurder. Het gevolg is dat de teruggekomen dieselauto's opeens veel minder waard zijn.

### **Debiteurenrisico**

Het debiteurenrisico is het risico dat de klant zijn leasetermijnen niet meer kan betalen. Om dit risico te beperken zorgt de leasemaatschappij ervoor dat ze voor het aangaan van een lease-overeenkomst een goed beeld heeft van de (financiële) betrouwbaarheid van de lessee.

Het belangrijkste risico hierbij is niet de achterstallige betalingen op een aantal maandtermijnen. Veel belangrijker is het risico dat een leasemaatschappij loopt als het contract voortijdig wordt beëindigd. Voor de hele duur van de overeenkomst zijn de maandtermijnen namelijk gelijk, terwijl de afschrijving op een auto juist in het begin het hoogst is. Daardoor zijn in de eerste helft van de looptijd de risico's voor de leasemaatschappij het grootst.

## Vragen hoofdstuk 1

- 1 Leasen is een algemene benaming. Geef twee soorten van leasing aan en beschrijf de verschillen.

---

---

---

- 2 Geef een andere benaming voor leasegever en leasenemer.

Leasegever:

---

---

Leasenemer:

---

---

- 3 Een zelfstandig ondernemer heeft een bestelauto op basis van financiële leasing. Wat zijn de voor- en nadelen voor deze ondernemer?

---

---

---

- 4 Wat houdt operationele service leasing precies in?

---

---

---

- 5 Welke risico's zijn er voor de leasemaatschappij verbonden aan operationele leasing? Geef van elk risico een voorbeeld.

---

---

---



## 2 Autoleasing

### 2.1 De ontwikkeling van autoleasing

Autoleasing is al in de jaren zestig van de vorige eeuw ontstaan. In die tijd groeide het aantal auto's heel snel en daardoor ontstond er behoefte aan partijen die:

. auto's konden financieren, en. service konden verlenen op het gebied van in- en verkoop en het beheer van deze auto's.

Voor de meeste bedrijven zijn dit ook nu nog branchevreemde activiteiten, die zij graag uitbesteden. Vooral het administreren van en toezicht houden op een wagenpark is een tijdrovende activiteit.

In Nederland staat de ontwikkeling van de leasemarkt de afgelopen jaren in het teken van fusies, schaalvergroting en internationalisatie. De grote universele maatschappijen bundelen hun krachten om zo tot een nog hoger efficiëntieniveau te komen en richten zich ook steeds meer op het buitenland.

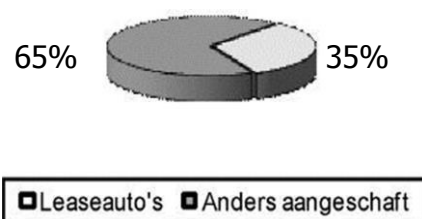
#### **Voorbeeld van een fusie en internationalisering**

ABN Amro heeft in Nederland haar maatschappijen Auto Lease Holland, Lease Concept en Auto Lease Plan samengevoegd tot één maatschappij: Lease Plan Nederland. Lease Plan werd daarna internationaal eigendom van onder andere de Volkswagen Bank.

Autoleasing is in Nederland – voor zover het personenauto's betreft – vooral gericht op operationele leasing. Ruim tachtig procent van alle leasetransacties wordt tot stand gebracht door de grotere (universele) leasemaatschappijen, die verenigd zijn in de VNA (Vereniging Nederlandse Autoleasemaatschappijen). Zij richten zich rechtstreeks op vooral het fleetownersegment (grote klanten met meer dan tien auto's in het wagenpark).

De leasemarkt is de afgelopen twintig jaar alleen maar gegroeid in marktaandeel. Meer dan 35 procent van alle nieuw verkochte auto's is een lease-auto, en bij sommige merken ligt dat percentage boven de zestig procent!

#### **Aandeel lease-auto's in nieuw verkopen**



Voor leasemaatschappijen zit er vooral nog groeipotentieel bij kleinere bedrijven (MKB) met minder dan tien auto's in het wagenpark.

Autobedrijven zullen dan ook belangrijk zijn voor de verdere ontwikkeling van de autolease branche. Daarbij zullen de merk gebonden leasemaatschappijen - die via de eigen dealernetwerken opereren - aan invloed kunnen winnen.

## **2.2 Het belang van autoleasing**

De bij autoleasing betrokken partijen hebben verschillende belangen. Merk gebonden leasemaatschappijen hebben bijvoorbeeld andere doelstellingen dan universele leasemaatschappijen. En dealers willen graag een gunstig leasetarief als marketinginstrument, maar niet de risico's van de leasemaatschappij overnemen. Hieronder lees je meer over de positie van de bij autoleasing betrokken partijen.

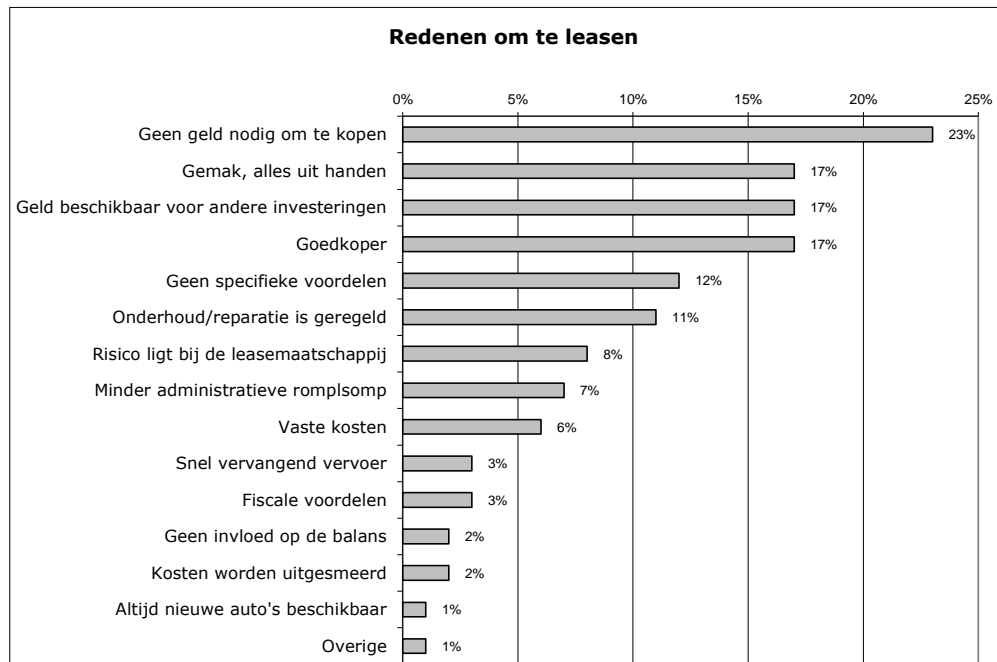
### **2.2.1 De lessee**

De omstandigheden en wensen van leaseklanten kunnen sterk uiteenlopen. Die verschillen kunnen bijvoorbeeld ontstaan door fiscale regels die voor hen van toepassing zijn, zoals bijtelling en het al dan niet kunnen verrekenen van BTW.

Bij het leasen van één auto is uitbesteding van belasting- en verzekeringspremiebetaling en het melden van schades niet zinvol. Het draagt niet bij tot efficiëntieverbetering en zou zelfs tot onnodige kostenverhoging kunnen leiden. Wanneer het om een groter aantal auto's gaat, heeft het uitbesteden van alle administratieve en betalingshandelingen wel efficiëntieverhoging tot gevolg. Sommige bedrijven laten de leaseregeling voor hun eigen personeel zelfs geheel opstellen en uitvoeren door een leasemaatschappij.

Door het vakblad *AutomobielManagement* is onderzoek gedaan naar de redenen waarom auto's geleast worden. Hieronder zijn de resultaten te zien.

Door het vakblad AutomobiëlManagement is onderzoek gedaan naar de redenen waarom auto's geleast worden. Hieronder zijn de resultaten te zien:



### 2.2.2 De lessor, de leasemaatschappij

Autoleasing kan alleen verantwoord worden uitgevoerd, als er voldoende auto-knowhow aanwezig is, zodat de risico's goed ingeschat kunnen worden. Het belang van autoleasing kan van verschillende aard zijn. Een autofabrikant, importeur of dealer kan met lease-activiteiten een verhoging van de autoverkopen nastreven, maar ook kan een eigen leasemaatschappij dienen als strategisch marketingwapen. Een universele leasemaatschappij zal rendement willen halen uit het aanwenden van zijn financiële middelen.

In de praktijk zijn er nog meer verschillen tussen de universele en merkgebonden leasemaatschappijen. De merkgebonden leasemaatschappijen geven meer aandacht aan de belangen van de autobedrijven (hun dealers)



### **2.2.3 De lessor, het autobedrijf**

Het dealerbedrijf heeft als leverancier dagelijks te maken met leasing. In de vorm van ROB-aanvragen, levering van auto's en andere diensten. Soms is een leaseorder een 'gemakkelijke transactie' waarbij de bestelling zomaar binnenkomt. Maar de trend is dat de universele leasemaatschappijen de markt steeds actiever benaderen om meer korting en invloed te krijgen. Zeker bij de wat grotere merken en leasemaatschappijen wordt vaak centraal ingekocht. De leasemaatschappij maakt dan afspraken met een dealer over aantallen auto's, de aflevering en de bijbehorende kortingen.

Er is zelfs een trend gaande dat consumenten zich niet meer oriënteren bij de dealer maar bij de leasemaatschappij. Zij vragen daar wat de voordeligste auto voor hun is en gebruiken de expertise van de leasemaatschappij voor de keuze van hun volgende auto. Het is dus zaak als autobedrijf goede contacten met de leasemaatschappijen te onderhouden

## Vragen hoofdstuk 2

1 Waarom is het wagenparkbeheer overlaten aan een leasemaatschappij vaak goedkoper is dan het zelf uitvoeren binnen het bedrijf?

2 In welke doelgroep zit leasepotentie? Leg uit waarom dat zo is.

3 Wat zijn de vijf belangrijkste redenen van een lessee om te gaan leasen?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

4 Noem drie redenen voor de lessor om te gaan leasen .

- 1
- 2
- 3

5 Wat kunnen redenen zijn van een autodealer om te gaan leasen? Noem er minimaal twee.

- 1
- 2
- 3





### 3 Tariefberekening

De leasecalculatie is de kern van iedere lease-overeenkomst. De calculatie bepaalt het maandbedrag. Voor de lessor geldt het tarief als bruto-opbrengst, waaruit de kosten van exploitatie, de risico's en de winststopslag gedekt moeten kunnen worden.

De gegevens voor de calculatie zijn afkomstig van meerdere bronnen: de overheid, autoleveranciers, verzekeraars, financiers en de eigen kosten en ervaringsgegevens van de lessor.



#### 3.1 Vaste en variabele kosten

Hieronder een overzicht van de kosten die bij operationele leasing aan de orde kunnen komen.

##### **Vaste kosten**

Dit zijn de kosten die niet afhangen van het gebruik van de auto. Ook als de auto stilstaat, lopen deze kosten door.

- Afschrijving\*
- Rentekosten
- Houderschapsbelasting
- Verzekeringspremie
- Beheerkosten

### Variabele kosten

Dit zijn de kosten die wel afhangen van het gebruik van de auto.

- Afschrijving\*
- Reparatie, Onderhoud en Banden (ROB)
- Kosten vervangende auto
- Brandstofkosten

\* Omdat de afschrijvingskosten ook afhankelijk zijn van het aantal gereden kilometers, vind je ze zowel bij vaste als variabele kosten.

Voor kosten waar de leasemaatschappij geen invloed op heeft, zoals bijvoorbeeld een plotselinge verhoging van de houderschapsbelasting of de verzekeringspremie, wordt in de contractvoorwaarden meestal een mogelijkheid van tussentijdse aanpassing opgenomen.

## 3.2 Afschrijving en restwaardebepaling

Voor de bepaling van de afschrijvingskosten is het nodig de hoogte van de investering en de restwaarde van de auto te kennen. De investeringswaarde bereken je door het aankoopbedrag van de auto, de afleveringskosten, de opties en accessoires bij elkaar op te tellen en daar de aankoopkorting vanaf te trekken.

Onderstaand voorbeeld laat zien hoe de aankoopkorting verwerkt wordt. Deze korting wordt gegeven over de netto catalogusprijs (dus de consumentenprijs exclusief BPM en BTW). Er kan geen korting gegeven worden op de BPM en BTW.

### Voorbeeld (bedragen in €)

	Netto cat. prijs	BPM	Cat. prijs (incl. BPM, excl. BTW)	BTW (21%)	Cat. prijs (incl. BPM, incl. BTW)
Auto	10.695	3.294	13.989	2.246	16.235
Accessoires	1.050		1.050	221	1.271
Tot. bruto-prijs	11.745	3.294	15.039	2.467	17.506
Korting (7,9%)	- 928		- 928	- 176	- 1.104
Aankoopprijs	10.817	3.294	14.111	2.056	16.402
Afleverkosten	252		252	48	300
Tot. investering	11.069	3.294	14.363	2.104	16.702

De waarde van een auto op een bepaald moment is afhankelijk van de volgende gegevens:

- de courantheid van de betreffende auto;
- de ouderdom in maanden met eventueel het aantal kalenderjaaroverschrijdingen;
- het aantal met de auto gereden kilometers.

### **3.2.1 De courantheid van de auto**

De courantheid van de auto is een gegeven dat bij aanvang van de lease-overeenkomst een belangrijke rol speelt en in feite aangeeft hoe hoog de afschrijving zal zijn. De courantheid van een auto is geen constant gegeven en onder andere afhankelijk van:

- het op de markt komen van een nieuw model. Dit kan een vervanger van het huidige model zijn, maar ook een nieuw en zeer aantrekkelijk model van de concurrentie zijn;
- de exclusiviteit. Een nieuw zeer veel verkocht model garandeert niet altijd een hoge restwaarde. De markt voor gebruikte auto's kan op een gegeven moment overspoeld worden, wat de restwaarde drukt;
- de vraag vanuit de markt. Is er op een bepaald moment veel vraag in de markt naar bijvoorbeeld kleine zuinige auto's, dan drijft dat de prijzen op.

Bij de bepaling van de courantheid van een auto wordt gebruik gemaakt van afschrijvingspercentages. Het is voor de hand liggend dat de waardevermindering voor een redelijk courante auto lager ligt dan voor een minder courante auto.

### **3.2.2 De ouderdom in maanden en bouwjaren**

Het tweede gegeven dat van invloed is op de restwaarde van de auto, is de ouderdom in maanden. Verder is de auto minder waard bij elke overschrijding van een kalenderjaargrens. Een auto van 31 december is minder waard dan een auto van 1 januari van het daaropvolgende jaar.

Dit is de reden waarom leasemaatschappijen in de laatste twee maanden van het jaar geen nieuwe auto's meer in willen zetten. Uitstellen tot januari scheelt op langere termijn in de afschrijving op de auto. Door overheidsmaatregelen wordt hier echter ook vaak van afgeweken, denk hierbij aan bijtellingswijzigingen.

### **3.2.3 Het aantal gereden kilometers**

De waardevermindering in verband met het aantal gereden kilometers kan het beste uitgedrukt worden in een percentage van de catalogusprijs. Voor de berekening geldt dan een bepaalde afschrijving in procenten van de catalogusprijs per 1.000 of 5.000 kilometer.

#### Voorbeeld

Om inzichtelijk te maken waartoe deze rekengegevens kunnen leiden, volgt nu een voorbeeld van een restwaardematrix.

#### RESTWAARDE IN % VAN CATALOGUSPRIJS:

Maanden Km/jaar	12	18	24	30	36	42	48
20.000						41	34
25.000					46,5	39,2	32
30.000				52,5	45	37,5	30
35.000			59	51,2	43,5	35,7	28
40.000		66	58	50	42	34	26
45.000	73,5	65,3	57	48,7	40,5	32,2	24
50.000	73	64,5	56	47,5	39	30,5	
55.000	72,5	63,8	55	46,2	37,5		
60.000	72	63	54	45			
65.000	71,5	62,2	53				
70.000	71	61,5	52				

Elke professionele leasemaatschappij bewaakt de rekenregels voor de restwaardebepaling zeer scherp. De restwaardegegevens worden periodiek door een 'restwaardecommissie' beoordeeld en aangepast.

#### Voorbeeld van een restwaardeberekening (bedragen in €)

- Looptijd: 36 maanden
- Jaarkilometrage: 40.000 km/jaar
- Restwaarde uit de restwaardematrix: 42%

	Cat. prijs (incl. BPM, excl. BTW)	BTW (21%)	Cat. prijs (incl. BPM, incl. BTW)
Auto	13.989	2.938	16.927
Accessoires	1.050	220	1.250
Tot. bruto- prijs	15.039	3.158	18.197
Restwaarde	42%		
Restwaarde	6.316		



Na de berekening van de restwaarde kan men bepalen wat de afschrijvingskosten zijn.

	Cat. prijs (incl. BPM, excl. BTW)	BTW (21%)	Cat. prijs (incl. BPM, incl. BTW)
Tot. Investering (uit tabel blz. 24)	<b>15.039</b>	<b>3.158</b>	<b>18.197</b>
Restwaarde	<b>6.316</b>		
<b>Afschrijving</b>	<b>8.723</b>		

Per maand bedraagt de afschrijving in dit voorbeeld dus:

Afschrijving over de gehele looptijd	€ 8.723,-
Afschrijving per maand (delen door 36 maanden)	€ 242,31

Een belangrijk kenmerk van een lease-overeenkomst is dat de totale kosten over de gehele looptijd worden berekend en dat deze vervolgens in gelijke maandtermijnen aan de lessee in rekening worden gebracht. De gecalculeerde restwaarde wordt dan ook pas na ontvangst van de allerlaatste leasetermijn bereikt. Op elk moment daarvoor is steeds sprake van een dekkingstekort: een verschil tussen de boekwaarde en de werkelijke waarde van de auto.

### 3.3 Renteberekening, meestal annuïtair

Voor de lessor begint elke lease-overeenkomst met investeringen in de koopprijs van de auto en vooruitbetaling van kosten zoals houderschaps-belasting en verzekeringspremie. Hierover wordt rente berekend, meestal **annuïtair**.

De annuïtaire renteberekening

De annuïteitenmethode is de professionelere benadering. Overigens is deze methode ook noodzakelijk om op elk moment de boekwaarde op een juiste wijze te kunnen berekenen.

*Voorbeeld*

Investeringsbedrag: € 30.000,-

Termijnbedrag: € 609,- (vooraf te betalen)

Tabel betalingsverloop

Maand	Ontvangen (cumulatief)	Boekwaarde	Rente per maand	Voor afschrijving resteert
1	609	29.611	220	389
2	1.218	29.219	218	392
3	1.828	28.825	215	395
4	2.437	28.427	212	398
5	3.046	28.027	209	401
6	3.655	27.623	206	404
7	4.265	27.216	203	407
8	4.874	26.807	200	410
9	5.483	26.394	196	413
10	6.092	25.978	193	416
11	6.701	25.559	190	419
12	7.311	25.137	187	422
18	10.966	22.537	176	433
24	14.621	19.818	156	453
30	18.277	16.974	135	474
36	21.932	14.000	114	496

. Het totale rentebedrag is volgens deze annuïtaire rekenwijze € 5.932

. De rentecomponent wordt iedere maand wat minder.

. De afschrijvingscomponent wordt iedere maand wat meer.

De berekening houdt rekening met ontvangst van de maandtermijnen vooraf. In het geval van betaling achteraf is het rentebedrag hoger en dus ook het totale maandbedrag. Het is gebruikelijk dat de hoogte van de rente voor de gehele periode vast staat.

### **3.4 Bijkomende kosten**

#### **3.4.1 Houderschapsbelasting en verzekeringspremie**

In tegenstelling tot de hoogte van de rente worden de belasting- en verzekeringskosten wél aangepast als tijdens de looptijd de tarieven wijzigen. Houderschapsbelasting en WA-verzekeringspremie zijn kosten die buiten de invloedssfeer van de lessor vallen. Ook met betrekking tot de premie voor cascoverzekering (allrisk) geldt dat de tarieven meestal door de lessor worden aangepast.

#### **3.4.2 Beheerkosten**

De kosten verbonden aan het beheren van de lease-auto's brengt de lessor in rekening aan de lessee. Bij gesloten calculatie blijft het voor de lessee onbekend welk bedrag hiervoor per maand geldt. Bij open calculatie wordt het bedrag wel gespecificeerd. De beheerkosten kunnen worden onderverdeeld in administratiekosten, kosten van beheer (de zogenoemde 'management fee').

Naast dekking voor de daadwerkelijke personeels- en automatiseringskosten, kan er ook een winstcomponent in de management fee zitten. Beheerkosten lijken leasing duurder te maken dan kopen, maar deze kosten heeft de klant ook als hij de auto's niet least, maar koopt en het bedrijf zelf de administratie voert. De eigen beheeractiviteiten zullen dan vaak verspreid over meerdere functionarissen en/of afdelingen en als deeltaak, waardoor de kosten niet duidelijk als auto(beheer)kosten zichtbaar worden.

Naarmate het wagenpark groter is en uit meer verschillende soorten auto's bestaat, zal leasing meer en meer tot besparingen kunnen leiden. Het uitbesteden van het beheer is dan ook een belangrijker argument om voor leasing te kiezen.

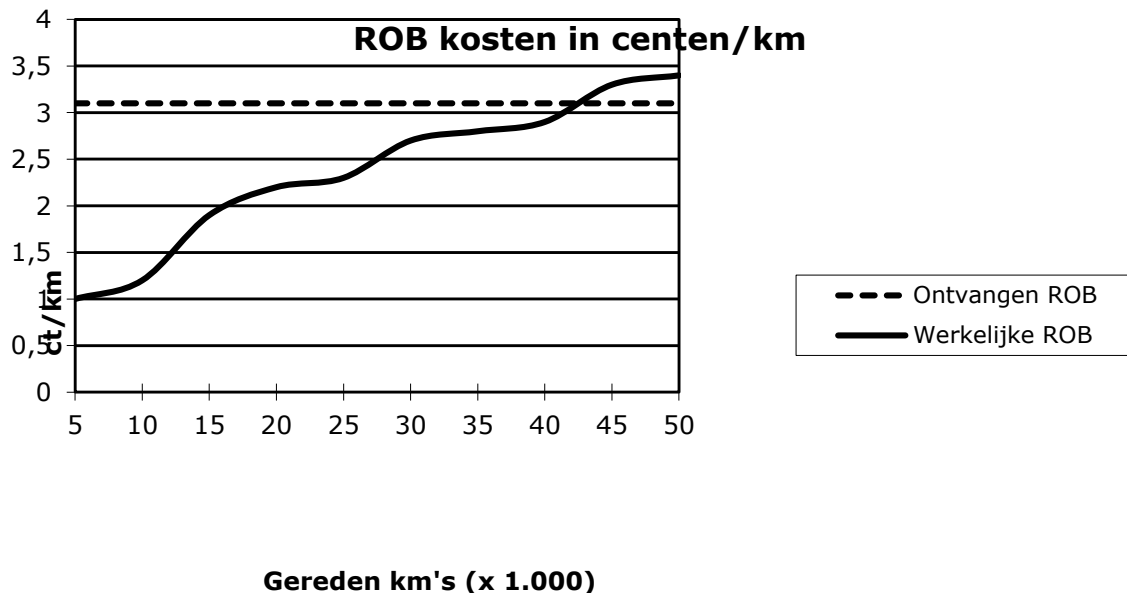
### 3.4.3 Reparatie-, onderhouds- en bandenkosten (ROB)



De ROB-kosten zijn afhankelijk van de looptijd en het jaarkilometrage, maar ook van de kwaliteit van de auto en het beheer van de kosten. De lease-overeenkomst moet duidelijk aangeven welke kosten wel en welke kosten niet inbegrepen zijn in het leasetarief en dus voor rekening en risico van de lessor komen.

Hoewel de kennis en ervaring met betrekking tot ROB-kosten bij leasemaatschappijen zeer goed is (meestal beter dan bij importeurs en dealers), blijft het afgeven van een vast bedrag voor meerdere jaren een niet te onderschatten risico. Dat is omdat deze kosten sterk afhankelijk zijn van externe factoren zoals de ontwikkeling van loonkosten en inflatie.

Net als voor de overige kosten wordt het totaal voor de gehele looptijd berekend en herleid tot een gelijkblijvend bedrag per maand. De dekking voor de ROB-kosten vanuit de leasetermijnen verloopt dus volledig lineair. De werkelijke kosten voor onderhoud en reparatie zijn bij aanvang echter heel laag en stijgen vervolgens progressief naarmate het aantal kilometers toeneemt: een 80.000 km-beurt omvat bijvoorbeeld meer werkzaamheden dan een 40.000 km-beurt en is dus kostbaarder. De kosten van bandenvervanging doen zich normaliter pas voor wanneer al enkele tienduizenden kilometers gereden zijn, evenals overige vervanging van onderdelen door normale slijtage. Bij het merendeel van de afgesloten contracten maken winterbanden er ook deel van uit.



Bovenstaande grafiek toont de ontwikkeling van de ROB-kosten voor een contract met een looptijd van 36 maanden, bij 40.000 km per jaar. Duidelijk te zien is dat de kosten in het begin zeer laag zijn (ongeveer 1 eurocent per kilometer) en via enkele sterkere stijgingen als gevolg van grote onderhoudsbeurten en bandenvervanging groeien naar 3,4 eurocent per kilometer opgeteld aan het eind van de looptijd.

Door de gelijkmatige ontvangst van de ROB-vergoeding uit het leasetarief, zal er gedurende het overgrote deel van de overeengekomen looptijd sprake zijn van een positief saldo voor ROB-kosten.

Bij een andere looptijd of een ander kilometrage is aanpassing van de ROB-vergoeding mogelijk. Een langere looptijd of een zeer hoog kilometrage leiden immers tot hogere kosten. De aandacht hiervoor neemt de laatste tijd toe, omdat leasees uit kostenoverwegingen steeds vaker contracten afsluiten met een langere looptijd. Dit resulteert in een hoger percentage contracten met een looptijd van 48 en (ook voor personenauto's) zelfs 60 maanden.

Elke lease-overeenkomst maakt melding van een verrekening voor meer of minder gereden kilometers. Het te verrekenen bedrag moet de kosten dekken voor extra ROB-uitgaven en extra waardevermindering.

(Internationale) hulpverlening bij pech en schade kan ook tot het ROB-traject gerekend worden. Een automatisch wegwachtlidmaatschap is hier een voorbeeld van.

### 3.4.4 Kosten vervangende auto

Nagenoeg alle operationele service leasing overeenkomsten (ofwel 'full operational' leasing), bieden een vervangende auto aan als de lease-auto door onderhoud of schade niet gebruikt kan worden. In de calculatie wordt hiervoor een reservering opgebouwd door een bepaald bedrag per kilometer of per maand aan het tarief toe te voegen.

### 3.4.5 Brandstofkosten



De meeste leasemaatschappijen geven de rijders een brandstofpas die per kwartaal of soms ook per maand gefactureerd wordt. Steeds vaker zitten er beperkingen op deze brandstofpassen zoals het niet mogen tanken aan de snelweg en de keuze in "luxe brandstoffen".

### 3.5 Calculatie operationele leasing

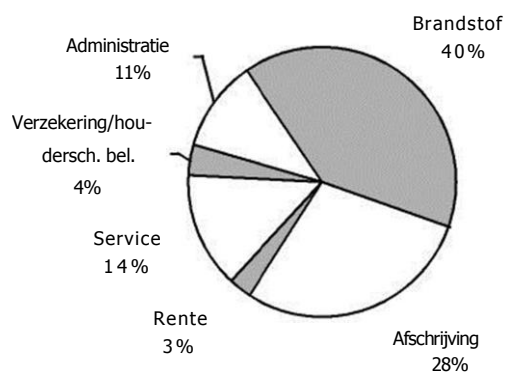
Nu de berekening van alle autokosten is behandeld, lijkt het moment aangebroken naar een geheel uitgewerkte calculatie te kijken.

De voorbeeldcalculatie betreft een benzine-auto.

- Duur leasecontract: 36 maanden
- Aantal kilometers: 40.000 km/jaar
- Afschrijving over de looptijd: 58%

Het volgende diagram maakt de verhoudingen tussen de verschillende kostenposten uit het voorbeeld duidelijk. Uiteraard is dit diagram niet altijd juist, met name de afschrijvingscomponent fluctueert nogal en het type brandstof scheelt enorm in het aandeel in de kosten

#### Verhouding auto kosten



## Vragen hoofdstuk 3

- 1 Met welke vaste kosten moet je rekening houden om het 'full-operational' leasebedrag vast te stellen?

---

---

---

- 2 Beschrijf de variabele kosten waarmee je rekening moet houden bij vaststelling van het 'full-operational' leasebedrag.

---

---

---

- 3 Wat zijn de investeringskosten bij de volgende gegevens? (bedragen in €)

	Netto cat. prijs	BPM	Cat. prijs (incl. BPM, excl. BTW)	BTW (21%)	Cat. prijs (incl. BPM, incl. BTW)
Auto	12.495	4.107	16.602	2.624	19.226
Accessoires	3.151		3.151	662	3.813
Korting (10%)	1.250				
Afleveringskosten	250				

---

---

---

- 4 Welke factoren bepalen de restwaarde van een auto?

---

---

---



5 Over welke kosten berekent een leasemaatschappij rente bij het opstellen van een leasecontract?

---

---

---



## 4 Leasing vanuit het autobedrijf

### 4.1 Verschillen met universele leasemaatschappijen

Hoewel autoleasing ooit begonnen is vanuit de autobranche, zijn het de banken die autoleasing een grote impuls hebben gegeven. De beschikbaarheid van financiële middelen heeft daarbij een cruciale rol gespeeld.

De fleetownermarkt voor lease-auto's is inmiddels nagenoeg verzadigd en daardoor richten ook de grote universele leasemaatschappijen zich meer op het midden- en kleinbedrijf (MKB) om te kunnen blijven groeien. Daarmee betreden deze leasemaatschappijen het terrein waar de eindgebruiker zich normaliter wendt tot de plaatselijke of regionale autobedrijven.

Opvallend is dat leasing in het MKB-segment wordt aangeboden zoals het ook aan fleetowners wordt gepresenteerd: met de nadruk op wagenparkbeheer en 'off-balance' financiering. Die overwegingen zijn eigenlijk van veel minder belang bij deze doelgroep. Dat betekent voor ieder autobedrijf kansen, omdat zij wel in kunnen spelen op de specifieke wensen van het MKB.

Voor het autobedrijf is leasing een middel om extra auto's af te zetten, maar ook om de marktpositie in de eigen omgeving zeker te stellen. Dat wordt ook gezien door de meeste auto-importeurs; deze gaan samenwerkingsverbanden aan met bestaande leasemaatschappijen. Of er komt een eigen leasemaatschappij, speciaal opgezet voor het eigen merk.

In het overzicht hieronder wordt het autobedrijf vergeleken met een universele leasemaatschappij.

<b>Soort lease-</b>	<b>Universele leasemaatschappij</b>	<b>Autobedrijf</b>
Doelstelling: ■ Primair ■ Hulpmiddel	■ Leasecontracten ■ De auto's	■ Autoverkoop ■ Het leasecontract
Doelgroep	■ (Inter)nationaal ■ Fleetowners	■ Regionaal ■ Doelgroep merk

### 4.2 Leasetoepassingen

Voor elk bedrijf dat geïnteresseerd is in leasing, gelden in principe dezelfde doelstellingen:

- uitbesteden van investeringen (financieren van de koopsom);
- verminderen van de kostenrisico's (ROB-kosten en restwaarde);
- uitbesteden van het beheer (vooral bij groot aantal auto's).

Vertaald naar de praktijk levert dat voldoende suggesties op.

Operationele leasing is de aanbevolen toepassing als:

- de BTW verrekenbaar is;
- inruil niet nodig is;
- de klant activering op zijn balans wil vermijden.

Het bieden van een koopoptie aan het eind van de looptijd van het leasecontract kan voor veel nieuwe potentiële leaseklanten de aantrekkelijkheid van leasing verhogen.

Financiële leasing is aan te raden in het geval:

- de klant de bestaande auto wil inruilen;
- de klant de auto op zijn balans wil en naar eigen inzicht wil afschrijven;
- de BTW voor de klant niet aftrekbaar is (o.a. overheid);

Voor de klant niet zinvolle service moet je niet aanbieden.

- Bij 10.000 km/jaar is full-service niet echt nodig;
- Bij slechts regionaal gebruik is internationale hulp niet nodig;
- Een bestaande verzekeringspolis met hoge no-claim kan gehandhaafd blijven.

Als je klant voor het eerst gaat leasen, moet je er wel rekening mee houden dat de klant vaak niet of nauwelijks op de hoogte is van de autokosten. Als je dan uitsluitend een full-service/full-operational leasecontract aanbiedt, wordt de confrontatie met de kosten per maand een grote drempel. Bovendien is het uitbesteden van de betalingshandelingen die één keer per jaar voorkomen (de houderschapsbelasting en verzekeringspremie van één auto) niet echt zinvol.

### **4.3 Eigen lease-activiteiten**

Aan het begin van dit hoofdstuk hebben we al even stilgestaan bij de veranderingen die zich voordoen in de markt. Leasing is gemeengoed geworden. Het leasen van auto's roept het beeld op van verstandig zakendoen en niet meer alleen bij grote fleetowners, maar ook bij het midden- en kleinbedrijf (MKB) en de vrije beroepen.

Vooraleer dealerbedrijven komen dagelijks in contact met potentiële klanten voor leasing. Veelal zijn het de bestaande eigen klanten. Een leasemaatschappij kent deze nieuwe doelgroepen voor leasing niet en zou veel inspanningen moeten doen om deze doelgroep te bereiken. Het autobedrijf lijkt dus in het voordeel als het gaat om het benutten van de nog aanwezige leasemogelijkheden. Dat is inmiddels ook al merkbaar aan de toenemende belangstelling van leasemaatschappijen voor samenwerking met autobedrijven.

Actief met leasing aan de slag gaan en leasing onderdeel maken van het marketingplan kan op verschillende manieren. Allereerst moet een keuze gemaakt worden uit:

- . zelf een leasemaatschappij oprichten;
- of
- . samenwerken met een leasemaatschappij.

#### 4.3.1 Samenwerken



Er zijn meerdere universele en merkgebonden leasemaatschappijen die graag de contracten voor lease-actieve autobedrijven willen uitvoeren. Wanneer een autobedrijf gaat samenwerken met een leasemaatschappij kunnen daar verschillende vormen voor worden gekozen:

- 1 Een samenwerking waarbij het autobedrijf zorgt voor acquisitie, levering van de auto en uitvoering van service.  
Het autobedrijf draagt hierbij geen risico. De leasemaatschappij sluit het contract met de klant en draagt de risico's. Bij deze vorm van samenwerking zal het autobedrijf moeten accepteren dat er weinig zeggenschap is met betrekking tot de leasetarieven en het goed- of afkeuren van contractaanvragen. Goede afspraken omtrent de leveringsvoorwaarden en het na de beëindiging kunnen terugkopen van de auto's zijn belangrijk.  
De meeste importeurs hebben in eigen beheer óf in samenwerking met een bestaande leasemaatschappij al een merkgebonden leasemaatschappij opgezet voor hun dealerorganisatie.

Een autobedrijf dat lease-actief wil worden, dient zich bij de keuze van de samenwerkingspartner niet alleen te laten leiden door de tarieven en de risico's. Zeker zo belangrijk is de instelling en servicegerichtheid van de maatschappij. Als je zelf jouw klanten naar een leasemaatschappij brengt, verwachten die klanten van de maatschappij net zoveel service als ze van jou gewend zijn.

Het opnemen van leasing in het eigen marketingplan is van groot belang geworden. Met leasing wordt het pakket diensten voor de klanten uitgebreid. Dit kan voor onderscheid ten opzichte van concurrenten zorgen en heeft ook tot gevolg dat de klantenbinding verstevigd wordt. De zekerheid die de klant qua kosten met operationele leasing geboden wordt, heeft namelijk ook zekerheid voor het autobedrijf tot gevolg: de zekerheid van alle onderhoud en reparatie in het eigen bedrijf.

- 1 Waarom is het midden- en kleinbedrijf voor zowel de universele leasemaatschappijen als de leasemaatschappij van het autobedrijf een interessante doelgroep?

---

---

---

- 2 In welke situaties is operationele leasing interessant voor een potentiële klant?

---

---

---

- 3 Wanneer is financiële leasing een goede keus voor een klant?.

---

---

---

- 4 Welke voordelen mist een autobedrijf wanneer het alleen zorgt voor levering van de auto en uitvoering van het onderhoud?

---

---

---

- 5 Wat is het grote nadeel voor een autobedrijf dat auto's least bij een leasemaatschappij en vervolgens doorleast aan de eindgebruiker?

---

---

---

## 5 Het leasecontract

### 5.1 Algemeen

De contracten die de leasemaatschappijen in Nederland hanteren voor autoleasing zijn in de basis grotendeels gelijk. Ze bestaan uit Algemene Voorwaarden, een Mantelovereenkomst en een Contract/Bestelformulier.

### 5.2 De kenmerken

De Algemene Voorwaarden dekken alle mogelijkheden en kunnen voor elke gebruiker hetzelfde zijn. De Algemene Voorwaarden vereisen geen aparte ondertekening en worden niet op naam gesteld.

In de Mantelovereenkomst worden alle afspraken vastgelegd die tussen leasemaatschappij en lessee gemaakt zijn.

Het Contract/Bestelformulier is het document dat per auto gebruikt wordt op basis van de Mantelovereenkomst. Het geeft de afspraken met de klant weer, zoals:

- specificaties van de auto;
- welke servicecomponenten zijn inbegrepen;
- looptijd en kilometrage van de betreffende auto;
- de leaseprijs.

In het Contract/Bestelformulier, maar ook in andere documenten, wordt steeds verwezen naar de Mantelovereenkomst en de Algemene Voorwaarden.

### 5.3 Begrippen en aanduidingen

Het is belangrijk dat niet alleen in de contracten, maar ook bij andere uitingen steeds dezelfde omschrijvingen worden gebruikt en dat het inmiddels ook tot de Nederlandse taal behorende werkwoord leasen consequent wordt vervoegd: leasen, leaste, geleast.

Operationele leasing is de aanduiding die geldt voor de leasevorm die voor de wet en de fiscus overeenkomt met huur en verhuur. De aanduiding operationeel op zich zegt nog niets over het wel of niet inbegrepen zijn van servicecomponenten.

- Lessor is de aanduiding voor een leasemaatschappij.
- Leasener of lessee is de partij, die de auto in gebruik krijgt en de leaseverplichtingen is aangegaan.

De overige gegevens die in de verschillende formulieren aan de orde komen, worden hierna verder toegelicht.



## 5.4 Contractgegevens

### **Contractduur, duur van het gebruiksrecht**

De contractduur is de looptijd in maanden die is afgesproken. Als door een groter aantal kilometers dan verwacht de maximum kilometerstand wordt bereikt, zal het contract eerder eindigen.

### **Kilometrage**

Voor alle duidelijkheid wordt hier het aantal kilometers dat is inbegrepen in de leaseprijs meerdere keren genoemd:

- . Het aantal kilometers per jaar;
- . Het aantal kilometers voor de gehele looptijd.

Naast het aantal kilometers per jaar vermeldt het contract ook een **maximum** aantal kilometers. Dit betreft het maximum, zoals dat op economische of technische gronden geldt voor de betreffende auto.

### **Inbegrepen kosten en diensten**

Voor elk van de in de leaseprijs inbegrepen diensten en kosten dient aangegeven te worden of deze inderdaad zijn inbegrepen en dus door de lessor worden verzorgd ten behoeve van de lessee. Ook moet men vermelden welke kosten **niet** zijn inbegrepen in de leaseprijs en dus aanvullend voor rekening van de lessee komen.

### **Leaseprijs**

Het contract vermeldt de leaseprijs per maand exclusief BTW.

### **Verrekenprijs meer en minder gereden kilometers**

Een aantal leasemaatschappijen hanteert dezelfde verrekenprijs voor zowel meer als minder kilometers. Wanneer echter naar de werkelijke kosten gekeken wordt, moet voor meer kilometers een hoger bedrag gelden dan voor minder kilometers. De te corrigeren kosten door afwijkend kilometergebruik betreffen waardevermindering en onderhoudskosten.

**LET OP!** De meer en minder gereden kilometers worden weliswaar verrekend tegen een vooraf vastgelegd bedrag per kilometer, maar dit geldt slechts



binnen een zekere marge, meestal tien procent.

Voorbeeld:

- . Een leasecontract wordt aangegaan voor 4 jaar en 30.000 km per jaar.
- . De auto komt na vier jaar terug met 135.000 km op de teller.

Dit is dus een afwijking van meer dan tien procent en dan gelden niet de vooraf vastgestelde bedragen! In principe is de leasemaatschappij op dat moment vrij om zelf de hercalculatie in te vullen.

Koopoptie

Met een koopoptie krijgt de lessee het eerste recht op koop van de auto na beëindiging van het leasecontract. Het is niet nodig ook de daarbij geldende koopprijs vooraf kenbaar te maken, maar veelal zal de lessee het op prijs stellen die duidelijkheid te krijgen.

Een koopoptiebedrag moet een reëel geschatte waarde zijn. Een symbolisch bedrag of een bedrag waarvan duidelijk is dat het aanzienlijk onder de normale marktwaarde zal liggen.

Betalingen

Het is gebruikelijk dat leasevergoedingen bij vooruitbetaling vergoed worden. Je betaalt dus bijvoorbeeld eind maart voor de komende maand april.

Voor betaling door automatische incasso is het nodig dat er een aparte machtiging wordt ondertekend. Na een akkoord van de lessee kunnen ook andere vorderingen dan de maandbedragen automatisch geïncasseerd worden.

Wat wel voor toevoeging aan de overige diensten in aanmerking komt, is het ter beschikking stellen van een brandstof creditcard. Hiermee kan de lessee 'op rekening van de lessor' brandstof tanken. Elke maand of per kwartaal wordt deze gefactureerd.

Registratie van de lease-auto

Meestal wordt het kenteken van een lease-auto geregistreerd op naam van de leasemaatschappij, maar soms ook op naam van de lessee. Dat laatste is met name handig in verband met boetes. Extra risico's zijn er nauwelijks aan verbonden, want kentekenregistratie heeft geen effect op de eigendomsrechten, en de lessor kan de auto registreren als zijn eigendom in het zogenaamde RTL-register van het RDW.

## 5.5 Concurrenieren met goede voorwaarden

Als je zelf lease-offertes uitbrengt, dan zul je regelmatig te horen krijgen: 'U bent te duur'. Vaak stopt daarmee de discussie en gaat de leasetransactie niet door.

Een onbenut gelaten kans!

Een discussie over een leasetarief kan zinvol gevoerd worden, als je aandacht geeft aan drie essentiële punten:

- 1 Welke diensten zijn inbegrepen;
- 2 Zijn de contractbepalingen in detail bekend;
- 3 Hoe is de dienstverlening (snel, flexibel en vriendelijk).

Zet de sterke punten van de dienstverlening op een rij en weet wat jouw voordelen zijn in vergelijking met de concurrenten. Deze kun je ook een plaats geven in de offertetekst, onder verwijzing naar de verschillende contractbepalingen.

Een paar voorbeelden:

- 'Elk leasecontract voorziet standaard in een ongevallenzittendenverzekering, met de volgende uitkeringen...'
- 'De werkelijke kosten voor brandstof worden elk kwartaal verrekend met de voorschotbedragen, wat voorkomt dat de verschillen oplopen.'
- 'Vervangend vervoer wordt direct ingezet wanneer het nodig is. Wij kennen geen wachttijd. In geval van pech of ongeval zelfs zonder bijkomende kosten.'
- 'De lessee heeft het eerste recht van koop van de auto na afloop van het contract.'
- 'De lessee heeft het recht van contractverlenging tot maximaal 48 maanden als het werkelijke aantal kilometers lager is dan werd verwacht.'

Wanneer een klant met een lager leasetarief van een concurrent aankomt, bied dan aan om de contractbepalingen te vergelijken. Let daarbij vooral op bepalingen omtrent de tariefaanpassingen. Vaak blijkt dat, in meer gevallen dan verwacht, het tarief aangepast kan worden.

Voorbeelden van factoren voor tarief- en/of contractaanpassingen:

- kilometers en looptijd;
- reparatie- en onderhoudskosten;
- overheidsheffingen zoals houderschapsbelasting;
- verzekeringspremie;
- vervangende auto;
- brandstofkosten;
- wijziging gebruiker;
- voortijdige beëindiging;
- opschorting.

## **5.6 Autogebruik en de fiscus**

De berijder van een auto van de zaak die de auto ook privé mag gebruiken, krijgt te maken met fiscale bijtelling. Een belasting over de voordelen van goedkoop autogebruik. Zowel bij personenauto's als bij bestelauto's wordt de bijtelling berekend over de prijs inclusief BTW, BPM en fabrieksopties. De fiscale bijtelling is een percentage van de catalogusprijs van de auto. Dit bedrag wordt bij het inkomen van de berijder geteld en deze moet daar belasting over betalen.

De normen en regels rond fiscale bijtelling veranderen regelmatig. Zorg dat je de meest actuele regels kent, want klanten verwachten dat van je en stellen er vragen over.

Kijk voor de actuele regels omtrent fiscale bijtelling op [www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl).

## Vragen hoofdstuk 5

1 Uit welke delen bestaat een compleet leasecontract?

---

---

---

2 Welke afspraken worden in het Contract/Bestelformulier vastgelegd?

---

---

---

3 Wat gebeurt er met het leasecontract als er meer of minder kilometers worden gereden dan verwacht?

---

---

---

4 Op welke kosten hebben meer gereden kilometers direct invloed?

---

---

---

5 Zijn de brandstofkosten inbegrepen in de leaseprijs? Verklaar je antwoord.

---

---

---

6 Welke punten kun je aanhalen als je in gesprek bent met een potentiële klant en je een discussie voert over verschillen in leasetarief?

---

---

---

7 Waarom wordt er meestal ieder jaar tot een verrekening van meer of minder gereden kilometers overgegaan in plaats van aan het eind van het leasecontract?

---

---

---

8 Noem een voor- en een nadeel van het gebruik van een brandstofcreditcard waarbij maandelijks het werkelijk getankte bedrag met het betaalde voorschot wordt afgerekend.

---

---

---

9 Gedurende de looptijd van een leasecontract kunnen omstandigheden zodanig veranderen dat er een contractwijziging noodzakelijk is. Noem de meest voorkomende contractwijzigingen.

---

---

---

10 Hoe kan een werknemer bij gebruik van een lease-auto onder de fiscale bijtelling uit komen?

---

---

---

11 Over welke bedragen wordt de fiscale bijtelling berekend?

---

---

---