

# Een lift leasen: hoe werkt dat?

---





# Een lift leasen: hoe werkt dat?

Het aanschaffen van een nieuwe lift is een weloverwogen keuze. Het kan zo maar zijn dat je als VvE bestuur dit nog nooit hebt gedaan. Dat kan best lastig zijn, met name als je kennis van liften en de liftenbranche beperkt is. Maar ook als je al wat liftkennis hebt, wil je de beste keuze maken. Bijvoorbeeld als projectontwikkelaar die op zoek is naar een kwalitatief goede lift voor een eerlijke prijs.

Sinds 2016 heb je bij de aanschaf van een nieuwe lift de keuze uit 2 smaken: een nieuwe lift kopen of een lift leasen.

Het leasen van een lift is een nieuwe manier om een lift aan te schaffen dan je misschien gewend bent.

Maar hoe werkt het leasen van een lift? Wat zijn de voordelen en nadelen? En is het interessant voor jou?

In dit whitepaper vertellen we je er alles over.



*“Ik ben pas bij een bijeenkomst van VvE’s in Dokkum geweest. Daar hoorde ik dat sommigen nu een lift moeten renoveren voor €34.000. Dat zijn dingen waar ons helemaal niet druk over hoeven te maken”*  
*Harry Haisma,*  
*Bestuurslid bij VvE Grimma Herna Dokkum.*

# Wat is liftlease?

De traditionele manier van een lift kopen spreekt voor zich. Een geïnteresseerde partij doet een aanvraag bij de liftverkoper. Daarna worden, kort geschetst, de wensen in kaart gebracht en de lift geproduceerd en opgeleverd. De koper doet een grote investering en is vervolgens eigenaar van de lift en verantwoordelijk voor het liftonderhoud en eventuele reparaties. Bij een liftlease-constructie levert de liftverkoper een gloednieuwe lift op in het pand van de koper, maar is de financiering en eigendomsstructuur anders.

## Verskillende leasemodellen

In de markt worden er 3 verschillende leasemodellen onderscheiden:

- **Financial lease.** Bij financial lease koop je een product op afbetaling. Je kunt het vergelijken met een hypotheekconstructie bij de aankoop van een huis. De liftleverancier (kredietverstrekker) is de juridische eigenaar van de lift. De koper van de lift (jij dus) is de economisch eigenaar. Daardoor moet je ook rekening houden met bijkomende kosten, bijvoorbeeld voor onderhoud, reparaties en verzekeringen. Aan het einde van de looptijd, wanneer je alle termijnen hebt betaald, neem je de lift over. Je wordt dus altijd eigenaar van de lift.

- **Operational lease.** Operational lease is een vorm van leasen die je vooral ziet in de autowereld. Kies je voor operational lease, dan neemt de leasemaatschappij de investering op zich. De leasemaatschappij blijft dan ook eigenaar van de lift. De klant betaalt een vast bedrag per maand aan de leasemaatschappij, die vervolgens verantwoordelijk is voor alle kosten en reparaties rondom het product. Bij operational lease is het product aan het einde van het contract niet van de koper, maar van de leverancier. Dit is het belangrijkste verschil met financial lease, waar het product wél in bezit komt van de koper. Operational lease is voor losse producten makkelijker dan voor objecten die vast in een gebouw zitten, zoals een lift.

- **Gebruiksmodel.** Dit is een model waarbij wordt betaald voor gebruik in plaats van bezit. Het gebruiksmodel speelt een belangrijke rol in de circulaire economie. Het ontwerpen, terugnemen en bijvoorbeeld hergebruiken van producten valt allemaal onder de prijs voor het gebruik. Het circulaire gebruiksmodel onderscheidt zich van de traditionele leaseconcepten, omdat ze gericht zijn op het behouden van controle en verantwoordelijkheid op producten, componenten en materialen. Bij een gebruiksmodel betaal je als klant alleen voor het gebruik en hoeft je vooraf geen investering te doen. Er worden in het contract KPI's vastgelegd waar het product aan moet voldoen. Bij liften kan dit bijvoorbeeld gaan over de beschikbaarheid en werking van de lift. Bijvoorbeeld het maximaal aantal liftstoringen per jaar. Is een lift minder beschikbaar dan afgesproken? Dan hoeft je ook minder te betalen. Uiteindelijk blijft

bij een gebruiksmodel de leasemaatschappij altijd eigenaar van het product en hiermee verantwoordelijk voor onderhoud en reparaties.

## Hoe zit het in de liftenbranche?

Financial lease is de constructie die het vaakst voorkomt in de liftenwereld. Een hotel, bedrijf of VvE koopt een lift op afbetaling en wordt hiermee vaak na 10 tot 20 jaar eigenaar van de lift. De kosten voor liftonderhoud, reparaties en verzekeringen zijn voor de partij die de lift leaset en dus gebruikt. We zien dat veel VvE's niet in aanmerking komen voor een financial lease constructie. Dit komt omdat er vaak een onderpand en een kredietwaardigheidscheck nodig is. Vaak hebben VvE's te weinig financiële reserves gespaard in het verleden en hierdoor is het niet mogelijk om uit eigen middelen te putten voor een noodzakelijke investering (of zelfs vervanging) in een lift.

Verder zien we dat operational lease niet voorkomt in de liftenbranche. Simpelweg omdat het na de contractduur ingewikkeld, duur en niet efficiënt is om een lift uit een gebouw te halen. Een lift als gebruiksmodel komt sinds een paar jaar voor en is dus vrij nieuw in de liftenbranche, in feite eigenlijk in de totale bouwbranche. Zo startte Mitsubishi in 2016 als eerste liftleverancier met een circulair gebruiksmodel voor liften: M-Use®. Een lift in bruikleen kan interessant zijn voor verschillende partijen, maar er komen financiële en juridische uitdagingen om de hoek kijken. Voor deze vraagstukken zijn inmiddels diverse oplossingen gevonden, waardoor een lift in een gebruiksmodel zeker de toekomst heeft.





# Financiering van een lift

Stel je kiest voor een lease-constructie om een nieuwe lift aan te schaffen. Hoe is het dan geregeld met de financiering? En hoe is het bedrag dat je maandelijks of jaarlijks betaald opgebouwd?



## Wat kost een lift?

Het is een veel gestelde vraag, maar het antwoord is complex. Er is namelijk niet zo maar een prijs op een bepaald type lift te plakken. Verschillende factoren spelen een rol als het gaat om het bepalen van de prijs van één lift. Factoren die een rol spelen:

- **Locatie en type gebouw.** In welk soort gebouw wordt de lift geplaatst? Is het nieuwbouw of een bestaand gebouw? De bereikbaarheid en ruimte om de lift te monteren, kan van invloed zijn op de kosten. Daarnaast speelt de bestemming van het gebouw een rol. Is het een woningencomplex, kantoor of hotel? Dit heeft invloed op de mate waarin een lift wordt gebruikt.
- **Uitvoering van de lift.** Hoe ziet het interieur van de lift eruit? En welke systemen en faciliteiten zijn noodzakelijk? Denk bijvoorbeeld aan speciale kaartlezers als toegangscontrole voor een lift in een kantoorgebouw. Of verstevigde liftdeuren en vandaalbestendige materialen in liften voor gevangenis of horeca.
- **Capaciteit van de lift.** Hoeveel kilo gewicht moet de lift kunnen dragen? Hoeveel personen moet de lift in één rit kunnen vervoeren? Moet er een bed of brancard in de lift passen?
- **Hefsnelheid in meter per seconde.** Hoe snel moet de lift zich door het gebouw bewegen?

• **Aantal stopplaatsen.** Op hoeveel verdiepingen moet de lift kunnen stoppen?

De eerder genoemde punten hebben invloed op de prijs en spelen dus ook een rol in de kosten die worden opgenomen in een leasecontract.

## Opbouw van de gebruikskosten

Ga je een lift leasen volgens een gebruiksmodel? Dan betaal je alleen voor het gebruik en hoeft je geen investering voor de nieuwe lift vooraf te doen. Maar welke kosten betaal je dan maandelijks of jaarlijks voor je lift? Dit bedrag is uit onderdelen opgebouwd, namelijk vaste en variabele kosten.

### Vaste componenten in de liftprijs:

- Kosten voor het produceren, opleveren en plaatsen van een nieuwe lift.
- Keuringskosten. Een lift moet één keer in de 18 maanden verplicht worden gekeurd. De kosten voor deze keuringen zitten bij de prijs in.
- Kosten voor groot onderhoud. Denk aan vervangingen van liftonderdelen, zoals een besturingssysteem of liftdeuren.

### Variabele kosten:

- Kosten voor klein onderhoud. Dit zijn de kosten op basis van gebruik. Maakt een lift meer ritten, en dus meer liftbewegingen, dan slijten de liftcomponenten sneller. Hierdoor is er meer liftonderhoud nodig en dit brengt kosten met zich mee. Bijvoorbeeld door vervangingen van liftonderdelen.

# Juridische regels en procedures bij een lease- of gebruiksmodel

Als je kiest voor een gebruiksmodel of andere vorm van liftlease, dan ben je geen eigenaar meer van de lift. De lift zit wel in het gebouw wat eigendom van jou is. Hoe wordt dit juridisch en praktisch geregeld?



## Geen lifteigenaar: wat betekent dit?

Het feit dat je geen eigenaar van een lift meer bent, levert verschillende voordelen op:

- Je krijgt een nieuwe lift, zonder dat je een grote investering hoeft te doen. De lift blijft in bezit van de liftleverancier en tegen een vast bedrag per maand kun je de lift gebruiken.
- Je verkleint de financiële risico's. Doordat de lift niet meer in jouw bezit is, hoeft je je geen zorgen meer te maken over onvoorziene gebeurtenissen en kosten. Je bent bijvoorbeeld gedekt voor reparaties, liftonderhoud, verzekeringen en zelfs liftkeuringen.
- Het goed functioneren van de lift wordt is de verantwoordelijkheid van de liftleverancier. Hierover maak je afspraken.

**Naast verschillende voordelen komen er ook diverse vragen en onzekerheden om de hoek kijken, zoals:**

- Hoe heb ik de garantie dat de liftleverancier ervoor zorgt dat mijn lift altijd beschikbaar is?
- De liftleverancier is eigenaar, maar de lift is geïnstalleerd in mijn gebouw en staat op mijn grond. Hoe wordt dit juridisch vastgelegd?
- Wat gebeurt er als de liftleverancier failliet gaat?
- Wat gebeurt er tijdens en na afloop van het gebruikscontract met de lift?
- Hoe zit het als ik het contract eerder wil beëindigen dan de afgesproken looptijd?
- Wat gebeurt er als tijdens de looptijd van het contract mijn gebouw leeg komt te staan? Of als ik het afgesproken jaarbedrag niet meer kan betalen?
- Wat zijn de mogelijkheden als ik de lift tijdens het contract toch wel in eigendom wil krijgen?

De antwoorden op al deze vragen zijn in een gebruiksmodel zoals M-Use® allemaal vastgelegd in een **recht van opstal** constructie en de **gebruikersovereenkomst** (lees alle contractuele afspraken tussen alle betrokken partijen). In geval van bestaande bouw of situaties met erfpacht bestaan hier inmiddels ook **huurconstructies** voor.

## Wat is recht van opstal?

Het recht van opstal is het recht om in, op of boven een onroerende zaak (bijvoorbeeld een stuk grond) van iemand anders, gebouwen, werken of beplantingen te plaatsen en in eigendom te hebben. Ook wel recht van opstal. Bijvoorbeeld een lift die in andermans gebouw zit, wordt het opstal genoemd. De eigenaar van de lift wordt de opstaller genoemd. Met een opstalrecht is het mogelijk om een lift in een gebouw te plaatsen, waarmee de liftleverancier eigenaar blijft. Zonder dat recht zou een lift bij plaatsing in het gebouw eigenaar worden van de gebouw- en grondeigenaar.

Het recht van opstal biedt dus juridisch uitkomst om een nieuwe lift in een gebouw te plaatsen, waarbij een liftleverancier eigenaar blijft. Het vestigen van een recht van opstal gebeurt via een notariële akte. Daarin staan de afspraken tussen de lifteigenaar (opstaller) en de gebruiker van de lift (grond- en gebouweigenaar). Denk aan afspraken over de duur van het recht en verplichting tot betaling van een geldsom. Daarnaast zal in de notariële akte staan dat de liftleverancier over de grond van de grondeigenaar mag lopen en toegang krijgt tot het gebouw. Dit is bijvoorbeeld belangrijk als liftmonteurs liftonderhoud willen doen, waarmee het goed functioneren van de lift kan worden gewaarborgd.

## Wat wordt vastgelegd in de gebruikersovereenkomst?

De gebruikersovereenkomst is het vertrekpunt tussen een samenwerking van een liftleverancier en een gebouweigenaar. Beiden partijen maken duidelijke afspraken over de verantwoordelijkheden en het gebruik van de lift(en). Als voorbeeld laten we zien hoe een gebruikersovereenkomst voor M-Use® is gebouwd. Goed om te weten: bij andere liftpartijen en contracten kunnen dus weer andere afspraken gelden.





**In een M-Use® gebruikersovereenkomst komen o.a. de volgende factoren aan bod:**

- **Locatiegegevens van het gebouw.** Waar staat het gebouw en wie is de eigenaar van de grond?
- **Type liften.** Welke soort en merk liften ontvangt de gebruiker? Wat zijn de specificaties van de liften? Ook de bouwkundige situatie wordt vastgelegd. Denk daarbij aan hoe de liftschacht in elkaar zit en hoe de liften daarin passen.
- **Hoeveelheid ritten.** Hoeveel ritten verwacht je te maken met de lift(en)? Maakt een lift meer ritten, dan slijten de liftcomponenten sneller. Hierdoor moet er meer onderhoud worden gedaan.
- **Dienstverlening.** Welke dienstverlening mag de gebruiker verwachten? Denk aan liftonderhoud, vervanging van liftonderdelen en assistentie bij liftkeuringen. Maar ook hoe wordt omgegaan met liftstoringen en hoe snel ze worden verholpen. Met deze afspraken waarborgen we de beschikbaarheid van de lift(en).
- **KPI's.** De prestaties van een lift worden ook vastgelegd. Bijvoorbeeld het beschikbaarheidspercentage van de lift en hoe vaak er een liftstoring mag zijn in een bepaalde periode. Ook maak je afspraken over boetes, als de KPI's niet worden nagekomen.
- **Betaling en indexering.** Welk bedrag moet maandelijks of jaarlijks worden betaald voor de lift? En hoe gaan we om met de jaarlijkse inflatiecorrectie? Deze prijzen leggen we contractueel

vast. Verder spreken we met elkaar af wat de gevolgen zijn als iemand de maand- of jaarbedragen niet meer kan betalen.

- **Rechten en verplichtingen.** Hoe snel moeten misstanden worden doorgegeven aan de liftleverancier? Hoe snel moet de liftleverancier vervolgens de problemen oplossen? Verder worden de verplichtingen van de gebruiker ook vastgelegd. Bijvoorbeeld het maandelijks of jaarlijks betalen van een bedrag voor de lift. Maar ook de verplichting van een gebouweigenaar om de liftleverancier toegang te geven tot het gebouw, de lift en de liftschacht.
- **Doorverkoopbaarheid van het gebouw.** Stel een gebouweigenaar gaat het gebouw verkopen? De vraag is dan wat er met het gebruikerscontract voor de lift gaat gebeuren. Het is geen belemmering om het pand te verkopen, want het contract wordt vaak overgenomen en verhuist dus mee.
- **Afkoop en beëindiging van het contract.** Wat is de procedure als één van de partijen failliet gaat of van het gebruikerscontract af wil? Hiervoor zijn verschillende scenario's uitgewerkt in het contract. Zo wordt er een restwaardetabel van de lift(en) opgenomen in het contract. Hiermee kan de lift na een faillissement worden overgenomen door een andere partij. Een andere oplossing is om de lift uit het gebouw te halen.
- **Eindbestemming lift.** Wat gebeurt er met de lift als de gebruikersovereenkomst (na 20, 30 of 40 jaar) ten einde is? Ook hiervoor worden scenario's uitgewerkt. Een gebruiker heeft vaak de keuze om een nieuwe overeenkomst af te sluiten of de lift over te nemen.

*“M-Use® maakt het voor ABN Amro mogelijk om zekerheid te hebben over de kwaliteit en kosten in de komende 20 jaar.”*

*Erwin van Baar, Senior Procurement Consultant, ABN Amro.*



## Een gebruiksmodel voor liften: M-Use®

**Sinds 2016 hebben wij een gebruiksmodel op de markt gebracht voor liften: M-Use®. Wat is het precies? En wat zijn de voordelen?**

### Wat is M-Use®?

Met M-Use® koop je geen nieuwe lift, maar neem je een nieuwe lift van Mitsubishi Elevator Europe in gebruik. Mitsubishi blijft lifteigenaar en is daarmee verantwoordelijk voor de prestaties, beschikbaarheid en onderhoud van de lift. Er wordt een contract opgesteld waarin we afspraken maken en een samenwerking aangaan voor 30 tot 40 jaar.

### Afgerekend op gebruik

M-Use® is een circulair gebruiksmodel voor liften, waarbij wordt afgerekend op basis van het daadwerkelijk gebruik. Dit betekent dat we vooraf, aan de hand van liftsimulaties, inschatten wat het jaarlijkse liftgebruik is in jouw gebouw. Op basis hiervan maken we een contract met een bijbehorende beschikbaarheid- en prestatieverplichting van de lift. Hierop baseren we het jaarbedrag dat je aan ons betaalt. In dit jaarbedrag zit alles berekend. Denk hierbij aan:

- de productie en installatie van de nieuwe lift;
- liftonderhoud, vervangingen en reparaties;
- assistentie bij de liftkeuringen, kosten van verplichte keuringen en verzekeringen.

Iedere dag van het jaar monitoren we jou lift en registreren we het aantal ritten. Op basis van deze data berekenen we het daadwerkelijke gebruik. Maak je minder ritten dan begroot? Dan krijg je geld terug. Maak je meer ritten, dan moet je iets bijbetalen. Net zoals bij bijvoorbeeld je energieleverancier dus.

### Een goedwerkende lift tot wel 40 jaar

Met M-Use® zorgen wij ervoor dat je een lift 40 jaar kunt gebruiken. Een lange periode, zeker als je het vergelijkt met het marktgemiddelde van 15 tot 20 jaar voor de levensduur van een lift. Hoe is dit mogelijk? Doordat we de lift van afstand monitoren, weten we precies wanneer de lift toe is aan een onderhoudsbeurt. Ook zien we exact welke liftonderdelen vervangen moeten worden. Door het toepassen van deze onderhoudstechniek in combinatie met een hoge kwaliteit lift zorgen we ervoor dat een lift tot wel 40 jaar



mee gaat. Is de lift na 40 jaar toe aan vervanging? Dan wordt hij niet helemaal afgeschreven. Bij M-Use® registreren we alle liftonderdelen en materialen in een online materiaalpaspoort. Hierdoor zien we na 40 jaar welke componenten we kunnen hergebruiken.

### Geen grote investering meer nodig

De aanschaf van een nieuwe lift is een forse investering. Bij ons M-Use® model mag je zelf bepalen hoe hoog jouw initiële investering is voor een nieuwe lift. De rest verrekenen we in het jaarlijkse bedrag dat je betaalt tijdens de gebruikperiode. Op deze manier betalen huidige en toekomstige gebouw eigenaren eerlijk mee aan de lift. Aangezien wij eigenaar blijven van de lift, is het gebruikelijk dat de initiële investering van jouw kant voor de lift € 0 is. Mocht je dit anders willen, dan verrekenen we dit uiteraard ook eerlijk in de eigendomsstructuur.

### Oplossingen voor juridische vraagstukken

De afgelopen jaren hebben meer dan 100 klanten, die goed zijn voor 200+ liften, gekozen voor een M-Use® samenwerking. Naast dat we blij zijn met het vertrouwen, betekent dit dat we veel verschillende juridische vraagstukken en bouwsituaties hebben meegemaakt. Zo hebben we ook twee oplossingen bedacht, waarmee we het makkelijker maken om een lift in bruikleen te nemen:

- 1. Een standaard contract voor recht van opstal.** Samen met twee juridische partijen, AKD advocaten en Houthof Buruma advocaten, heeft Mitsubishi een standaard recht van opstal contract opgesteld voor een liftgebruiksmodel-constructie. Het contract kan ingezet worden in verschillende situaties. Dit scheelt juridische kosten en het contract is bij de Nederlandse wet geaccepteerd.
- 2. Huurconstructie voor de liftschacht.** Stel je woont met 24 andere huishoudens in één appartementencomplex. Ga je op een traditionele wijze een lift kopen, dan moeten alle 24 VvE-leden (huishoudens) akkoord geven. Ook alle hypotheekverstrekkers

van deze huishoudens moeten akkoord gaan. Dit is een traag en omslachtig karwei. Bij een bruikleenconcept zoals M-Use® hebben wij hiervoor een oplossing bedacht: een huurcontract voor de liftschacht. Dit geeft ons de mogelijkheid om een lift in de schacht te plaatsen en waarbij wij eigenaar blijven. Uiteindelijk bespaart deze oplossing veel juridische rompslomp en kosten

### Stappenplan gebruiksmodel: van start tot oplevering

Stel je kiest ervoor om een lift in bruikleen te nemen. Welke stappen worden er dan genomen van start tot oplevering?

- 1. Jouw wensen in kaart brengen.** Samen brengen we jouw wensen in kaart en dit verwerken we tot een plan voor de liften in je gebouw. Is er sprake van een bestaand gebouw waarin nieuwe liften in komen? Dan maken we afspraken voor tijdelijk vervoer of plannen voor een gefaseerde aanpak (bij meerdere liften). Zo kunnen de mensen zich blijven verplaatsen door het gebouw.
- 2. Gebruikersovereenkomst.** Samen stellen we een gebruikersovereenkomst met daarin afspraken over de verantwoordelijkheden en het gebruik van de lift(en).
- 3. Grondbezit.** Hoe is jouw grondpositie: eigenaar of is er sprake van erfpacht? Dit is belangrijk om vast te stellen zodat we het juridisch kunnen regelen, zodat we een lift in jouw gebouw mogen plaatsen.
  - Ben je grondeigenaar? Dan kun je recht van opstal afgeven aan ons. Dit leggen we contractueel vast. Hiervoor hebben wij een basiscontract beschikbaar.
  - Is er sprake van erfpacht? Bij erfpacht kun je geen recht van opstal afgeven. Dus dit lossen we op door hier aparte contractuele afspraken over te maken, samen met de grondeigenaar, aannemer en gebouwontwikkelaar. Goed om te weten is dat wij niet de erfpacht hoeven mee te nemen in het M-Use® contract en dat erfpacht valt onder de grondeigenaar.

- 4. Uitvoer met de aannemer.** Zijn alle juridische stappen gezet en de contracten getekend? Dan maken we samen met de aannemer een planning en bespreken we wie wat doet. Bijvoorbeeld: hoe kunnen onze monteurs de lift gaan installeren, terwijl er ook gebouwd wordt aan de rest van het gebouw? Daarnaast maken we afspraken over het gebruik van de lift tijdens de bouw, bijvoorbeeld voor het vervoer van materialen. Hoe is de lift beschermd en welk gebruik is toegestaan? Uiteindelijk zorgen we zo dat de lift in goede staat blijft en als nieuw wordt opgeleverd.
- 5. Realisatie van de nieuwe lift.** Van de liftmotor en besturingskast tot aan de liftdeuren. De nieuwe lift wordt in het gebouw installeert door onze nieuwbouwmonteurs.
- 6. Moment van oplevering.** Mitsubishi controleert de lift grondig op zijn conditie en eventuele beschadigingen. Is de lift in goede staat? Na akkoord van alle betrokkenen dragen we hem uiteindelijk over aan de gebruikers.

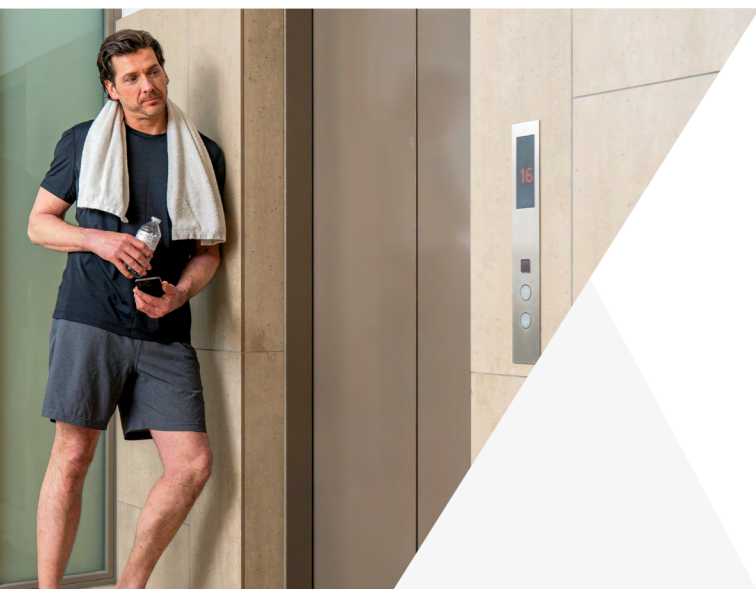
## TRADITIONEEL



## M-Use®



**Kortom:  
Volledige  
ontzorging  
en zekerheid**



# Een lift in bruikleen: iets voor jou?

Hopelijk heb je dankzij deze whitepaper een beter beeld gekregen van de mogelijkheden rondom het leasen van een lift. Natuurlijk kan het zijn dat je nog een vraag hebt over een lift in bruikleen nemen. Bijvoorbeeld wat de juridische en/of financiële gevolgen zijn in jouw specifieke situatie. Aarzel niet en neem contact met ons op. Onze adviseurs denken graag met je mee en staan klaar om jouw vraag te beantwoorden.

**Maak vrijblijvend een afspraak**



Ook kan het zijn dat je binnenkort een nieuwe lift nodig hebt. Wellicht is een gebruiksmodel zoals M-Use® interessant voor jou? Vraag dan vrijblijvend de M-Use(R) brochure aan via onderstaande button.

**Vraag de gratis M-Use® brochure aan**

