



# Paradoxurile leasingului în România

LIVIU SAV

liviusav@gmail.com

Leasingul financiar este o modalitate de finanțare răspândită în România pentru achiziția de autovehicule, în principal, dar din ce în ce mai mult și pentru achiziția de echipamente, utilaje și imobile.

În mod tradițional, o tranzacție de leasing pentru achiziția de autovehicule, echipamente sau utilaje este pe o perioadă de 1-5 ani, iar finanțatorul, firma de leasing, solicită din partea clientului să prezinte indicatori financiari buni și un avans de 20-50%, garanția fiind bunul finanțat (autovehicul, echipament, utilaj) și aflat în proprietatea firmei de leasing până ce se face plata integrală de către client.

Firmele de leasing efectuează o analiză financiară a clientului și o analiză de risc a bunului finanțat. În urma acestor analize, firmele de leasing decid dacă finanțează o anumită tranzacție și în ce condiții.

Există situații, și nu puține, în care clientului, chiar dacă are indicatorii financiari buni, i se solicită atât garanție imobiliară, cât și contract de buy-back din partea furnizorului pentru bunul finanțat. Garanția imobiliară este o ipotecă asupra unui teren sau clădire pe care o deține clientul sau un garant al clientului. Paradoxul este că clientul, dacă nu plătește toate ratele, va pierde imobilul adus în

garanție, iar dacă acesta nu acoperă în întregime datoriile față de firma de leasing nu va primi nici măcar proprietatea pentru bunul finanțat. Deci, clientul poate pierde mai mult decât câștigă într-o astfel de tranzacție.

Un alt paradox este că firmele de leasing preferă să finanțeze clienți cu pierdere pentru ca aceștia să achiziționeze autoturisme, de multe ori scumpe, decât să finanțeze firme cu profit pentru achiziția de echipamente și utilaje productive. Motivul este că un autoturism poate fi valorificat mai ușor decât un echipament sau utilaj.

Există și o categorie de „clienți țintă” pentru tranzacții de valoare mare, pen-

tru care, indiferent de bunul finanțat, firma de leasing aprobă condiții foarte lejere de finanțare, și anume avans de 5-10%, dobândă mai mică și, eventual, valoare reziduală. Aceste tranzacții sunt căutate de către firmele de leasing, chiar dacă este vorba de valori mari, riscuri mari și implicit pierderi mari în caz de eșec.

După cum se vede, pentru același bun puteți obține oferte de leasing foarte diferite în ceea ce privește avansul, dobânda, garanții suplimentare, alte costuri și cerințe. Unele oferte se dovedesc a fi chiar complicate. Înainte să vă decideți asupra ofertei unei firme de leasing, obțineți măcar trei oferte comparabile și încercați să înțelegeți implicațiile pe care le are fiecare.

LIVIU SAV,  
administrator InfoCredit SRL,  
este membru al Asociației Con-  
tabililor Certificați din Marea  
Britanie (ACCA)