

Populariteit van leasen neemt toe; maar wat als....

09-8-2019

Leasen is echt iets van deze tijd aan het worden. We kunnen niet alleen steeds makkelijker leasen, maar we kunnen ook steeds méér leasen. Een auto, zonnepanelen, telefoons, cv-ketels, e-bikes en zelfs matrassen en spijkerbroeken! Er komen steeds meer mogelijkheden bij en dit zorgt ervoor dat meer mensen besluiten om te gaan leasen, ook wanneer zij weten dat leasen duurder is dan kopen. Meer dan eens leidt leasen tot betaalproblemen. Zijn consumenten en bedrijven zich daar bewust van?

Hoe jonger mensen zijn, hoe meer zij bereid zijn om te leasen in plaats van te kopen. Dit blijkt uit een onderzoek van Motivaction. Van de 65-plussers die werden ondervraagd geeft maar liefst 53 procent aan nooit te zullen overwegen om iets te leasen. Van de personen jonger dan 35 jaar geeft zo'n 40 procent aan zeker te leasen wanneer de optie er is. Slechts 28 procent van deze groep sluit leasen volledig uit.

Wat leasen we dan eigenlijk?

Een jaar of tien geleden werd het leasen van een auto ineens heel eenvoudig voor particulieren en hier lijkt de trend van het leasen te zijn gezet. Het leasen van een auto is nog steeds populair. Maar liefst 39 procent van de consumenten overweegt om in de toekomst een auto te leasen. Ook het leasen van zonnepanelen is, met 35 procent, erg populair. Andere zaken die steeds vaker geleased worden zijn onder meer huishoudelijke apparaten, witgoed, (elektrische) fietsen en elektronica.

Waarom willen steeds meer mensen liever leasen? Een deel van de Nederlandse consumenten geeft duidelijk aan in vrijwel alle gevallen liever te leasen dan te kopen, maar waarom is dit eigenlijk? De belangrijkste reden hiervoor is meer financiële ruimte. Wanneer het mogelijk is om maandelijks een kleiner bedrag te betalen, waardoor er meer financiële ruimte overblijft, dan gaat de voorkeur hiernaar uit boven het betalen van een groot bedrag in één keer. Wat veel mensen zich niet realiseren is dat de kosten voor leasen aan het eind van de looptijd fors zijn opgelopen.

Extra financiële ruimte zorgt voor betaalproblemen

Meerdere bedrijven hanteren inmiddels een scherper klantacceptatiebeleid wanneer het gaat om het accepteren van klanten voor leaseopties. Toch zijn er ook nog veel bedrijven die leasecontracten (te) makkelijk uitgeven. Dit zijn vaak ook de bedrijven die vaker in de problemen komen. De extra financiële ruimte voor de consument zorgt op den duur voor een gebrek aan financiële ruimte. Een teveel aan leasecontracten zorgt makkelijk voor betaalproblemen, waardoor bedrijven ook in slecht weer terecht kunnen komen. De kosten voor de producten moeten immers door bedrijven de eerste maanden tot jaren worden voorgesloten aan de consument. Dit heeft nogal een impact op het openstaande krediet.

Betalen uw klanten niet?

Heeft u te maken met klanten die hun leasecontract niet betalen? Dan kunt u een beroep doen op de incassodiensten van Willems Incasso in Utrecht. Neemt u vrijblijvend contact met ons op om nader kennis te maken en onze visie op incasso met u te bespreken. Wij werken namelijk anders dan alle andere incassobedrijven en weten wat creditmanagers belangrijk vinden.