

# ***FITNESS AANNEMER***

**E-BOOK**

LEASE

---

Rentes / Meest gemaakte fouten / Groei





# VOORWOORD

**Een sportschool inrichten kost geld. Voor veel fitnessondernemers is leasen daarbij een optie die ergens op de radar staat, maar nooit echt goed is uitgezocht. Er wordt getekend omdat de maandlast meevalt, of omdat de leverancier het aanbod als betaalmogelijkheid, zelden omdat er bewust voor gekozen is.**

Dit e-book geeft je wat je nodig hebt om een weloverwogen beslissing te nemen. Wat zijn de spelregels, waar zit de winst en waar zitten de risico's? En wanneer is leasen slim en wanneer kies je beter voor een alternatief? De informatie in dit e-book is bedoeld ter oriëntatie. Voor een beslissing die past bij jouw specifieke situatie denkt Fitnessaannemer graag met je mee.



## WAAROM LEASEN IN DE FITNESS ANDERS IS

### Een grote investering, nog voor er één lid binnenloopt

Wie een sportschool opent, heeft al snel te maken met een flinke rekening. Loopbanden, crosstrainers, krachtstations, vloeren, verlichting, schermen, toegangssystemen: de aanschafkosten lopen al bij een middelgrote gym op tot tienduizenden, soms honderdduizenden euro's. Tegelijkertijd komt de omzet pas op gang wanneer de gym open is en leden zich aanmelden. Die kloof, groot geld uitgeven terwijl de inkomsten nog op zich laten wachten, is precies waarom leasen voor veel fitnessondernemers interessant is. Het stelt je in staat om te investeren in kwaliteit, zonder dat alle beschikbare middelen in één klap worden vastgezet.



### Het geld dat je uitgeeft, kun je maar één keer uitgeven

Als je alles in één keer koopt, zit een groot deel van je startkapitaal vast in apparatuur. Dit klinkt interessant, je bent direct eigenaar en hebt alles dus in eigen bezit. Maar je houdt dan minder over voor marketing, personeelskosten en onverwachte tegenvallers in de aanloopfase. Leasen draait die logica om: je spreidt de betaling over meerdere jaren en houdt meer liquide middelen over. Je betaalt periodiek een vast bedrag dat je direct kunt koppelen aan de omzet die de gym op dat moment genereert, in plaats van één grote uitstroom te doen voordat er ook maar één euro binnenkomt. In een sector waar de eerste maanden financieel het meest kwetsbaar zijn, is dat een relevant verschil.

### Apparatuur veroudert, en dat telt mee

Leasen past ook goed bij de commerciële realiteit van de sector. Apparatuur heeft niet alleen een technische, maar ook een commerciële levensduur. Leden verwachten moderne machines, en uitstraling heeft directe invloed op ledenbehoud en prijsperceptie. Wie apparatuur koopt, zit daarmee vast totdat er opnieuw een grote investering wordt gedaan. Bij leasen heb je aan het einde van de looptijd de mogelijkheid om te wisselen naar nieuwere apparatuur, zonder dat je direct groot kapitaal hoeft aan te spreken. Leasen is daarmee niet alleen een financieringsmiddel, maar ook een manier om je concept actueel te houden. Dat gezegd hebbende: het is een instrument dat goed werkt in de juiste situatie. Het lost geen onderliggend probleem op als het businessmodel niet klopt of het startkapitaal structureel te krap is. Maar wie een solide concept heeft en bewust nadenkt over hoe hij zijn investeringen financiert, vindt in leasen een serieuze optie die de moeite van het uitzoeken waard is.

In de hoofdstukken die volgen leggen we stap voor stap uit hoe leasen werkt, wat het kost, waar je op moet letten en wanneer het een verstandige keuze is.



**DIE KLOOF, GROOT GELD UITGEVEN TERWIJL DE INKOMSTEN NOG OP ZICH LATEN WACHTEN, IS PRECIES WAAROM LEASEN VOOR VEEL FITNESSONDERNEMERS INTERESSANT IS. HET STELT JE IN STAAT OM TE INVESTEREN IN KWALITEIT, ZONDER DAT ALLE BESCHIKBARE MIDDELEN IN ÉÉN Klap WORDEN VASTGEZET.**



## H2

### WAT IS LEASEN?

#### De basisgedachte

Leasen is in de kern eenvoudig: een leasemaatschappij of bank koopt het object dat jij wilt hebben, en jij betaalt periodiek een bedrag voor het gebruik ervan. Het object dient als zekerheid voor de financier, waardoor je in de meeste gevallen geen aanvullende zekerheden hoeft in te brengen. Geen hypotheek op je pand, geen persoonlijke borgstelling. Dat maakt leasen in veel situaties toegankelijker dan een reguliere banklening, en zorgt ervoor dat je sneller kunt handelen wanneer een investering nodig is.

#### Financial lease

Bij financial lease ben jij economisch eigenaar van de apparatuur. Je gebruikt het, draagt het risico van waardedaling en bent verantwoordelijk voor onderhoud en verzekering, precies zoals bij direct eigendom. De leasemaatschappij houdt het object als zekerheid zolang de lening loopt, maar jij beschikt erover alsof het volledig van jou is. Aan het einde van de looptijd wordt het eigendom definitief overgedragen, doorgaans tegen een vooraf afgesproken lage restwaarde. Omdat het object op jouw balans staat als investering, heb je bij financial lease bovendien toegang tot belastingvoordelen zoals de investeringsaftrek, waar we in het volgende hoofdstuk verder op ingaan.

#### Operational lease

Bij operational lease blijft de leasemaatschappij gedurende de hele looptijd eigenaar van het object. Jij betaalt voor het gebruik en hebt aan het einde de keuze om in te leveren, over te nemen of het contract te verlengen. Omdat jij geen eigenaar bent, staat het object niet op jouw balans, wat je financiële positie op papier gunstiger kan maken. De maandtermijn is volledig aftrekbaar als bedrijfskosten, zonder dat

je zelf afschrijvingen hoeft bij te houden. Operational lease en financial lease zijn beide gangbare keuzes met hun eigen logica. De afweging hangt af van wat beter past bij jouw financiële structuur, je plannen voor het einde van de looptijd en eventuele andere financieringswensen. Welke vorm het beste bij jouw situatie past, is iets waar Fitnessaannemer je bij kan helpen.

Drie opties aan het einde van het contract  
Bij de meeste leasemaatschappijen heb je aan het einde van de looptijd drie opties: het object overnemen tegen de afgesproken restwaarde, inleveren en eventueel een nieuw contract starten voor nieuwe apparatuur, of het bestaande contract verlengen. Welke richting je op wilt, bespreek je het beste al vóór het tekenen van het contract. Hoe duidelijker de verwachtingen aan de voorkant zijn, hoe soepeler het verloopt aan het einde en hoe beter de condities doorgaans zijn. Die keuze bepaalt namelijk mede hoe de restwaarde wordt ingesteld en welke looptijd het meest passend is.

#### Sale and leaseback

Een minder bekende maar soms slimme constructie voor bestaande gyms is sale and leaseback: je verkoopt apparatuur die je al bezit aan een leasemaatschappij, die je die apparatuur vervolgens terug verhuurt. Je haalt zo geld op uit assets die al in je gym staan, terwijl je ze gewoon blijft gebruiken. Dit kan een elegante manier zijn om werkkapitaal vrij te maken voor een uitbreiding of tweede locatie, zonder nieuwe leningen te hoeven aantrekken. In het volgende hoofdstuk gaan we in op wat je als fitnessondernemer concreet kunt leasen.

**BIJ OPERATIONAL LEASE BLIJFT DE LEASEMAATSCHAPPIJ GEDURENDE DE HELE LOOPTIJD EIGENAAR VAN HET OBJECT. JIJ BETAALT VOOR HET GEBRUIK EN HEBT AAN HET EINDE DE KEUZE OM IN TE LEVEREN, OVER TE NEMEN OF HET CONTRACT TE VERLENGEN.**





### H3

## WAT KUN JE LEASEN?

### Wat komt in aanmerking

Leasemaatschappijen hanteren een praktische vuistregel: alles wat niet nagelvast in het pand zit, komt in aanmerking voor financiering. Apparatuur die je kunt verplaatsen of meenemen bij een verhuizing is leasebaar; vaste verbouwingen, leidingwerk of plafondafwerking vallen buiten de scope, omdat die niet als zelfstandig activum kunnen worden teruggenomen. Voor installatiekosten geldt dat manuren doorgaans voor maximaal dertig procent van de totale factuurwaarde mogen worden meegenomen in het leasecontract. Binnen die kaders is er meer mogelijk dan veel ondernemers verwachten.

Trainingsapparatuur is het meest voor de hand liggende leaseobject: cardio-machines, krachtstations, kabelapparatuur. Maar ook onderdelen van je interieur, zoals een lockerinstallatie of receptiemeubelen, komen in aanmerking zolang ze zelfstandig verwijderbaar zijn. Technologie als schermen, toegangscontrolesystemen en slimme apparatuur met ingebouwde software is een groeiend segment binnen fitnessleasing. Let bij technologie op de koppeling tussen hardware en software en leg vooraf vast wat er met de functionaliteit van het apparaat gebeurt als een platform of abonnement wegvalt. Klein materiaal zoals losse gewichten en matten koop je beter direct aan, de aanschafprijs is te laag om een leasecontract te rechtvaardigen.

Een praktische vereiste die leasemaatschappijen stellen is dat het object identificeerbaar moet zijn via een serienummer of productspecificatie. Standaard commerciële fitnessapparatuur van bekende merken voldoet hier doorgaans ruimschoots aan. Zorg dat de leveranciersofferte de nodige identificatiegegevens bevat, zodat het aanvraagproces vlot verloopt.



### H4

## WAT KOST LEASEN JE ÉCHT?

### De periodieke termijn is niet de prijs

Dit is het punt waar het vooraf het vaakst misgaat. Leasen wordt gepresenteerd via een maandelijks of kwartaalbedrag, en dat bedrag voelt behapbaar. Maar de werkelijke vraag is: hoeveel betaal je in totaal over de hele looptijd, en hoe verhoudt dat zich tot de directe aankoopprijs van hetzelfde object? Stel dat je een set cardio-machines leaset voor vierhonderd euro per maand over zestig maanden: dan betaal je in totaal vierentwintigduizend euro. Als diezelfde machines voor achttienduizend euro te koop zijn, heb je zesduizend euro extra betaald voor het gemak van gespreid betalen. Dat kan een bewuste en verstandige keuze zijn, maar het moet geen verrassing achteraf zijn. Bereken altijd de totale som van alle termijnen plus bijkomende kosten, inclusief de restwaarde, en vergelijk dat met de directe aankoopprijs. Dat is de enige eerlijke vergelijking.

### Hoe de rente in de termijn werkt

In elke leasetermijn zit een rentecomponent verwerkt. Aan het begin van de looptijd is het rentedeel relatief hoog en de aflossing laag, omdat er nog een groot bedrag uitstaat. Naarmate je verder in de looptijd komt, verschuift die verhouding: je hebt meer afgelost en betaalt daardoor over een kleiner saldo rente. Aan het einde bestaat de termijn vrijwel volledig uit aflossing. Dit is dezelfde systematiek als bij een hypotheek of reguliere bedrijfslening, en het is nuttig om die logica te begrijpen voordat je twee aanbiedingen met elkaar vergelijkt.

### Wat er bij de start op je factuur staat

De eerste factuur bevat doorgaans meer dan alleen de reguliere termijn. Je betaalt een eenmalige administratievergoeding voor het afsluiten van het contract. De BTW over het aankoopbedrag wordt meegefinancierd en verrekend via de eerste termijnen. En als de apparatuur eerder is geleverd dan de officiële startdatum van het contract, die doorgaans op de eerste dag van een nieuw kwartaal valt, wordt er een tussentijdse vergoeding in rekening gebracht voor de periode daarvoor. Vraag bij elke offerte naar een volledig kostenoverzicht van de eerste factuur, zodat je niet voor verrassingen staat.



### Betaling per kwartaal of per maand

De meeste leasemaatschappijen hanteren betaling per kwartaal als standaard. Je betaalt minder frequent, maar per keer een groter bedrag, wat relevant is voor je cashflowplanning. Zeker in de opstartfase van een gym, wanneer de inkomsten nog worden opgebouwd, is het zinvol om dit ritme mee te nemen in je financiële planning en te zorgen dat de kwartaalpieken worden gedekt door de omzet die tot dan is gegenereerd. Betaling per maand is in de meeste gevallen ook mogelijk, maar dan doorgaans uitsluitend op verzoek van de klant.

### De restwaarde

Bij financial lease spreek je vooraf een restwaarde af: het bedrag dat je aan het einde van de looptijd betaalt om volledig eigenaar te worden. Leasemaatschappijen stellen die restwaarde bewust laag in, omdat hun verdienmodel in de financiering zit en niet in het terugkrijgen van gebruikte apparatuur. De restwaarde is gekoppeld aan de looptijd: hoe langer het contract, hoe meer je al hebt afgelost en hoe lager het openstaande percentage. Een gangbare staffel is als volgt: bij een looptijd van 24 maanden bedraagt de restwaarde circa 6% van de aanschafwaarde, bij 36 maanden 5%, bij 48 maanden 4%, bij 60 maanden 3% en bij





72 maanden 2%. Om dat concreet te maken: stel je leaset een loopband van tienduizend euro met een looptijd van 60 maanden, dan betaal je aan het einde een restwaarde van driehonderd euro (3%) om volledig eigenaar te worden. Bij een looptijd van 36 maanden zou diezelfde loopband een restwaarde van vijfhonderd euro (5%) hebben, maar zijn je maandtermijnen gedurende de looptijd hoger geweest omdat je meer per maand aflost. Vergelijk aanbiedingen altijd op basis van de totale kostprijs inclusief restwaarde, niet op de maandtermijn alleen, want juist dat totaalplaatje bepaalt welk aanbod werkelijk voordeliger is.

#### Belastingvoordeel

Bij financial lease staat het object op jouw balans als investering, wat je toegang geeft tot de investeringsaftrek. Dit is een belastingvoordeel van de overheid waarmee je een deel van het investeringsbedrag mag aftrekken van je fiscale winst, waardoor je minder belasting betaalt. Hoe groter de investering, hoe relevanter dit

voordeel. Bespreek met je accountant welke aftrekmogelijkheden op jouw situatie van toepassing zijn, want dit kan de netto kostprijs van het contract aanzienlijk verlagen. Let wel: bij operational lease geldt dit voordeel niet, en als je een geleased object binnen vijf jaar verkoopt moet je een deel van de ontvangen aftrek terugbetalen.

*Dit is geen fiscaal advies, raadpleeg altijd een accountant of belastingadviseur voor jouw specifieke situatie.*

#### Verzekering

Het geleaste object moet altijd verzekerd zijn. Je hebt doorgaans zes weken na het ondertekenen van het contract om een verzekeringspolis aan te leveren. Doe je dat niet tijdig, dan regelt de leasemaatschappij de verzekering zelf, wat in de meeste gevallen duurder uitvalt dan wanneer je het via je eigen bedrijfsverzekering regelt. Het is dan ook verstandig om dit direct bij het afsluiten van het contract te regelen, zodat je ook op dit punt de kosten in eigen hand houdt.

## H5

## LEASEN, KOPEN OF HUREN?

Er is niet één goede keuze voor iedereen. Kopen is aantrekkelijk als je voldoende eigen vermogen hebt, de apparatuur langdurig wilt gebruiken en geen behoefte hebt aan financieringsconstructies: geen verdere verplichtingen, lagere totale kosten. Leasen is interessant bij hoge aanschafprijzen, wanneer je jouw liquide middelen liever inzet voor de opbouw van de gym en het ledenbestand, of wanneer je apparatuur periodiek wilt kunnen vervangen zonder telkens groot kapitaal aan te spreken. Huren is de meest flexibele optie maar ook de duurste per periode, en levert aan het einde van de rit geen eigendom of belastingvoordeel op. De keuze hangt uiteindelijk af van de fase van het bedrijf, de beschikbare middelen en de strategie die daarbij past.

#### Bij een nieuwe gym

In de opstartfase van een gym is werkkapitaal schaars en kostbaar. Dure apparatuur met een hoge aanschafwaarde, zoals cardio-machines en krachtstations, kun je goed leasen. Eenvoudig materiaal met een relatief lage aanschafprijs koop je beter direct aan. Zo houd je zoveel mogelijk werkkapitaal beschikbaar voor de maanden dat de gym draait maar de bezetting nog opgebouwd moet worden. Juist in die periode kun je het geld beter op meerdere plekken tegelijk inzetten dan het vast te zetten in apparatuur.

#### Starter? Hou rekening met de spelregels

Of je als startende ondernemer in aanmerking komt voor lease, verschilt per financier. Sommige partijen hanteren als mogelijke voorwaarde dat de onderneming minimaal twaalf maanden ingeschreven staat bij de Kamer van Koophandel. Dat is geen universele regel, maar het is iets wat je bij meerdere partijen kunt tegenkomen. Het is verstandig om dit vroeg in het proces te verkennen, zodat je je planning daarop kunt afstemmen.

Bij andere financiers, zoals banken, kan een goed onderbouwde prognose volstaan. Niet een simpel overzichtje, maar een concrete uitwerking van verwachte omzet, kosten en resultaat, inclusief de onderbouwing van waar die cijfers op gebaseerd zijn. Personal trainers of andere

starters met een bestaande eenmanszaak of vof kunnen de lease soms op die entiteit zetten, zodat ze profiteren van het trackrecord dat al is opgebouwd. De mogelijkheden verschillen per partij, en het loont om dit vroeg te verkennen en te sparren met iemand die de markt kent.

#### Bij uitbreiding

Bij een bestaande gym met stabiele omzet verschuift de redenering van cashflowbescherming naar kapitaaloptimalisatie. Als je meerdere locaties wilt openen, zorgt leasen ervoor dat je niet bij elke nieuwe vestiging een groot bedrag aan eigen vermogen hoeft in te zetten. Je spreidt de investeringslasten over de groeiperiode, betaalt periodiek een vast bedrag vanuit de operationele omzet en houdt kapitaal beschikbaar voor de volgende stap. Wie slechts één locatie heeft zonder uitbreidingsplannen en over voldoende eigen middelen beschikt, zal bij nieuwe investeringen vaker uitkomen op directe aankoop. De keuze hangt af van de fase van het bedrijf en de financiële strategie die daarbij past.

#### Vergelijk altijd

Veel leveranciers bieden leasen aan als betaalmogelijkheid, soms in samenwerking met een vaste leasepartner. Dat is op zichzelf niet verkeerd, het kan het proces vergemakkelijken en je snel een concreet aanbod geven. Wat wel verstandig is, is om dat aanbod te vergelijken met alternatieven voordat je tekent. Een eerlijke vergelijking maak je door drie dingen naast elkaar te leggen: de directe aankoopprijs van het object, de totale kosten van het leaseaanbod van de leverancier (alle termijnen plus restwaarde plus eenmalige kosten), en de totale kosten van een offerte bij een onafhankelijke leasemaatschappij. Zorg daarbij dat je appels met appels vergelijkt: dezelfde looptijd, hetzelfde object en dezelfde startdatum. Pas dan zie je welk aanbod werkelijk voordeliger is, en kun je een bewuste keuze maken op basis van de totale kostprijs in plaats van het gemak van de aanbieding.





## H6

# WAAR JE OP MOET LETTEN IN HET CONTRACT

### Looptijd

De looptijd van een leasecontract beweegt in de praktijk tussen de vierentwintig en tweeënzeventig maanden, met uitloop naar vierentachtig maanden voor grotere installaties. De looptijd wordt nooit langer vastgesteld dan de economische levensduur van het object. Voor cardio-apparatuur in een intensief gebruikte gym is vier tot vijf jaar een verstandige bovengrens: een langere looptijd betekent dat je de laatste jaren betaalt voor machines die leden al als verouderd ervaren. De verleiding om een langere looptijd te kiezen voor een lagere

maandtermijn is begrijpelijk, maar de prijs die je daarvoor betaalt zit niet alleen in de rente. Die zit ook in de commerciële en technische veroudering van het object.

### Contractstart en betaalritme

Een detail dat veel ondernemers niet weten: het leasecontract start doorgaans op de eerste dag van een nieuw kwartaal. Als de apparatuur eerder is geleverd, wordt er een tussentijdse vergoeding in rekening gebracht voor de periode vóór de contractstart. Dat betekent dat de eerste factuur hoger kan uitvallen dan de reguliere termijn. Houd hier rekening mee bij de planning van je opening en vraag bij de offerte altijd naar een volledig overzicht van de eerste factuur, zodat je weet waar je aan toe bent voordat de apparatuur de deur in komt.

### Tussentijds stoppen en verkopen

Voortijdige beëindiging van een leasecontract brengt in de meeste gevallen aanzienlijke kosten met zich mee. Hetzelfde geldt voor het tussentijds verkopen van het geleaste object: dat kan alleen met voorafgaande toestemming van de leasemaatschappij, waarbij de lening in één keer wordt afgelost en mogelijk een vergoeding wordt betaald. Dit is een aspect dat bij het tekenen zelden concreet wordt doorgerekend, terwijl het bij uitbreiding, verhuizing of conceptwijziging wel degelijk relevant kan zijn. Vraag vooraf altijd naar de exacte kosten bij beëindiging na één, twee en drie jaar, en weeg dat mee bij de keuze van de looptijd.

### Onderhoud, verzekering en waardedaling

Bij financial lease ben jij als eigenaar verantwoordelijk voor onderhoud, reparaties en verzekering. In een intensief gebruikte gym gaat apparatuur harder achteruit dan gemiddeld, dus lees de onderhoudsclausule zorgvuldig: wat valt onder normaal gebruik en wat niet? Bij inlevering in slechte staat kunnen extra

kosten volgen. Daarnaast loop je het risico van snellere waardedaling dan verwacht: als het object minder waard is dan de openstaande leaseverplichting, betaal je feitelijk meer dan het object op dat moment vertegenwoordigt. In de fitnesssector is dit risico het grootst bij technologie en cardio-apparatuur, die sneller commercieel verouderen dan krachtstations of vloeren.

### Vaste rente en automatische verlenging

Kies bij voorkeur voor een vaste rente, zodat je de totale kostprijs vooraf precies weet en niet afhankelijk bent van renteontwikkelingen gedurende de looptijd. Controleer ook of het contract automatisch verlengt als je niet tijdig opzegt: sommige contracten hanteren een opzegtermijn van drie maanden voor de einddatum. Noteer die datum direct bij ondertekening, bij voorkeur ook als digitale herinnering, zodat je het wissel moment niet mist en tijdig kunt bepalen welke richting je op wilt.





## H7

### LEASEN EN GROEI

#### Leasen als groeistrategie

Wanneer je bewust nadenkt over hoe je jouw gym wilt laten groeien, verandert leasen van een financieringskeuze in een strategisch instrument. Elke euro die je niet uitgeeft aan het kopen van apparatuur, blijft beschikbaar voor de volgende stap. Stel dat je twee nieuwe vestigingen wilt openen en elke locatie vraagt honderdduizend euro aan apparatuur: wie koopt heeft tweehonderdduizend euro nodig, wie leaset spreidt die last over de looptijd, betaalt periodiek een vast bedrag vanuit de operationele omzet en houdt eigen vermogen beschikbaar voor andere investeringen. In een groeiscenario is die liquiditeit vaak het grootste verschil tussen kunnen en willen.

#### Balanseffect

Bij operational lease staat de apparatuur niet op jouw balans, wat je financiële positie op papier gunstiger maakt. Bij financial lease staat het object wel op de balans, samen met de bijbehorende leaseschuld. Beide vormen zijn gangbaar en hebben hun eigen logica: de keuze hangt af van wat beter past bij jouw financiële structuur en eventuele andere financieringsplannen.



Als je naast lease ook bancaire financiering wilt aantrekken voor bijvoorbeeld een pand, is het de moeite waard om de balanseffecten van beide leasevormen vooraf in kaart te brengen.

#### Apparatuur periodiek vervangen

Een praktisch voordeel van leasen bij groei is dat je apparatuur periodiek kunt vervangen zonder grote eenmalige uitgaven. Wanneer een leasecontract afloopt, sluit je een nieuw contract voor nieuwe apparatuur. Je gym blijft modern, de kosten zijn voorspelbaar en gespreid, en je hoeft niet te wachten totdat apparatuur technisch het einde bereikt voordat je kunt vernieuwen. Dat is een sterk argument voor concepten die zwaar inzetten op uitstraling en apparatuur kwaliteit, zoals boutique-gyms en premiumclubs, maar het geldt in feite voor elke gym die het als prioriteit ziet om leden een actuele en kwalitatieve omgeving te bieden.

## H8

### DE MEEST GEMAAKTE FOUTEN

#### Beslissen op de termijn in plaats van de totaalprijs

De meest voorkomende fout is tekenen omdat de maandlast meevalt, zonder de totale kostprijs te berekenen. Een nauw verwante fout is het kiezen van een te lange looptijd: cardio-apparatuur veroudert commercieel na vier tot vijf jaar in een intensief gebruikte gym. Een contract van zes of zeven jaar betekent dat je de laatste jaren betaalt voor machines die leden allang niet meer als modern of kwalitatief ervaren. Om te illustreren hoe snel dit oploopt: een leasecontract van vierhonderd euro per maand over 72 maanden kost je in totaal bijna negenentwintigduizend euro. Als dezelfde apparatuur voor twintigduizend euro te koop was, heb je bijna negenduizend euro extra betaald, en draai je de laatste twee jaar op machines die commercieel al over hun houdbaarheidsdatum heen zijn. Bereken altijd de som van alle termijnen plus bijkomende kosten, inclusief de restwaarde, en vergelijk dat met de directe aankoopprijs. Stem de looptijd bewust af op de realistische gebruiksduur van het object, niet op de laagst mogelijke maandtermijn.

#### Als starter aannemen dat leasen overal hetzelfde werkt

Sommige leasepartijen hanteren een minimale inschrijvingsduur bij de Kamer van Koophandel van twaalf maanden. Wie een nieuwe BV opricht en direct wil leasen, loopt daar tegenaan. Een veelvoorkomend scenario: een personal trainer richt in januari een BV op, wil in maart zijn studio inrichten en ontdekt pas bij de aanvraag dat hij bij meerdere leasemaatschappijen niet in aanmerking komt. Andere partijen werken wel met starters, mits de prognose goed onderbouwd is. En als je al een bestaande eenmanszaak of vof hebt, kan het bovendien slim zijn om de lease op die entiteit te zetten. Verken dit vroeg in het proces, zodat je niet voor verrassingen staat op het moment dat je de gym wilt inrichten en de aanvraag al wordt geblokkeerd door iets wat je van tevoren had kunnen weten.







H9

## HOE BEREID JE EEN AANVRAAG VOOR?

### Wat een financier beoordeelt

Een leasefinanciering is in de kern een object gebonden lening: het object is het onderpand, en bij wanbetaling kan de financier het opeisen. Juist daardoor hoef je in de meeste gevallen geen aanvullende zekerheden in te brengen. De financier beoordeelt de aanvraag vervolgens op de financiële positie van jouw onderneming. Wat er precies nodig is, verschilt per partij: sommige vragen altijd jaarcijfers, anderen werken ook met een goed onderbouwde prognose. Verken dit vroeg in het proces, zodat je de juiste partij benadert en de aanvraag niet strandt op iets wat je van tevoren had kunnen weten.

Bij kleinere investeringen verloopt de beoordeling doorgaans sneller en eenvoudiger dan bij grotere bedragen. Sommige leasemaatschappijen hanteren voor aanvragen onder een bepaalde grens een vereenvoudigd beoordelingsproces, waarbij goedkeuring snel of zelfs direct volgt, tenzij er bijzonderheden in het profiel van de aanvrager naar voren komen. Bij grotere investeringen is de beoordeling uitgebreider en wordt er meer documentatie gevraagd. Het loont om bij het plannen van je investering ook de omvang mee te wegen, omdat die direct van invloed is op doorlooptijd en benodigde voorbereiding.

### Welke documenten heb je nodig

Bij het indienen van een leaseaanvraag heb je doorgaans de volgende documenten nodig: de meest recente jaarrekening, bij voorkeur de afgelopen twee jaar, een actueel KvK-uitreksel, een overzicht van bestaande financieringsverplichtingen en een leveranciersofferte voor het object inclusief identificatiegegevens zoals een serienummer. Hoe vollediger en concreter de aanvraag, hoe sneller het proces verloopt en hoe minder heen-en-weerverkeer er nodig is voor goedkeuring.

### Grotere aanvragen

Voor investeringen vanaf een bepaalde omvang is het de moeite waard om direct contact op te nemen met de leasemaatschappij, ook als je de aanvraag digitaal indient. Bij grotere bedragen is er doorgaans meer ruimte voor maatwerk in tarieven en voorwaarden. Een persoonlijk gesprek geeft je de mogelijkheid om de condities te bespreken, alternatieven te verkennen en een aanbod te krijgen dat beter aansluit bij jouw specifieke situatie dan een standaard online offerte.

### Wees vooraf duidelijk over je eindplannen

Vertel de leasemaatschappij bij het aangaan van het contract al of je de apparatuur aan het einde wilt overnemen, inleveren of upgraden naar nieuwe apparatuur. Die keuze beïnvloedt hoe de restwaarde wordt ingesteld en wat de meest passende looptijd is. Hoe duidelijker de verwachtingen aan de voorkant zijn, hoe soepeler het verloopt aan het einde en hoe beter de condities doorgaans zijn. Een goed gesprek aan het begin van het traject bespaart vragen aan het einde ervan.

### Laat het contract checken bij twijfel

Een leasecontract is een meerjarige financiële verplichting. Als er clausules zijn die je niet volledig begrijpt, of als het om een substantieel bedrag gaat, is het de moeite waard om het contract voor te leggen aan je accountant of financieel adviseur. Niet om er een groot project van te maken, maar om zeker te weten dat je tekent voor wat je denkt te tekenen. Die investering betaalt zichzelf doorgaans terug, zeker wanneer het om contracten gaat die meerdere jaren lopen.

### De investeringsaftrek niet benutten

Bij financial lease heb je recht op investeringsaftrek, een belastingvoordeel dat de netto kostprijs van de investering aanzienlijk kan verlagen. Veel ondernemers laten dit onbenut omdat ze er simpelweg niet van weten of er pas achteraf naar vragen. Bespreek het met je accountant vóórdat je tekent, zodat je het voordeel meeneemt in je totale kostenvergelijking. Houd er ook rekening mee dat als je een geleased object binnen vijf jaar verkoopt, je een deel van de ontvangen aftrek moet terugbetalen.

### Geen contractbeheer voeren

Wie meerdere leasecontracten heeft lopen, verliest gemakkelijk het overzicht over einddatums en opzegtermijnen. Contracten die automatisch verlengen terwijl je dat niet wilt, kosten direct geld en binden je aan een nieuwe termijn waar je niet op zit te wachten. Leg bij elk contract direct vast: het object, de termijn, de looptijd, de einddatum en de opzegtermijn, en stel een herinnering in minimaal drie maanden voor de einddatum. Het is een eenvoudige maatregel die je elk contractmoment opnieuw voor onaangename verrassingen behoedt.

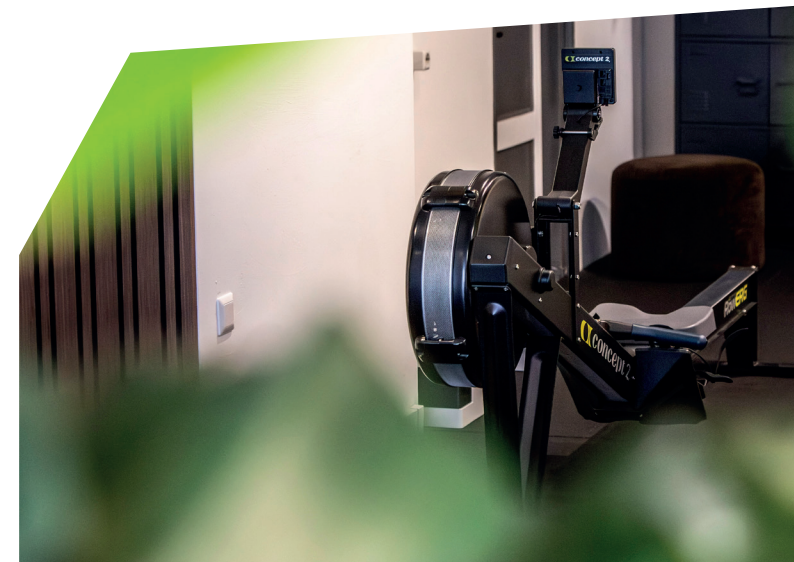
### De BTW-timing op de eerste factuur onderschatten

De BTW over het aankoopbedrag wordt bij lease meegefinancierd en verrekend via de eerste

termijnen. Dat klinkt onschuldig, maar het betekent in de praktijk dat de eerste factuur significant hoger uitvalt dan de reguliere maandtermijn. Wie zijn cashflow strak heeft gepland op basis van de maandtermijn in de offerte, kan hier onaangenaam door worden verrast. Vraag bij elke offerte expliciet naar een volledig overzicht van de eerste factuur, inclusief BTW-verrekening, tussentijdse vergoeding en administratiekosten, voordat je tekent. Zo kom je niet voor een onverwachte extra betaling te staan in de maand dat de gym ook al de meeste andere opstartkosten heeft.

### Leasen als stopgap in plaats van strategie

Een van de subtielere fouten is leasen inzetten omdat het eigen vermogen tekortschiet, zonder na te denken of de maandlast structureel gedragen kan worden door de operationele omzet. Leasen is geen oplossing voor een te krap financieringsplan; het is een instrument voor ondernemers die bewust kiezen voor gespreide betaling terwijl ze voldoende cashflow hebben om de termijnen te dragen. Wie leaset vanuit de gedachte "dan los ik het later wel op", creëert een verplichting die bij tegenvallende ledenaantallen of vertraging in de opbouw snel knelt. Zorg er altijd voor dat de leasetermijnen passen binnen een realistisch scenario van je exploitatiebegroting, niet alleen in het optimistische scenario.





## CONCLUSIE: LEASEN ALS BEWUSTE KEUZE

**Goed ingezet helpt leasen je om te investeren in jouw gym zonder direct al je werkkapitaal vast te zetten in apparatuur. Het biedt flexibiliteit bij groei, toegang tot belastingvoordelen en maakt grote investeringen financieel behapbaar. Slecht ingezet kan het je jarenlang meer kosten dan nodig en je binden aan contracten die niet meer passen bij de richting die je op wilt.**

Het verschil zit in voorbereiding: weten wat je tekent, de totale kostprijs doorrekenen, de juiste looptijd kiezen en beschikbare belastingvoordelen benutten. Dit e-book geeft je de basis om die voorbereiding te doen. Maar leasen is ook een keuze die afhangt van jouw specifieke situatie: de fase van je bedrijf, je financiële positie, je groeistrategie en de apparatuur die je wilt financieren. Die afweging maak je niet alleen op basis van een e-book.

Wil je weten welke leasevorm bij jouw concept past, wat je kunt verwachten van een aanvraag en hoe je de financiering van jouw gym zo slim mogelijk aanpakt? Fitnessaannemer begeleidt fitnessondernemers dagelijks bij dit soort keuzes. Neem contact op via [fitnessaannemer.nl](http://fitnessaannemer.nl) en we kijken samen wat voor jouw situatie de verstandigste stap is.

### 5 vragen die je altijd stelt voordat je tekent

Gebruik deze vijf vragen als snelle check voordat je een leasecontract ondertekent. Kun je alle vijf beantwoorden? Dan sta je goed voorbereid aan de start.

#### 1. Wat is de totale kostprijs over de volledige looptijd?

Tel alle termijnen op, voeg de restwaarde en eenmalige kosten toe en vergelijk het totaal met de directe aankoopprijs. Zo zie je wat het gemak van gespreid betalen je werkelijk kost.

#### 2. Wat kost het mij als ik het contract na 1, 2 of 3 jaar wil beëindigen?

Uitbreiding, verhuizing of conceptwijziging kunnen roet in het eten gooien. Weet vooraf wat vroegbeëindiging kost, zodat je niet voor een onverwachte rekening staat.

#### 3. Past de looptijd bij de commerciële levensduur van de apparatuur?

Cardio-apparatuur heeft een commerciële levensduur van vier tot vijf jaar in een intensief gebruikte gym. Kies geen looptijd die langer is dan je de apparatuur realistisch als kwalitatief kunt presenteren aan je leden.

#### 4. Kan ik de termijnen dragen in een realistisch (niet optimistisch) scenario?

Bereken of de leasetermijnen passen binnen je exploitatiebegroting als de ledenopbouw trager verloopt dan gehoopt. Leasen werkt als instrument, niet als reddingsboei.

#### 5. Heb ik de eerste factuur doorgerekend, inclusief BTW en tussentijdse vergoeding?

De eerste factuur bevat meer dan de reguliere termijn. Vraag een volledig kostenoverzicht op zodat je weet wat er in de eerste maand van je rekening wordt afgeschreven.

### Disclaimer

*De informatie in dit e-book is uitsluitend bedoeld ter algemene oriëntatie en heeft geen financieel, juridisch of fiscaal adviserend karakter. Fitnessaannemer is geen financieel adviseur, leasemaatschappij of belastingadviseur. Aan de inhoud van dit e-book kunnen geen rechten worden ontleend. Voorwaarden, tarieven en mogelijkheden van leasefinanciering verschillen per aanbieder en kunnen wijzigen. Wij adviseren altijd om voor een definitieve beslissing een onafhankelijk financieel of fiscaal adviseur te raadplegen die jouw specifieke situatie kent.*



[WWW.FITNESSAANNEMER.NL](http://WWW.FITNESSAANNEMER.NL)





