

Przedsiębiorca ma dwie możliwości: wykup lub cesję

Zanim zdecydujemy się na wycofanie z leasingu, przeczytajmy dokładnie umowę. Znajdziemy w niej informacje o tym, czy i w jaki sposób możemy to zrobić

JACEK BEM

Leasing ze względu na niski koszt pieniądza jest atrakcyjną formą finansowania zakupu środków trwałych oraz ciekawą alternatywą dla kredytu. Przystępując jednak do umowy leasingowej, przedsiębiorca musi zdawać sobie sprawę, że przez cały okres leasingu nie posiada prawa własności do przedmiotu leasingu. Wszystkie decyzje dotyczące rozporządzenia leasingowanym majątkiem wymagają akceptacji banku.

Przed wszystkim treść

Przyczyny rozwiązania leasingu są różne. Czasami chcemy wcześniej uwolnić się od zobowiązania lub znaleźliśmy się w sytuacji, kiedy nie stać nas na dalsze spłacanie rat leasingowych. Wszystkie ewentualności zazwyczaj zostają przewidziane w umowie leasingu lub w regulaminie banku. Dlatego pierwszym krokiem, niezależnie od przyczyn wcześniejszego rozwiązania umowy, powinna być jej lektura wraz z wszystkimi załącznikami i kontakt z doradcą klienta w celu omówienia naszej konkretnej sytuacji.

Przejście na własność

Przyjmijmy następującą sytuację: podpisaliśmy umowę leasingu na zakup samochodu osobistego na pięć lat, a po

dwóch latach chcemy zakończyć umowę, kupując samochód na własność. Zamiar zakończenia zobowiązania musimy zgłosić pracownikowi banku. Powinien on przygotować dla nas wycenę wykupu leasingu. Zanim otrzymamy ofertę od banku, warunki brzegowe oferty możemy sprawdzić samodzielnie. **Opiata za wcześniejszy wykup pojazdu nie może być na pewno droższa niż suma rat wynikających z harmonogramu przedstawionego przez bank plus opłata końcowa** (jest to wartość podana w procentach, którą sami wybraliśmy, np. 10 proc. wartości pojazdu). Nie może być jednocześnie niższa niż kapitał pozostający do spłaty (możliwy do wyliczenia również z harmonogramu). Kwota wykupu znajduje się pomiędzy tymi dwoma wartościami.

Bank jak każdy inny przedsiębiorca działa dla zysku i od jego polityki oraz wyceny kosztu pożyczonego pieniądza zależy, jak wysokie opłaty naliczy za wyjście z leasingu.

GPP-PRZYKŁAD

W momencie zgłoszenia chęci wcześniejszej spłaty leasingu do końca umowy pozostało 20 miesięcy. Według harmonogramu pozostało do spłacenia 20 rat po 4756,70 zł netto + 4756,70 zł netto, czyli spłacając „normalnie”, przedsiębiorca musiałby zapłacić w sumie 119 637 zł brutto. Bank zaproponował wykupienie samochodu na własność za 112 933,16 zł brutto + 366 zł brutto opłaty administracyjnej. Wcześniejsze zakończenie

umowy dało oszczędność w wysokości 7069,84 zł brutto.

Sprzedaż

Gdy chcemy sprzedać samochód innej osobie, możliwe są następujące drogi działania.

Pierwsza to opisany wcześniej wykup i odsprzedaż samochodu osobie fizycznej lub innemu przedsiębiorcy we własnym zakresie.

Drugi przykład to cesja umowy leasingu na zainteresowany podmiot. Oczywiście na nasze miejsce może wejść jedynie firma. W tej sytuacji musimy się liczyć z nieco dłuższym dopełnieniem formalności, gdyż bank czy instytucja finansująca musi ocenić zdolność nowego podmiotu do wykonywania zobowiązań. Jeżeli ocena wypadnie pozytywnie, umowa zostanie podpisana z nowym przedsiębiorcą. Niestety zazwyczaj banki przestrzegają sobie prawo do renegotjowania warunków umowy i często mogą wykorzystać tę możliwość w momencie podpisywania nowej umowy. Dlatego takie rozwiązanie może być mniej opłacalne. Umowy sprzed dwóch lat podpisywane były na lepszych warunkach niż obecne. Bank na pewno skorzysta z możliwości dodatkowego zarobku.

Brak środków

Co się natomiast wydarzy, gdy nie będziemy w stanie dalej spłacać rat leasingowych? Przedmiot leasingu jest wła-

snością finansującego. **W razie niewykonywania umowy bank ma prawo zaspokoić się poprzez sprzedaż przedmiotu leasingu (np. samochodu).** Może się to zdarzyć nawet w drodze licytacji, co często nie oznacza uzyskania wysokiej ceny. Jeżeli kwota otrzymana ze sprzedaży przedmiotu leasingu wystarczy na zaspokojenie roszczeń banku, reszta trafia na nasze konto, jeśli nie, to brakującą kwotę przedsiębiorca dopłaca z własnej kieszeni. To rozwiązanie

może nie być opłacalne, więc warto spróbować wynegocjować z bankiem wydłużenie okresu leasingu, co pozwoli na zmniejszenie zobowiązania. Nie jest to jednak standard. Każda taka sytuacja jest indywidualnie rozpatrywana przez dział ryzyka banku. Pod uwagę brane są historia i okres współpracy, wielkość firmy i jej sytuacja finansowa. ■

Autor jest doradcą ds. finansów osobistych i pozyskania finansowania w SOHOfinance

