

Releasing er det næste hit

Næsten ny bil til lav pris gør releasing til det næste hit i bilbranchen, spår bilpriser.dk. Målgruppen vil bare ud at køre - og have tryghed.



2.500 personer deltog i Bildagen 2016 og bød her på 22 releasingbiler fra Alm Brand Leasing. De blev revet væk.

Releasing. Bid mærke i ordet. Det bliver det næste hit og modeord i bilbranchen, spår direktøren for bilpriser.dk, Thomas Groth.

- Fleggaard Leasing begyndte for nogle år siden, men [Alm Brand Leasing](#), [Jyske Finans](#), BMC Leasing og andre er fulgt trop, og nu myldrer kunderne til, bemærker han.

For Alm Brand Leasing er releasing et stærkt voksende forretningsområde, og interessen er meget stor. For nylig arrangerede selskabet den årlige Bildagen i sit hovedkvarter i København, og her blev der holdt leasing-auktion over 22 "tilbageløbere", som man i branchen kalder de biler, der kommer tilbage fra de første leasingtagere.

2.500 personer deltog, og de bød så ivrigt, at der blev tegnet nye leasingkontrakter på alle de 22 let brugte biler. De, der bød den højeste ydelse pr. måned, vandt - foruden en førstegangsydelse på nul.

- Men skulle en enkelt være blevet revet med at stemningen, så kan vedkommende godt springe fra, lyder det med et smil fra administrerende direktør Thomas Lindgren Mortensen.

Første kunde betaler

Han fortæller, at releasing er kommet som led i en naturlig udvikling for selskabet:

- For fem år siden begyndte vi med privatleasing. Vi kunne så se, at nogle efter de første 12-18 måneder opsagde kontrakten for at få en anden og måske større bil. Og da vi lever af at have en portefølje af biler, og de tilbageleverede biler i øvrigt ikke fejler noget, vil vi gerne have dem ud at køre hele tiden. Derfor begyndte vi på releasing.

- Det er typisk biler, der har kørt 12.000-14.000 km og er så godt som nye. Og da der er betalt førstegangsbetaling - det gjorde den første kunde jo - så kan vi sætte den til 0 eller et meget lavt beløb ved releasing, tilføjer Thomas Mortensen.

- Og det går godt. Kunderne har virkelig taget det til sig. Der er jo også mange fordele. Du får din bil hurtigt, ofte på under en uge, for den står jo allerede ved en forhandler et sted i landet. For det andet, så får du den billigere. Så hvorfor en spritny, den releasede er jo fin og næsten ny. For det tredje får du også ved releasing en [FDM](#)-godkendt kontrakt, opsigelsesmulighed efter et år og fuld garanti plus service inkluderet, sådan som det også gælder for de traditionelle leasingaftaler, fortæller direktøren.

Opel Astra går som varmt brød

Det med at opsige kontrakten efter 12-18 måneder sker også med releasingbilerne. Og det er fint for Alm Brand Leasing:

- Ofte sker det jo, fordi folk ønsker sig en større bil, fordi de har fået et barn, har fået nyt arbejde eller har fået mere i løn. Og den kan de så lease til måske 2.500 kroner ved releasing i stedet for 3.000 ved nybilsleasing. Vi har faktisk løbende kunder, der spørger os, om vi ikke snart får den eller den bil hjem. Det gælder for eksempel Årets Bil, Opel Astra. Den går som varmt brød. Vi når aldrig at annoncere med dem, de bliver releaset med det samme, slutter han.

Stor efterspørgsel

Jyske Finans, der driver det store privatleasingsite www.privatleasing.dk, har et par hundrede biler ude at køre på releasingkontrakter, fortæller salgsschef Lars Mørup.

- Vi har arbejdet med releasing i et stykke tid, men vi begyndte at systematisere konceptet i august 2016. Vi gør det, fordi vi har en stor efterspørgsel på konceptet, og vi ønsker desuden at spille på flere strenge, når det gælder de biler, der kommer tilbage.

Og det går godt med releasing, fortsætter Lars Mørup.

- Det hænder, at vi ikke lige har den helt rigtige bil med det rigtige udstyr, men for det meste spekulerer kunderne ikke på mærke eller model, når det kommer til leasing af brugt bil. Og om en bil er et eller halvandet år betyder heller ikke noget. Det handler om mobilitet: At bilen skal kunne fragte dem sikkert og godt fra A til Z, fortæller han.

Tryghed

Leasingkunderne går efter tryghed, og derfor har Jyske Finans "pakket releasingbilerne ekstra godt ind", fortæller han.

- Nogle af bilerne har jo måske kørt 18.000-19.000 kilometer, og så er der jo ikke så lang tid til næste dækskifte. Derfor er dækaftale med udskiftning af sommerdæk med i prisen. Der er også inkluderet vejhjælp, da den mobilitetssikring, der normalt følges med garantien måske snart udløber, forklarer han.

Derudover kan kunderne tilkøbe forsikring og kombineret med en FDM-godkendt leasingkontrakt er det vejen til tryghed på releasing.

Behovet bør styre valget

De bilister, der bør interessere sig for releasing, er de samme, som interesserer sig for leasing. Det er nye bilister, som måske lige har fået et job, som ikke vil eller kan lægge 20 procent i udbetaling ved et køb, og som ikke ønsker at tage værditabet på en bil, fastslår chefanalytiker Niels Grøftehauge fra bilpriser.dk:

- Og ved releasing får de ydermere en lavere pris end ved nybilsleasing og budgetsikkerhed i hele leasingperioden, tilføjer han.

Mange går efter små, brændstoføkonomiske biler med lav ejerafgift, og det finder han klogt:

- Man kan sagtens sidde i en Seat Mii, selv om man er næsten to meter høj, og jeg kender mange mennesker, der altid tager deres mikrobil, selv om de også har en stor bil i carporten. Når man suser ned ad motorvejen til Hamborg på weekendtur, tænker man slet ikke på, at man sidder i en Mii, Up, 108'er eller Aygo. Og man skal ikke være nervøs for sikkerheden. De nye mikrobiler er meget sikrere end små brugte biler med seks år på bagen, pointerer Niels Grøftehauge.

Hvis man kører meget langt og skal tage en eller flere kolleger med, kan man med fordel kikke på en lidt større bil med dieselmotor. Behovet skal styre ens valg, ikke følelser.

På www.bilpriser.dk/privatleasing.dk/ kan man finde links til gode releasingtilbud. Men her er en stribe til de nysgerrige, indsamlet den 4. oktober 2016:

- Opel Corsa 1,3 CDTi: 1.645 kr./md. ved 15.000 km om året, førstegangsbetaling på 4.345 kr., inkl. service og vejhjælp (Alm Brand Leasing). Ved 20.000 km: 1.995 kr./md.
- Peugeot 108 1.0 68 hk Active: 1.445 kr./md. ved 15.000 km/året, 4.995 kr. i førstegangsbetaling, inkl. service, navigation og vejhjælp (Jyske Finans/Privatleasing.dk). Ved 20.000 km: 1.845 kr./md.
- Renault Clio 1,5 dCi 75 hk Expression: 1.995 kr./md. ved 15.000 km/år, 4.345 kr. i førstegangsbetaling, 2.295 kr./md. inkl. service og vejhjælp (Alm Brand Leasing). Ved 20.000 km: 2.295 kr.
- Peugeot 208 1.0 68 hk Active: 1.995 kr./md. ved 15.000 km/år, 4.995 kr. i førstegangsgebyr, 2.395 kr./md. inkl. service, navigation og vejhjælp (Jyske Finans/Privatleasing.dk). Ved 20.000 km: 2.395 kr.
- Opel Astra 1.6 CDTi Enjoy, 5d, 110 hk: : 2.795 kr./md. ved 15.000 km om året, førstegangsbetaling på 4.345 kr., inkl. service og vejhjælp (Alm Brand Leasing). Ved 20.000 km: 2.895 kr./md.

En ny Astra hos Alm Brand Leasing koster 9.995 i førstegangsbetaling og 3.195 kr./md. over 36 måneder ved 20.000 km om året, i alt 125.930 kr. Udgiften til den releasede Astra løber kun op i 109.480 kr. Det er 16.450 skattefrie kroner ned i foret, lige til en dejlig rejse, et sofistikeret fladskærms-tv eller 17 par damesko.