

# Leasingangebot

Beitrag von „JH-W12“ vom 29. August 2009 um 17:40

Hallo Chris.

## Zitat von T-RACK

Entscheidend ist doch welche Aufwendungen Du im Zeitraum X für Finanzierung und Abschreibung hast.

## Zitat von T-RACK

Bei den derzeitigen miserablen Restwerten, macht Kauf weniger Sinn, da Du zwar nach ein paar Jahren noch Dein "Alteisen" hast - aber es ist nichts mehr wert. Und wenn Du es veräußern willst, wirst Du es nicht mehr los.

Rein kaufmännisch betrachtet sind Deine Ausführungen ja vollkommen richtig (Stichwort „Leverage-Effekt“).

Aber für mich ist die Anschaffung eines Automobils (oder einer Maschine) auch immer stark von der unternehmerischen Überlegung geprägt, das ich ein erst einmal angeschafftes (und bezahltes) Wirtschaftsgut so lange wie möglich nutzen werde/kann.

Bei einem PKW ist das aus fiskalischen Gründen zunächst der AFA-Zeitraum. Und im Anschluss besteht (bzw. bestand zumindest bei früheren Fahrzeug-Generationen) dann ja auch noch die Option das Fahrzeug anschließend für "kleines Geld" privat zu übernehmen oder in wirtschaftliche schlechten Zeiten einfach weiter zu fahren (merke, geltend machen / aufrechnen gegen Steuerschuld lässt sich nur etwas, wenn man auch solide Gewinne erzielt ).

Um einmal in der BMW-Welt zu bleiben, ein 750i oder 850i (V12 mit 326 PS (Baureihe E38 aus 1995)) ist auch heute noch ein spaßiges, komfortables und zuverlässiges Automobil und gut für eine Gesamtleistung von 500 tkm.

Ehemals mit einem Showroom-Preis von ca. 150.000,- DM versehen (damalige Leasing-Rate sicherlich im Bereich von ca. 2.500,- DM pro Monat). Für ca. 135.000,- DM angeschafft und fünf fette Geschäftsjahre durch die Bücher geschleust. Anschließend für ca. 30.000,- DM privat übernommen und dann weitere 10 Jahre First-Class Auto gefahren. Effektive Unternehmer-Aufwendungen (reiner Cash-Verlust) ca. 75.000 DM.

In der gleichen Zeit hätte der Unternehmen aber ca. 200.000,- DM (180 Monate x 1.087 DM, bei 15% MwSt. und (der Einfachheit halber) 50% Steuerlast) aus seiner Schatulle aufbringen müssen um permanent ein gleichwertiges Fahrzeug zu leasen.

Sicherlich hinkt das Beispiel ein wenig, obgleich im Bekanntenkreis gleich 2x so bzw. so ähnlich (735i) real praktiziert.

Mit Sicherheit hängt die Entscheidung pro Kauf / pro Leasing aber auch immer von der Ausbildung / Erziehung ab. Anhänger der reinen BWL-Lehre werden eher zum Leasing greifen (die Realität gibt ihnen derzeit Recht), Familien-Unternehmer eher zum Kauf.

Auch ist das Leasing in der Regel stark Fahrzeugklassen abhängig. Ein „kleiner“ V6-Diesel wird und wurde von den Hersteller-Banken immer deutlich günstiger verleast als ein „dicker“ V8- oder gar V12-Benziner. Hier ergaben sich auch in den letzten (günstigen Leasing-) Jahren erhebliche Differenzen (vermutlich war der horrende Wertverlust bei den Benzinern den Leasinggebern bewusst, bei den Dieseln haben sie sich allesamt verspekuliert).

Ob die Halbwertzeit der technisch aufwändigen aktuellen Fahrzeuge (wie T-Reg oder BMW 7-er) solche Varianten noch bietet wird die Zeit zeigen.

Meine derzeitige Lieblingslösung ist übrigens der Barkauf eines 6 bis 12 Monate alten Fahrzeuges mit sehr geringer Laufleistung (unter 10 tkm) für ca. 50% vom Listen-Neupreis. Hier bieten sich dann viele Möglichkeiten und der Wertverlust hält sich in Grenzen.

Beispiel:

[http://suchen.mobile.de/fahrzeuge/showDetails.html?id=120479252&lp=2&scopeld=C&sortOption.sortBy=01-01&siteId=GERMANY&negativeFeatures=EXPORT&damageUnrepaired=NO\\_DAMAGE\\_UNREPAIRED&export=1](http://suchen.mobile.de/fahrzeuge/showDetails.html?id=120479252&lp=2&scopeld=C&sortOption.sortBy=01-01&siteId=GERMANY&negativeFeatures=EXPORT&damageUnrepaired=NO_DAMAGE_UNREPAIRED&export=1)