

Leasen is zo gek nog niet

Een nieuwe trekker kopen. Op basis van argumenten, relatie, vertrouwen en aanschafprijs neem je een beslissing.

Maar hoe financier je de investering? Betaal je contant? Moet er geld voor geleend worden en hoe doe je dat?

Is leasen een goede optie?

In de agrarische wereld is de relatie met de bank nog steeds heel belangrijk. Van oudsher is de Rabobank de belangrijkste speler op deze markt. Ondertussen zijn ook anderen actief: ABN Amro, ING, Fortis om maar enkelen te noemen. Alle met tal van producten om het u als klant zo eenvoudig mogelijk te maken. Kennis van zaken en goed advies zijn uitermate belangrijke aspecten, maar uiteindelijk ook wat je voor deze diensten betaalt. Bedoeld worden hier uiteraard de rentekosten van de diverse bankfaciliteiten: hypotheek, rekening-courant en betaalrekening. Daarnaast vormen verzekeringen een deel van de winstbijdrage van de banken.

Investeringsplan

Het is logisch bij een investering eerst contact op te nemen met de bank om te kijken hoe het staat met de financiële ruimte voor de investering. Grote investeringen in gebouwen of grond worden veelal gefinancierd met een hypothecaire lening. Bij machines en werktuigen wordt er vaak gekeken of er binnen de rekening-courant nog ruimte is. Ook kunnen via een hypothecaire lening op bedrijfsmatig onroerend goed financiële middelen worden vrijgemaakt. Toch worden machines en werktuigen steeds vaker gefinancierd door middel van een leasecontract. Dit heeft alles te maken

met de directe voordelen van leasing: tot 100 procent objectfinanciering (afhankelijk van aanbieder); Alleen leaseobject geldt als zekerheid; vaste rente gedurende vaste looptijd (maximaal gelijk aan economische levensduur) en budgetgemak.

Financial lease

Er zijn verschillende soorten lease. De meest voorkomende is financial lease, te vergelijken met huurkoop. Hierbij wordt de financiering verstrekt door de leasemaatschappij. De koper blijft economisch eigenaar. Dit betekent dat hij afschrijft en eventuele fiscale voordelen geniet. De leasemaatschappij blijft juridisch eigenaar of heeft een stil pandrecht op het lease-object. Bij niet-nakoming van de leaseverplichtingen kan de leasemaatschappij zich verhalen op het lease-object. Na afloop van de lease wordt de koper volledig eigenaar.

Operational lease

Een andere leasevorm is operational lease, te vergelijken met huur. De leasemaatschappij wordt juridisch en economisch eigenaar en de gebruiker heeft alleen het gebruiksrecht. Er zijn geen directe fiscale voordelen te behalen. Wel kan het middel flexibel ingezet worden om de kosten over bijvoorbeeld twee jaren te spreiden. De gebruiker weet vooraf, net als bij financial lease, exact wat de kosten zullen zijn. Na afloop van de lease kan hij het object kopen, doorleasen of eventueel teruggeven aan de leasemaatschappij. Aldus ontstaat investeringsflexibiliteit. Kosten kunnen vertaald worden in een tarief per draaiuur op basis van bijvoorbeeld 1.000 uur per jaar. In de truckwereld komt deze constructie veel voor. In de landbouw nauwelijks, omdat daar de focus nog steeds ligt op het uiteindelijk verkrijgen van de eigendom. Loon- en grondverzetbedrijven gaan wel deze richting op; voornamelijk bij grote projecten, waar de kosten direct toegerekend kunnen worden. Let wel op of de aanbieding inclusief onderhoud is, en hoe het staat met de verzekering en eigen risico's of aansprakelijkheden.

Korte termijn lease

Vaak is er in de oogstperiode gebrek aan capaciteit. Een machine voor korte termijn leasen (huren) bij leasemaatschappijen is vaak geen optie. Leasemaatschappijen denken in termen van de economische levensduur en dus langere perioden. Korte-termijnverhuur wordt vaak overgelaten aan de lokale merkdealer. Fendt daarentegen heeft sinds jaren ervaring met operational lease en biedt dit ook aan voor korte perioden.

Leasemaatschappijen

In Nederland zijn verschillende leasemaatschappijen actief, zoals onder andere Agri-lease, Amstel Lease, De Lage Landen Lease en ING lease. Daarnaast zijn er verschillende trekkermerken actief op dit gebied. Zo biedt John Deere 'John-Deere lease' via Louis Nagel aan en zijn Case-IH / Steyr en New-Holland actief met CNH Capital. Daarnaast worden tal van merkeigen producten aangeboden, maar vaak zijn achter de schermen dezelfde grote partijen actief.

Verschillen

Er zijn wel degelijk verschillen. Dit heeft met name te maken met de hoogte van de financiering. Het behoeft natuurlijk weinig uitleg dat het waardeverloop van het lease-object uit het oogpunt van zekerheid voor een financier essentieel is. Reguliere huisbankiers zullen vaak qua financiering niet verder gaan dan 50 à 60 procent van de investering. ING lease, een belangrijke speler op de Nederlandse leasemarkt zegt tot 100 procent te kunnen financieren.

Voorbeeld financial lease versus rekening courant

Aanschafprijs trekker	€ 80.000
Korting 15%	€ -12.000
	€ 68.000
Inruil trekker	€ -22.000
	€ 46.000
Financial lease: 3 jaar 3,5% (actie rente)	€ 48.344
Rekening courant: 3 jaar 5,3%	€ 49.550

Voordeel financial lease: € **1.206**

De rekening courant is een lopende rekening waar je tot een maximale limiet kunt lenen. De bank rekent daarvoor ook rente die in dit geval op 5,3 % staat. Dan is leasen goedkoper.



Tarieven

Bij een financiering is het belangrijk verschillende financieringsvormen te vergelijken. De huisbankier zal vaak geneigd zijn een deel van de rekening-courant te gebruiken voor de investering tegen relatief hogere rentekosten die bovendien sterk kunnen fluctueren. Daarnaast wordt niet het hele investeringsbedrag gefinancierd. Bij leasemaatschappijen is het zaak te letten op de looptijd en de gehanteerde restwaarden. Bij de leasemaatschappijen van de fabrikant hanteert men vaak gunstige restwaarden door markt- en machinekennis. In combinatie met verkoopacties worden vaak gunstige rentetarieven gehanteerd.

Tenslotte

Ga bij de aankoop van een machine of werktuig niet over een nacht ijs. Vergewis u van de mogelijkheden die de verschillende aanbieders voor u in petto hebben. Vraag om een duidelijk overzicht van de kosten die u uiteindelijk in rekening worden gebracht. Tot slot telt: niets voor niets; overal zitten kosten aan. Scherp onderhandelen en contant betalen levert altijd nog de hoogste aankoopkorting. Voor startende ondernemers met minder zekerheden is lease zeker een goede optie. Een goed ondernemingsplan is dan echter wel vereist. Lease is zeker een aanrader en in ieder geval de moeite waard om naar te informeren. Aanbieders genoeg...



Voorbeeld operational lease

Fendt Vario 412	99,23 kW (135 pk, ECE R 24)	Te financieren bedrag	€ 75.453 excl. BTW
Opties	Airco, 3 DW ventielen, LS pomp met LS aansluiting, zwaaihaak	Aantal draaiuren per jaar	800
Banden	600/65R38 Pirelli 540/70R24 Pirelli	Onderhoud	excl.
Looptijd in maanden	60	Verzekering	nee
Bruto bedrag incl. opties	€ 97.234 excl. BTW	Huurbedrag per maand	€ 866 excl. BTW
		Totaal leasebedrag	€ 51.963 excl. BTW
		Kosten/uur (ex onderh./verz.)	€ 12,99 excl. BTW
		Meerkosten per draaiuur	€ 6,50 excl. BTW
		Koopoptie na looptijd	€ 44.076 excl. BTW

Financial lease kost in het voorbeeld: 60 maanden x 866 euro = 51.963 euro. Je hebt dan behalve het gebruiksgemak na inleveren verder niets. Je zou de trekker daarna kunnen overnemen voor 44.076 euro. Wanneer je de 51.963 euro direct besteedt aan afbetaling (75.453 - 51.963 = 23.490 euro) is het verschil met bedrag koopoptie 20.586 euro (44.076 - 23.490 euro), maar dan betaal je nog zeker 15.800 euro aan rente bij een gelijkblijvend maandtarief en een rente van 5,3%. Het werkelijke voordeel bedraagt bij 'zelf betalen': 20.586 - 15.800 = 4.786 euro over 5 jaar. Het is de vraag of je voor dat bedrag eigenaar wilt zijn.

