



ARJEN DE JONG

Arjen de Jong heeft als voormalig CEO van BMW Group Nederland een scherpe blik op de autowereld ontwikkeld. Tegenwoordig is Arjen senior advisor bij Boyden global executive search.

# PARTICULIER LEASE- PLEZIER?

Wie herinnert zich niet die fantastische aanbieding van de Media Markt? Zo'n lekker smoelend Fiatje 500 voor nog geen 200 euro per maand. In die private-lease-aanbiedingen, samen met Lease Plan Nederland en Fiat, waren alle autokosten inbegrepen. Alleen de benzine moest je nog betalen. Heel begrijpelijk toch dat veel particulieren er gebruik van maakten. Na jaren van crisis waren bij menig een de spaarcenten helemaal op. En niemand zat natuurlijk te wachten op bonje met zijn vrouw: "Ik zeg toch ook niets van die bijtelling voor jouw dikke Mercedes?"

Het leek een *offer you cannot refuse*. En veel overwegend jonge en onervaren automobilisten stapten spontaan over op private lease. Binnengehaald met beloften als een vast, laag maandbedrag en een leasemaatschappij die daarvoor alles perfect regelt - van allriskverzekering en belasting tot al het onderhoud en zelfs de reparaties. Geen moeilijk gedoe met verkopers over de prijs. En zonder een cent eigen geld een splinternieuwe auto voor de deur. De klanten geloofden er vast in. Private lease maakt handig gebruik van een samenloop van omstandigheden: extreem lage rente en overproductie bij de autofabrikanten in combinatie met een groot aanbod van leuke kleine en vooral zuinige auto's en stijgende prijzen voor gebruikte wagens. Door de enorme aandacht in de media kwam private lease in een stroomversnelling terecht. Blijft over de vraag waarom de autobranche dit niet eerder heeft gezien. Het antwoord is simpel: de huidige marktsituatie biedt unieke kansen voor zulke aantrekkelijke aanbiedingen. En de consument is rijp om met emotionele argumenten te worden ontzorgd, bijvoorbeeld met het gemak van een leasewagen met lage bijtelling. De jongeren voelen toch al meer voor gebruik dan voor bezit.

Maar het is niet alles goud wat er blinkt. Dat wordt duidelijk als we professionals uit de leasewereld en de autobranche vragen naar deze constructie. Ze raden unaniem aan om even rustig te gaan zitten voor de kleine lettertjes, want *the devil is*

*in the details*. Er zitten namelijk nogal wat addertjes onder het gras, zoals flinke bijbetaling voor meer kilometers, maar geen verrekening van minder kilometers. Waarbij meer kilometers ook financiële consequenties kunnen hebben voor de gekoppelde autoverzekering. En soms dekt die verzekering niet eens hagel-schade, kleine steenslag en stormschade. Ook kan de hoogte van het eigen risico sterk verschillen en zijn de inzittenden en hun bagage vaak onverzekerd. Veruit het hoogste financiële risico loopt de private-leaserijder evenwel bij voortijdige beëindiging van zijn leasecontract,

## ‘Er zitten nogal wat addertjes onder het gras’

om welke reden dan ook: echtscheiding, ziekte of werkloosheid. Want de kosten kunnen dan oplopen tot duizenden euro's. Dit handelen van een aantal leasemaatschappijen schreeuwt om zelfregulering.

Dat probleem is inmiddels onderkend en onder auspiciën van de Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen VNA verschijnt binnenkort het Keurmerk Private Lease. Je zou dus wel gek zijn als je nog een private-leasecontract zonder dit keurmerk sluit. En vergeet dan niet dat je contract wordt geregistreerd bij BKR in Tiel. Eén van de consequenties daarvan is dat u bij aanvraag van bijvoorbeeld een hypotheek waarschijnlijk minder kunt lenen dan u hoopte. Iets wat die behulpzame jongen van de Media Markt of aanverwante verkooppunten u er zeker niet bij vertelt als u zo'n contract met heel veel kleine lettertjes ondertekent. **M**

Deze gastcolumn biedt een podium aan auto-(industrie)experts. De mening van de gastcolumnisten is niet noodzakelijk die van AutoWeek.

