



# EX-LEASEAUTO'S: WAAR

**Op dit moment rijden er zo'n 600.000 leaseauto's rond in ons kleine landje. Het gemiddelde leasecontract duurt drie jaar, maar daarna zijn de auto's natuurlijk nog lang niet afgeschreven. Veel van die relatief nieuwe auto's vinden hun weg naar de particuliere handel. Is zo'n ex-leasewagen interessant voor een particulier?**

Tekst en foto's Dennis van Loenhout

**M**idden jaren tachtig nam de leasebranche in Nederland een vlucht. Uit die tijd stamt ook de volkswijsheid dat leaseauto's 'afgeragde bakken' zijn. De eerste leaserijders namen het inderdaad vaak niet zo nauw met de auto 'van de baas' en dat resulteerde soms in auto's die ingeleverd werden in een staat alsof ze een veldslag van nabij hadden meegemaakt. Inmiddels zijn we dik twintig jaar verder en het 'afgeragde' imago van de ex-leaseauto is behoorlijk aan slijtage onderhevig. De laatste jaren is het aantal particulieren dat een ex-leaseauto aanschaft daardoor ook gestaag gegroeid. Interesse voor ex-leaseauto's is er dus blijkbaar wel degelijk. "Ik heb per saldo bewust voor een ex-leaseauto gekozen, want het imago en het risico

ten spijt was dat veruit de voordeligste keuze", vertelt Hans Schwarte. Hij kocht in februari een twee jaar oude Volvo V70 met 180.000 kilometer op de klok bij LeasePlan-dochter CarNext. "Ik kocht mijn auto zonder garantie, dus als hij morgen uit elkaar valt, heb ik een groot probleem. Ik heb echter alle vertrouwen in mijn aankoop en ik ga nu op naar de drie ton."

## Kwaliteitscontrole

Ook Tilburger Bas Augustijn koos bewust voor een ex-leasewagen. "Omdat je zo'n auto altijd van de eerste eigenaar koopt en je de volledige historie kent." Reden genoeg voor Bas om te kiezen voor een Volkswagen Passat TDI 74 kW uit 2002. Zowel Hans als Bas is bekend met het 'afgeragde' imago van ex-leaseauto's.

Bas: "Ik heb een eigen bedrijf, maar voordien was ik in loondienst en had ik ook een leaseauto. Ik wil mezelf niet op de schouder kloppen, maar ik behandelde die auto alsof het mijn eigen auto was. Ik weet dus uit ervaring dat niet alle leaseauto's afgeragd worden."

Een vragenronde bij de drie grootste leasemaatschappijen van ons land leert dat er veel moeite wordt gedaan om de kwaliteit van de auto's te bewaken. Zowel

**Waar zou de occasionkoper zijn zonder internet?**



**Ex-leasers spoor je ook makkelijk op via het web.**

## Hoe kan die prijs zo laag zijn?

Ex-leaseauto's worden vaak verkocht tegen zeer scherpe prijzen. Zit er geen addertje onder het gras? Het antwoord op die vraag geeft Arno van der Wal van CarNext: "Een ex-leaseauto is nooit helemaal nieuw. Technisch zijn ze honderd procent, maar er is wel eens een klein deukje of krasje te bekennen. Onze kopersgroep neemt dat soort kleinigheden vaak voor lief. Bovendien werken wij volgens de outlet-formule: onze auto's staan op een groot parkeerterrein waar men ze kan bekijken en eventueel kan proefrijden. Dus geen dure showroom met dito verkopers. Zo besparen we een hoop, en dat is terug te zien in onze prijzen. Verder ververst CarNext wekelijks zo'n 30 procent van de voorraad. Dat betekent iedere week meer dan 75 'nieuwe' auto's."

Gert Valkema van OccasionCentre.nl lacht: "Wij hebben de koudste showroom van Nederland! De particuliere verkoop is een belangrijk afzetkanaal voor ons. Door de lage overheadkosten kunnen wij de auto's tegen scherpe prijzen aanbieden." Daarnaast wijst hij op de hoge omzetsnelheid: "Een auto blijft bij ons maximaal 90 dagen staan, daarna moet hij weg."



Goed nieuws voor de koper in spe. Wie een leaseauto inlevert die compleet verwaarloosd is en meer deuken telt dan de gemiddelde sloopauto heeft een serieus probleem.

Bekijk de auto goed en maak een uitgebreide proefrit voor het koopcontract wordt ondertekend. Laat bij twijfel desnoods een aankoopkeuring uitvoeren.



# KOOP JE ZE?

## Verkoopkanonnen uit leaseland

Op dit moment is de Volkswagen Passat veruit de populairste leaseauto. Maar hoe zit dat met de verkoop van ex-leasewagens? Gooit de Passat daar ook hoge ogen of gaan z'n concurrenten met de eer aan de haal? Hans Hulsebos van ING Car Lease meldt dat de Passat bij usedcarcentre.nl inderdaad populair is. "Maar ook de populaire zakenauto's van Peugeot en Renault doen het goed." "De Volkswagen Passat", zegt Patrick van Lierop, eigenaar van autobrokers.nl, "is beresterk, duurzaam en, omdat er pas een nieuw model is, aantrekkelijk als occasion." Bij CarNext worden de Passat en de Golf veruit het meest verkocht. OccasionCentre.nl heeft exacte cijfers paraat. De VW Golf is daar dé verkoophit van het moment, op de voet gevolgd door zijn concernbroeder Passat en de Ford Focus op de derde plaats.

Athlon Car Lease, ING Car Lease als LeasePlan beschikt over een zeer uitgebreid 'innameprotocol' waarin duidelijk beschreven wordt welke gebruikschade een auto wel, en vooral niet mag hebben op het moment dat de berijder de sleutels weer inlevert bij de leasemaatschappij. Door de bank genomen komen de regels aardig overeen: een klein parkeerdeukje, een schaafplekje op een bumper of wat steenslag is geen probleem. Wie echter een auto inlevert die compleet verwaarloosd is en meer deuken telt dan de gemiddelde sloopauto heeft een serieus probleem. Dat wordt niet meer geaccepteerd. En dat

is natuurlijk uitstekend nieuws voor de kopers-in-spé!

## Historie bekend

Er is meer goed nieuws. Gedurende het leasecontract houdt de leasemaatschappij namelijk de volledige onderhouds- en eventuele schadehistorie van iedere auto bij. Hans Schwarte: "Ik had drie auto's op mijn verlanglijstje, namelijk een BMW 5-serie, een Audi A6 en een Volvo V70. Toen ik de BMW bekeek bij een grote verkoper van ex-leaseauto's kwam ik erachter dat die auto een flinke schade had gehad. Dat was aan de auto en ook in de historie te zien. Wel wat vreemd, maar toen

ik het meldde aan de verkopers werd de auto meteen uit de voorraad gehaald. Die hoorde daar niet thuis, vonden ze. De meeste ex-leasers die ik heb bekeken waren wel in prima staat." Een rondje door de parkeergarage annex showroom van OccasionCentre.nl, onderdeel van Athlon Car Lease, vertelt hetzelfde verhaal. Hier en daar is inderdaad een parkeerdeukje of krasje zichtbaar, maar de algemene indruk van de auto's is goed. In het 'achterste' deel van de garage vinden we enkele 'mindere' auto's. Een Audi A4 vertoont duidelijke koffievlekken in het interieur en wanneer we plaatsnemen in een Citroën C5 Break dringt zich een geur op die aan een natte hond doet denken. Een golden retriever misschien? Navraag bij verkoopverantwoordelijke Gert Valkema leert dat juist de auto's waar wij aan snuffelen net binnen zijn en nog naar de poetser moeten. "De auto's die een witte OccasionCentre-nummerplaat hebben, zijn helemaal gereinigd, bij de rest moet dat nog gebeuren. Dat komt wel goed." Duidelijk. Dat betekent dus een positieve indruk, want de aangeboden auto's zijn jong, vaak afgeladen met opties en scherp geprijsd.

## Watertanden

Juist die scherpe prijzen doen de keuze vaak op een ex-leaser vallen. Op een willekeurige occasion-website slaat de verleiding al na drie muisklikken toe. Een ex-lease Mercedes C 180 Combi in Classic-uitvoering. Op kenteken gezet

## HIER ZIJN ZE TE KOOP!

Ex-leaseauto's kunt u in feite bij iedere dealer en handelaar tegenkomen. Aantrekkelijk zijn de rechtstreekse verkoopkanalen van grote leasemaatschappijen en enkele handelaren die zich specifiek op dit soort auto's richten. Tip: zoek op internet, met zoekwoord 'ex-leaseauto's'.

**OccasionCentre.nl**  
(onderdeel van Athlon Car Lease)  
Veluwezoom 4  
1327 AG Almere  
Tel. 036-5471399  
[www.occasioncentre.nl](http://www.occasioncentre.nl)

**CarNext (onderdeel van LeasePlan)**  
Ramgatseweg 53  
4941 VN Raamsdonksveer  
Tel. 036-5270600  
[www.carnext.nl](http://www.carnext.nl)

**Used Car Centre**  
(onderdeel van ING Car Lease)  
Baarschot 46  
4817 VN Breda  
Tel. 076-5793560  
[www.usedcarcentre.nl](http://www.usedcarcentre.nl)

**Milano (gespecialiseerd in Alfa Romeo, Lancia en Volvo)**  
Zernikestraat 75  
3316 BZ Dordrecht  
Tel. 078-6515200  
[www.milano.nl](http://www.milano.nl)

**Dealerplan Nederland**  
Van Andelstraat 13a  
5141 PB Waalwijk  
Tel. 0416-383815  
[www.dealerplannederland.nl](http://www.dealerplannederland.nl)

**Autobrokers**  
Tel. 06-46074952  
[www.autobrokers.nl](http://www.autobrokers.nl)



## EX-LEASEAUTO'S

in september 2002, nog maar 94.000 kilometer gelopen en voorzien van allerhande opties: volautomatische airco, dakrails, lichtmetaal, noem maar op. Deze degelijke Duitser, goed voor nog honderdduizenden kilometers rijplezier, is voor slechts € 18.900 af te halen bij CarNext. Eenzelfde exemplaar – met zelfs nog 14.000 kilometer méér op de klok – moet bij een Mercedes-dealer in het midden van het land maar liefst € 23.950 opbrengen. Een verschil van vijfduizend euro. Slik! Is er dan helemaal niets slechts over ex-leaseauto's te melden? Natuurlijk zijn er ook slechte exemplaren in omloop. Auto's met een schadeverleden of een auto van wie de eerste berijder het niet zo nauw

nam. Bovendien is het ene model nou eenmaal storingsgevoeliger dan het andere en 'maandagochtendauto's' vind je overal, ook op de markt van ex-leaseauto's. Ze verdienen dus zonder meer een eerlijke kans. Goed opletten is wel belangrijk; bekijk de auto goed en maak een uitgebreide proefrit voor het koopcontract wordt ondertekend. Laat bij twijfel desnoods een aankoopkeuring uitvoeren en informeer naar eventuele garantie. Maar laat een ex-leaseauto zeker niet links liggen. De voordelen die ze te bieden hebben, spreken voor zich. Wie zulke keiharde argumenten klakkeloos negeert op basis van een stoffig vooroordeel zou zichzelf daarmee wel eens flink tekort kunnen doen. ■

## Wat zeggen de experts?

"Onze verkoopcijfers stijgen meer en meer", constateert Gert Valkema van OccasionCentre.nl. "Dat geeft aan dat particulieren vertrouwen hebben in onze auto's." Arno van der Wal van LeasePlan-onderdeel CarNext: "Meestal wordt ons gevraagd naar het onderhouds- en schadeverleden van auto's. Die gegevens kunnen onze klanten altijd inzien. Wij verkopen geen auto's met een schadeverleden. Voor ex-leaseauto's die wel schade gehad hebben, geldt vrijwel altijd dat een schade hersteld is door een Focwa-erkend bedrijf. Ook een schadeverleden hoeft dus geen probleem te zijn."

Almar Gouweloos, eigenaar van Milano in Dordrecht, kent de verhalen over 'afgeragde' leaseauto's wel: "Een auto is beter af met een leaserijder die wat nonchalant rijdt maar de auto wél op tijd zijn beurtjes geeft dan met een eigenaar die voorbeeldig rijdt maar iedere onderhoudsbeurt vergeet. Een beetje troep in de auto en hier en daar een krasje is immers lang niet zo erg als een auto die technisch slecht is!"

Ga gerust eens kijken bij de verkopers van ex-leasers. Keus genoeg, zouden we zeggen.



Het aanbod is zo afwisselend als het Nederlandse wagenpark zelf. Er zijn bedrijven die alle merken doen, maar ook specialisten die bijvoorbeeld alleen Italiaanse auto's in huis hebben.

## Allemaal diesels?

Leaseauto's zijn vaak dieselgestookt. Logisch, met de vele kilometers die ze soms maken. Maar vaak rijden particulieren lang niet zo veel. Worden er naast diesels ook nog andere auto's aangeboden? Wie de websites CarNext, OccasionCentre.nl, usedcarcentre.nl bezoekt of andere grote handelaars aanklikt, haalt opgelucht adem. Ook het aanbod van benzineauto's is ruim. Gert Valkema van Occasioncentre.nl: "Vorig jaar reed 55 procent van de door ons verkochte auto's zelfs op benzine. 40 procent was diesel en 5 procent reed op lpg."

