

Rabatte bei Leasing

Beitrag von „wildstrubel“ vom 21. September 2004 um 20:45

Hallo, liebe Touareg-Freunde!

Vielleicht könnt Ihr mir mal aktuelle Zahlen nennen, wieviel Rabatt zur Zeit beim Leasing zu erzielen ist (also % Rabatt auf die Leasingrate).

Vielen Dank!

Euer Wildstrubel

Beitrag von „jamesbond“ vom 21. September 2004 um 21:01

Hallo,

so einfach ist das nicht zu beantworten.....

Faktoren wie Kaufpreis, Laufzeit, km-Leistung, Restwert- oder km-Vertrag mit oder ohne Kaufoption sind bei der Berechnung der Leasingrate zu berücksichtigen.

Erst wenn man sich für eine bestimmte Ausstattung des T. und "seine" Ausgestaltung des Leasingvertrags entschieden hat, kann man konkret vergleichen.

Entweder man bestellt seinen T. über den Leasinggeber ,der dann oft seine Rabatte innerhalb der Leasingrate weitergibt..... oder man verhandelt beim Händler als Barzahler und lässt sich dann mit diesem Kaufpreis vom Leasinggeber ein Leasingangebot machen.

Verhandelbar ist jedem Fall alles. Beispielsweise ist ein Unterschied von 30 € bei der Leasingrate über 36 Monate 1080€..... das entspricht ca. 2% zusätzlichen Rabatt auf den Kaufpreis (bei 50.000,-€)

Auf jeden Fall ist die Spanne der Rabatte sehr unterschiedlich..... genau wie beim Barkauf, wo hier Rabatte von 5 - 15 % genannt werden.

LG

james

Beitrag von „T4-Fahrer“ vom 22. September 2004 um 18:40

Hallo, Zusammen,

ich habe das wie folgt gemacht:

Zuerst habe ich meine Wunschkonfiguration zusammengestellt.
Daraus resultierend ergab sich ein Listenpreis von knapp 49.000 €

Dann habe ich im Mai diesen Jahres ein Angebot von drei verschiedene VW- Händlern angefordert.

Grundlage war :
Keine Anzahlung, 36 Monate Laufzeit und 20TKm / Jahr, Kilometerabrechnung.

Die Differenz bei der Monatliche Netto Leasingrate zw. dem günstigsten und dem teuersten Angebot betrug 87,00 €

Der Günstigste Anbieter bekam den Zuschlag.

Da ich das Fahrzeug nach ablauf der Leasingzeit nicht übernehmen werde war der Restwert für mich nicht interessant, soll aber bei ca. 61% vom Neupreis liegen.

Gruß Bernd

Beitrag von „Heinz“ vom 22. September 2004 um 19:37

Hallo zusammen,

Erstens: jamesbond hat Recht. Das ist eine ganz schwierige Frage, die nicht pauschal beantwortet werden kann.

Zweitens: jamesbond hat nicht ganz Recht mit der Aussage:
30 € bei der Leasingrate über 36 Monate 1080€..... das entspricht ca. 2% zusätzlichen Rabatt auf den Kaufpreis (bei 50.000,-€)

Diese Angabe wäre nur bei 0% Zinsen auf Leasing korrekt. Auf Grund der in die Leasingrate eingerechneten Zinsen (z.Zt. zwischen 6,9 und 9,9%) kann ein Sofortrabatt nicht direkt mit einer Leasingratenersparnis über die Laufzeit berechnet werden.

Drittens: T4-Fahrer sollte sich mit der Aussage
Da ich das Fahrzeug nach ablauf der Leasingzeit nicht übernehmen werde war der Restwert für mich nicht interessant, soll aber bei ca. 61% vom Neupreis liegen.
auch nicht so sicher sein.

Nahezu jede Leasinggesellschaft vermerkt im Kleingedruckten diverse Klauseln bzgl. Verwertung, Mindererlöß und Beteiligung, meist in Abhängigkeit eines evtl. Folgevertrages. Ich muss sagen, ich bezweifle sehr stark, dass nach 3 Jahren und 60.000 Km Laufleistung noch 61% zu erwirtschaften sind. 45% dürfte eher realistisch sein. Das hängt aber noch vom prozentualen Anteil der Extras am Kaufpreis ab. Das Fahrzeug selbst, d.h. der Basislistenpreis ist wertstabiler, wie die Extras. Bei der Wertfeststellung am Ende des Leasings wird zunächst immer vom Basislistenpreis bei Kauf ausgegangen. Für einige Extras werden dann zwischen 25% und 50% vom Neupreis drauf addiert, andere Extras wiederum werden gar nicht mehr in die Berechnung rein genommen. Noch extremer kann sich das Fehlen wichtiger Extras auswirken. Neben dem momentan unverzichtbaren NAVI würde ich beim Touareg z.B. die AHK dazu zählen. D.h. eine fehlende AHK könnte durchaus auch zu Abschlägen beim Verkauf führen.

Mein Tip: Verhandelt getrennt über Rabatte beim Fahrzeugpreis und über Leasing. Nur so kann z.B. auch hauseigenes Leasing (VAG) mit Leasing von Drittanbietern einfach verglichen werden.

gruß
Heinz

Beitrag von „jamesbond“ vom 22. September 2004 um 20:11

[Heinz](#)

Natürlich ist meine Rechnung ($36 \times 30\text{€} = 2\%$) rein rechnerisch so nicht richtig (aber es gehen bei diesem Beispiel während der Leasingzeit ca. 1000 € weniger vom Konto ab) ich wollte damit darauf hinweisen, dass man nicht nur den Kaufpreis "im Auge" haben sollte, sondern dass es mehrere "Stellschrauben" für die Leasingrate gibt.

Zum Restwert glaube ich auch, dass 61% sehr optimistisch gerechnet sind, aber 45% sind mir doch zu "pessimistisch" die Hersteller-Banken rechnen gern mit hohen Restwerten..... ergibt niedrigere Raten, und bei Ende der Laufzeit ist man bei "Streit" über den Rückkaufwert leichter in einen nächsten Vertrag zu drängen

Meine Vergleiche vom Frühjahr ergaben bei "Standardverträgen" (z.B. sixt, VR-Leasing.....) 36 Mt., 20000 km p.a. durchschnittliche Restwerte von 51 - 53 % Ein VW-Händler rechnete mit 57%

Inwieweit jeder für sich den Restwert drückt (dann natürlich mit Kaufoption), muss er "mit seinem Steuerberater" abstimmen wie schon erwähnt, es gibt seeehr viel

Möglichkeiten

LG

james

Beitrag von „T4-Fahrer“ vom 22. September 2004 um 20:20

[QUOTE=Heinz]Hallo zusammen,

Drittens: T4-Fahrer sollte sich mit der Aussage

Da ich das Fahrzeug nach ablauf der Leasingzeit nicht übernehmen werde war der Restwert für mich nicht interessant, soll aber bei ca. 61% vom Neupreis liegen.

auch nicht so sicher sein.

Hallo, Heinz,

ich gehe einmal davon aus, das ich von meinem Freundlichen gut Beraten wurde.

Durch einen Leasingvertrag auf Kilometerabrechnung ist in dem Leasingvertrag festgelegt welche Nachzahlung bei Mehrkilometer und welche Erstattung bei Minderkilometer zum Leasingende anfallen.


Anders als bei einem Leasing mit Restwertabrechnung liegt laut meinem Freundlichen das Risiko des zu geringen Verkaufserlös beim Leasinggeber / Händler.

Bisher hatten wir mit dieser Art des Fahrzeugleasing keine Probleme.

Ich hoffe das mir eine negative Erfahrung mit VAG- Leasing erspart bleibt.

Hat jemand von Euch schon einmal schlechte Erfahrungen mit Leasing auf Kilometerbasis gemacht ?

Gruß Bernd

Hoffentlich ab KW 45 auch Praktiker 

Beitrag von „Hagen“ vom 23. September 2004 um 09:17

Ich kann jedem nur von Restwertverträgen abraten!

Am Ende der Laufzeit wird man zum Spielball des Autohauses. Ohne Anschlussvertrag ist ein Streit über den Restwert schon vorprogrammiert. Wir haben das gerade beim Wagen meiner Frau durch. Äääätzend!

Beitrag von „Touareg69“ vom 23. September 2004 um 11:48

Zitat von Hagen

Ich kann jedem nur von Restwertverträgen abraten!

Am Ende der Laufzeit wird man zum Spielball des Autohauses. Ohne Anschlussvertrag ist ein Streit über den Restwert schon vorprogrammiert. Wir haben das gerade beim Wagen meiner Frau durch. Äääätzend!

Und ich sehe das ganze genau anders herum. Jedenfalls, wenn man mit der richtigen Leasing-Gesellschaft arbeitet. Generell kann ich nur jedem raten, den Restwert fix zu machen und sich eine Garantie zu sichern, den Wagen für diesen Betrag auch wirklich übernehmen zu können. So wie wir unsere Wagen pflegen, machst Du zumindest bei einem Touareg R5 mit vernünftiger Ausstattung nie ein Minusgeschäft. Habe meine letzten beiden geleasteten Autos (BMW 5er und 330er Diesel Touring) immer mit kleinem Gewinn weiterverkauft. Bei KM-Verträgen mußt Du doch auch jeden Kratzer ausbessern lassen. Und wer weiß schon immer genau, wieviele KM er in den nächsten 3-4 Jahren fährt? Nur von den RW-Verträgen, bei denen Du den Wagen nicht zum vereinbarten RW übernehmen kannst, würde ich abraten. Habe mit der Deutschen Auto-Leasing nur gute Erfahrungen gemacht. Auch, was die Konditionen betrifft.

Beitrag von „Hagen“ vom 23. September 2004 um 13:15

Ich bin aber besonders bequem und stelle den Wagen ganz gern einfach nur wieder auf den Hof. Um den Verkauf möchte ich mich dann nicht kümmern müssen.

Die km kann man mittlerweile ganz gut einschätzen. Und wenn es doch mehr werden, steht der Preis dafür auch schon fest.

Selbst wenn Du den Restwert bei Vertragsabschluß fix bekommst, dürfte es ein Problem geben, wenn Du mit den km drüber bist.

Ich habe allerdings ausschließlich mit VAG Leasing Erfahrungen.

Beitrag von „Touareg69“ vom 23. September 2004 um 13:54

Das trifft für Dich zu. Deshalb solltest Du aber nicht pauschal abraten. Na denn: Allzeit gute Fahrt. Und vielleicht sieht man sich ja - in der 200-Wagen-Kolonne beim nächsten Touareg-Freunde-Treffen. 😁👍👍

Beitrag von „Xapathan“ vom 23. September 2004 um 13:58

Jetzt hast Du die Mess-Latte aber ziemlich hoch gelegt.

Zitat von Touareg69

Und vielleicht sieht man sich ja - in der 200-Wagen-Kolonne beim nächsten Touareg-Freunde-Treffen. 😁👍👍

Beitrag von „Hagen“ vom 23. September 2004 um 16:28

Zitat von Touareg69

Das trifft für Dich zu. Deshalb solltest Du aber nicht pauschal abraten.

Na dann grenze ich MEINEN Rat mal auf MEINE Bedürfnisse und MEINE Erfahrungen mit Verträgen der VAG Leasing in Zusammenhang mit einem in Deutschland ansässigen VW Partner ein.

Diese Kombination ist aus MEINER Erfahrung nicht die Beste!

Beitrag von „T-RACK“ vom 23. September 2004 um 17:16

... und oft kommt bei Rückgabe am Ende des Leasingvertrages das böse Erwachen:

"Was, so wollen Sie das Auto zurück geben? Oh, die Windschutzscheibe hat aber Kratzer, das macht dann 500 €, ah, nur noch 5 mm Reifenprofil, so geht das aber nicht, das macht mindestens 1/2 Satz neue Reifen, ohje und die Parkdellen, die müssen natürlich gespachtelt und lackiert werden, macht schlappe 1.000 €, und erst der Kratzer in der Motorhaube... das macht 400 €, ja und überhaupt..... das macht dann noch einmal 500 € bittesehr"

Und schwupps ist der beste Leasingrabatt nichts mehr wert.

Alles schon erlebt.

Ganz schlimm wird es, wenn man dann das Autohaus oder gar die Marke wechselt. Das kostet Strafe!

Dann lieber hohe Raten bei sehr niedrigem Restwert (ist auch steuerlich von Vorteil) und das Auto am Ende der Laufzeit günstigst übernehmen und weiter nutzen oder selbst verwerten.

Ich persönlich kaufe lieber.

Beitrag von „Heinz“ vom 24. September 2004 um 09:40

Zitat von T-RACK

...

Dann lieber hohe Raten bei sehr niedrigem Restwert (ist auch steuerlich von Vorteil) und das Auto am Ende der Laufzeit günstigst übernehmen und weiter nutzen oder selbst verwerten.

...

Da kann ich dir nur zustimmen. Ich habe z.B. 4 Jahre Laufzeit und 25% Restwert mit Andienungsrecht. Das ist die fairste und am besten kalkulierbare Methode aus meiner Sicht. Die Rate ist während der Laufzeit zwar höher, aber das ist steuerlich interessant (Ich spreche hier nur von Geschäftsleasing !!!). Am Ende kommt garantiert was raus (Ich fahre in 4 Jahren nur ca. 60.000 Km) und ich bin als Selbstverwerter nicht an das Autohaus oder die Marke gebunden.

Aber wie schon Eingangs gesagt, dass Thema muss jeder für sich selbst bewerten. Unterschiedliche Bedürfnisse führen zu unterschiedlichen Modellen und Vorgehensweisen.

gruß
Heinz

Beitrag von „jamesbond“ vom 24. September 2004 um 11:13

Zitat von Heinz

Da kann ich dir nur zustimmen. Ich habe z.B. 4 Jahre Laufzeit und 25% Restwert mit Andienungsrecht. Das ist die fairste und am besten kalkulierbare Methode aus meiner Sicht. Die Rate ist während der Laufzeit zwar höher, aber das ist steuerlich interessant (Ich spreche hier nur von Geschäftsleasing !!!). Am Ende kommt garantiert was raus (Ich fahre in 4 Jahren nur ca. 60.000 Km) und ich bin als Selbstverwerter nicht an das Autohaus oder die Marke gebunden.

Aber wie schon Eingangs gesagt, dass Thema muss jeder für sich selbst bewerten. Unterschiedliche Bedürfnisse führen zu unterschiedlichen Modellen und Vorgehensweisen.

gruß
Heinz

Genau so sehe ich das auch..... bei diesem Beispiel werden in 4 Jahren 75% des Kaufpreises steuerlich geltend gemacht (bei AfA wären es nur 66%) und man verfügt nach Ende der Laufzeit bei Übernahme des Fahrzeugs "aus der Privatkasse" über ein sehr günstiges "Zweitfahrzeug" oder man verkauft mit "Gewinn" (der vollkommen legal nicht zu versteuern ist) weiter.

LG

james

Beitrag von „kossi“ vom 6. Oktober 2004 um 21:48

Hallo,

ich selber habe gerade einen Touareg in Bestellung. Ich kam bei einem Anschaffungswert von knapp 60 K Euro auf 785 € Leasingrate (bei 42 Monaten & 35.000 km p.a., zzgl MWst.), allerdings bei keinem freundlichen sondern bei sixt (knapp über 100 Euro billiger als im Konfigurator bei VW).

Ich poste dass hier nicht, um Werbung für Sixt zu machen, sondern weil man über deren Online Konfigurator einen Vergleich ganz gut erstellen und als Verhandlungsgrundlage nutzen kann.

Angebot von Sixt kann ich gerne (anonymisiert) zur Verfügung stellen. Leider ist die Boni Prüfung noch nicht durch, bis jetzt aber nur angenehme Kontakte.

Schönen Abend
Kossi

Beitrag von „T-RACK“ vom 7. Oktober 2004 um 09:41

Hallo Kossi,
Vorsicht: Nicht Äpfel mit Birnen vergleichen.

Der VW Konfigurator kalkuliert mit Listenpreisen.
Sixt bekommt als Großabnehmer hohe Rabatte und gibt die teilweise im Leasing weiter.

Auf jeden Fall noch einmal bei Deinem VW Händler Rabatt verhandeln und dann individuell das Leasingangebot kalkulieren lassen. Das wird sich erheblich vom Angebot im Konfigurator unterscheiden.

Alternativ kannst Du im Konfigurator die Ausstattung ja mal etwas "abmagern", dass der Endpreis um die 10% runter geht, und dann die Leasingrate ausrechnen.

Un noch ein Tip bei der Verhandlung mit dem Freundlichen: Exotenfarben/Ausstattungen treiben die Rate hoch, weil das Auto nach Ablauf schlecht verwertbar ist. Beliebte Farben/Ausstattungen senken die Rate

Chris

Beitrag von „dummytest“ vom 7. Oktober 2004 um 10:51

Rabatte bei Leasing müsst ihr schon etwas anders rechnen.

Ich verhandele immer zuerst über den Restwert (z.B. nach 2 Jahren --> 66%!!),
dann anschließend über den "Einkaufs-Rabatt"....

Für den Wertverlust des Fahrzeugs innerhalb der Leasingzeit reicht dann eine einfache Division
durch die Monate. Dies macht bereits den Hauptteil der Leasingrate aus:

Listenpreis 53.000,-

Restwert 35.000,-

Rabatt 7.000,-

verbleibt als "Wertverlust" 11000,- € (bei 24 Mon. --> 458 € mtl. incl. MWST)

Für den echten Einkaufspreis (46000,-) sind dann noch die Zinsen draufzuschlagen, bei 6% sind
das dann pro Monat 230,- €, zusammen mit dem Wertverlust habe ich dann eine Rate von 688,-
€ mtl. incl. MWST !!!, und das ganze ohne Anzahlungen.

Das Ganze ist zwar nicht unbedingt finanzmathematisch Cent-genau korrekt, allerdings
funktioniert es. Die Höhe des Restwertes und des Einkaufsrabatts sind mehr als entscheidend für
eine niedrige Leasing-Rate.

Sollte der Restwert nur um 3% niedriger angesetzt werden, so macht das gleich fast 1600 € in
den zwei Jahren aus, das entspricht monatlich fast 67,- € --> 10% der gesamten Leasingrate.

Das ganze oben ist natürlich nur ein Beispiel, entspricht aber doch ziemlich genau meinem
eigenen Leasingvertrag.

Die Computerprogramme beim Händler lassen genau diese Veränderungen des Restwertes und
der Rabatte zu, obwohl natürlich auch mein Händler immer wieder (ich mache das mit diversen
Fahrzeugen seit ca. 10 Jahren so...) behauptet, die Restwerte werden von VW vorgegeben. Das
ist sicherlich nicht falsch, aber trotzdem kann er diese Werte verändern. Die Effekte auf die
Rate sind sehr gross.

Ausserdem sind die Händler bei Verhandlungen über den Restwert eines "so tollen" Fahrzeuges
nach relativ kurzen Laufzeiten in ziemlicher aussichtsloser psychologischer Situation, erst
müssen sie dir das Auto schmackhaft machen, und dann sollen sie anschließend den Restwert
nach so kurzer Laufzeit schlecht reden??

Vergleicht mal die Leasingangebote (auch die im Internet) einiger deutscher Nobelmarken
(Daimler?) mit denen der Franzosen beispielsweise. Bei kurzen Laufzeiten kommt da der viel
teurere Merceden besser weg!!

Der Konfigurator bot mal unter den Punkt Finanzdienstleistungen->Finanzierungsrechner einen
ganz guten Hinweis auf den von VW kalkulierten Restwert (hiess glaube ich Ballonfinanzierung
oder so ähnlich), diesen Wert habe ich dann mit in meine Verhandlungen genommen... 😊

Gruss

Burkhard

Beitrag von „Hagen“ vom 7. Oktober 2004 um 11:32

Hi Burkard,

eine Ballonfinanzierung hat aber gar nichts mit Leasing zu tun, sondern ist eine Finanzierung mit hoher Abschlußzahlung (Autocredit).

Bei Deinem Restwert spielt aber auch die jährliche km-Laufleistung mit rein.

Ein V6 TDI hat bei 36 Monaten und 30.000 km bei RG105 noch 54% Restwert.

Bei einem Restwert von 66% in zwei Jahren kannst Du max. 15.000 km pro Jahr fahren.

Beitrag von „kossi“ vom 7. Oktober 2004 um 17:51

@ T Rack

Dank Dir für die Infos. Aber Hintergrund von Sixt ist bei mir die Möglichkeit des Cross Border Leasing, die ein kleiner VAG Händler (wahrscheinlich) nicht bieten kann....

Daher: Meine Firma sitzt in Österreich, der Wagen wird in Deutschland geleast und angemeldet. In Österreich sind Raten (und Unterhaltung) wesentlich höher.

Daher hat sich (leider) die Möglichkeit mit dem Freundlichen nicht ergeben.

Das Beispiel hatte ich aufgeführt, weil man hier sehr komfortabel Vergleiche erstellen kann, die für Verhandlungen sich als praktisch erweisen könnten.

THX

Kossi

Beitrag von „dummytest“ vom 7. Oktober 2004 um 17:53

--> eine Ballonfinanzierung hat aber gar nichts mit Leasing zu tun, sondern ist eine

--> Finanzierung mit hoher Abschlußzahlung (Autocredit).

Genau, und entweder gab man das Fahrzeug an VW zurück oder übernimmt ihn für diesen

vorher festgelegten Preis, damit hatte ich dann schon mal meinen Restwert den ich dann ins Leasing übertragen konnte in den Verhandlungen.

--> Bei Deinem Restwert spielt aber auch die jährliche km-Laufleistung mit rein.

--> Ein V6 TDI hat bei 36 Monaten und 30.000 km bei RG105 noch 54% Restwert.

--> Bei einem Restwert von 66% in zwei Jahren kannst Du max. 15.000 km pro Jahr --> fahren.

25000 km pro Jahr sind es schon geworden, war natürlich ebenfalls Verhandlungssache, ausserdem kommen mir selbst beim R5 66% Restwert vom Listenpreis ganz schon heftig vor. Ich weiss nicht, ob ich einen Gebrauchten mit 50000 km auf dem Tacho und 2 Jahre Laufleistung zu diesem Preis kaufen würde.

Ich wollte auch nur mal ein Beispiel geben, dass man beim Leasing ganz gut über "Nebenkriegsschauplätze" sich noch erheblich Rabatte (zumindest auf die Rate) holen kann. Das hat wenigstens die letzten Jahre ganz gut geklappt und ich war zufrieden mit dem Preis (Rate...).

Beitrag von „Hagen“ vom 8. Oktober 2004 um 08:47

Morgen Burkhard,

da hast Du aber gut verhandelt. Was ich mich jetzt frage ist, welche Vertragsform Du gewählt hast. Vom logischen her kommt ja eigentlich nur ein km-Vertrag in Frage, ansonsten würde Dir der hohe Restwert evtl. am Ende der Laufzeit ein Bein stellen. Lieg ich da richtig?

Beitrag von „dummytest“ vom 8. Oktober 2004 um 16:08

Hallo Hagen,

ich denke, ich kann ganz gut zufrieden sein..., ist natürlich ein KM-Vertrag (dann bin ich die Spekulation am Ende der LFZ los).

Den Restwert habe ich mir seizeit wirklich aus dem VW Konfigurator (Finanzierungsmodelle) geholt, das war aber schon im Feb.2004. Ausserdem hatte ich Vergleichsangebote von mehreren Händlern, zumindest zwei haben mit diesem Restwert gerechnet (nach leichter "Intervention", vorgesehen haben die beide erst nur 59-63%...).

Irgendwie funktioniert aber der LINK im VW-Konfigurator zum Finanzierungsrechner zur Zeit nicht mehr.

Na egal, ich hab´ meinen jetzt ja....

Beitrag von „edrue“ vom 17. Oktober 2004 um 22:49

Zitat

Junge Autofahrer im Visier

Um vor allem jungen Autofahrern den Kauf eines Neuwagens schmackhaft zu machen, plant Volkswagen 2 Aktionen, die jetzt vorgestellt werden sollen. So bekommt, wer einen frisch erworbenen Führerschein vorlegen kann, für fast alle Modelle eine 1000-€-Gutschrift. Ausgenommen seien die Modelle Phaeton, **Touareg** und Nutzfahrzeuge, so ein VW-Sprecher. NRZ-Artikel vom 4.10.2004

Dann bleiben uns die GTI-Fahrer ja noch ein wenig erspart. 😄

Beitrag von „andreas“ vom 17. Oktober 2004 um 22:55

Zitat von edrue

Dann bleiben uns die GTI-Fahrer ja noch ein wenig erspart. 😄

Hab ich was verpasst, gibt's denn jetzt auch 'nen Touareg-GTI? 🤖