

AUTOGIDS

SPECIAL FLEET & LEASING

ALLES OVER BEDRIJFSWAGENS IN BELGIË



- ▶ **AUTOKOSTEN**
De prijs van een bedrijfswagen
- ▶ **MARKT**
Bedrijven houden de vinger op de knip
- ▶ **LEASETRENDS**
Langer huren wordt de norm
- ▶ **MOBILITEITSINDEX**
Belgische bedrijven scoren ondermaats
- ▶ **CASESTUDY KMO**
DW&P-Gerechtsdeurswaarders
- ▶ **CASESTUDY EENMANSZAAK**
Bartel Jennen, zelfstandig architect
- ▶ **FISCALITEIT PHEV**
Gedane zaken nemen geen keer?
- ▶ **ALTERNATIEVE MOBILITEIT**
Het mobiliteitsbudget in 14 vragen

De nieuwe volledig elektrische Kia EV4.

De standaard verlegd.



Movement that inspires

Kia verlegt opnieuw de standaard met de nieuwe volledig elektrische Kia EV4. Een hatchback met een gedurfd design, tot 625 km rijbereik, een panoramisch scherm van 30 inch en een geïntegreerde AI-assistent... De nieuwe Kia EV4 combineert stijl en technologie. Ook beschikbaar als vierdeurs fastback.

Ontdek hem bij je Kia-dealer of op kia.be

14,3 - 14,9 kWh/100 km • 0 g CO₂/km (WLTP)

Contacteer je Kia-dealer voor alle informatie over de fiscaliteit van je voertuig.  Geef van toepassing zijnde vermeldingen.

Een ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV. *7 jaar garantie of 150.000 km (wat het eerst wordt bereikt, zonder kilometerbeperking tijdens de eerste 3 jaren). Het getoonde model is enkel illustratief. V.U.: Kia Belgium NV (BE 0477.443.106 - IBAN: BE17 5701 3129 5521) - Ikaroslaan 33, 1930 Zaventem.



VOORAF

BEDRIJFSAUTO'S IN BEWEGING?

Het regeerakkoord belooft grote veranderingen: alle ondernemingen met een bedrijfsauto-vloot moeten vanaf 2026 het mobiliteitsbudget invoeren en plug-in-hybrides mogen nog wat langer genieten van fiscale zonneshijn. Alleen is de kans groot dat op het moment dat je dit leest, daarvan allemaal nog niets in het Staatsblad is verschenen. Aan de Wetstraat 16 hebben ze duidelijk andere katjes te gese- len: er moet nog eens 16,6 miljard euro bespaard worden tegen 2029. En voorlopig kijkt men daarbij vooral naar de managementvennootschappen. Een schot voor de boeg of wordt de zelfstandige bedrijfsleider straks midscheeps geraakt?

Ondertussen sputtert de automarkt. In de eerste negen maanden van 2025 werden 9,2 procent minder nieuwe wagens ingeschreven dan in dezelfde periode vorig jaar, vooral bij professionele klanten. Logisch, want wie investeert graag in tijden van onzekerheid? Bedrijven houden hun auto's bovendien langer bij. Een rondvraag bij de leasemaatschappijen leert dat een huurtermijn van zes jaar geen uitzondering is in het geval van elektrische wagens. Daar zijn goede verklaringen voor: de restwaarde van EV's is laag, dus als je de kosten wilt beheersen, moet je er langer mee blijven rijden. Bovendien wordt er sinds corona minder gereden met de auto, doordat thuiswerken ingeburgerd is geraakt.

En dan is er dat mobiliteitsbudget... Of we daardoor massaal op de fiets springen of de trein nemen, hangt af van wat er effectief op de menukaart komt. Hopelijk zorgt de verplichte invoering er in elk geval voor dat er eindelijk wat meer beweging komt – al is het maar figuurlijk – in ons mobiliteitslandschap. Volgens de mobiliteitsindex van Securex is dat alvast hoognodig. Deze Fleet&Leasing-bijlage gaat er dieper op in.

Veel leesplezier,
Dieter Quartier

INHOUD

AUTOKOSTEN

6 De prijs van een bedrijfswagen

MARKT

12 De vinger op de knip

LEASETRENDS

22 Langer huren wordt de norm

MOBILITEITSINDEX

26 Belgische bedrijven scoren ondermaats

CASESTUDY KMO

30 DW&P-Gerechts-deurswaarders

CASESTUDY EENMANSZAAK

32 Bartel Jennen, zelfstandig architect

FISCALITEIT PHEV

34 Gedane zaken nemen geen keer?

ALTERNATIEVE MOBILITEIT

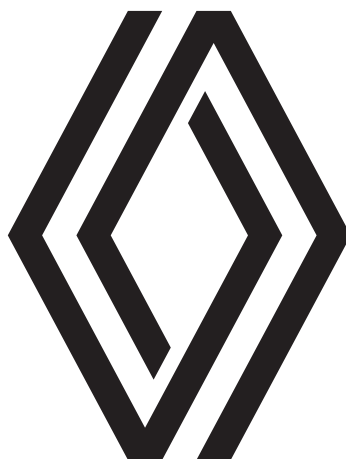
36 Het mobiliteitsbudget in 14 vragen



Special Fleet & Leasing
een uitgave van ProduPress NV,
Herrmann-Debrouxlaan 54,
1160 Oudergem (Brussel)
Verantwoordelijke uitgever
Vincent Delmotte
Algemene directie
Vincent Delmotte
Hoofredactie
Klaas Janssens

Eindredactie
Werner Van Kerckhoven
Samenstelling & coördinatie
Dieter Quartier
Medewerkers
Bastian Clarent, Dieter Quartier,
Robin Van den Bogaert
Beelden
Adobe Stock, constructeurs
Lay-out
Bert Baekelandt

Commercieel directeur
Matthieu Py
Reclameregie
ProduPress Advertising
Herrmann-Debrouxlaan 54,
1160 Oudergem (Brussel)
Salesmanager
Frank De Brauwwer
fdebrauwwer@produpress.be



RENAULT 4 E-TECH ELECTRIC

tot 409 km autonomie⁽¹⁾
van 15 tot 80% autonomie in 30 min. opladen
Google geïntegreerd & meer dan 30 apps⁽²⁾
420 L koffervolume en 2,2 m laadlengte
100% fiscaal aftrekbaar

meer info



Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.



0 gr CO₂/km · 14,7 - 15,1 kwh/100 km (wltp)
contacteer je verdeler voor alle informatie over de fiscaliteit van je wagen

(1) volgens wltp. (2) Google, Google Maps, Google Play, Waze en andere merken zijn handelsmerken van Google LLC. adverteerder: Renault België-Luxemburg n.v. (invoerder), bergensesteenweg 281, 1070 Brussel, BTW BE 0403 463 679, IBAN BE76 0017 8828 2195, rpr Brussel. milieu-informatie [K.B. 19.03.2004] op www.renault.be  GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

DE PRIJS VAN EEN BEDRIJFSWAGEN

Of je nu een bedrijfswagen krijgt als onderdeel van je loonpakket of via een cafetariaplan, zo'n auto van het werk lijkt op het eerste gezicht interessant – voor jou én voor je werkgever. Maar hoe voordelig is hij nu écht? En hoe zit het fiscaal?

Tekst: Dieter Quartier

WAT KOST HET DE WERKNEMER?

Vandaag heeft één op zeven Belgische werknemers een bedrijfswagen. Vaak gaat het om een salarisswagen, dus geen auto die je nodig hebt voor je werk, maar eentje die je vooral gebruikt om naar het werk te rijden of om privéritten te

maken. Die wagen maakt meestal deel uit van je salarispakket: het is een extra boven op je gewone loon. Maar dat is niet altijd het geval.

Zo geven steeds meer bedrijven hun medewerkers zonder bedrijfswagen de kans om een stuk van hun brutoloon (vaak een

bonus of dertiende maand) in te ruilen voor een leasewagen. Dat gebeurt vaak via een cafetariaplan. Het voordeel? Je betaalt geen belasting op dat deel van je loon, en je kunt het brutobedrag volledig gebruiken om een wagen te leasen.



Voor veel werknemers is een bedrijfsauto toch een interessant voordeel, zelfs als hij via een cafetariaplan wordt geregeld.

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

www.autogids.be

Of je nu over een klassieke salariswagen beschikt of eentje met een deel van je loon bekostigt via een cafetariaplan, de fiscus beschouwt dat als een 'voordeel van alle aard' (VAA). Dat betekent dat je er wel belasting op betaalt, maar meestal veel minder dan je normaal zou betalen op dat brutoloon.

VOORDEEL VAN ALLE AARD

De VAA-bijdrage ten laste van de werknemer wordt berekend met deze formule:

VAA = cataloguswaarde × 6/7 × leeftijdscoëfficiënt × CO₂-percentage

- De cataloguswaarde is de originele nieuwprijs van de auto (met opties en accessoires, zonder kortingen), inclusief de werkelijk betaalde btw.
- De leeftijdscoëfficiënt zakt van 100 procent in het eerste jaar naar 70 procent vanaf het zesde jaar. Er gaat met andere woorden 5 procent van de cataloguswaarde af per jaar. 70 procent is wel het minimum, dus als je langer met je auto blijft rijden, levert dat geen bijkomende 'korting' op.
- Het CO₂-percentage hangt af van de uitstoot van je wagen, die wordt vergeleken met de referentie-uitstoot. Die referentie-uitstoot wordt berekend op basis van de rijdende vloot. Door het toenemende aantal elektrische bedrijfsauto's zakt die waarde jaar na jaar; voor 2025 bedraagt de referentie-uitstoot 71 g/km voor benzinevoertuigen en 59 g/km voor diesellootvoertuigen. Hoe hoger de uitstoot van je bedrijfsauto, hoe meer je betaalt. Daarom zijn elektrische en plug-inhybride auto's zo populair: die blijven vaak ruim onder de referentiewaarden.

VAA IN DE PRAKTIJK

Hoeveel je als werknemer netto betaalt, hangt af van je loon. Voor een kleine elektrische wagen ligt de belasting rond 1.600 euro per jaar; voor een zware diesel-SUV met een aankoopwaarde van 100.000 euro en een hoge uitstoot kan dat oplopen tot 15.000 euro. Die bedragen worden belast tegen je hoogste belastingschijf (vaak 50 procent). Stel dat jouw VAA-bijdrage 2.400 bruto per jaar bedraagt, dan kost je dat netto ongeveer 1.200 per jaar, ofwel 100 per maand. Voor dat geld kun je zelf geen wagen leasen, laat staan een elektrische. En dan zijn alle kosten nog inbegrepen: verzekering, onderhoud, banden, enzovoort. In de meeste gevallen mag je ook onbeperkt tanken of opladen.

Betaal je zelf iets bij voor je wagen? Dan wordt dat bedrag gewoon afgetrokken van het VAA. Stel: je moet zelf betalen voor de trekhaak. Die kost bijvoorbeeld 1.000 euro. Dat bedrag mag worden afgetrokken van het bruto-VAA dat je in het eerste jaar zou betalen. In bovenstaand voorbeeld zakt je VAA dus van 2.400 naar 1.400 euro. Je spaart



© Yannick Brossard

Wie zijn auto zelf moet bekostigen, zal misschien eerder geneigd zijn om een hybride te nemen, zoals de Renault Symbioz.

dus grof gerekend 500 euro belastingen uit (50 procent op 1.000 euro), dus kost de trekhaak je netto slechts 500 euro.

CAFETARIAPLAN

Leuk, zo'n bedrijfswagen als extra. Maar wat als je brutoloon moet inleveren in ruil voor die auto? Dan betaal je niet alleen belasting op het VAA, maar geef je ook loon op. Is het sop in dat geval dan nog wel de kool waard? Laat ons even een vergelijking maken tussen zelf een auto kopen en er eentje bekostigen via een deel van je brutoloon.

EIGEN AUTO

Renault Symbioz – benzinehybride, tweedehands

- Aankoopprijs: € 25.000 incl. btw
- Jaarlijks gereden kilometers: 20.000 km
- Afschrijving: € 2.500/jaar
- BIV + verkeersbelasting: € 400/jaar
- Onderhoud, banden, omniumverzekering, pechverhelping, onvoorzien kosten: € 2.000/jaar

Totale kosten/jaar: € 4.900

BEDRIJFSWAGEN VIA CAFETARIAPLAN

Kia EV3 – elektrisch, nieuw

- Catalogusprijs: € 45.000 incl. btw
- Jaarlijks gereden kilometers: 20.000 km
- Looninlevering: € 6.000 bruto / € 3.000 netto per jaar
- VAA: € 1.600 bruto / € 800 netto per jaar

Totale kosten/jaar: € 3.800

In dit voorbeeld spaar je ieder jaar 1.100 euro uit door voor een auto in het cafetariaplan te kiezen. Let op: dit is slechts een voorbeeld, maar het toont aan dat een auto via een cafetariaplan vaak financieel voordeliger is. Mensen onderschatten vaak wat een eigen auto écht kost; de afschrijving is maar een stukje van het hele plaatje. En dan zijn er ook nog de rentekosten: koop je een wagen met je eigen spaargeld, dan loop je interesten mis. Doe je het via een lening, dan betaal je rente. Als je om die eigen auto te bekostigen 15.000 euro moet lenen op vier jaar, ben je met de huidige rentevoeten al snel 1.500 euro aan interesten kwijt. In veel gevallen is een cafetariaplan dus gewoon slimmer. ●

WAT KOST HET DE WERKGEVER?

Een bedrijfswagen kost natuurlijk ook geld aan de werkgever, maar het levert hem tegelijk ook voordelen op. Zo hoeft hij geen RSZ te betalen op het deel van het loon dat wordt omgezet in een wagen. Bovendien is de auto (deels) fiscaal aftrekbaar, afhankelijk van de CO₂-uitstoot.

DIRECTE KOSTEN

- **Afschrijving of huurkosten:** kopen kan, maar de meeste bedrijven kiezen ervoor om hun auto's te leasen. Zeker bij een *full service leasing* is alles inbegrepen: verzekering, onderhoud, pechverhelping, enzovoort.
- **Brandstof of stroom:** Vaak hoort er een tankkaart of laadpas bij de wagen. In het kader van een cafetariaplan moet de werknemer die kosten soms zelf dragen of krijgt hij een vast budget.
- **Verzekering en pechverhelping:** Meestal zijn bedrijfswagens volledig verzekerd, met bijstand en eventueel vervangwagen inbegrepen.
- **Onderhoud en reparaties:** De kosten voor onderhoud en herstellingen zijn moeilijk om exact te voorspellen, zeker na het vervallen van de garantie.
- **Banden:** Gemiddeld verbruik je zo'n zes banden per 100.000 kilometer.
- **BIV en verkeersbelasting:** De belasting op inkeerstelling en de verkeersbelasting is afhankelijk van de uitstoot, van het type auto (benzine, diesel, hybride, elektrisch...) en ook van de regio.
- **Solidariteitsbijdrage:** Geen RSZ dus, maar je betaalt als werkgever wél een maande-

lijkse bijdrage afhankelijk van de milieukennmerken van de auto. Voor een elektrische of plug-inhybride auto is dat dit jaar 37,33 per maand; voor diesel- en benzinevoertuigen kan de bijdrage oplopen tot honderden euro's per maand.

- **Niet-aftrekbaar btw:** Doorgaans mag 35 procent van de btw op autokosten worden teruggevorderd. De rest wordt toegevoegd aan de aftrekbaar kosten.

- **Fiscale aftrekbaarheid:** Elektrische auto's zijn voor bedrijven volledig aftrekbaar, plug-inhybrides in 2025 nog voor 75 procent (en daarna elk jaar minder). Andere wagens zitten op dit moment meestal tussen de 40 en 60 procent aftrekbaarheid. Wat niet aftrekbaar is, wordt onderworpen aan de vennootschapsbelasting.



Wat BMW qua autoverkoop op nummer één staat in België, is vooral te danken aan de iX1, die bij heel wat zakelijke rijders in de smaak valt.

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.



PEUGEOT

E-3008



700 km rijplezier

PEUGEOT BEVEELT **TotalEnergies** AAN  0 g/km  17,1 - 18,1 kWh/100 km
 Geef voorrang aan veiligheid.



Peugeot Care Garantie is een programma dat de belangrijkste onderdelen van je wagen dekt en geactiveerd wordt als je beslist om je wagen in het Peugeot-netwerk te laten onderhouden in overeenstemming met ons onderhoudsprogramma. De dekking geldt tot je volgende onderhoudsbeurt en tot 8 jaar of 160.000 km - afhankelijk van welke parameter het eerst wordt bereikt, hierbij verduidelijkt dat de wettelijke garantie niet wordt beperkt door deze parameters - in overeenstemming met de voorwaarden van het programma beschikbaar in uw verkooppunt. Peugeot Allure Care Garantie is beschikbaar op de nieuwste generatie volledig elektrische Peugeot-modellen. Dit programma beperkt de rechten van de consument niet in het kader van zijn wettelijke garantie. V.U.: Laurent Barria - Stellantis Belux NV - Bourgetlaan 20 Bus 2 - B-1130 Brussel België. Ingeschreven bij de KBO onder het nummer 0403461107 IBAN: DE 6451210699016000009 - Tel: +32 78 15 16 15

INDIRECTE KOSTEN

Daarnaast zijn er aan het aanbieden van een bedrijfswagen ook nog indirecte kosten verbonden voor de werkgever. Zo moet je rekening houden met het feit dat het dagelijkse beheer van een auto kostbare tijd inpalmt – denk aan ongevallen, verkeersboetes, onvoorziene reparaties, keuring, enzovoort. Daarnaast moet je ook een carpolicy uitwerken. Zo'n policy wordt ook wel autoreglement of autoregeling genoemd en is een intern document van een organisatie waarin de regels en afspraken rond het gebruik van bedrijfsauto's worden vastgelegd. Het is een levend document dat regelmatig geactualiseerd moet worden om

aangepast te blijven aan veranderende wetgeving, fiscaliteit, gebruiksvoorwaarden, enzovoort.

MOBILITEITSBUDGET VERPLICHT

En dan is er nog een 'adder-tje onder het gras'. Het nieuwe regeerakkoord bepaalt namelijk dat werkgevers aan alle werknemers die een bedrijfsauto (of het recht erop) hebben, verplicht het federale mobiliteitsbudget moeten aanbieden. "De vrijblijvendheid voor de werkgever verdwijnt dus", vertelt Veerle Michiels, juridisch adviseur en mobiliteitsexpert bij SD Worx. "De werkgever kan het mobiliteitsbudget wel nog altijd zelf vormgeven. Hij

stelt met andere woorden het keuzemenu samen. De eerste pijler, een milieuvriendelijke bedrijfswagen, is niet verplicht. In de tweede pijler, die duurzame mobiliteit en huisvestingskosten omvat, moet de werkgever wél altijd een aanbod formuleren. De derde pijler, het resterende cashbedrag op het einde van het jaar, is er ook altijd bij."

Werknemers die niet zonder bedrijfswagen kunnen, hoeven volgens Veerle Michiels trouwens niet te vrezen. "De werknemer lijkt vooralsnog niet verplicht te worden om ook effectief op dat aanbod in te gaan". Maar de administratieve lasten voor de werkgever blijven: hij moet het mobiliteitsbudget imple-

menteren, ongeacht of iemand binnen het bedrijf erop intekent of niet.

Over de precieze timing van deze hervorming is nog niets bekend. 2027? 2028? In het regeerakkoord is sprake van 'overgangsmaatregelen', wat wijst op een gefaseerde invoering. Wat wél als een paal boven water staat: het is een moeilijke materie die tijd vergt. "Het mobiliteitsbudget is een complex samenspel van arbeidsrecht, sociale zekerheid en fiscaliteit. Het zal dus bij verschillende kabinetten op tafel komen. Ook met de sociale partners is overleg nodig, want de aanpassing kan 'inbreken' in bestaande afspraken", besluit Veerle Michiels. ●



De Kia EV3 is op dit moment een populaire keuze bij heel wat bedrijfsautorijders. Hij biedt veel ruimte en technologie voor een scherpe prijs.

MINI Aceman
**SIZE MATTERS.
LOOKS TOO.**



MINI NOW or NEVER DAYS
VANAF 180€/MAAND EXCL. BTW,
*huur voor professionelen.**

*Info en voorwaarden op [MINI.be](https://mini.be)



 **GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.**

Milieu-informatie (KB 19/03/04): mini.be

14,2 – 14,3 KWH/100KM • 0 G/KM CO2 (WLTP)

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

BEDRIJVEN HOUDEN VINGER OP DE KNIP

Terwijl de verkoop van nieuwe auto's door privépersonen lichtjes toenam in de eerste negen maanden van 2025, ging het aantal nieuwe bedrijfswagens in ons land er stevig op achteruit. Met als gevolg dat de totale Belgische markt krimpt.

Tekst: Bastian Clarent

Terwijl bedrijven en zelfstandigen in de eerste drie kwartalen van 2024 nog goed waren voor 62,1 procent van het totaal aantal inschrijvingen van nieuwe personenwagens in ons land, was de kooplust bij dit type klanten tot en met september 2025 duidelijk minder groot. Het B2B-marktaandeel bij de nieuw ingeschreven wagens daalde dan ook naar 56,7 procent. Dat stemt overeen met een verlies van een kleine 38.000 voertuigen, oftewel een afname met 17,1 procent. Particulieren schreven dan weer 3,8 procent meer auto's in, maar die stijging was niet sterk genoeg om de daling bij de bedrijven te compenseren.

In totaal werden tot eind september van dit jaar 323.868 nieuwe auto's ingeschreven in België (140.386 door particulieren en 183.482 door professionals), terwijl dat er over dezelfde negen maanden in 2024 nog 356.568 stuks waren. In totaal kochten we met zijn allen dus 9,2 procent of 32.700 minder nieuwe auto's. Een tendens die bovendien dreigt aan te houden de rest van dit jaar, wat het geschatte eindtotaal voor 2025

op iets van een 405.000 à 410.000 auto's zou brengen, te vergelijken met de 448.277 stuks eind 2024.

UITSTELGEDRAG

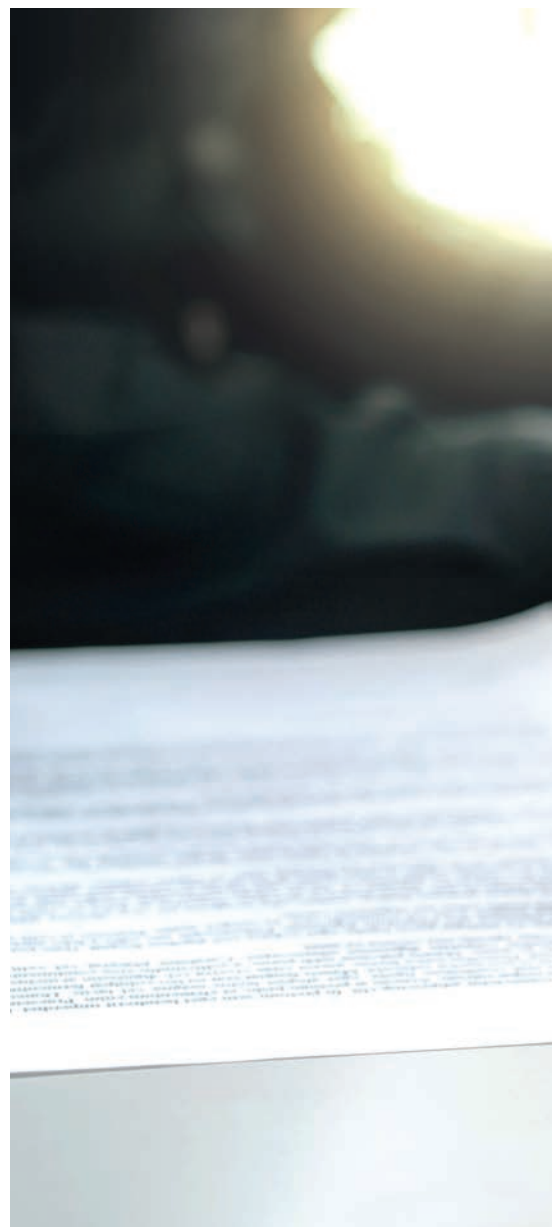
Professionele klanten (bedrijven en zelfstandigen) hebben in 2025 duidelijk minder zin in nieuwe auto's. Zowel bij auto's die door leasingmaatschappijen worden ingeschreven (met een daling van niet minder dan 18,9 procent), als bij auto's die door de bedrijven zelf worden aangekocht of gefinancierd (min 15,6 procent), gaat de markt achteruit. Eenmanszaken houden wat beter stand, maar ook daar liepen de inschrijvingen met 4,9 procent terug.

De redenen voor die daling zijn onder meer de geopolitieke economische onzekerheid, met onder meer nieuwe handelstarieven en oorlogen in Oekraïne en het Midden-Oosten, maar ook de veelvuldige aan- en afgekondigde wijzigingen in de bedrijfswagenfiscaliteit maken dat bedrijven op de rem gaan staan. Bovendien beïnvloeden de almaar langere looptijden van leasingcontracten het aantal nieuwe bestellingen op de professionele markt in negatieve zin.

TOTAAL INSCHRIJVINGEN PER KLANTTYPE (09/2024 vs. 09/2025)					
	YTD 2025	YTD 2024	AANDEEL 2025	AANDEEL 2024	EVOLUTIE
B2B LEASING	98.512	121.436	30,4%	34,1%	-18,9%
B2B NO LEASING	78.989	93.575	24,4%	26,2%	-15,6%
ZELFSTANDIGEN	5.981	6.288	1,8%	1,8%	-4,9%
PARTICULIEREN	140.386	135.269	43,3%	37,9%	+3,8%
TOTAAL	323.868	356.568			-9,2%
TOTAAL B2B	183.482	221.299	56,7%	62,1%	
TOTAAL PARTICULIEREN	140.386	135.269	43,3%	37,9%	

bron: Febiac

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.





Particulieren schreven dit jaar relatief gezien meer nieuwe auto's in dan professionals. Het gaat dan vooral om benzines, zoals de jongste Citroën C3.





DE STEKKER WINT TERREIN

Over de hele markt bekeken blijft de populairste brandstof ook in 2025 benzine. Met een aandeel van 41,9 procent blijven benzinewagens qua marktaandeel ongeveer even populair als vorig jaar (41,8 procent). Als we daar ook het aandeel van de zelfopladende hybride van 11,5 procent bijtellen, is het duidelijk: motoren die op E95 of E98 draaien, zijn nog lang niet op de terugweg. De situatie ziet er helemaal anders uit voor diesel. Het aantal nieuw ingeschreven auto's dat gebruikmaakt van deze ooit zo populaire brandstof, blijft verder onderuitgaan, met opnieuw een daling van 40,4 procent op een jaar tijd. Diesel vertegenwoordigt nu nog maar 3,3 procent van alle inschrijvingen in ons land (vorig jaar was dat nog 4,9 procent). Of anders gezegd: per dertig auto's die de showroom verlaten, heeft er vandaag nog maar eentje een d-, TDi-, CRDi- of soortgelijk logo op de kofferbak.

De plug-inhybride zag zijn populariteit op de professionele markt dit jaar kelderen, maar wist vreemd genoeg wel meer particulieren te verleiden. De bescheiden toename bij die privéklanten is echter verre van

EVOLUTIE INSCHRIJVINGEN BENZINES (09/2024 vs. 09/2025)

	AANT. EX. 2025	AANT. EX. 2024	EVOLUTIE
B2B LEASING	28.387	39.240	-27,7%
B2B NO LEASING	25.420	29.715	-14,5%
ZELFSTANDIGEN	3.855	3.902	-1,2%
PARTICULIEREN	115.136	109.977	+4,7%
TOTAAL	172.798	182.834	-5,5%

bron: Febiac

EVOLUTIE INSCHRIJVINGEN DIESELS (09/2024 vs. 09/2025)

	AANT. EX. 2025	AANT. EX. 2024	EVOLUTIE
B2B LEASING	2.309	6.405	-64,0%
B2B NO LEASING	3.486	5.384	-35,3%
ZELFSTANDIGEN	326	448	-27,2%
PARTICULIEREN	4.774	6.039	-20,9%
TOTAAL	10.895	18.276	-40,4%

bron: Febiac

EVOLUTIE INSCHRIJVINGEN PLUG-INHYBRIDES (09/2024 vs. 09/2025)

	AANT. EX. 2025	AANT. EX. 2024	EVOLUTIE
B2B LEASING	7.191	22.632	-68,2%
B2B NO LEASING	15.311	28.495	-46,3%
ZELFSTANDIGEN	607	697	-12,9%
PARTICULIEREN	6.225	4.743	+31,2%
TOTAAL	29.334	56.567	-48,1%

bron: Febiac



Terwijl de plug-inhybride uit de gratie is gevallen bij de professionals, weet dit type stekkerauto wel almaar meer particulieren te overtuigen.

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

NIEUWE CITROËN C5 AIRCROSS

VERKRIJGBAAR IN ELEKTRISCH - HYBRIDE - PLUG-IN HYBRIDE



GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID. citroen.be

Citroën ë-C5 Aircross  17 - 17,4 kWh/100 km - Rijbereik 511 - 520 km (WLTP)

Citroën C5 Aircross  2,5 - 5,6 l/100 km  55 - 126 g/km CO₂

 20,4 - 22,3 kWh/100 km (WLTP)

Citroën kiest voor TotalEnergies. Milieu-informatie (KB 19/03/2004): www.Citroën.be.
Neem contact op met je verkooppunt voor alle informatie over de fiscaliteit van je voertuig.

V.U.: Laurent Barria - Stellantis Belux N.V. - Bourgetlaan 20 Bus 2 - B-1130 Brussel

België: ongeschreven kopie de strikt vertrouwde telefoonnummers 0403461197ke toelating van ProdiPress Advertising NV.
DE 64512106990160000009 - Tel: +32 2 2066800.



CITROËN

voldoende groot om een halvering van het totaal aantal ingeschreven PHEV's te voorkomen. De enige échte winnaar van de eerste drie kwartalen is de elektrische auto: die zag zijn totale marktaandeel oplopen tot 33,4 procent. In concrete cijfers: er werden tussen 1 januari en 30 september 11.942 meer EV's ingeschreven dit jaar dan in dezelfde periode in 2024, goed voor een toename met 12,4 procent (108.221 versus 96.279).

De groei van het aantal elektrische auto's doet zich wel enkel voor bij professionele klanten, die als gevolg van fiscale maatregelen weinig andere keuze hebben dan zich te bekeren tot de EV. Daarentegen kozen slechts 11.824 particulieren in de eerste drie kwartalen van 2025 voor een nieuwe elektrische auto, hetzij 2,6 procent... minder dan de 12.140 stuks die tot en met september 2024 werden ingeschreven. Bij de bedrijven en zelfstandigen lag dat aantal op 96.397 auto's, goed voor ruim 89 procent van alle nieuwe EV's in ons land samen en een stijging met 15 procent ten opzichte van vorig jaar. Terwijl de bedrijfswagenmarkt dus krimpt, blijft het aandeel elektrische auto's wel groeien.

EVOLUTIE INSCHRIJVINGEN ELEKTRISCHE AUTO'S (09/2024 vs. 09/2025)			
	AANT. EX. 2025	AANT. EX. 2024	EVOLUTIE
B2B LEASING	60.611	53.135	+14,1%
B2B NO LEASING	34.669	29.842	+16,2%
ZELFSTANDIGEN	1.117	1.162	-3,9%
PARTICULIEREN	11.824	12.140	-2,6%
TOTAAL	108.221	96.279	12,4%
TOTAAL B2B	96.397	84.139	+15%
% VAN TOTAAL EV	89,1%	87,4%	
% VAN TOTALE VLOOT	33,4%	27,0%	

bron: Febiac



De zakelijke rijder in België heeft nog altijd een duidelijke voorkeur voor Duits – of semi-Duits, zoals de Skoda Enyaq.

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

SIMPELWEG OOGVERBLINDEND



MEER INFO

NIEUWE B10

100% elektrisch

Vanaf **€ 28.400** incl. Btw¹

lanceringspremie van € 1.500 incl. btw inbegrepen²

DISTRIBUTED BY STELLANTIS

www.leapmotor.net/be-nl

Milieu-informatie (KB 19/03/2004): leapmotor.com/be_nl  GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

⚡ 17,2 - 17,3 KWH/100KM · 🌀 0 G/KM · RIJBEREIK TOT 361 - 434KM (WLTP)

(1) Aanbevolen catalogusprijs incl. btw. Richtprijs onder voorbehoud van wijzigingen. De vermelde prijs is gebaseerd op de maximaal aanbevolen verkoopprijs. Neem contact op met je Leapmotor-verdeler voor de actuele prijs en voorwaarden. (2) Lanceringspremie van €1.500 incl. btw geldig bij bestelling vóór 30/11/2025 en inschrijving vóór 31/12/2025, bij deelnemende verdelers in België. Het verbruik, de CO₂-uitstoot en de autonomie zijn bepaald volgens de World Harmonized Light Vehicle Test Procedure (WLTP) volgens de normen R (EC) Nr. 715/2007, R (EU) Nr. 2017/1153 en R (EU) Nr. 2017/1151. De werkelijke actieradius kan variëren onder dagelijkse omstandigheden en is afhankelijk van verschillende factoren, waaronder persoonlijke rijstijl, routekenmerken, buitentemperatuur, gebruik van verwarming, airconditioning en voorconditionering. V.U.: Hanzhi Xie | Leapmotor International Business S.p.A. | Via Pavia 66 | 10135 Torino Italy | 011 24310150

IBAN: GB20CITI18500815310334



LEAPMOTOR

A LEAP FORWARD

MERKEN: BMW VERSUS DACIA

Eigenlijk is het geen verrassing meer dat BMW ook dit jaar weer het merkenklassement bij de bedrijfswagens aanvoert. De populairste firmawagen in ons land in de eerste negen maanden van 2025 was met voorsprong de BMW X1: die SUV werd liefst 8.873 keer door een professionele klant ingeschreven. De andere

populaire bedrijfswagens in de top vijf zijn trouwens ook allemaal Duits, met op de tweede plaats de Audi Q6 e-Tron, op plaats drie de BMW 4-Reeks (met dank aan de i4) en op plaats vier en vijf de Audi Q4 e-Tron en Volkswagen ID.4.

Particulieren hebben logischerwijs een wat minder dure smaak en kozen

massaal voor de betaalbare degelijkheid van Dacia. De populairste privé-auto was de Dacia Sandero (7.231 stuks), met op de tweede plaats de Duster van hetzelfde merk (5.120) en op drie de Citroën C3 (4.270 stuks). De top vijf wordt vervolledigd door de Toyota Yaris en de Audi Q3.



De Dacia Sandero is de populairste auto bij particulieren en overall het op één na populairste model in ons land.

DE 10 BESTVERKOCHTE NIEUWE MODELLEN IN BELGIË, PER TYPE KLANT (09/2025)

PARTICULIEREN		
MERK	MODEL	AANTAL EX.
DACIA	SANDERO	7.231
DACIA	DUSTER	5.120
CITROËN	C3	4.270
TOYOTA	YARIS	4.147
AUDI	Q3	3.020
RENAULT	CLIO	2.975
RENAULT	CAPTUR	2.870
VOLKSWAGEN	T-ROC	2.671
BMW	X1	2.376
NISSAN	QASHQAI	2.157

B2B		
MERK	MODEL	AANTAL EX.
BMW	X1	8.873
AUDI	Q6	4.563
BMW	4-REEKS	4.318
AUDI	Q4	4.193
VOLKSWAGEN	ID.4	4.125
MINI	COOPER	4.004
MERCEDES-BENZ	EQB	3.967
TESLA	MODEL Y	3.604
SKODA	ENYAQ	3.561
VOLKSWAGEN	ID.7	3.473

bron: Febiac

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

VOLKSWAGEN ID.7 TOURER BUSINESS SPORT, DE BESTE KOOP

MET EEN KLANTENVOORDEEL VAN MEER DAN 10.000 EURO DANKZIJ ZIJN BIJZONDER UITGEBREIDE UITRUSTING ZAL DE VOLKSWAGEN ID.7 TOURER BUSINESS SPORT ZONDER TWIJFEL IN DE SMAAK VALLEN BIJ FLEETKLANTEN DIE OP ZOEK ZIJN NAAR EEN BREAK DIE ELEGANTIE EN KARAKTER VERZOENT MET EEN DYNAMISCHE LOOK EN UITZONDERLIJK COMFORT. WAT WIL JE NOG MEER?

Vandaag voldoet het 100% elektrische ID.-gamma van Volkswagen aan alle behoeften van professionele bestuurders. Het bijzonder uitgebreide en gediversifieerde aanbod van Volkswagen voor de fleetmarkt, dat alle traditionele koetswerksegmenten bestrijkt, van berline tot eenvolumer, strekt zich uit van de ID.3 tot de ID.Buzz, met daartussen natuurlijk de ID.4, de ID.5 en de ID.7, die met de ID.7 Tourer ook in een breakvariant verkrijgbaar is.

De Business Sport-versies zijn speciaal ontworpen voor professionele gebruikers en pakken uit met uitrustingspacks die synoniem zijn met zeer aantrekkelijke klantenvoordelen. Dat alles in combinatie met een beperkte maandelijkse huur-



De Business Sport-versie pakt uit met een bijzonder complete uitrusting.

prijs en, logischerwijs, ook een hogere restwaarde. Een dubbel voordeel dus voor de fleetklant.

DE POPULAIRESTE BREAK

Over de grenzen van alle types aandrijving heen – benzine, diesel, hybride en elektrisch – is de Volks-

wagen ID.7 Tourer volgens de meest recente inschrijvingsstatistieken vandaag de bestverkochte break in België. De ID.7 Tourer dankt dat onmiskenbare succes vanzelfsprekend aan zijn royale rijbereik, zijn comfort en zijn immense binnenruimte, die 605 liter laadvolume

biedt met de achterbank rechtop en maar liefst 1.714 liter nuttig volume met de achterbank neergeklapt.

TOT 673 KM RIJBEREIK

Met zijn batterij van 86 kWh (netto) biedt de Volkswagen ID.7 Tourer Business Sport bijvoorbeeld een rijbereik tot 673 km in de Pro S-versie. En dankzij zijn snellaadvermogen van 200 kW kan die batterij in 26 minuten van 10 tot 80% van zijn capaciteit worden bijgeladen. Naast de standaarduitrusting, met onder meer elektrische stoelen met geheugen- en massagefunctie, omvat de combinatie van de packs Assistance, Comfort, Black Style, Interior Plus en Design Plus bijvoorbeeld ook een audiosysteem van Harman Kardon, het volledige Park Assist, een automatische airco met drie zones of tal van stylingopties, zoals de zwarte aluminium Bergenvelgen van 19 duim, de donkergetinte achterrauten of ook nog zwarte buitenspiegelskappen. In totaal bedraagt het klantenvoordeel met deze Business Sport-versie niet minder dan 10.355 euro (inclusief btw) in vergelijking met de prijs van de afzonderlijke opties! ■



WIL JE MEER
WETEN OVER
DE VOLKSWAGEN
ID.7 TOURER
BUSINESS SPORT?



BMW X1 POPULAIRSTE MODEL OVERALL

Over alle aandrijfvormen en soorten klanten heen is de BMW X1 de populairste auto van ons land: maar liefst 11.249 exemplaren vonden tot eind september een eerste eigenaar. De Dacia Sandero is de nationale nummer twee bij de modellen, met 8.247

inschrijvingen. Op nummer drie staat de Citroën C3 (6.979) en op plaats vier parkeert Mini de Cooper (5.856). De vijfde stek is voor die andere populaire Dacia, de Duster (5.719).

De populariteit van Tesla is duidelijk tanende in ons land, maar de

Model Y wist toch nog 4.533 klanten te verleiden in de eerste negen maanden, en staat daarmee nog op de elfde plaats bij de bestverkochte automodellen. Al zitten concurrenten als de VW ID.4 en Skoda Enyaq hem intussen op de hielen. ●



BMW voert het modellenklassement aan met de (i)X1, die niet toevallig ook de populairste bedrijfswagen was in de eerste drie kwartalen van dit jaar.

DE 20 BESTVERKOCHTE MODELLEN IN BELGIË (B2B + PARTICULIEREN, 09/2025)

MERK	MODEL	AANTAL EX.
BMW	X1	11.249
DACIA	SANDERO	8.247
CITROËN	C3	6.979
MINI	COOPER	5.856
DACIA	DUSTER	5.719
TOYOTA	YARIS	5.593
RENAULT	CLIO	4.907
PEUGEOT	2008	4.853
BMW	4-REEKS	4.705
AUDI	Q6 e-TRON	4.663

MERK	MODEL	AANTAL EX.
TESLA	MODEL Y	4.533
BMW	X2	4.317
VOLKSWAGEN	ID.4	4.297
AUDI	Q4	4.283
MERCEDES	EQB	4.110
AUDI	Q3	4.080
PEUGEOT	208	4.042
RENAULT	CAPTUR	3.943
SKODA	ENYAQ	3.632
VOLKSWAGEN	ID.7	3.541

bron: Febiac

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

DE ŠKODA ELROQ IS GEKNIPT VOOR DE FLEETMARKT

ŠKODA'S 100% ELEKTRISCHE GAMMA, DAT SOWIESO AL POPULAIR IS BIJ PROFESSIONELE GEBRUIKERS, BESCHIKT NU OVER EEN EXTRA TROEF MET DE NIEUWE ELROQ. DE EERSTE ZUIVER ELEKTRISCHE COMPACTE SUV VAN ŠKODA KAN MEER DAN VOLDOENDE ARGUMENTEN AANVOEREN OM FLEETMANAGERS EN ALLE BESTUURDERS TE OVERTUIGEN.

In Škoda's uitgebreide gamma heeft de nieuwe Elroq zich onlangs binnen de familie van 100% elektrische modellen gevoegd bij de Enyaq en Enyaq Coupé, die eerder dit jaar een facelift kregen. En dat is nog niet alles, want in 2026 zal het elektrische gamma van Škoda nog maar eens worden uitgebreid, met een nog compactere SUV, de Epiq, en een grote SUV die tot zeven personen kan vervoeren, gebaseerd op de Vision 7S. Een uitbreiding die de positie van het merk op de fleetmarkt nog meer zal versterken.

GEWOON EEN 'CLEVERE' KEUZE

De nieuwe Elroq is niet alleen de eerste elektrische compacte SUV van het merk, maar ook het eerste model dat uitpakt met



De nieuwe 100% elektrische Elroq heeft heel wat troeven achter de hand voor professionele bestuurders.

Škoda's nieuwe Modern Solid-designtaal. Belangrijker voor fleetmanagers en bedrijven is evenwel dat hij veel voordelen biedt voor professionele gebruikers die op zoek zijn naar duurzame mobiliteit zonder compromissen. Naast een zeer voordelige TCO en een beduidend lagere CO₂-bijdrage, een fiscale

aftrekbaarheid tot 100% en een verlaagd VAA, biedt de Elroq een binnenruimte die even royaal is als zijn koffervolume (470 liter, uitbreidbaar tot 1.580 liter door de stoelen neer te klappen).

Zijn elektrische rijbereik kan oplopen tot 573 kilometer en met een snellaadbeurt kun je in amper 6 minuten niet

minder dan 100 kilometer 'bijtanken'. Bovendien zijn Škoda's befaamde Simply Clever-oplossingen alomtegenwoordig op de Elroq, met bijvoorbeeld de paraplu die in de deur is geïntegreerd, of de opbergruimte voor de oplaadkabel onder de hoedenplank.

ELROQ CORPORATE EDITION

De nieuwe Elroq, die standaard is uitgerust met alle moderne rijhulpsystemen, is natuurlijk verkrijgbaar in verschillende versies – 50 (170 pk), 60 (204 pk), 85 (286 pk), 85x (286 pk in combinatie met vierwiel-aandrijving) en zelfs RS (340 pk) – met verschillende uitvoeringen (Family, Corporate of Sportline, afhankelijk van de versie). De Corporate Edition-lijn (60, 85 en 85x) van de Škoda Elroq is misschien wel nóg aantrekkelijker voor de fleetmarkt, met onder meer parkeersensoren voor- en achteraan, een achteruitrijcamera, ledmatrixkoplampen, een automatische airco, een multimediascherm van 13", verwarmde voorstoelen en adaptieve cruisecontrol. En daar blijft het niet bij, want de lijst is nog veel langer... ■



LANGER HUREN WORDT DE NORM

Vroeger was het simpel: een leasingcontract liep doorgaans vier jaar. Vandaag zien leasingmaatschappijen die termijn geleidelijk opschuiven. Worden contracten van zes jaar binnenkort de norm? We vroegen het aan verschillende spelers uit de sector.

Tekst: Robin Van den Bogaert

De gemiddelde leasingtermijn in ons land neemt al enkele jaren toe. Die evolutie is in een stroomversnelling geraakt doordat de meerderheid van de nieuwe bedrijfswagens sinds de fiscale aanpassing op 1 juli 2023 volledig elektrisch is. Volgens cijfers van Renta, de Belgische federatie van autoverhuurbedrijven, bedraagt de gemiddelde duur van de lopende contracten in verhuur op lange termijn vandaag 52 maanden (status juni 2025), terwijl dat tien jaar geleden nog 42 maanden was. Elk jaar komt er dus gemiddeld een maand bij en die trend zet zich duidelijk door.

Enkele maanden geleden kondigde leasingmaatschappij Ayvens (ontstaan uit de fusie van ALD Automotive en LeasePlan) aan dat het voortaan een looptijd van zes jaar aanbeveelt. "Als we met klanten spreken over de verlenging van lopende contracten of over nieuwe contracten, gaan we nu standaard uit van 72 maanden. Maar de klant blijft natuurlijk vrij om te kiezen", zegt Johan Portier, Managing Director bij Ayvens in België. "Langere termijnen zijn mogelijk voor alle wagens, maar elektrische wagens lenen zich daar beter voor. Op basis van onze ervaringen sinds 2014 weten we dat EV's perfect een langere levensduur aankunnen; we denken dat je met een elek-

trische wagen gemakkelijk 500.000 kilometer kunt halen. De batterijstatus – de zogenaamde *State of Health* – is na vier jaar nog opmerkelijk goed, nog boven de 90 procent", stelt Johan Portier.

Philippe Kahn, Mobility Solutions Expert bij Arval, ziet meerdere redenen waarom de looptijden al enkele jaren toenemen. "Vandaag vraagt de markt standaard 60 maanden, met uitschieters tot 72 maanden. Dat komt niet alleen door de elektrische transitie. Tijdens de covidperiode besloten heel wat bedrijven door de langere levertijden van nieuwe wagens om hun bestaande contracten te verlengen – toen moest je soms langer dan twaalf maanden wachten op een nieuw bestelde auto, vandaag is dat weer genormaliseerd naar twee tot vijf maanden. Sinds covid zien we ook een daling van het aantal gereden kilometers. Daarnaast worden leasingcontracten verlengd voor de diehards die nog niet naar een elektrische wagen willen of kunnen overstappen."

LEEFTIJD MINDER RELEVANT

Sinds 2023 is ook Ethias Lease actief op de leasingmarkt. "Wij hebben van in het begin de norm verlegd", zegt Erwin Ollivier, General Manager van Ethias Lease. "De traditionele norm van vier jaar is niet relevant voor elektrische voertuigen. De grote risicocomponent bij een

elektrische wagen is de batterij, en de batterijgarantie van constructeurs bedraagt nu zeven à acht jaar. Wij vinden de leeftijd in een batterij-elektrische

wagen veel minder belangrijk dan het afgelegde aantal kilometers. Daarom hebben we van in het begin gezegd dat de norm voor ons op 72 maanden ligt, en



Johan Portier (Ayvens): "Als we met klanten spreken over de verlenging van lopende contracten of over nieuwe contracten, gaan we nu standaard uit van 72 maanden."



Philippe Kahn (Arval): "De evolutie naar langere looptijden komt niet alleen door de elektrische transitie."

niet op 48 maanden. In onze vloot wordt meer dan 80 procent van de voertuigen besteld op 60 maanden. Ongeveer 2 procent van de voertuigen heeft nu een looptijd van 72 maanden."

"We willen ook een statement maken tegen het consumptiegedrag van bedrijfsvoertuigen, omdat het niet logisch is dat bedrijfswagens na drie of vier jaar vervangen worden, terwijl particulieren veel langer met hun wagen rijden. Dat mecha-

nisme vind ik ongezond", gaat Erwin Ollivier verder. "Voor ons is het wel leuk natuurlijk dat Ayvens, als grootste marktspeler in België, heeft aangekondigd die filosofie te volgen. Het bewijst dat onze denkoefening om in te spelen op langere contracten de juiste was", voegt hij daar nog aan toe.

GUNSTIGER HUURPRIJS

Leasingmaatschappijen mogen dan wel pleiten voor langere

looptijden, maar waarom zou je daar als klant voor kiezen? "Er zijn voordelen voor zowel het bedrijf als de eindgebruiker", zegt Johan Portier. "Een auto is een dure asset met een bepaalde ecologische voetafdruk. Als je het met een duurzaamheidsbril bekijkt, is het gek dat die al na vier jaar een eerste levenseinde heeft, zeker in vergelijking met de particuliere markt. Om als bedrijf en sector een toekomst te hebben moeten we

op een duurzame manier ondernemen. Bij Ayvens zijn we ons bewust van onze maatschappelijke rol. Voor de bestuurder heeft dat als voordeel dat je kunt shoppen in een hogere categorie, want de maandprijs ligt lager."

Dat bevestigt Philippe Kahn: "Stel dat je een maandbudget van 1.000 euro hebt. Als je die spreidt over zes in plaats van vijf jaar, dan krijg je voor hetzelfde geld uiteraard een grotere of beter uitgeruste wagen. Dat kan een goede motivatie zijn. De relatie van een werknemer met zijn wagen is altijd een beetje subjectief."

Werknemers die steeds de allernieuwste wagen willen, zullen uiteraard niet blij zijn als ze verplicht worden om hun bedrijfswagen langer te behouden. Dat zou een werknemer zelfs kunnen demotiveren. Johan Portier ziet creatieve oplossingen: "Een contract van zes jaar hoeft niet te betekenen dat je zes jaar met dezelfde wagen rijdt. De eerste drie jaar kan die



wagen naar een werknemer die al wat langer in dienst is. Daarna gaat de wagen naar een jongere collega die pas ingestapt is in het bedrijf, waardoor hij of zij ook nog drie jaar met een heel leuke wagen rijdt", zegt Johan Portier.

NIEUWE EXPORTMARKTEN

Een probleem voor leasingmaatschappijen is dat de restwaarde van de tweedehands-EV's vandaag tegenvalt én de Belgische particulier niet staat te springen om zo'n auto in huis te halen. Met andere woorden: het businessmodel van leasingmaatschappijen staat onder druk. "Elke verandering vergt tijd", zegt Johan Portier. "We krijgen onze elektrische wagens vandaag wel verkocht; gelukkig hebben we geen parking waar al die wagens opgestapeld worden. De tweedehandsmarkt zit deels in België en deels in het buitenland. In landen zoals Denemarken trekt de tweedehandsverkoop van elektrische wagens

aan. Er is dus wel degelijk een tweedehandsmarkt voor EV's, alleen is die nog veel kleiner dan de tweedehandsmarkt voor benzines, diesels en plug-in-hybrides."

"Traditioneel gaan veel voertuigen uit de operationele leasingmarkt naar Oost-Europa", zegt Erwin Ollivier. "Ik verwacht dat dat model deels zal veranderen. De afzetmarkt verschuift naar landen die vooroplopen in de elektrificering – denk maar aan Scandinavië of de Benelux. Er is ook een voorzichtige interesse in elektrische tweedehandswagens vanuit de particuliere markt in grote landen zoals Duitsland. Vandaag liggen de volumes nog niet zo hoog, maar Duitsland is een gigantische automarkt. Als daar te weinig elektrische tweedehandswagens instromen vanuit de B2B-markt, zal de particuliere vraag leiden tot import. Dat creëert op termijn misschien een opportuniteit om Belgische elektrische tweedehandswagens uit te voeren." ●



Erwin Ollivier (Ethias Lease): "De leeftijd is bij een batterij-elektrische wagen veel minder belangrijk dan het afgelegde aantal kilometers."



Ethias Lease heeft van bij de start gekozen voor langere leasingtermijnen.

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

TWEEDEHANDSLEASING IN OPMARS

Als het over verkoop gaat, is de tweedehandsmarkt vandaag veel groter dan de nieuwmarkt in België. Voor leasing geldt net het omgekeerde. "Toen we zeven jaar geleden begonnen, was er nog bijna niemand bezig met tweedehandse leasing", zegt Sam Heymans, CEO en medeoprichter van Lizy. Dit Brusselse bedrijf, gesteund door D'leteren en ondernemer Marc Coucke, is gespecialiseerd in de leasing van tweedehandsvoertuigen.

"Nu wordt dat fenomeen stilaan belangrijker in de strategie van grotere leasingmaatschappijen. We zijn marktleider in België. Zowel in België, Nederland als Frankrijk groeien we", weet Heymans. In ons land bieden onder meer Alphabet, Ayvens, Arval, Flexlease en My Way Lease tweedehandse leasing aan. Maar het blijft een kleine markt die zich nog moet ontwikkelen.

VOOR- EN NADELEN

De voordelen voor de klanten spreken voor zich. "Het budget is een belangrijk aspect voor onze klanten, die vooral uit kmo's bestaan. Je betaalt al snel 100 euro per maand minder. Het is een interessante formule voor elektrische wagens, omdat die sterk afschrijven in het begin en een langere levensduur hebben. Bovendien gaat tweedehandse leasing veel sneller: we kunnen leveren in ongeveer drie weken."

Het nadeel van tweedehandse leasing is dat je veel minder keuzemogelijkheden hebt. "Zoek bij ons geen exotische

Maserati of speciale BMW met rode stoelen. We hebben wel een ruim aanbod met een twintigtal merken, de typische merken die in België populair zijn voor elektrische wagens." Opvallend: in tweedehandse leasing is er geen tendens naar langere looptijden. "Bij Lizy varieert de looptijd van 12 tot 72 maanden, maar 48 tot 60 maanden is zowat het gemiddelde. Bij leasing van nieuwe wagens worden de contracten langer, maar die evolutie zien wij niet. Bij ons zijn de termijnen stabiel gebleven."

DERDE LEVEN

Lizy koopt de meeste tweedehandswagens rechtstreeks bij de constructeurs, al komen ze ook van andere leasingmaatschappijen of grote dealers. Voor kwaliteitsproblemen hoeft je als klant niet te vrezen. "Het is een leasingproduct, dus het risico ligt volledig bij ons. Als er iets mis is met de wagen, moeten wij die herstellen. Dat is een goede incentive om degelijke wagens aan te kopen én ze goed te onderhouden."

Veel wagens krijgen bij Lizy zelfs een derde leven. "70 procent van de wagens die einde contract zijn, steken we opnieuw in een leasingcontract voor een derde leven. Omdat de bedrijfswagens met verbrandingsmotor batterij-elektrisch worden in België, verandert onze rol als leasingbedrijf. We kunnen wagens misschien blijven aanbieden tot ze acht à tien jaar oud zijn. En dat is interessant qua prijs." ●



Sam Heymans (Lizy): "Bij leasing van nieuwe wagens worden de contracten langer, maar die evolutie zien wij niet."

BELGISCHE BEDRIJVEN SCOREN ONDERMAATS

Slechts één op de acht bedrijven in ons land haalt de regionale doelstellingen voor duurzame mobiliteit. Dat blijkt uit de eerste resultaten van de mobiliteitsindex van HR-dienstverlener Securex. Waar kan het beter? En wat verklaart de opvallende regionale verschillen?

Tekst: Robin Van den Bogaert

Europa wil tegen 2050 klimaatneutraal zijn. Daarom werken lidstaten en regio's aan concrete mobiliteitsdoelstellingen. Om te meten hoe duurzaam bedrijven met mobiliteit omgaan, ontwikkelde HR-dienstverlener Securex de mobiliteitsindex, een wetenschappelijk onderbouwd model dat tot stand kwam in

samenwerking met verkeersinstituut Vias en met financiële steun van de FOD Mobiliteit.

Wat houdt deze tool precies in? "De mobiliteitsindex is een cijfer dat toont of je de mobiliteitsdoelstellingen haalt die onze verschillende regeringen in het regeerakkoord of in hun visieteksten hebben opgenomen. Het gaat om de doelstellingen waarvoor de overheid zich geëngageerd heeft, die nog

niet allemaal in wetgeving zijn omgezet", vertelt Sien Van Overloop, research associate bij Securex en bedenker van de mobiliteitsindex.

Hoe werkt het?

De mobiliteitsindex vertrekt van de CO₂-uitstoot van de verschillende transportmiddelen die een bedrijf gebruikt. Aan elke vervoerswijze is een bepaalde CO₂-uitstoot gekoppeld, geba-

seerd op de volledige levenscyclus (van productie tot afbraak). Het model berekent hoeveel CO₂-uitstoot er zou mogen zijn als een bedrijf perfect de regionale doelstellingen volgt. Dat is het ijkpunt, het referentiekader waarmee de realiteit van bedrijven wordt vergeleken. Voor dat laatste wordt voor elk bedrijf de reële verdeling van woon-werkverplaatsingen gekoppeld aan dezelfde CO₂-waarden.



In Vlaanderen moet het aandeel fietsverplaatsingen van en naar het werk nog verdrievoudigen om de Vlaamse doelstelling ter zake te halen.

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

“MET DE MOBILITEITSINDEX WILLEN WE BEDRIJVEN SENSIBILISEREN EN TEGELIJK DE PIJNPUNTEN IN HET BELEID BLOOTLEGGEN.”



Sien Van Overloop (Securex): “Wat voor zin heeft een mobiliteitsbudget als er geen bus of veilige fietsroute is?”

aan die 5. Brussel doet het beter, maar ook daar scoort nog altijd meer dan de helft van de bedrijven (57,9 procent) minder dan 5. Ook bij de goeie leerlingen zien we trouwens grote regionale verschillen: in Brussel haalt 22,3 procent van de bedrijven een score van 10 of meer, in Vlaanderen is dat maar 12,7 procent en in Wallonië 11 procent.

Algemeen doen bedrijven in en rond stedelijke gebieden het beter in de mobiliteitsindex. In Vlaanderen zijn er bijvoorbeeld hogere resultaten voor Oostende (gemiddelde score van 5,84), Gent (5,53) en Antwerpen (5,42). In Wallonië zijn de koplopers Namen (4,37) en Verviers (4,26). In Brussel zien we de hoogste scores van het land: Sint-Gillis

haalt de allerhoogste score (gemiddeld 6,42), gevolgd door Etterbeek (6,16) en Brussel Centrum (5,83). “Dat toont aan dat meer bedrijven de doelstelling halen als de nodige infrastructuur aanwezig is. Onze hoofdstad heeft een dicht netwerk van metro, tram, bus en trein. En dat werkt”, verklaart Sien Van Overloop.

Regionale pijnpunten

De hamvraag is uiteraard wat de slechte resultaten verklaart, en waar nog veel vooruitgang mogelijk is. “Er valt zeker nog winst te boeken bij de elektrificering van de bedrijfswagens. Ook al zijn de meeste nieuwe bedrijfs-wagens vandaag elektrisch, er rijdt nog een hele vloot rond op fossiele brandstof”, weet Sien

Van Overloop. Gemiddeld genomen gebeurt 13,9 procent van het woon-werkverkeer in onze Belgische bedrijven met een bedrijfswagen. Daarbij gaat het in 62,6 procent van de gevallen nog over modellen met een traditionele verbrandingsmotor; volledig elektrische wagens hebben een aandeel van 13,1 procent in die verplaatsingen en hybride wagens zijn goed voor 24,1 procent. De meeste bedrijven zijn wel op de goede weg en switchen volop naar elektrische mobiliteit.

“Vlaamse bedrijven moeten ook dringend meer inzetten op de fiets”, constateert Sien Van Overloop nog. “35 procent van de verplaatsingen zou met de fiets moeten gebeuren. Dat is een gemiddelde doelstelling voor alle Vlaamse vervoer-regio’s. In een doorsneebedrijf in Vlaanderen wordt vandaag echter maar ongeveer 11 procent van de verplaatsingen met de fiets gemaakt. Dat moet dus nog maal drie. Het aantal verplaatsingen met het openbaar vervoer moet zelfs verviervoudigen om op dat vlak de regionale doelstelling van 12 procent te halen.”

Elk gewest legt trouwens andere accenten in zijn mobiliteitsdoelstellingen. “Wallonië heeft harder ingezet op openbaar vervoer: 25 procent van de verplaatsingen, tegenover slechts 5 procent met de fiets. Brussel kiest dan weer resoluut voor het openbaar vervoer (54 procent) en minder voor de fiets

(8 procent). Dat zie je ook al in de resultaten: in Brussel wordt in een gemiddeld bedrijf 23,5 procent van de trajecten met het openbaar vervoer afgelegd. Brussel wil dat slechts een kwart van de verplaatsingen met de wagen gebeurt.”

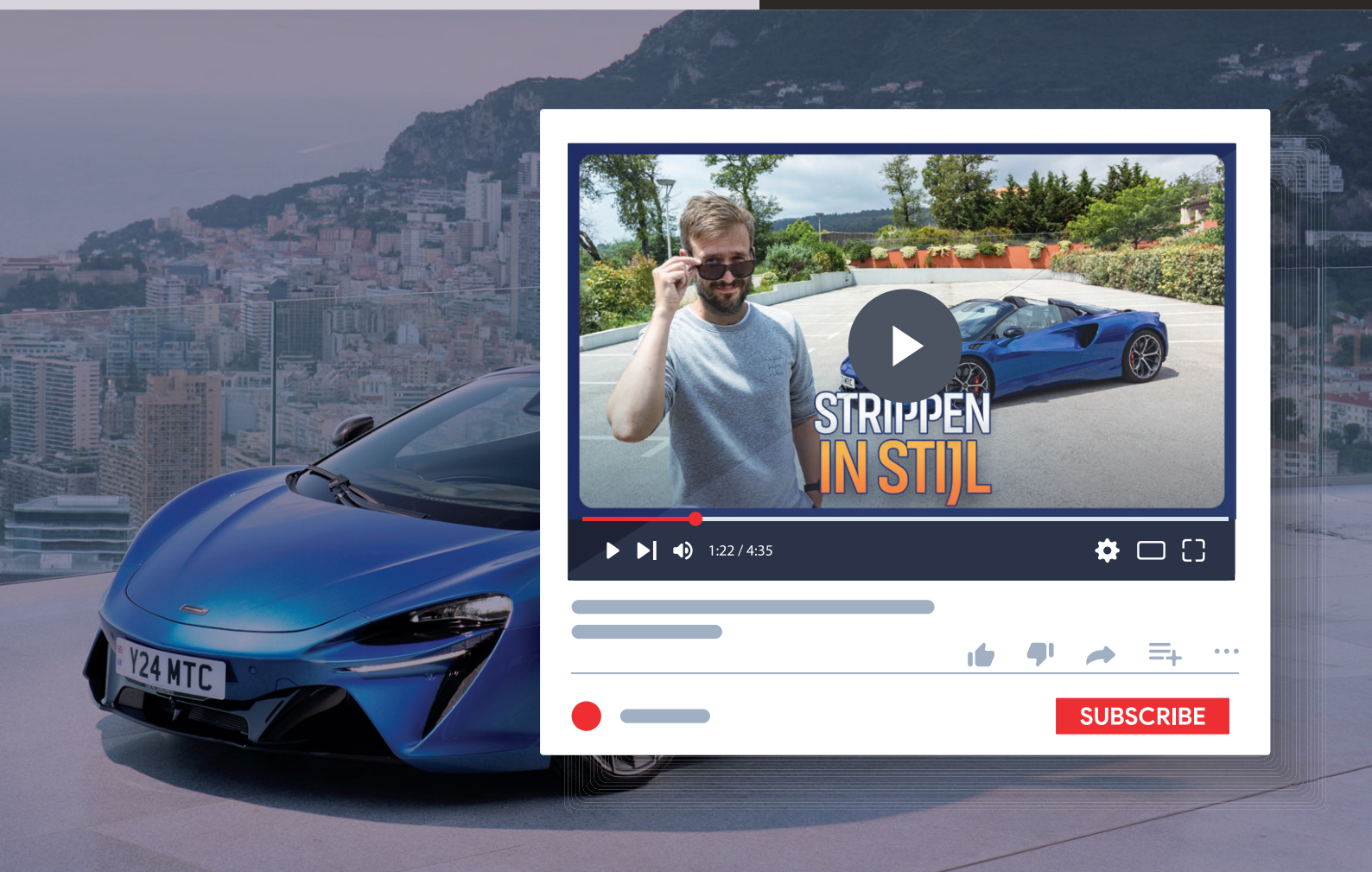
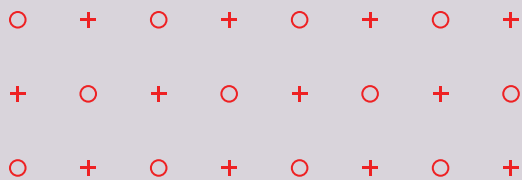
Mobiliteitsbudget

Door het mobiliteitsbudget te verplichten voor iedereen wil de federale regering het verplaatsingsgedrag van werknemers bijsturen. Die verplichting is opgenomen in het regeerakkoord, maar de exacte uitwerking ervan was op het moment van schrijven nog niet bekend. Sien Van Overloop verwacht er in elk geval weinig heil van: “Het mobiliteitsbudget in zijn huidige vorm is vrij complex en veroorzaakt administratieve overlast voor de werkgever.”

Het is volgens haar bovendien niet bewezen dat het effectief voor een *modal shift* zal zorgen van de wagen naar de bus of de fiets. “Het mobiliteitsbudget bereikt vooral medewerkers die van nature al overtuigd zijn om met de fiets of het openbaar vervoer te gaan. Anderen zullen met het mobiliteitsbudget een auto kiezen, maar dan een kleinere. Trouwens, wat voor zin heeft een mobiliteitsbudget als er geen bus of veilige fietsroute is? Met de mobiliteitsindex willen we bedrijven sensibiliseren en tegelijk de pijnpunten in het beleid blootleggen. Goede infrastructuur is een noodzakelijke voorwaarde.” ●

VAN 3,7 NAAR 9,7 IN TWEE STAPPEN

De mobiliteitsindex klinkt misschien wat theoretisch, maar een praktijkvoorbeeld toont hoe bedrijven hun resultaat kunnen verbeteren. Stel: een Vlaamse kmo met tien werknemers noteert dat 20 procent van de woon-werkverplaatsingen met de fiets gebeurt en 80 procent met de wagen. De score van dit bedrijf bedraagt 3,7. Die score kun je op verschillende manieren opkrikken. Wanneer openbaar vervoer door de ligging geen optie is, kan het bedrijf inzetten op fietsleasing. Als twee werknemers overstappen van de auto naar de fiets en dat consequent doen, stijgt de score al meteen naar 7,3. Een andere maatregel is structureel telewerkdagen organiseren: als elke werknemer één dag per week thuiswerkt, klimt de score naar 6,9. Door beide maatregelen te combineren bereikt het bedrijf een score van 9,7. Dat illustreert hoe gerichte ingrepen op maat van werknemers snel resultaat kunnen opleveren. Er bestaat geen *one size fits all*-oplossing, maar kleine, doordachte maatregelen kunnen een groot verschil maken.



AutoGids



Bekijk nu onze Youtube-video's

Volg ons



Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV



“DE MODEL 3 IS VANDAAG WAT DE GOLF VROEGER WAS.”

Nicolas De Wilde is gerechtsdeurwaarder en bestuurder bij DW&P in Gent. Alle bedrijfsauto's van die firma zijn intussen elektrisch, tot algemene tevredenheid van de medewerkers. De invoering van het mobiliteitsbudget voorspelt echter meer kopzorgen mee te brengen.

Tekst: Dieter Quartier

Hoe is jullie vloot de jongste jaren geëvolueerd?

“Vroeger waren we trouwe klant bij Volkswagen, maar sinds een jaar of vier rijden we bij De Wilde & Partners Gerechtsdeurwaarders volledig elektrisch. Onze keuze is gevallen op Tesla. Voor mij is de Tesla Model 3 vandaag wat de VW Golf vroeger was. Alles zit erop en eraan, de technologie is state-of-the-art, de prijs is goed en de auto's zijn zeer betrouwbaar.”

Hoe reageerden de werknemers op de overstap naar elektrisch?

“Eigenlijk is de transitie vlot verlopen. De werknemers blijken heel tevreden met

hun auto. Ze vinden het digitale ecosysteem, het gebruiksgemak en het design top. Zelf heb ik vastgesteld dat de nieuwste versies nog een stuk beter zijn dan de eerste generatie Model 3. We kopen trouwens altijd de Standard Range-versie. Die haalt 300 kilometer op zijn sokken, en dat is ruim voldoende.”

Hoe financieren en beheren jullie bij DW&P jullie auto's?

“We doen alles in eigen beheer. Het gaat in totaal om tien voertuigen. Dat kan ik als bestuurder zelf managen. Zeker omdat het om elektrische voertuigen gaat: er is amper onderhoud nodig en ze zijn probleemvrij. Bij de oudste Model 3's zijn

er wel enkele accucellen vervangen, maar dat was onder garantie. Onze oudste auto is nu vijf jaar en heeft 120.000 kilometer op de teller. Zelfs de remblokken zijn nog de originele.”

Zijn er dan geen uitdagingen of struikelblokken?

“De grootste uitdaging blijft het laden. Er zijn wel voldoende publieke laadpunten, maar de kostprijs per kWh is belachelijk hoog, vooral omdat de laadpasaanbieders 10 procent en meer aanrekenen boven op de laadprijs. Al onze auto's zijn salariswagens en daarom geven we eigenlijk geen laadpassen. Dat neemt niet weg dat onze mensen altijd mogen

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

gebruikmaken van de Tesla Superchargers. Het netwerk biedt heel faire prijzen en de centrale facturatie via het Businessportaal van Tesla is een grote troef."

Hoe zit het met laden op kantoor en thuis?

"We hebben natuurlijk geïnvesteerd in een ruime laadinfrastructuur op kantoor. Wie dat wenst en de mogelijkheid heeft, krijgt van ons ook een laadpaal voor thuis. Voor thuisladen gooit het capaciteitsstarief toch roet in het eten. Zelf heb ik een warmtepomp, zonnepanelen en een thuisbatterij. Mijn partner en ik rijden beiden met een EV. Dankzij *evcc.io* (een managementsysteem dat het laden beheert, red.) lukt het intussen wel aardig om alles optimaal te laten verlopen, maar het vergt toch veel instelwerk. Voor de terugbetalingen werken we met Wattify, dat alles volautomatisch regelt."

Maak je je geen zorgen om de restwaarde van de auto's?

"Intussen weten we dat EV's nauwelijks nog een restwaarde hebben. Dat is eenvoudig op te lossen: langer blijven rijden met dezelfde auto. Dat is ook ecologisch. Veel nuttige evolutie zit er toch niet meer op. Integendeel, met al die door Europa verplichte veiligheidssystemen zou je liefst zo lang mogelijk blijven rijden met een auto die al die dingen nog niet heeft."

Blijft de auto een populair extralegaal voordeel?

"Bij ons is dat het geval. Toch zullen we ook een fiscaal vriendelijk alternatief aanbieden met het federale mobiliteitsbudget. Zo hebben onze medewerkers de keuze tussen een auto en een bedrag dat flexibel gespendeerd kan worden aan openbaar vervoer, een deelfiets of -step, een huurauto, ja zelfs aan huisvestingskosten. Ik ben benieuwd naar de impact van deze nieuwe mogelijkheid. Op papier ziet het er interessant uit, maar toch zijn er nog heel wat onduidelijkheden."

Welke onduidelijkheden bedoel je dan?

"Om te beginnen is er vandaag niemand die kan zeggen hoe je het mobiliteitsbudget exact moet berekenen. In principe moet je vertrekken van de *total cost of ownership* van de auto die wordt ingeleverd of waarop de werknemer recht heeft. Maar daar zijn meerdere berekeningswijzen voor... Daarnaast is het me niet duidelijk hoe je de pijlers kunt invullen. Wat zijn je verplichtingen als werkgever? Tot slot belooft ook de opvolging van het budget een uitdaging te worden. Kortom: de landing is nog niet ingezet." ●

"INTUSSEN WETEN WE DAT EV'S NAUWELIJKS NOG EEN RESTWAARDE HEBBEN. DAT IS EENVOUDIG OP TE LOSSEN: LANGER BLIJVEN RIJDEN MET DEZELFDE AUTO."



“EEN ELEKTRISCHE AUTO IS EEN GROTE FINANCIËLE STAP”

Bartel Jennen uit Balen is **zelfstandig architect**. Je zou hem misschien aan het stuur verwachten van een chique elektrische Volvo, en zo’n knappe Zweed ambieert hij ook wel, maar toch zijn er voldoende redenen om voorlopig vast te houden aan zijn huidige break op benzine.

Tekst: Dieter Quartier

Bartel, je hebt een eenmanszaak.

Hoe zie jij je bedrijfsauto: als visitekaartje of eerder als een gebruiksvoorwerp?

“Bij mij is het toch eerder een gebruiksvoorwerp. Mijn auto is ondertussen al veertien jaar oud. Mocht ik een bedrijfswagen zien als een visitekaartje of een fiscaal voordeel, dan had ik allang een andere moeten kopen, denk ik. Ik heb wel een zwak voor een zekere luxe, maar dat betekent daarom niet dat ik om de

vier jaar een nieuwe auto aanschaf, in tegenstelling tot mijn collega’s. Zolang hij rijdt en functioneel genoeg is, ja, dan rijd ik hem gewoon op eigenlijk.”

Overweeg je een volledig elektrische auto?

“Ik dacht dit jaar wel een nieuwe wagen aan te schaffen en ja, dat zou een elektrische zijn. Maar er zijn toch nog veel twijfels. Het is opeens wel een grote

financiële stap. Ik koop meestal tweedehands. Voor mijn huidige auto heb ik in 2011 15.000 euro betaald. Als ik nu een nieuwe elektrische auto zou kopen die even functioneel is, dan zit ik aan 60.000 euro. Ik ben de kat nog een beetje uit de boom aan het kijken. Het merk dat ik eigenlijk al een tijdje voor ogen heb, heeft nog geen evenwaardig alternatief qua grootte – hun EV-modellen zijn ofwel te klein, ofwel te groot.”

Mocht de Volvo V60 in puur elektrische vorm bestaan, dan kwam hij zeker in aanmerking voor Bartel Jennen. Helaas voor hem heeft Volvo geen plannen in die richting.



Behoort een plug-inhybride tot de mogelijkheden nu ze voor eenmanszaken wellicht opnieuw interessant worden?

"Mijn mening is daarin veranderd. Een plug-inhybride is vis noch vlees. Als ik mijn ritten naar het werk elektrisch zou afleggen, dan zou ik de batterij zwaar belasten – ik zou dan dagelijks moeten opladen. De verbrandingsmotor zou dan amper aan het werk worden gezet, wat dan ook weer niet goed is, lijkt me. En die motor vergt hoe dan ook onderhoud. Dan lijkt een *full electric* me interessanter: hij laadt op wanneer hij echt leeg is, en dan hoeft ik die verbrandingsmotor niet mee te zeulen, want dat is uiteindelijk ook maar gewoon ballast."

Zijn er nog dingen die je doen twijfelen om de stap naar elektrisch te zetten?

"Ik koop meestal tweedehands. Bij een elektrische auto heb ik het gevoel dat er nog meer onzekerheid is rond de technische staat. Stel dat de batterij niet goed behandeld is geweest, dat hij frequent diep ontladen werd en vaak 100 procent werd opgeladen. Dan zit je misschien binnen de kortste keren met hoge kosten om die batterij te vervangen. Bij sommige constructeurs zie ik in het tweedehandszoekertje wel de *State of Health* vermeld staan, wat enigszins vertrouwen schept."

Maak je je zorgen over de herverkoopwaarde van je auto?

"Eigenlijk niet. Ik rijd mijn auto meestal op, dus de herver-

koopwaarde stelt sowieso niet veel meer voor dan. Alles wat ik ervoor krijg, is mooi meegenomen. Met de huidige accutechnologie denk ik trouwens dat een elektrische auto het potentieel heeft om langer mee te gaan dan een auto met verbrandingsmotor. En zodra de *solid-state*-batterij er is, hoeft je je ook om brandveiligheid geen zorgen meer te maken."

"IK DACHT DIT JAAR WEL EEN NIEUWE WAGEN AAN TE SCHAFFEN EN JA, DAT ZOU EEN ELEKTRISCHE ZIJN. MAAR ER ZIJN TOCH NOG VEEL TWIJFELS."

Hoe financiert u je bedrijfsauto?

"Ik koop de auto aan met eigen middelen. Dat lijkt me nog altijd het voordeligst. Leasing lijkt me duurder. Alles is dan wel inbegrepen, zoals onderhoud, reparaties en banden, maar die verhuurbedrijven nemen daar volgens mij behoorlijk wat marge op. Het is een soort van verzekeringscontract dat je afsluit: gebeurt er niets, dan betaal je 'te veel'. Niet dat ik uit ervaring kan spreken, maar voor een eenmanszaak lijkt leasing me eerder een luxe dan een noodzaak."

Welke criteria bepalen jouw keuze voor een merk en model?

"Ten eerste moet een auto functioneel zijn. In mijn geval wil dat zeggen: een break met een grote, vlot toegankelijke koffer. De looks, ja, daar hecht ik toch ook belang aan. Tot slot kijk ik zeker ook naar de verhouding prijs-kwaliteit-uitrusting. Er mag wel wat meer op de auto zitten dan enkel de basics."

Zou je een Chinees merk overwegen?

"Niet in eerste instantie. Ik weet dat ze vergevorderd zijn op het vlak van batterijen, afwerking en technologie in het algemeen en dat je bij sommige merken veel waar voor je geld krijgt. Maar toch houd ik het liever bij een Europese auto. Dat gezegd zijnde: ik voel nog het meest voor Volvo, maar dat is natuurlijk evenzeer in Chinese handen. Niettemin hebben ze hun identiteit niet verloochend en de Belgische en Zweedse verankering qua productie vind ik toch belangrijk." ●

Bartel Jennen heeft wel een zwak voor een zekere luxe, maar dat betekent niet dat hij zich om de vier jaar een nieuwe auto aanschafft.



GEDANE ZAKEN NEMEN GEEN KEER?

In januari kwam de nieuwe regering met een verrassende aankondiging: de fiscale afbouwregeling rond plug-inhybrides zou worden teruggedraaid. Lees: PHEV's zouden vanaf 2026 opnieuw volop fiscaal aftrekbaar worden. Daar steken eerder gemaakte afspraken met Europa nu een stokje voor... tenzij je een eenmanszaak hebt.

Tekst: Dieter Quartier

Niemand zat er eigenlijk op te wachten, op het fiscale eerherstel voor de PHEV dat onze federale regering begin 2025 aankondigde. Grote vloten, constructeurs en leasemaatschappij-

en hebben allemaal de transitie naar volledig elektrisch rijden al volop ingezet; vandaag is bijna negen op de tien bestelde leasewagens een EV. De laadinfrastructuur is allang geen struikelblok meer en het rijbereik en de laadsnelheden van doorsnee-EV's maken

deze auto's perfect dagelijks bruikbaar.

Maar sommige leden van de regering-De Wever rijden blijkbaar toch nog liever met een plug-inhybride. Die zou opnieuw fiscaal interessant worden, want, zo staat in het regeerakkoord, een elektrische bedrijfswagen is niet

voor iedereen een optie: "Vooral in een stedelijke context, aan appartementsgebouwen, in afgelegen landelijk gebied en voor lage inkomens is een elektrisch model nog steeds geen optie. Daarom zal de regering voorzien in een ruimere overgangperiode voor hybride wagens."



Of de nieuwe regeling er nu komt of niet, de Peugeot 3008 legt zijn eieren sowieso niet in één mandje: hij bestaat als EV en als PHEV.

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

www.autogids.be



Tot 2023 verkocht de vorige VW Tiguan eHybrid als zoete broodjes in België. Pikt de nieuwe generatie vanaf 2026 de draad weer op?

CO₂ MAAL 2 OF 3

Het was even wachten op een concrete uitwerking van het concept. In het paasakkoord van de regering-De Wever stond dan uiteindelijk te lezen dat plug-in-hybrides vanaf 2026 opnieuw tot 100 procent aftrekbaar zouden worden, op voorwaarde dat ze maximaal 50 g/km CO₂ uitstoten. Voertuigen met een emissie tussen 51 en 75 g/km zouden genieten van een aftrekbaarheidspercentage van 75 procent. Die tweede categorie kwam er in het kader van de invoering van een nieuwe, veel strengere Europese meetmethode voor het verbruik, 'Euro 6e bis' genaamd.

Wat die Euro 6e bis-metmethode inhoudt? Om de officiële verbruikscijfers en dus CO₂-emissiewaarde van plug-in-hybride voertuigen te bepalen worden er twee bedrijfsmodi gehanteerd. In de eerste modus vertrekt men met een volle accu, die helemaal leeg wordt gereden. De tweede wordt helemaal met een lege batterij afgelegd,

zodat de auto (haast) integraal op brandstof rijdt. De gemeten CO₂-emissies worden vervolgens gewogen met een nutsfactor (Utility Factor), die afhangt van de actieradius die een PHEV kan afleggen tot de accu leeg is. Euro 6e-bis houdt daarbij rekening met een referentieafstand van 2.200 kilometer in plaats van de huidige 800 kilometer. Gevolg: de gehomologeerde CO₂-uitstoot stijgt met factor twee à drie.

GEEN WEG TERUG

Na Pasen bleven het lange tijd stil. Kandidaat-PHEV-kopers zaten vol ongeduld te wachten op een verlossend bericht uit de Wetstraat, maar dat kwam er maar niet. Tot in juni 2025 plots bleek dat er een kink in de kabel zat. België mocht van Europa de transitie naar volledig elektrische bedrijfsauto's niet terugdraaien, op straffe van niet-uitbetaling van toegekende subsidies, zo klonk het ineens.

De Raad van State had eerder al gewaarschuwd voor de gevolgen

van de nieuwe regeling, die de omschakeling naar een volledig elektrisch wagenpark ongetwijfeld zou vertragen. Experts wisten op de Europese verplichtingen van België. In ruil voor miljarden aan relancemiddelen uit het Europese Herstel- en Veerkrachtplan, dat de lidstaten moest helpen te herstellen na de pandemie, had België zich ertoe verbonden een aantal doelstellingen te realiseren.

Een daarvan was de vergroening van het bedrijfswagenpark. België had daarbij beloofd om de fiscale voordelen voor bedrijfswagens geleidelijk te beperken tot uitsluitend volledig elektrische voertuigen. Ons land riskeerde plots 282 miljoen euro aan Europese subsidies te verliezen als het zou vasthouden aan de geplande PHEV-versoepeling. Europa kan overgaan tot opschorting van betaling of een vermindering van de financiële bijdrage als een lidstaat een beloofde hervorming terugdraait waarvoor het al steun ontving.

NOG NIETS BESLIST

Conclusie: plug-inhybrides mogen van Europa niet opnieuw gestimuleerd worden door de Belgische overheid, voor zover het om bedrijfsauto's gaat. Maar België zou België niet zijn mocht er geen achterpoortje open blijven staan. Zo zouden de zelfstandigen met een eenmanszaak de dans kunnen ontspringen, want zij kopen hun auto niet aan via een vennootschap. De auto wordt in dat geval deels zakelijk en deels privé gebruikt en fiscaal via de personenbelasting verwerkt.

Bij het ter perse gaan van deze *FleetLeasing*-special had de regering nog altijd geen beslissing genomen. Feit is dat de staatskas niet bepaald uitpuilt en dat de fiscale stimulans van de plug-inhybride extra inkomsten zou kunnen genereren. Maar dat veronderstelt wel dat er tienduizenden zelfstandigen zitten te wachten op een fiscaal eerherstel van de PHEV én dat die bereid zijn hun huidige voertuig in te ruilen voor een stekkerhybride. ●

HET MOBILITEITSBUDGET IN 14 VRAGEN

De meeste werknemers en werkgevers weten intussen dat het mobiliteitsbudget op drie pijlers steunt en dat het als alternatief wordt aangeboden voor de bedrijfsauto. Toch zijn er heel wat bijzonderheden aan dit nog recente systeem, zoals deze vragen-en-antwoorden duidelijk maken.

Tekst: Dieter Quartier

1 KUN JE BINNEN HET MOBILITEITSBUDGET NOG ALTIJD EEN BEDRIJFSAUTO KIEZEN?

Ja. Door deze optie te behouden is het mobiliteitsbudget ook aantrekkelijk voor werknemers die niet zonder auto kunnen. De bedoeling is wel om die auto op zijn minst minder te gaan gebruiken en te combineren met vormen van zachte mobiliteit. Weet ook dat de werkgever niet verplicht is om deze mogelijkheid aan te bieden. De fiscale regels voor een auto onder de eerste pijler van het mobiliteitsbudget zijn dezelfde als bij een gewone bedrijfsauto. Zo betaal je er als werknemer een VAA-bijdrage op en is de werkgever er de klassieke solidariteitsbijdrage voor verschuldigd. De auto in kwestie moet vanaf 2026 overigens elektrisch zijn.

2 MAG JE OOK EEN MOTORFIETS NEMEN BINNEN HET MOBILITEITSBUDGET?

Ja en neen. Een motorfiets kan niet worden beschouwd als een bedrijfswagen, dus kan hij niet onder de eerste pijler gefinancierd worden met het mobiliteitsbudget. Je kunt hem wél onder de tweede pijler (duurzame mobiliteit) betalen met dat budget, maar

onder de strikte voorwaarde dat hij zuiver elektrisch wordt aangedreven. Bovendien is de werkgever niet verplicht om zo'n elektrische motorfiets aan te bieden.

3 IS HET MOBILITEITSBUDGET VERPLICHT VOOR DE WERKGEVER?

Neen. Vandaag gaat het initiatief voor de invoering van het mobiliteitsbudget nog uit van de werkgever. Al komt daar de volgende jaren wel verandering in: de regering heeft verklaard dat elke onderneming die vandaag bedrijfsauto's aanbiedt, het mobiliteitsbudget verplicht moet invoeren als alternatief. Wanneer dat juist zal zijn, is niet duidelijk. Op termijn zou het mobiliteitsbudget zelfs toegankelijk moeten zijn voor alle werknemers, ook degene die vandaag géén auto van het werk hebben.

4 KAN EEN BESTUURDER VAN EEN VENNOOTSCHAP OOK INSTAPPEN IN HET MOBILITEITSBUDGET?

Neen. Zelfstandige bedrijfsleiders kunnen niet instappen in het systeem van het mobiliteitsbudget. Dat is louter bestemd voor werknemers.

Als je werkgever de mogelijkheid aanbiedt, kun je het mobiliteitsbudget zelfs gebruiken om een auto te huren op vakantie. Die hoeft overigens niet elektrisch te zijn.

HET MOBILITEITSBUDGET IN EEN NOTENDOP

Werknemers kunnen hun bedrijfswagen of hun recht op een bedrijfswagen inruilen voor een mobiliteitsbudget. Dat budget kan vrij worden besteed in drie pijlers:

- Een milieuvriendelijke bedrijfswagen (optioneel)
- Duurzame vervoersmiddelen en huisvestingskosten
- Het saldo

5 HOE WORDT HET MOBILITEITSBUDGET BEREKEND?

Het bedrag van het mobiliteitsbudget stemt in principe overeen met de jaarlijkse brutokosten die gepaard gaan met de ingeleverde of toegekende bedrijfswagen, inclusief de fiscale en parafiscale lasten. Brandstof, CO₂-bijdrage, niet-recupereerbare btw: alles zit erin. Eigenlijk gaat het dus om de TCO (*total cost of ownership*). Betaalt de werknemer een eigen bijdrage voor privégebruik, dan wordt die afgetrokken van de TCO. Alleen is er tot op heden nog geen wettelijk erkende formule beschikbaar om die *total cost of ownership* te berekenen.

6 WORDT HET BEDRAG VAN HET MOBILITEITSBUDGET BEÏNVLOED DOOR HET FEIT DAT JE DEELTIJDS WERKT?

Deeltijds werken bij de start van het mobiliteitsbudget kan resulteren in een lager budget dan bij voltijdse tewerkstelling. De (para)fiscale kosten van de wagen blijven gelijk, maar het verschil zit hem vooral in het aantal woon-werkverplaatsingen (brandstofkosten). Bij een deeltijdse tewerkstelling ligt de TCO vaak lager dan bij een voltijdse werknemer, die meer pendelt. Sommige werkgevers laten bij overstap van voltijds naar deeltijds toe dat werknemers hun bedrijfswagen behouden, mits ze een eigen bijdrage betalen. Die bijdrage beïnvloedt opnieuw het bedrag van de TCO.

7 KAN DE WERKGEVER PROFESSIONELE VERPLAATSINGEN AFZONDERLIJK VERGOEDEN AAN DE WERKNEMER, BOVEN OP HET MOBILITEITSBUDGET?

Ja. De voorwaarde is wel dat bij de berekening van de TCO en dus het mobiliteitsbudget de kosten van de bedrijfswagen die voortvloeien uit het gebruik van die wagen voor beroepsdoeleinden, buiten beschouwing worden gelaten. De verplichte tegemoetkoming van de werkgever in de kosten van de werknemer



voor verplaatsingen voor beroepsdoeleinden boven op het mobiliteitsbudget is beperkt tot de werkelijke brandstofkosten. Zo worden niet alleen werknemers met een salariswagen (een auto als extralegaal voordeel, die evenwel niet strikt noodzakelijk is voor het werk), maar ook mensen met een functiewagen gestimuleerd om in te stappen in het mobiliteitsbudget.

8 LIGT HET MOBILITEITSBUDGET VOOR EENS EN ALTIJD VAST?

Neen. Verander je van functie of krijg je een promotie, waardoor je in een hogere of lagere wagencategorie belandt, dan wijzigt het mobiliteitsbudget navenant. De wijziging gaat in vanaf de eerste dag van de maand waarin de functieverandering of de promotie plaatsvindt. Of het mobiliteitsbudget ook wordt geïndexeerd? De werkgever is daartoe niet verplicht. Hij mag wel een eigen indexmechanisme uitwerken. Het resultaat van zo'n bedrijfseigen aanpassing mag echter nooit hoger zijn dan de evolutie van de sectorale loonindex.

Binnen het mobiliteitsbudget kun je nog altijd voor een andere milieuvriendelijke auto kiezen, zoals een elektrische Mini.



9 WAT ALS JE VERHUIST: HEEFT DAT EEN EFFECT OP HET MOBILITEITSBUDGET?

Neen. Het mobiliteitsbudget wordt vastgesteld op het ogenblik van de inlevering van de bedrijfswagen. Wel kan een verhuizing betekenen dat je je huisvestingskosten ineens wél of juist niet meer kunt bekostigen met het budget. De regel zegt namelijk dat je binnen een straal van 10 kilometer rond je werk moet wonen – of dat je minstens 50 procent van de tijd aan thuiswerken moet doen.

10 IK HEB NU EEN BEDRIJFSWAGEN. MAG IK DIE METEEN INRUILEN VOOR EEN MOBILITEITSBUDGET?

Neen. Je kunt van je werkgever niet verlangen dat je je huidige bedrijfsauto zomaar inlevert. Vaak moet de leasetermijn worden uitgedaan. Dat staat normaal in de carpolicy vermeld. Wel kun je je huidige bedrijfsauto eventueel overhevelen naar de eerste pijler van het mobiliteitsbudget. De voorwaarde is wel dat het om een milieuvriendelijke auto gaat. Vanaf 2026 moet hij sowieso elektrisch zijn.

11 KUN JE MOBILITEITSBUDGET OPSPAREN OVER MEERDERE JAREN?

Neen, het mobiliteitsbudget wordt jaarlijks afgerekend. Dat is wettelijk verplicht. Door de afrekening op het einde van elk kalenderjaar is er geen ruimte om budget op te sparen en over te dragen naar een volgende periode. Wat je niet spendeert in het lopende kalenderjaar, wordt ten laatste met het loon van januari van het volgende jaar uitbetaald... na afhouding van een bijzondere werknemersbijdrage van 38,07 procent.

Een motorfiets kan binnen het mobiliteitsbudget, maar dan moet hij wel elektrisch zijn. Bovendien moet je werkgever dat toelaten.

12 MAG JE OOK EEN HUURWAGEN OP VAKANTIE BETALEN MET JE MOBILITEITSBUDGET?

Ja. De maximumtermijn daarvoor bedraagt 30 kalenderdagen per jaar. Die vakantie-huurauto hoeft overigens niet elektrisch te zijn. Opgelet, je werkgever is niet verplicht om deze mogelijkheid open te stellen binnen het mobiliteitsbudget; ze moet expliciet deel uitmaken van de opties die hij aanbiedt onder de tweede pijler.

13 KAN IK HET MOBILITEITSBUDGET GEBUIKEN OM ZELF EEN MILIEUVRIENDELIJKE AUTO TE KOPEN?

Neen. Enkel milieuvriendelijke bedrijfswagens ter beschikking gesteld door de werkgever komen in aanmerking voor financiering (pijler 1). Je kunt er op het einde van het kalenderjaar wel voor kiezen om je mobiliteitsbudget te laten uitbetalen in geld (pijler 3) en met dat bedrag – na aftrek van de bijzondere werknemersbijdrage van 38,07 procent – zelf een milieuvriendelijke wagen te financieren. Opgelet: gebruik je die zelf gefinancierde wagen voor woon-werkverplaatsingen, dan mag je werkgever daarvoor geen parafiscaal gunstige vergoeding betalen.

14 IK HEB INGETEKEND OP HET MOBILITEITSBUDGET, MAAR IK HEB ME BEDACHT. KAN IK OPNIEUW EEN BEDRIJFSAUTO KRIJGEN?

Ja. Je kunt terugkeren naar de gewone bedrijfsauto-regeling, maar je werkgever zal daar meestal bepaalde voorwaarden aan koppelen, zoals een minimumtermijn. Die voorwaarden moeten duidelijk vooraf gecommuniceerd worden. ●



Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

COMPACTE BESTELWAGEN

De derde generatie van de L...
ceerd in 2018, deelt zijn tech...
menten, van motoren tot cha...
neven binnen de Stellantis-fa...
Doblò, Opel Combo en Peug...
Ook Toyota lift mee op dit pla...
Proace City. In 2023 kreeg d...
opfrisbeurt. Uiterlijk vallen n...
opstaande neus en het ver...
logo op. Binnenin verwe...
de bekende Acti...



Wat zijn de doelstellingen voor de lancering van de PVS?

„Het is mijn geluk dat voor

Wat zijn de doelstellingen voor de lancering van de PV5?
 "De eerste leveringen zijn gepland voor oktober 2025, met een doelstelling van 1.000 initiële bestellingen. De passagiersversie zal tussen 37.700 en 45.300 € kosten, incl. btw, terwijl de utilitaire versie start vanaf 32.250 €. Die prijzen zijn competitief in vergelijking met de huidige markt."

Hoe verloopt de samenwerking met lokale carrosseriebouwers?
"We werken samen met Belgische carrosseriebouwers, zoals Peetersmann, om op maat gemaakte



BMW i4 GRAN COUPÉ M EDITION.

INCLUSIEF M SPORTPAKKET.



DIT IS UW MOMENT.

VANAF

€399

per maand
excl. BTW, huur
voor professionelen.*

Ontdek meer



 GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

Milieu-informatie (KB 19/03/04): [bmw.be](https://www.bmw.be)

14,6 – 20,9 KWH/100 KM • 0 G/KM CO₂ (WLTP)

100% ELEKTRISCH

* Meer info op [bmw.be](https://www.bmw.be)

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.