

DE **FINANCIERING** VAN EEN PRIVÉ- OF EEN BEDRIJFSWAGEN

LENEN VERSUS LEASEN

In de aanloop naar het Autosalon boden de Belgische banken tegen elkaar op. De rente op autoleningen staat op een historisch dieptepunt. Wanneer is een aankoop op krediet interessanter dan een leasingcontract? ILSE DE WITTE

Een man staat bij de bakker en bestelt pistolets. “Had u daar graag een autolening bij?” vraagt de winkelbediende achter de toeg. Het klinkt als het begin van een mop, maar het is de aanhef van een radiospot die een grote bank lanceerde in de aanloop naar het Autosalon. Het lijkt wel alsof lenen niets kost, met rentevoeten van minder dan 1 procent voor autokredieten. Dezelfde grootbank zette ook advertenties voor autoleningen op broodzakken.

“De rente op autoleningen staat op een dieptepunt”, zegt Herman Bruyland, de zaakvoerder van Konsilas Credit Experts. “Maar dat hoeft niet te verbazen. De banken bulken nog altijd van het spaargeld. Als ze die cash bij de Europese Centrale Bank in bewaring geven, betalen ze er een boetetarief van 0,4 procent voor. Dan is het voordeliger die cash te gebruiken voor het verstrekken van autoleningen aan gezinnen en bedrijven, waarvoor de banken een vergoeding van bijvoorbeeld 1 procent krijgen. En de promoties voor het Autosalon ogen formidabel, maar de aflossing scheelt soms maar enkele euro's per maand tegenover het normale tarief.”

Op het eerste gezicht staan de berichten over de stijgende langetermijnrente in contrast met de goedkope autoleningen. Maar de kortetermijnrentevoeten zijn in Europa veel minder opgeveerd. De rente op Belgische overheidsobligaties met een looptijd van twee jaar is maar iets hoger dan een

jaar geleden, ongeveer -0,5 procent. De rente die Europese banken elkaar aanrekenen voor leningen op twaalf maanden zit nog altijd in een dalende lijn en schommelt rond -0,2 procent.

Onder 1 procent

Beobank was in januari 2016 de eerste bank in ons land die onder 1 procent dook – met een jaarlijks kostenpercentage van 0,99 procent. Net zoals de voorgaande jaren is de bank nu ook weer de prijsbreker. Bij de start van het Autosalon verlaagde Beobank zijn rentetarief naar 0,65 procent, zowel voor particulieren als professionals die een lening van maximaal 50.000 euro aangaan met een maximale terugbetalingstermijn van 60 maanden. Die tijdelijke actie loopt tot 31 maart, op vertoon van een factuur of een recente bestelbon die door beide partijen ondertekend is. Ze geldt ook voor tweedehandswagens jonger dan twee jaar.

Beobank is niet langer de enige bank die minder dan 1 procent rente vraagt voor autoleningen. Bij verschillende banken zijn de laagste rentetarieven wel voorbehouden voor ecologische wagens. Het gaat bijvoorbeeld om hybride wagens, maar ook om auto's op benzine met een maximale uitstoot van 130 gram CO₂ per kilometer of auto's op diesel met een maximale uitstoot van 115 gram CO₂ per kilometer. In de tabel geven we een overzicht van de banken die minder dan 1 procent rente vragen voor leningen tot 10.000 euro

met een maximale afbetalingstermijn van 48 maanden.

Consumenten kunnen al langer bij de autodealers terecht voor een zogenaamd gratis lening. De koper betaalt 0 procent rente, maar hij moet wel op de een of andere manier voor het krediet betalen. Bepaalde kortingen of gratis opties waarop kopers recht hebben als ze cash betalen, zal de dealer niet toekennen aan wie op krediet koopt. Daarom is het aan te raden de autoverkoper eerst naar zijn beste prijs te vragen en pas daarna te bespreken hoe u de auto gaat betalen. Zo kunt u het totale kostenplaatje vergelijken (zie tabel).

100 procent eigenaar

Een alternatief voor de aankoop op afbetaling is een leasingcontract. “Een contract bij een leasingmaatschappij kan meer flexibiliteit bieden voor een fiscale optimalisatie, in het bijzonder voor professionele klanten”, klinkt het bij Beobank. “Alles hangt natuurlijk af van de situatie en de behoeften van de klant. Voor onze particuliere klanten adviseren wij eerder een klassieke autofinanciering.” De kosten verbonden aan een klassieke lening zijn doorgaans een stuk lager. Ook de consumentenorganisatie Test-Aankoop zegt dat het voor een particulier meestal voordeliger is een auto te kopen of die via een lening te financieren.

“Het voordeel is ook dat de lener vanaf de aankoop 100 procent eigenaar

is van de wagen”, vervolgt de woordvoerder van Beobank. Dat voordeel is tegelijk een nadeel, want onvoorziene kosten, die buiten de garantie vallen, zijn ten laste van de eigenaar. “Leasing is volgens mij niet per se goedkoper, maar ook niet per se duurder. De leasingmaatschappijen kunnen vaak een grote order plaatsen en zo extra kortingen op de aankoopprijs van de wagens bedingen”, zegt Bruyland. “Het grote voordeel is dat de onverwachte kosten met leasing zijn afgedekt. Er gaat ook een zekere administratieve eenvoud mee gepaard, want ook het onderhoud en de verzekering worden bijvoorbeeld

voor de gebruiker geregeld. Vennootschappen kunnen door operationele leasing hun balans verlichten. Autoleasingen staan als schulden op de balans, terwijl de maandelijkse kosten voor leasing boekhoudkundig als huur worden beschouwd. Leasing maakt het ook mogelijk dat vennootschappen wat meer kosten maken om hun winst te drukken. De fiscus aanvaardt enkel afschrijvingen van wagens op minstens vijf jaar vanwege de gemiddelde levensduur. Je kunt wel bedrijfswagens leasen voor kortere periodes.”

Bruyland merkt bij zijn klanten dat meer kmo's, vrije beroepers en zelf-

standigen leasing verkiezen boven de financiering van een nieuwe wagen met een krediet. “Bij grote bedrijven is leasing al langer ingeburgerd. Ik merk nu dat kmo's ook steeds vaker kiezen voor leasing. Het is een trendbreuk, die zich misschien vorig jaar met het Autosalon al voorzichtig heeft aangediend en die nu echt duidelijk aanwezig is. Ik heb minder zicht op private lease, de formule voor particulieren. Het aanbod is daar meestal nog beperkt, maar het maakt toch ook stilaan opgang. Al denk ik dat het overgrote deel van de particulieren nog altijd voor een lening kiest boven leasing.” ☉