



Alles wat u moet weten over de verplichting om alle onvermijdbare kosten in de advertentieprijs op te nemen

Advertenties voor auto's moeten een prijs vermelden waarin alle onvermijdbare kosten verwerkt zitten. De ACM controleert daar streng op. De verplichting geldt overigens ook voor bijvoorbeeld caravans en motoren. In de praktijk is er wel een verschil tussen nieuwe en gebruikte auto's. BOVAG zet de boel op een rij.

Nieuwe auto's

Kosten waar je als klant niet omheen kan, waar je dus niet van af kan zien als klant, moeten in de advertentieprijs worden opgenomen. Vaak worden die kosten "rijklaarmaakkosten" genoemd.

Wat zijn niet-vermijdbare kosten bij nieuwe auto's?

Volgens de ACM zijn dat alle kosten die nodig zijn om te zorgen dat een klant met zijn nieuwe auto veilig rijdend de showroom kan verlaten. Een klant moet er NIET vanaf kunnen zien. Een 0-beurt is nooit vermijdbaar. BPM, BTW en leges zijn ook nooit vermijdbaar en moeten dus verwerkt zitten in de verkoopprijs. Hetzelfde geldt voor andere onvermijdbare componenten van de rijklaarmaakkosten. Deze kunnen per merk verschillen, omdat deze afhangen van de standaarden en keuzes van het merk. De verkopende partij mag namelijk zelf bepalen welke kosten altijd in rekening worden gebracht aan de koper. Zulke niet-vermijdbare kosten kunnen in de praktijk bijvoorbeeld zijn: transportkosten, kosten voor de kentekenplaten en recyclingbijdrage. Indien deze kosten altijd in rekening worden gebracht aan de klant en daardoor niet-vermijdbaar zijn, moeten deze in de advertentieprijs worden verwerkt.

Wat zijn wél-vermijdbare kosten bij nieuwe auto's?

Brandstofkosten zijn vrijwel geheel vermijdbaar zolang er een bodempje in de tank zit. Ook bijvoorbeeld vloermatten en veiligheidspakketten zijn naar verwachting vermijdbare kosten in de ogen van de ACM en hoeven dus niet in een advertentieprijs van een nieuwe auto te worden opgenomen. Of poetskosten wel of niet vermijdbaar zijn, hangt af van de standaarden en keuzes van het merk. Levert het merk bijvoorbeeld altijd auto's af met een poetsbeurt, dan kan de klant er in dat geval niet voor kiezen om van deze poetsbeurt af te zien. De eventuele kosten van de poetsbeurt zijn dan niet-vermijdbaar en moeten in dat geval in de prijs verwerkt worden.

Gebruikte auto's

Ook bij occasions worden veelal "kosten rijklaarmaken" gehanteerd. Echter, die zullen in de ogen van de ACM in de meeste gevallen waarschijnlijk vermijdbaar zijn voor de klant, die kosten zijn immers meestal niet noodzakelijk om een auto veilig en rijdend de showroom te doen verlaten. En dus hoeven ze niet in de prijs te worden opgenomen. Maar het mag natuurlijk wel.

Wat zijn onvermijdbare kosten bij gebruikte auto's?

Bij de verkoop van een gebruikte auto zijn alleen de leges onvermijdbaar voor de klant en daarmee verplicht onderdeel van de 'advertentieprijs'. Alle andere kosten zijn in principe optioneel voor de klant. Tenzij een ondernemer zelf besluit auto's altijd met bijvoorbeeld een beurt of garantie of met allebei te verkopen. Dan heeft de klant dus niet de keus, en zal deze specifieke ondernemer prijzen inclusief beurt en/of garantie moeten hanteren. Het voordeel van adverteren inclusief BOVAG Garantie is natuurlijk dat BOVAG-leden dan het BOVAG Garantie-logo mogen hanteren.

Wat zijn wel vermijdbare kosten bij gebruikte auto's?

Vrijwel alle bijkomende kosten bij gebruikte auto's zijn vermijdbaar, en hoeven dus niet per se in de geadverteerde prijs te worden opgenomen. Denk aan een afleverbeurt, poetsen, garantie.

Ben ik dan verplicht met een 'kale' prijs te adverteren bij occasions?

Nee, natuurlijk niet. U mag in de occasionprijs stoppen wat u wil. Het is alleen niet verplicht. Natuurlijk is het wel belangrijk om volkomen transparant te zijn richting klant. En vooral niet de indruk te wekken dat de "kale prijs" de totaal prijs is, terwijl achteraf blijkt dat er onvermijdbare bijkomende kosten zijn. Dat is illegaal.



Overige vragen

Hoe zit het met BOVAG Garantie?

Met wederzijds goedvinden kan een klant afzien van BOVAG Garantie. Dat dient dan wel expliciet op de koopovereenkomst te worden aangegeven. Als gevolg daarvan zijn de eventuele kosten van BOVAG Garantie vermijdbaar (de klant kan er immers van afzien) en ze hoeven dus niet in de advertentie prijs te worden opgenomen. Tenzij u een auto verkoopt waarbij de klant niet van de BOVAG Garantie kan af zien. Dan moeten de eventuele garantiekosten wél in de advertentieprijs worden opgenomen.

Zou BOVAG Garantie niet verplicht gesteld moeten worden?

BOVAG vindt het belangrijk dat zo veel mogelijk auto's van BOVAG-leden met BOVAG Garantie worden verkocht. Het is immers zeer onderscheidend in de markt. Maar verplichten is waarschijnlijk juridisch lastig.

Wat vindt BOVAG hier van?

BOVAG is een groot voorstander van duidelijkheid vooraf. Het voorstel van de ACM lijkt de wet en rechtspraak te volgen maar het maakt de boel er niet duidelijker op. Helaas is dat inmiddels een gepasseerd station. We zullen het als branche met deze regels moeten doen. Wel proberen we in overleg met de ACM de duidelijkheid voor branche en klant te vergroten waar dat maar mogelijk is.

Meer weten?

Wilt u meer weten over de regels rond adverteren en de controles van de ACM, neem dan contact op met BOVAG Ledenadvies, (030) 659 53 00.

Er zijn occasionportals die nu automatisch mijn kale prijs en mijn kosten rijklaarmaken bij elkaar optellen. Dat klopt toch niet?

Het lijkt er op dat deze portals strenger zijn dan de wet voorschrijft. BOVAG bekijkt momenteel of hier stappen moeten worden ondernemen, want het ene portaal werkt anders dan het andere en dat komt de helderheid en eenduidigheid voor de klant niet ten goede. En mogelijk werkt het zelfs concurrentieverstorend.

Is de verleiding nu niet groot dat iedereen met meeneemprijzen gaat werken?

Ja dat klopt en dat is niet per se wenselijk. Het lijkt enerzijds verleidelijk voor de klant, maar anderzijds is het een valkuil voor autobedrijven omdat de "wettelijke aansprakelijkheid" van autobedrijven voor de staat van een gebruikte auto – de conformiteit – gewoon gehandhaafd blijft. Een auto zonder controle, zonder noodzakelijk onderhoud of reparatie verkopen aan een consument kan achteraf onverstandig blijken. Waarschijnlijk zal de markt nog meer dan nu het geval is met optionele afleverpakken komen. Wat BOVAG betreft staat transparantie voorop: dus altijd vooraf helderheid verschaffen over de prijs onderaan de streep. En dat kan best in de vorm van een optelsom van opties, pakketten etcetera.