

Financieel



Hein Jonkers over vliegtuighypotheeken en andere gevleugelde financiële constructies.

“Als je ze netjes onderhoudt, gaan vliegtuigen lang mee. En vliegtuigen zijn ook nog eens bijzonder waardevast. Daarin lijken ze op huizen. En dus kun je er ook prima een hypotheek op afsluiten.” Hein Jonkers kan het weten, want hij zit met zijn Dutch Flight Support op Lelystad letterlijk midden in de Nederlandse general aviation vliegtuigverkoop. Recentelijk verkocht hij Martinair en de NLS een aantal nieuwe TB20's, maar ook de verkoop aan individuele particulieren verloopt voorspoedig. **Piloot & Vliegtuig vroeg hem nu eens niet naar rpm's en fpm's, maar naar de centen en de procenten.**

“Eerlijk is eerlijk, we hebben al die financiële constructies niet zelf bedacht, maar ontwikkeld in samenwerking met Hypotheken Centrum Lemmer BV, die veel ervaring heeft in de internationale financiering van pleziervaartuigen. Om een voorbeeld te noemen: je kunt nu bij ons voor de aankoop van een nieuw of gebruikt vliegtuig een hypo-

thecaire lening afsluiten met een rente van minder dan zes procent. Die rente geldt voor een periode van vijftien of zelfs twintig jaar. Veel mensen komen pas rond hun 45ste – 50ste toe aan de aanschaf van een toestel, dus het einde van die looptijd komt aardig overeen met het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd. De waarde die

het toestel dan vertegenwoordigt kan een leuke aanvulling vormen op het pensioen. Al vlieg je natuurlijk gewoon lekker door, als de dokter in Soesterberg het ook goed vindt.

Maar tegen die tijd heb je toch al wel een vermogen uitgegeven aan onderhoud?

Hein: “Natuurlijk. Maar daarvoor vlieg je dan ook al die tijd prinsheerlijk in je eigen toestel. Vliegen wordt heus niet gratis door al deze zaken, daar zorgt de overheid wel voor. Maar financieel is het allemaal wel wat beter te behappen. Bovendien, al onze nieuwe toestellen worden geleverd ‘af Lelystad’, met twee jaar gratis onderhoud en

stijgvermogen

twee jaar gratis neus-tot-staart-garantie. Die eerste twee jaar heb je dus meteen al te pakken. Bovendien stelt Socata ons de laatste tijd in staat om behoorlijke kortingen te geven op nieuwe toestellen. Je begint dus eigenlijk al met een flinke overwaarde.

Ja, je bedoelt die advertenties van jullie met teksten als 'dit toestel kost maar 600.000 gulden'. Ik ken mensen die daar hun wenkbrauwen over fronsen.

"Typisch Hollands. Niet over geld durven praten. Wij doen dat wel bij Dutch Flight Support. Eerlijk en recht voor z'n raap. In een goede auto-advertentie staat ook een prijs. De consument wil weten waar hij aan toe is. En een vliegtuig is een high-tech product, met een prijskaartje. Wij laten dat prijskaartje graag zien, omdat onze prijs-waardeverhouding de beste is in de markt."

Heb je ook verschillende hypotheekvormen, net als bij huizen?

"Ja, je kunt eigenlijk zelf je hypotheek samenstellen. Onze klanten zijn financieel doorgaans niet op hun achterhoofd gevallen en dus willen we ze ook in dit opzicht de nodige bewegingsvrijheid bieden."

Je had ook nog iets met een levensverzekering?

"Ja, dat zijn constructies zoals ze ook voor pleziervaartuigen gebruikt worden. Een erg interessante vorm is het door onze partner in Lemmer ontwikkelde DIN-Plan, het Dynamisch Investerings Plan. Dat is een flexibele levensverzekering die voor meerdere doelen tegelijk gebruikt kan worden. Maar dat voert wat ver in dit verband."

Zo'n financiering, geldt dat ook voor de TBM-700?

"Natuurlijk. Dat kan voor een privépersoon of een bedrijf, maar de financiering is ook te gebruiken voor ons BusinessLiner-plan. Een soort time-sharing, of 'fractional jet ownership'.

Daarmee kun je de kosten ongelooflijk laag houden. Je gaat dan uit van bijvoorbeeld drie eigenaren die met elkaar afspreken om jaarlijks een bepaald aantal uren te vliegen tegen een bepaalde prijs. Bij honderd uur per deelnemer per jaar ben je al een heel eind. En dat blijkt voor de meeste bedrijven een prima aantal; precies genoeg voor het 'nuttige én het aangename', zeg maar. Bezoeken van beurzen, acties voor klanten en personeel, snel vervoer van een onderhoudsploeg, bezichtiging van objecten in het buitenland, noem maar op. Via timesharing kun je dan tegen niet al te hoge kosten echt leuke dingen doen. En bij 1800 gulden per uur voor zes zitplaatsen is die TBM echt een koopje. Driehonderd gulden per stoel! Daar kun je op Schiphol nauwelijks iets voor doen. En bij de meeste bedrijven zit het gebruik ook nog eens helemaal in de kostensfeer. Dat maakt het nog eens een stuk aantrekkelijker. De TBM is een ideaal flexibel

zakenvliegtuig en daar hoort een flexibele financiering bij."

Oké, time-sharing. Maar iedereen wil altijd tegelijk naar de Wereldtentoonstelling, of een weekendje gaan skiën met de klanten.

"In de praktijk valt dat erg mee. Zoveel is honderd uur per jaar nou ook weer niet. Reken maar uit. Een klein dagje vliegen per maand. Eén keertje heen-en-weer naar Milaan en de koek is op. Maar toch hebben we voor die kwestie wel een goede oplossing. Er is in principe namelijk altijd een tweede TBM bij ons beschikbaar. Dan moet het gek lopen als je helemaal niet kunt vliegen."

Klinkt goed allemaal, maar vliegtuigen zijn toch mini of meer een luxe-goed. Hoe staat het met de waardevastheid in minder voorspoedige tijden?

"Kijk, daar is weinig van te zeggen. Er zijn ook tijden ge-

weest dat de huizen opeens niks meer waard waren. Je kunt ook denken: als het echt slecht gaat in Nederland, heb je waarschijnlijk grotere problemen dan dat je vliegtuig wat minder waard wordt. Maar in elk geval is het waardeverloop onder normale omstandigheden altijd veel gunstiger dan dat van laat ik zeggen een luxe-auto. Sterker nog, zelfs een waardestijging is heel goed mogelijk. Goed onderhouden toestellen uit de jaren zeventig doen nu 1,3 tot 1,5 maal de aankoopprijs. Classics uit de jaren vijftig en zestig zijn helemaal financiële goudmijnen."

Ja hallo, daar gaan we niet op wachten!

"Wat je wilt. Ben ik helemaal met je eens. Als het aan mij ligt vliegt iedereen splinternieuw natuurlijk!"

Voor meer informatie:
Hein Jonkers, Dutch Flight Support
Tel.: (0320) 28 81 25



Hein Jonkers van Dutch Flight Support spreekt frank en vrij over de financiële aspecten van het hebben van een eigen vliegtuig.