

ליסינג תפעולי מול מימוני (ענף הרכב)

ענף הליסינג לרכב, התפתח באופן משמעותי בשנים האחרונות בישראל. כתוצאה מכך, הוקמו חברות ליסינג רבות והתפתחו "מוצרי" ליסינג שונים ומגוונים. ההתפתחות בענף, השפיעה גם על תיקון תקנות מיסוי הרלוונטיות לענף. מאמר זה דן בהבדלים בין ליסינג תפעולי לליסינג מימוני ובכדאיות הכלכלית של כל אחד מהמסלולים. המאמר אינו דן בליסינג לגבי מוצרים שאינם בתחום הרכב.

ליסינג מימוני

ליסינג מימוני הוא בעצם הלוואה לרכישת רכב. חברות המציעות עסקאות ליסינג מימוני, משמשות בעצם כבנק הנותן הלוואות ספציפיות לרכישת רכבים. במסלול זה, הרכב בעצם מוזמן ונרכש על ידי הלקוח, (גם אם לא נרשם על שמו, מטעמי בטחון של חברת הליסינג). בסוף התקופה, הרכב אמור לעבור לבעלותו של הלקוח מבחינה רישומית, וזאת בכפוף להחזר מלא של ההלוואה. לעיתים, ירשם הרכב על שם הלקוח עוד במועד הרכישה, אולם בכל מקרה הרכב ישועבד לחברת הליסינג עד לפירעון כל ההלוואה. עלות הטיפולים, הביטוח, הרישוי השנתי וכו' חלים על הלקוח ולא על חברת הליסינג.

ליסינג תפעולי

במסלול זה, הרכב הינו בבעלות מלאה של חברת הליסינג, והיא אחראית על עלות הביטוח, הרישוי, הטיפולים והתיקונים. בסוף התקופה (כשלוש-ארבע שנים), הרכב מוחזר לחברת הליסינג והיא מוכרת אותו. במקרים מסוימים קיימת אופציית רכישה ללקוח במחיר שנקבע מראש ומגלם בדרך כלל הנחה קטנה יחסית ממחיר השוק הצפוי. הלקוח מחויב לשלם רק את הסכום החודשי שנקבע בינו לבין החברה (בדרך כלל בתוספת הצמדה כלשהי), וכן את עלות הדלק לפי השימוש בפועל.

יצוין כי כיום קיימים מסלולים המהווים שילוב של המסלולים האמורים לעיל, למשל תשלום גבוה יותר המקנה טיפולים וביטוח ו בנוסף בתום העסקה הרכב יימכר ללקוח בהנחה משמעותית (לעיתים 50% ממחיר השוק הצפוי בסוף העסקה). כמובן שיש לזכור כי הלקוח "משלם" עבור ההנחה במהלך העסקה, בדרך של תשלומים חודשיים גבוהים יותר, כך שבעצם הוא רוכש באופן חלקי את הרכב כבר במהלך התקופה.

נשאלת השאלה: מה עדיף?

השאלה פשוטה, אולם התשובה מורכבת למדי. מאחר וההחלטה תלויה בפרמטרים רבים המשתנים מעת לעת, יש לבחון בכל מקרה ומקרה הצעות רלוונטיות ועדכניות של חברות ליסינג, ועל סמך השוואה מושכלת ביניהן לקבל החלטה. יצוין כי על פי מודל כלכלי שערכתי, במקרים מסוימים קיימת עדיפות לרכישה ואחזקה עצמית של רכב לעומת שתי אופציות הליסינג הנזכרות לעיל. הבחינה האמורה כללה גם את

"עלות הטרחה" של הלקוח (בעסקת הרכישה, בטיפול והדאגה השוטפים לרכב ובמכירתו בסוף התקופה).

בשל מורכבות החלטה, מהותיות הסכומים ותקופת ההתקשרות הארוכה, מומלץ בכל עת להיוועץ ביועץ כלכלי המתמחה בעסקאות ליסינג.

מאמר זה אינו מהווה יעוץ ואין להסתמך עליו בשום דרך שהיא. הכותב לא יהיה אחראי לכל נזק שיגרם למי שהסתמך על המאמר. בכל מקרה של ביצוע עסקת רכב, מומלץ לפנות ליעוץ מקצועי.

כל הזכויות שמורות לר"ח שי ונה