

Leasingangebot

Beitrag von „edi“ vom 13. August 2009 um 17:33

Heute war ich nun endlich beim freundlichen Händler und habe mir unseren Wunschtouareg zusammengestellt und ein Angebot rechnen lassen.

Bei einem Listenpreis von rd. 66000,00 kommen die auf eine Leasingrate von 1250,00 und einen Restwert von 23200,00 nach 3 Jahren und 90 000 km. Übernahme des Fz. nach Ablauf nicht möglich, geht in den VW-Bestand über.

Hohe Leasingrate ist ganz ok, brauche ja Kosten in der Firma, aber ein Leasingfaktor von 2 ist schon happig. Vor allem bei einem Auto das sich schwer verkauft.

Mit dem Hinweis auf ein evtl. bestehendes Grossrahmenabkommen kamen wir dann auf einen LF von 1,5 in akzeptable Preisgefüge.

Beitrag von „T-RACK“ vom 15. August 2009 um 09:43

[Zitat von edi](#)

Hohe Leasingrate ist ganz ok, brauche ja Kosten in der Firma, aber ein

Die Firma braucht Kosten?

Sorry, aber as ist ja wohl der größte Blödsinn, den ich lange von einem Unternehmer gehört habe.

Gruß

Chris

Beitrag von „wolve“ vom 15. August 2009 um 10:54

Zitat von T-RACK

Die Firma braucht Kosten?

Sorry, aber as ist ja wohl der größte Blödsinn, den ich lange von einem Unternehmer gehört habe...

Ob das wirklich Blödsinn ist?

Dieser Aussage sollte eine Betrachtung der möglichen Arten von Umsatzschwerpunkten vorausgehen. Denn nicht wenige Firmen erzielen Umsätze durch Einsatz von Wissen (bspw. in den IT-Branchen "Webdesign" und "Support", oder in Beratertätigkeiten), wo in den Anfangsjahren relativ Geld investiert und später nur noch für "Updates" benötigt wird.

Wachsen durch eine positive Resonanz die Einnahmen, aber die Ausgaben bleiben auf dem gleichen Level, würde dies zu einer höheren Summe der resultierenden Abgaben führen.

Das Ziel einer Unternehmung ist ja nicht, ein mögliches Maximum an Abgaben zu erzielen. Legitime Mittel zum Zweck stellen dann bspw. die Anschaffungen höherwertiger Arbeitsmittel dar.

In finanziellen Engpasszeiten kommt der dringend benötigte Schraubendreher günstig aus dem Baumarkt, in guten Zeiten wird er teuer bei Hazet oder Berner bestellt.

Wenn es mir nicht ebenfalls so ginge wie edi, wäre ich heute nicht Mitglied dieser netten Gemeinschaft, sondern würde immer noch ausschließlich Passat fahren...

Grüße,
Klaus

Grüße,
Klaus

Beitrag von „edi“ vom 15. August 2009 um 17:18

Zitat von T-RACK

Die Firma braucht Kosten?

Sorry, aber as ist ja wohl der größte Blödsinn, den ich lange von einem Unternehmer

gehört habe.

Gruß

Chris

Ich wollte hier nicht meine betriebswirtschaftlichen Zahlen diskutieren, sondern mich über ein Leasingangebot auslassen.

Aus welchen Gründen so etwas Sinn macht wurde bereits erörtert.

Ob es für mich Sinn macht, kann ich wohl am besten beurteilen.

Beitrag von „T-RACK“ vom 16. August 2009 um 09:18

[Zitat von edi](#)

Ich wollte hier nicht meine betriebswirtschaftlichen Zahlen diskutieren, sondern mich über ein Leasingangebot auslassen.

Aus welchen Gründen so etwas Sinn macht wurde bereits erörtert.

Ob es für mich Sinn macht, kann ich wohl am besten beurteilen.

Sich eine hohe Leasingrate für ein Fahrzeug leisten können und wollen, ist eine Sache. Durchaus akzeptabel.

Sich eine hohe Rate mit dem Argument zu leisten, "dass die Firma Kosten braucht", ist schlichtweg unternehmerischer Blödsinn.

Gruß

Chris

Beitrag von „dreyer-bande“ vom 16. August 2009 um 09:28

[Zitat von T-RACK](#)

Sich eine hohe Leasingrate für ein Fahrzeug leisten können und wollen, ist eine Sache. Durchaus akzeptabel.

Sich eine hohe Rate mit dem Argument zu leisten, "dass die Firma Kosten braucht", ist schlichtweg unternehmerischer Blödsinn.

Gruß

Chris

Alles anzeigen

Neeeeee,
das ist Kostenplanung, da weiß man gleich wo man später sparen kann.

Gruß

Beitrag von „dummytest“ vom 16. August 2009 um 11:33

[Zitat von edi](#)

Ich wollte hier nicht meine betriebswirtschaftlichen Zahlen diskutieren, sondern mich über ein Leasingangebot auslassen.

Aus welchen Gründen so etwas Sinn macht wurde bereits erörtert.

Ob es für mich Sinn macht, kann ich wohl am besten beurteilen.

da muss ich dir Recht geben

aber beim Thema Leasing gehen schnell immer die Diskussionen hoch (keine Ahnung warum... 😞) . Ich denke, das nicht jeder alle Gedankengänge zum Thema Leasing im Geschäft nachvollziehen können, die einen Unternehmer nun mal bewegen. Vieles davon hat zumindest bei mir nichts mit der Entscheidung PRO oder CONTRA Leasing zu. Deshalb würde ich für mich die Leasingentscheidung niemals am Betrieb ausrichten sondern immer nur an meiner persönlichen Gesamtsituation.

Wenn ich nur die Betriebskosten im Auge hätte, dann würde ich mit einem Dacia fahren, wenn ich dabei auch noch Spass haben will, dann wird es eben ein Touareg.

Auch Leasing ist eben nur eine Form der Finanzierung und wenn man es genau betrachtet, dann habe ich ab Leasing-Start auch die Schulden am Hals (und zwar am eigenen) 😄

Bei mir hat das letzte Touareg - Leasing jedenfalls einen "Gewinn" von 10.000,- Euro gebracht (!! vor Steuern bzw. Betriebskosten !!) alleine aufgrund des nicht mehr erzielbaren Gebrauchtwagenwertes.

Trotz allem ist auch mir ein Betriebsgewinn immer lieber als Betriebskosten.. 🤔

Beitrag von „wolve“ vom 16. August 2009 um 11:42

[Zitat von T-RACK](#)

..."dass die Firma Kosten braucht"...

@ Chris

Dann sagen wir doch einfach: "dass die Firma in Betrachtung der Einnahmensituation sich Ausgaben leisten möchte, um die zu erwartende gewinnabhängige Steuerlast zu reduzieren". Hier sollte man aber berücksichtigen, dass es sich bei der ugs. Firma oftmals um eine Personengesellschaft, häufiger um einen Einzelunternehmer, handelt, der nicht zwangsläufig zur Bildung von (Haftungs-)Kapital angehalten ist.

[edi](#)

[...]Übernahme des Fz. nach Ablauf nicht möglich, geht in den VW-Bestand über[...]

Wobei eine Übernahme des Fz inoffiziell oft dennoch möglich ist - ggf. über etwas umständliche Konstrukte.

Der Übernahmeausschluss begründet sich in erster Linie darin, dass der Gesetzgeber unterbinden möchte, dass Unternehmer sich ihre "Luxuskarossen" betrieblich fett vorfinanzieren, und nach Ablauf des Geschäftswagenleasings das Fz als Schnäppchen privat anschlussfinanzieren oder ablösen.

Grüße,
Klaus

Beitrag von „edi“ vom 16. August 2009 um 11:53

[Zitat von dummytest](#)

Trotz allem ist auch mir ein Betriebsgewinn immer lieber als Betriebskosten.. 🙄

Mir auch.

Allerdings leiste ich mir lieber ein Auto bevor ich "alles" dem FA überweisen muss.

Aber dieser Satz hat es trefflich formuliert...

Zitat

Dann sagen wir doch einfach: "dass die Firma in Betrachtung der Einnahmensituation sich Ausgaben leisten möchte, um die zu erwartende gewinnabhängige Steuerlast zu reduzieren".

Da meine ursprüngliche Frage unbeantwortet blieb, können wir das Thema auch gerne beenden. Jeder sollte anhand seiner persönlichen Situation seine individuelle Finanzierung bestimmen.

Beitrag von „wolve“ vom 16. August 2009 um 11:53

@Burkhard

angenehm salvatorisch abgehandelt 🙄

[Zitat von dummytest](#)

...Trotz allem ist auch mir ein Betriebsgewinn immer lieber als Betriebskosten...

Volle Zustimmung! Wobei ich aber so weit gehen würde, zu behaupten, dass mir ein persönlicher Gewinn (und sei es nur nutznießend) wichtiger als ein buchhalterischer Betriebsgewinn ist 🙄

Grüße,
Klaus

Beitrag von „wolve“ vom 16. August 2009 um 12:04

[Zitat von edi](#)

...Da meine ursprüngliche Frage unbeantwortet blieb, können wir das Thema auch gerne beenden...

Welche Frage? Konkret wurde ja keine gestellt, auch wenn sie sich subjektiv erahnen lässt 😊.
Ob dein dir vorliegendes Leasingangebot akzeptabel ist, kann ich insoweit nicht schlüssig beurteilen, dass ich zwar eine ähnliche Leasingrate - aber für ein ziemlich anderes T-Modell mit anderen Modalitäten (Sonderzahlung) habe.

Aber wie auch du, habe ich mich für meine Wunschkonfiguration gerne eine höher als notwendig ausfallende Leasingrate in Kauf genommen.

Grüße,
Klaus

Beitrag von „Martl03“ vom 17. August 2009 um 10:46

ich würde Dir auf jeden Fall dazu raten, auch mal Vorfürwägen oder junge Werkswagen kalkulieren zu lassen. ich habe mir dabei ca. 45% gespart.

Gruß
Martl

Beitrag von „DerUnser“ vom 20. August 2009 um 11:30

[Zitat von edi](#)

Bei einem Listenpreis von rd. 66000,00 kommen die auf eine Leasingrate von

1250,00 und einen Restwert von 23200,00 nach 3 Jahren und 90 000 km.

also nur mal so eine Frage

ist das Leasing inc. Reperatur und Wartung

???

sonst kommt mir die Rate zu hoch vor
(auch wenn Du es gerne teuer hast)
mein Touareg 04/ 2008
auch ca Preis 68Teuro
habe damals
4 Jahre (auch 90Tkm)
ca 596 euro gekostet

Privatleasing

da finde ich mehr als das doppelte zuviel

mfg

Beitrag von „Lollo050968“ vom 20. August 2009 um 11:44

[Zitat von DerUnser](#)

also nur mal so eine Frage

ist das Leasing inc. Reperatur und Wartung

???

sonst kommt mir die Rate zu hoch vor
(auch wenn Du es gerne teuer hast)
mein Touareg 04/ 2008
auch ca Preis 68Teuro
habe damals
4 Jahre (auch 90Tkm)
ca 596 euro gekostet

Privatleasing

da finde ich mehr als das doppelte zuviel

mfg

Alles anzeigen

Du hast 4 Jahre und 90tsd, er hat 3 Jahre und 90tsd. Und Du hast einen Leasingvertrag VOR der Bankenkrise gehabt.

Gruß

Lollo

Beitrag von „edi“ vom 20. August 2009 um 13:33

[Zitat von DerUnser](#)

also nur mal so eine Frage

ist das Leasing inc. Reperatur und Wartung

[...]mein Touareg 04/ 2008

[...]ca 596 euro

Ich möchte es nicht teuer, habe darum auch hier nachgefragt, da mir die 1250 im Monat doch etwas hoch vorkommen.

Leasing wäre 36 Monate ohne Anzahlung, ohne Rep. und Wartung.

Der Händler verkauft das Restwertrisiko an VAG, darum angeblich keine Fahrzeugübernahme

durch den LN möglich.

...wir sind aber noch am verhandeln wg. unseren Rahmenabkommen....

Beitrag von „edi“ vom 20. August 2009 um 13:36

[Zitat von Lollo050968](#)

Du hast 4 Jahre und 90tsd, er hat 3 Jahre und 90tsd. Und Du hast einen Leasingvertrag VOR der Bankenkrise gehabt.

Gruß

Lollo

Ich denke auch Bankenkrise und schlecht kalkulierte Restwerte sind dafür verantwortlich. Dass das soviel ausmacht hätte ich aber nicht gedacht.

Beitrag von „Andre86“ vom 20. August 2009 um 14:24

[Zitat von edi](#)

Ich möchte es nicht teuer, habe darum auch hier nachgefragt, da mir die 1250 im Monat doch etwas hoch vorkommen.
Leasing wäre 36 Monate ohne Anzahlung, ohne Rep. und Wartung.

Ich mag mich irren, aber bei 0 Euro Anzahlung sind die Raten nie besonders niedrig.

Gruß,
André

Beitrag von „dummytest“ vom 20. August 2009 um 14:48

[Zitat von Andre86](#)

Ich mag mich irren, aber bei 0 Euro Anzahlung sind die Raten nie besonders niedrig.

Gruß,
André

na ja, ob nun Anzahlung oder Rate ... das Geld ist auf jeden Fall weg.

Das Problem mit den aufgrund der niedrigeren Restwerte erheblich steigenden Leasingraten wird mich in gut 1 Jahr auch einholen, bis jetzt zahle ich unter 700,- € incl. MWST und incl. Wartung (ohne Anzahlung) bei 2 Jahren + 50.000 km gesamt (R5 Fahrzeuglistenpreis 54.000€) Ich befürchte, dass ich das nicht wieder bekomme 🙄 .

Meinen letzten habe ich nach gut 1/2 Jahr Standzeit für 24.900 € beim Rücknahmehändler stehen sehen, kalkuliert war ein Rücknahmepreis von 34.000 € (war aber ein etwas teurerer V6TDI), erst dann verschwand er aus dem Angebot.

Ich selber habe einfach eine persönliche Schmerzgrenze bis zu der ich noch einen Touareg fahren würde, die ist definitiv mit meiner jetzigen Monatsrate erreicht. Und längeren Leasingverträgen traue ich bei dem Auto nicht (Garantie-Risiko).

Ich werde schon mal langsam meine Fühler ausstrecken müssen nach einem anderen Modell, wenn ich so die Berichte lese, dass das neue Modell abgespeckt werden soll, dann habe ich eh´ meine Zweifel am neuen Touareg (keine Geländeuntersetzung mehr).

Beitrag von „Lollo050968“ vom 20. August 2009 um 15:09

[Zitat von dummytest](#)

Und längeren Leasingverträgen traue ich bei dem Auto nicht (Garantie-Risiko).

Naja, so schlecht ist der Dicke ja auch nicht. Bei mobile stehen auch genug mit Fahrleistungen jenseits der 150tsd, bis zu 312tsd km drin.

Verhandele doch einfach die Garantieverlängerung für das 3+4 Jahr mit. War bei mir kein

Problem, trotz hohem Rabatt und Inzahlungnahme des alten Dicken.

Gruß

Lollo

P.S. die anderen "kochen" auch nur mit Wasser

Beitrag von „Dieter131“ vom 20. August 2009 um 15:17

Zitat von dummytest

na ja, ob nun Anzahlung oder Rate ... das Geld ist auf jeden Fall weg.

Das Problem mit den aufgrund der niedrigeren Restwerte erheblich steigenden Leasingraten wird mich in gut 1 Jahr auch einholen, bis jetzt zahle ich unter 700,- € incl. MWST und incl. Wartung (ohne Anzahlung) bei 2 Jahren + 50.000 km gesamt (R5 Fahrzeuglistenpreis 54.000€)

Ich befürchte, dass ich das nicht wieder bekomme 🙄 .

Hallo Burkhard,

Das befürchte ich auch. Habe fast die gleichen Erfahrungen gemacht. Letztes Jahr im Juni stand mein 1. T (V6TDI Bj. 2005) über ein halbes Jahr beim:), da man der Meinung war der Restwert von 44.000,- € müsse auch bezahlt werden. Das Fzg. ist schliesslich nach weiteren 3 Monaten für 33.000,- verkauft worden.

Und ja, es gibt Schmerzgrenzen auch bei Firmen und mein 2. T (V6TDI GP) hat sich schon auf knapp 800,- (incl. Service excl. MwSt) hochgeschaukelt.

Das bin ich auch weiterhin bereit, für das (immer noch vorhandene) Vergnügen "Touareg" zu bezahlen. Aber noch mehr.....no go.

Dann geselle ich mich zu den Asphaltcowboys und werde einen ML300CDI bestellen, der mit etwas Ausstattung rund 200,- Euro (netto) weniger kostet. 🙄 (Nur so z.B)

Auch wenn dieser nie an den T heranreichen wird.

LG

Dieter

Beitrag von „dummytest“ vom 20. August 2009 um 16:41

[Zitat von Dieter131](#)

... Aber noch mehr.....no go.

Dann geselle ich mich zu den Asphaltcowboys und werde einen ML300CDI bestellen, der mit etwas Ausstattung rund 200,- Euro (netto) weniger kostet. 😞 (Nur so z.B)

Auch wenn dieser nie an den T heranreichen wird.

LG

Dieter

Alles anzeigen

seltsam, die MB Leasingangebote liegen bei mir immer (früher und heute) so rund 75%-90% 😞
😞 über der Monatsrate des Touaregs..... wo bekommst du eine M-Klasse für 20% weniger als die genannten 800,- €, das wären ja nur 540,- + MWST 😞

Beitrag von „juma“ vom 20. August 2009 um 21:00

Servus,

[Zitat von Dieter131](#)

[...]mein 2. T (V6TDI GP) hat sich schon auf knapp 800,- (incl. Service excl. MwSt) [...]

Zitat von dummytest

[...]wo bekommst du eine M-Klasse für 20% weniger als die genannten 800,- €, das wären ja nur 540,- + MWST 😞

die genannten 800,- sind ja exklusive MwSt. Demnach stünden 952,- EUR "zur Verfügung"...trotzdem eine -zumindest preislich- interessante Sache 😊

Beitrag von „Ex-Audifahrer“ vom 20. August 2009 um 23:03

Hallo,

hier werden Sachen diskutiert - ich habe als Barzahler mit 15% Rabatt auf den LP nach nunmehr 28 Monaten mtl. ca. 1350,- EUR Wertverlust hinnehmen müssen 😞

Da überlege ich mir doch tatsächlich, ob Leasing entgegen meiner bisherigen Meinung nicht doch eine Alternative darstellt --> auch bei 1000 EUR Monatsrate.

Beitrag von „wolve“ vom 20. August 2009 um 23:31

Zitat von Ex-Audifahrer

[...]ich habe als Barzahler mit 15% Rabatt auf den LP [...]Da überlege ich mir doch tatsächlich, ob Leasing entgegen meiner bisherigen Meinung nicht doch eine Alternative darstellt[...]

Hallo Michael!

Halt dich jetzt bitte fest: einen ähnlichen Rabatt (glaube 12%) auf den LP bekam ich trotz Leasings...

Grüße,
Klaus

Beitrag von „Lollo050968“ vom 21. August 2009 um 08:02

Ich versteh die Diskussion Leasing, Finanzierung oder Barzahlung eh nicht. Habe bisher alle 3 Varianten mal gemacht und IMMER hohe Rabatte bekommen. Dem Händler ist es (fast) egal wo er sein Geld herbekommt. Sicherlich gibt es Aktionen wo sich der Händler beteiligen muss. Aber letztendlich verkauft er und bekommt das Geld von xy.

Unter Strich kann man sagen: Alles kostet. Es gibt nur die eine oder andere Gestaltungsmöglichkeit.

Gruß

Lollo

Beitrag von „ajah“ vom 25. August 2009 um 17:04

Beitrag zurückgezogen

Beitrag von „JH-W12“ vom 25. August 2009 um 18:03

Hallo Michael.

[Zitat von Ex-Audifahrer](#)

ich habe als Barzahler mit 15% Rabatt auf den LP nach nunmehr 28 Monaten mtl. ca. 1350,-- EUR Wertverlust hinnehmen müssen 😞

Da überlege ich mir doch tatsächlich, ob Leasing entgegen meiner bisherigen Meinung nicht doch eine Alternative darstellt --> auch bei 1000 EUR Monatsrate.

Meiner Meinung nach kommt der wesentliche Unterschied zwischen Leasing und Kauf nach Ablauf der Leasingzeit zu Tage.

Die Leasingraten sind vollständig verloren während der Käufer noch immer sein - hoffentlich

fahrbereites - "Alteisen" vor der Tür stehen hat. Somit eigentlich ein Vorteil für den Käufer.

Allerdings gab es in der Vergangenheit wohl tatsächlich subventionierte Leasing-Angebote die jeden Barkauf als offensichtliche Fehlentscheidung erscheinen lassen.


Das sich die ganze Autobranche damit keinen Gefallen getan hat merken die Hersteller anhand ihrer stetig wachsenden Gebrauchtwagenhalten - bedingt durch ein Überangebot an Leasingrückläufern und einem gleichzeitigen Zusammenbruch des Gebrauchtwagenmarktes - ja nun selber.

Leider sind besonders die Barzahler jetzt nochmals die Dummen, da der enorme Wertverlust (besonders der größeren Fahrzeuge) durch die Unmengen an verfügbaren Gebrauchtwagen noch weiter zunimmt. Die "glücklichen" ehemaligen Leasingnehmer können andererseits derzeit aus einem großen Pool an erstklassigen Gebrauchtwagen das beste Schnäpchen herauspicken und dann auch noch den Preis diktieren.

Verkehrte Welt..... 

Beitrag von „Ex-Audifahrer“ vom 25. August 2009 um 19:35

Hallo Jan,

Du sprichst mir aus der Seele! Vielleicht kann man(n) den "Kummer" gemeinsam bei einem Bier beim T-Treffen in Bad Wildungen runterspülen ("Alkohol" von Herbert G. kommt mit Dynaudio auch ganz gut )

Beitrag von „jamesbond“ vom 25. August 2009 um 19:35

[Zitat von JH-W12](#)

Meiner Meinung nach kommt der wesentliche Unterschied zwischen Leasing und Kauf nach Ablauf der Leasingzeit zu Tage.

Das sehe ich genauso, aber wahrscheinlich mit anderer Sichtweise.
Für mich kommt jetzt die größte Stärke des Leasingvertrags zum tragen.
Ich habe Optionen, was wie und ob ich etwas mit "meinem" Fahrzeug mache.

- Bei einem km-Vertrag (einen Restwertvertrag würde ich in der Klasse nie abschließen) habe ich kein Gebrauchtwagenrisiko
- Ich kann zur gleichen Leasingrate noch weiterfahren (ob das Sinn macht, kommt auf die persönlichen Gegebenheiten an)
- Ich kann das Auto zu festgelegten Restwert kaufen (das kann aus steuerlichen Aspekten interessant sein)

[Zitat von JH-W12](#)

Die Leasingraten sind vollständig verloren während der Käufer noch immer sein - hoffentlich fahrbereites - "Alteisen" vor der Tür stehen hat

Man hat mit den Leasingraten aber auch nur ca. die Hälfte des Geldes eines "Käufers" ausgegeben ... mit der anderen Hälfte (die man ja dann noch haben müsste 😊) könnte man ein vergleichbares oder gar sein eigenes fahrbereites "Alteisen" kaufen (und da sind wir wieder bei den Optionen die ein Leasingnehmer hat 😊)

Grundsätzlich muss aber jeder "sein" persönliches Finanzierungsmodell finden und damit zufrieden sein und auch die Binsenweisheit "großes Auto kostet großes Geld" gilt wohl für jeden

LG
james

Beitrag von „juma“ vom 25. August 2009 um 19:59

Servus,

[Zitat von Ex-Audifahrer](#)

[...]Vielleicht kann man(n) den "Kummer" gemeinsam bei einem Bier beim T-Treffen in Bad Wildungen runterspülen ("Alkohol" von Herbert G. kommt mit Dynaudio auch ganz gut 🤖)

Jan trinkt ab und an, also eigentlich wirklich selten, naja, vom Prinzip her nur wenn er südlich des Mains oder nördlich der deutschen Grenze ist, sehr gerne mal EIN Hefeweizen.... 🤖

Aber bei dem Thema ist er bestimmt auch in der Mitte Deutschlands dabei 😄

Beitrag von „Thanandon“ vom 25. August 2009 um 20:36

Problem ist NUR, dass der Händler die Rabatte nicht weitergibt, libere hat er seinen Hof voller Gebrauchter, so zumindest hier in Hessen. Und DAS kann ich nicht verstehen.....

[Zitat von JH-W12](#)

Hallo Michael.

Meiner Meinung nach kommt der wesentliche Unterschied zwischen Leasing und Kauf nach Ablauf der Leasingzeit zu Tage.

Die Leasingraten sind vollständig verloren während der Käufer noch immer sein - hoffentlich fahrbereites - "Alteisen" vor der Tür stehen hat. Somit eigentlich ein Vorteil für den Käufer.

Allerdings gab es in der Vergangenheit wohl tatsächlich subventionierte Leasing-Angebote die jeden Barkauf als offensichtliche Fehlentscheidung erscheinen lassen.

Das sich die ganze Autobranche damit keinen Gefallen getan hat merken die Hersteller anhand ihrer stetig wachsenden Gebrauchtwagenhalden - bedingt durch ein Überangebot an Leasingrückläufern und einem gleichzeitigen Zusammenbruch des Gebrauchtmrktes - ja nun selber.

Leider sind besonders die Barzahler jetzt nochmals die Dummen, da der enorme Wertverlust (besonders der größeren Fahrzeuge) durch die Unmengen an verfügbaren

Gebrauchten noch weiter zunimmt. Die "glücklichen" ehemaligen Leasingnehmer können andererseits derzeit aus einem großen Pool an erstklassigen Gebrauchten das beste Schnäpchen herauspicken und dann auch noch den Preis diktieren.

Verkehrte Welt.....



Alles anzeigen

Beitrag von „dummytest“ vom 26. August 2009 um 09:01

[Zitat von JH-W12](#)

H..... stetig wachsenden Gebrauchtwagenhalden - bedingt durch ein Überangebot an Leasingrückläufern und einem gleichzeitigen Zusammenbruch des Gebrauchtmektes - ja nun selber.

Leider sind besonders die Barzahler jetzt nochmals die Dummen, da der enorme Wertverlust (besonders der größeren Fahrzeuge) durch die Unmengen an verfügbaren Gebrauchten noch weiter zunimmt. Die "glücklichen" ehemaligen Leasingnehmer können andererseits derzeit aus einem großen Pool an erstklassigen Gebrauchten das beste Schnäpchen herauspicken und dann auch noch den Preis diktieren.

Verkehrte Welt.....



nicht gerade verkehrte Welt.... DIE Welt .. 

ich gehöre jedenfalls lieber zu den "glücklichen" als zu den "anderen" .

Das hätte evtl. ja auch anders ausgehen bzw. das ist es jahrelang ja auch, als die Leasingrückläufer den Händlern geradezu aus den Händen gerissen wurden.

Für mich ist da weder ein "gut" noch ein "schlecht", das ist eben Business bzw. Marktwirtschaft. Und es soll sich doch bitte niemand einbilden, das in so einer Marktwirtschaft immer beide Seite gleich gut verdienen. Im Endeffekt gewinnt einer und einer verliert, sonst hätten wir ja eine neutrale Planwirtschaft (die im übrigen auch nicht funktioniert).

Die jetzige Situation liegt im übrigen garantiert nicht an den Leasingrückläufern sondern an einer offenbar der echten Nachfrage nicht angepassten Produktpalette bzw. Preisgestaltung, da wurde jahrelang auf weiteres unbegrenztes finanzielles Wachstum der Konsumenten gesetzt und schon mal Autos im Preis von übermorgen verkauft/verleased



Also nur eine ganz normale Marktkorrektur die jetzt einigen wehtut und einigen nicht so sehr.

Beitrag von „T-RACK“ vom 26. August 2009 um 10:36

Zitat von JH-W12

Hallo Michael.

Die Leasingraten sind vollständig verloren während der Käufer noch immer sein - hoffentlich fahrbereites - "Alteisen" vor der Tür stehen hat. Somit eigentlich ein Vorteil für den Käufer.

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

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.

Derzeit weigern sich aber auch viele Audi Händler, den A8 auf Leasingbasis zu verkaufen, weil diese Fahrzeuge nach Ablauf absolut unverkäuflich sind.

Der Trend wird sich weiter dahin verschärfen, dass große Autos und besonders SUVs gebraucht unverkäuflich werden.

Wenn die Hersteller da die Leasingraten nicht subventionieren, werden sie wohl nichts mehr verkaufen.

Wenn mein Händler mir für den neuen 7er BMW (730d) nicht eine solche Kampfleasingrate (640 netto bei 36 Monaten/15.000 km pa) gemacht hätte, wäre ein so großes/teures Auto für mich tabu gewesen.

Daran kann man kein Geld verdienen - aber der Kunde ist König.

Gruß

Chris

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 Halbwertszeit 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&scopelId=C&sortOption.sortBy=01-01&siteId=GERMANY&negativeFeatures=EXPORT&damageUnrepaired=NO_DAMAGE_UNREPAIRED&export=

Beitrag von „skylark2001“ vom 29. August 2009 um 18:03

[Zitat von JH-W12](#)

[...]wirtschaftlicher Exkurs[...]

Du hast vollkommen recht.

Jedoch: Die entsprechende Einstellung (man mag es Reife nennen), daß man nicht immer ein KFZ der aktuellen Baureihe fahren muß hat sich bei mir erst jenseits der 40 eingestellt ... ansonsten freut man sich natürlich auch, daß man die Fahrzeuge schön gewinnmindernd hat fahren dürfen.

Gruß, Dirk

Beitrag von „diver2000“ vom 1. September 2009 um 11:11

[...]Frage nach Langzeiterfahrungen[...] ist jetzt hier zu finden: [KLICK](#)

Ich persönlich habe mich für einen Barkauf entschieden aus mehreren Gründen.

1. War mir gar nicht bewußt, ob ein Leasing bei einem 2 Jahre alten Farrzeug möglich ist.
2. Als wir uns den Touareg angeschafft haben, waren wir einig diesen Wagen länger zu fahren. Um ehrlich zu sein, kann ich mir auch gut vorstellen ihn bis zu seinem 10. Geburtstag zu behalten. Bei ca. 15.000 Jahreskilometer sollte das ein V6 TDI gut aushalten. Und ich persönlich finde, dass der Wertverlust pro Jahr deutlich nach unten geht, mit jedem weiteren Jahr, welches er auf meinem Hof steht und genutzt wird.
3. Haben wir uns mit dem Wagen einen Traum erfüllt. Ein Fahrzeug der Oberklasse zu fahren, mit all seinen Vorzügen, ohne das andere wirklich sehen, was man sich geleistet hat. (geringer Neidfaktor, da es ja "nur" ein VW ist). Diesen Traum möchten wir eigentlich nicht so schnell verkaufen, da es immer wieder und beinah jeden Tag ein wahres Vergnügen ist mit diesem Auto zu fahren.

Um aber wenigstens einen Moment beim Thema zu bleiben: Die im ersten Beitrag erwähnt Leasingrate von 1250,00€ im Monat erscheint mir hoch. Nierdriger Rückkauf hin oder her, 15.000€ im Jahr excl. Nebenkosten finde ich schon heftig. Aber das ist eine private Meinung. Und da sehen die Schmerzgrenzen für monatl. Belastungen gern etwas anders aus. Da wären 1250,00€ monatl. für eine Auto unvorstellbar.

Gruß Sven

Beitrag von „ap11“ vom 1. September 2009 um 16:55

irgendwie scheint mir das eine Rate ohne jeglichen Rabatt zu sein-so wie das auch der Konfigurator ausspuckt.Und gerade beim T.reg sind doch die Rabatte sehr hoch.

Ich hatte mir auch sowas ähnliches ausgerechnet. Konfig: etwas bei 1100 Euro und der Freundliche sagte dann was von 800 Euro.Aber ich hab mich dann doch eher (fast) für einen Werksdienstwagen entschieden.Der ist dann auch schon eingefahren 😊

Alex.

Beitrag von „T-RACK“ vom 3. September 2009 um 09:15

[Zitat von JH-W12](#)

[...]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.
[...]

Hallo Jan,

aus dieser Sicht vollkommen korrekt.

Käme für mich aber nur mit lebenslanger Anschlußgarantie in Betracht.

Wenn bei diesen hochgezüchteten komplexen Autos mal ein ernsthafter Fehler auftritt, dann stimmt die Rechnung nicht mehr.

Die Reparatur eines defekten Antriebsstrangs kann dann mal schnell soviel kosten wie der Zeitwert des Fahrzeugs - oder mehr.

VW wird schon wissen, warum die Anschlußgarantie jetzt nach 3 Jahren für den T satte 1.255 Euro kosten soll.


Gruß

Chris

Beitrag von „carving07“ vom 30. September 2009 um 13:24

Hey erst mal an alle, habe schon lange im T-REG Forum mitgelesen, und möchte nun auch mal aktiv teilnehmen.



Komme ursprünglich aus dem Pajero und Patrol Lager 
aber (besser ,unsere firma) wurden dort vertrieben aufgrund von einschneidenden
Negativerlebnissen, was Haltbarkeit und Service angeht. Das nur mal kurz als
Vorstellung.


Wir haben nun 2 T-REG Bj. 2007 V6, und nun sieht man eben mal auch die andere
Seite des Mondes...:D

Hier kann ich nur bestätigen, was die Restwerte der T-REG betrifft, eigentlich
Wahnsinn, mal als Beispiel... wir haben den zweiten Touareg , wie gesagt Bj. 2007 V6
TDI schwarz Automatik, kein Leder, keine Luftfederung, sonst alles drin, (außer
Reserverad, grins) 48000km, Top Zustand, für 23500 Euro bekommen. Inkl 1 Jahr
Garantie. Hätte ich nie für möglich gehalten.

Da kommt eigentlich auch für uns weder ein Neufahrzeug oder Leasing mehr in
Frage, weil wie schon vor mir geschrieben, Kosten zum Aktivieren müssen erst mal
erwirtschaftet werden.

Und ich möchte mal sagen, das wir als Firma schon seit 1949 am Markt mitmischen
und keine Kredite haben. Dies mal nur als Erklärung, das wir aber auch rechnen
müssen. Aber diese Wertverluste sind einfach nicht tragbar.

Beitrag von „auto1“ vom 24. Dezember 2009 um 00:58

Bin zwar überzeugter Barzahler, habe mir aber mal die im Net veröffentlichten aktuellen
Leasingangebote vom Treg und Range Rover Sport angesehen. 

Entweder schlägt nach wie vor die Finanzkrise (Abschreibungen auf Leasing Rückläufer) durch
oder einige Kollegen werden bei diesen Raten auf den TReg II verzichten müssen.

Frohe Weihnachten Euch Allen 

Ralf 

Beitrag von „ap11“ vom 24. Dezember 2009 um 10:24

Es wird für den Touareg 2 schon neu gestrickte Leasingangebote besonders für "Frühbucher" geben. Der muß ja erstmal in den Markt gebracht werden.

Alex.

Beitrag von „Bullson“ vom 28. Dezember 2009 um 19:57

Ich bin auch lieber Barzahler.

Und wenn hier gesagt wird 800€ im Monat sind günstig...

Ich rechne 800 mal 36 und das macht 28.800€

Die muss man in drei Jahren bei einem kleineren T erst mal verlieren.

Alles andere ist Spekulation. Keiner weiß von uns wie es 2013 wirtschaftlich aussehen wird.

Wer das doch kann gibt mir bitte exakte Ansagen, ich picke passende Daxscheine und Schenke ihm in 3 Jahren mindestens einen Touareg.

Beitrag von „jamesbond“ vom 28. Dezember 2009 um 20:30

Zitat von Bullson

.....

Und wenn hier gesagt wird 800€ im Monat sind günstig...

Ich rechne 800 mal 36 und das macht 28.800€

Die muss man in drei Jahren bei einem kleineren T erst mal verlieren.

Alles andere ist Spekulation. Keiner weiß von uns wie es 2013 wirtschaftlich aussehen wird.

.....

28.800€ (zumindest diese Größenordnung) dürfte hier wohl jeder Neukäufer in 3 Jahren verlieren, wenn man sich nicht in die eigene Tasche lügt 😏

... und gerade weil ich nicht weiß, wie es 2013 wirtschaftlich aussieht, kann ich mit festen Leasingkonditionen und festem Restwert vernünftig planen und habe in 2013 kein Gebrauchtwagenrisiko.

LG
james

Beitrag von „dummytest“ vom 28. Dezember 2009 um 22:44

[Zitat von Bullson](#)

Ich bin auch lieber Barzahler.

Und wenn hier gesagt wird 800€ im Monat sind günstig...

Ich rechne 800 mal 36 und das macht 28.800€

Die muss man in drei Jahren bei einem kleineren T erst mal verlieren..

das (so weh das auch tut) dürfte ziemlich realistisch sein 😬
sogar bei einem "billigen" Modell.....

Beitrag von „ap11“ vom 29. Dezember 2009 um 06:59

[Zitat von Bullson](#)

Ich bin auch lieber Barzahler.

Und wenn hier gesagt wird 800€ im Monat sind günstig...

Ich rechne 800 mal 36 und das macht 28.800€

Die muss man in drei Jahren bei einem kleineren T erst mal verlieren.

Alles andere ist Spekulation. Keiner weiß von uns wie es 2013 wirtschaftlich aussehen wird.

Wer das doch kann gibt mir bitte exakte Ansagen, ich picke passende Daxscheine und Schenke ihm in 3 Jahren mindestens einen Touareg.

Meiner hat in 6 Monaten über 30000 Euro zum Neupreis(Liste) verloren !Also etwa 40 % .

Alex.

Beitrag von „ak0303“ vom 29. Dezember 2009 um 11:06

[Zitat von ap11](#)

Meiner hat in 6 Monaten über 30000 Euro zum Neupreis(Liste) verloren !Also etwa 40 % .

Alex.

Das stimmt Alex, aber bei deinen ist man ja schneller wenn man aufzählt was er nicht hat 😊
Wenn man sich einen "normalen" Luft, Navi, Auto., kauft und sonst nicht so viel ankreuzt hat er bestimmt nicht so einen hohen Wertverlust!

Beitrag von „Thanandon“ vom 25. Januar 2010 um 10:17

[OT]Nur mal so als Vergleich. Freitag haben wir die BMW Niederlassung besucht.
730 D, BJ 2009, Zulassung Nov 09, 4500 km, fast Vollaussattung, NP 100k, 2 Jahre Leasing, 20tkm/p.A. ohne Anzahlung 650€ plus Mwst. Try and beat that!!! 🤖 [OT]

Beitrag von „ak0303“ vom 25. Januar 2010 um 10:34

[Zitat von Thanandon](#)

[ot]Nur mal so als Vergleich. Freitag haben wir die BMW Niederlassung besucht.
730 D, BJ 2009, Zulassung Nov 09, 4500 km, fast Vollaussattung, NP 100k, 2 Jahre Leasing, 20tkm/p.A. ohne Anzahlung 650€ plus Mwst. Try and beat that!!! 🤖 [ot]

[OT]Das hört sich echt nicht schlecht an 😊 Es ist aber ein KM Leasing oder? Ein Restwertleasing würde ich bei einen 7er nie machen 😊
[/OT]

Solche Konditionen beim Dicken und die würden weg gehen wie warme Semmeln 😊

Beitrag von „Thanandon“ vom 25. Januar 2010 um 10:45

Selbst bei den Finanzierungangeboten bei VW fällt man vom Hocker, bei Audi nicht anders...8% und wir schauen mal, vielleicht wird es ja 7%.....da lach ich mich kaputt...

Beitrag von „stelen“ vom 18. März 2010 um 09:43

Guten Morgen,

ich kram den Fred mal wieder raus, da mich interessieren würde ob es schon Erfahrungen mit den Leasingfaktoren vom Neuen gibt (Am liebsten V8TDi, andere gingen aber auch). Einer meiner MA hat gestern einen Skoda Superb für LF 1,3 bestellt (36M/20pa) das fand ich recht fair. Wie siehts denn beim T-Reg aus, damit ich eine Verhandlungsbasis habe?

Danke für jeglichen Input

Beitrag von „metagross“ vom 18. März 2010 um 10:33

Auch Guten Morgen,

ich habe vom Händler folgende Zahlen für den V8 TDI gesagt bekommen :

Anzahlung (Touareg) 20.000,-

KM p.A 15.000

36 Monate

monatl. Rate 990,-

Fand ich nicht gerade günstig, zumal (wie schon mal geschrieben) ich bei gleichen Konditionen für eine X5 40d nur 510,- bezahlen müsste.

Gruß
Stefan

Beitrag von „EzioS“ vom 18. März 2010 um 17:44

Mein Angebot für einen V6TDI mit vernünftiger Ausstattung und einem LP von 69t Euro. Effektiv wurden auch noch 12% Rabatt eingerechnet.

36 Monate

20t KM/p.a.

10t Euro Sonderzahlung

Monatliche Leasingrate: 597€

Ergo: $36 \times 697 + 10.000 : 36 = 31,492 \text{Euro in 36 Monaten} = 874 \text{€/Monat}$



Beitrag von „lesnis“ vom 18. März 2010 um 18:51

[Zitat von EzioS](#)

Monatliche Leasingrate: 597€

Ergo: $36 \times 697 + 10.000 : 36 = 31,492 \text{Euro in 36 Monaten} = 874 \text{€/Monat}$

597! Rechnung stimmt aber 😊

Viele Grüße aus Halle/Saale

Steffen

Beitrag von „TeeRex“ vom 18. März 2010 um 20:38

Ich habe mir den Fred mal durchgelesen und komme aus dem Staunen kaum raus. Wahrscheinlich bin ich der Einzige, der es immer so gemacht hat:

- Im ersten Schritt einen Neuwagen beim 😊 mit maximalem Rabatt bestellen. Alternativ auch einen Reimport. Oder einen Gebrauchten.
- Im zweiten Schritt eine günstigen Leasingvertrag mit einer Leasingbank gemacht, die
- Im dritten Schritt nach der Übernahme des Wagens die Rechnung vom 😊 bedient und den Brief so lange behält, bis ich den Wagen dort wieder auslöse.

Ich habe grundsätzlich (in der Vergangenheit) nur Leasingverträge abgeschlossen, in denen keine Rede von der Fahrleistung war und die zudem von meiner Seite aus jederzeit kündbar waren (dann Übernahme des Fahrzeugs zum Restwert ohne "Konstrukt"). Um es mal mit dem gegenüber zu stellen, was ich hier gelesen habe:

- Kauf ohne nennenswerten Rabatt (ich rede von 15 bis 17%) - Reimport (22 bis 25% möglich) ist dabei vollkommen ausgeschlossen.
- Leasing über den Verkäufer = 😊
- Leasing-Konditionen mit festgelegter Nutzung (Fahrleistung), im schlimmsten Falle Werkstattbindung, festgeschriebene Laufzeit und Restwertrisiko = Null Flexibilität

Nein ich bin kein Leasingfachwirt. KfI

Beitrag von „ak0303“ vom 18. März 2010 um 21:09

Die Leasing Raten sind ja sehr hoch, ich kenne das nur vom TI R5 BJ 2004 der hat neu 54t€ gekostet und die Rate war 550€ ohne Anzahlung. Ich glaube mit solchen super Angeboten dürfen wir erstmal nicht Rechnen:(

Beitrag von „Balrock“ vom 19. März 2010 um 10:53

[Zitat von metagross](#)

[...]

Fand ich nicht gerade günstig, zumal (wie schon mal geschrieben) ich bei gleichen Konditionen für eine X5 40d nur 510,- bezahlen müsste.

Gruß
Stefan

Wobei ja BMW, meines Wissens nach, nur noch Restwert Leasing macht 😊 Da kommt dann das böse erwachen beim abgeben. 😬

Beitrag von „EzioS“ vom 19. März 2010 um 10:55

[Zitat von Balrock](#)

... Wobei ja BMW, meines Wissens nach, nur noch Restwert Leasing macht...

Bei BMW gibts nur KM-Leasing, mit Andienungsrecht, heißt Du kannst am Ende der Laufzeit eine Andienung betragen und den Wagen verkaufen und einen möglichen Gewinn einstreichen.

Ach ja ich vergas, Anspruch auf 2x jährlich kostenlosen Ersatzwagen und GAP-Absicherung ist auch dabei.




Beitrag von „Balrock“ vom 19. März 2010 um 11:11

Sorry stimmt, hab ich verwechselt mit der Finanzierung, da machen sie nur noch Restwert und keine KM Vertrag mehr.

Beitrag von „stelen“ vom 20. März 2010 um 22:15

[Zitat von TeeRex](#)

- Im zweiten Schritt eine günstigen Leasingvertrag mit einer Leasingbank gemacht, die
- Im dritten Schritt nach der Übernahme des Wagens die Rechnung vom  bedient und den Brief so lange behält, bis ich den Wagen dort wieder auslöse.

• Habe ich einmal gemacht und passiert mir nie wieder. Im Vertrag der Leasingbank stand nämlich was von "Andienungsrecht des Leasinggebers" und am Ende der Laufzeit kam dann ein Schreiben das sie vom Andienungsrecht Gebrauch machen und ich bitte den Restwert überweisen möge.

Ich lease aber grad nicht um indirekt zu finazieren, sondern um die Karre am Ende der Laufzeit dem Händler wieder auf den Hof zu stellen und mir ein neues Auto mitzunehmen.

Beitrag von „ap11“ vom 21. März 2010 um 08:52

[Zitat von EzioS](#)

Bei BMW gibts nur KM-Leasing, mit Andienungsrecht, heißt Du kannst am Ende der Laufzeit eine Andienung betragen und den Wagen verkaufen und einen möglichen Gewinn einstreichen.



.. oder du **musst** ihn am Ende kaufen und darfst den möglichen **Verlust** tragen ...



Alex.

Beitrag von „stelen“ vom 21. März 2010 um 11:00

Jepp, bei den Andienungsrechtsklauseln wäre ich ganz, ganz vorsichtig. Ich bin schon darauf reingefallen und hatte die Ksiten dann für einen viel zu hohen Restwert (in Relation zum Marktwert) an der Backe. Bei den angeboten, die BMW wohl derzeit gerade für den X5 raushaut muß mit unrealistischen Restwerten operiert werden, da würden beim Wort Andienungsrecht bei mir sämtliche Alarmglocken läuten.

Beitrag von „ap11“ vom 21. März 2010 um 12:03

[Zitat von ap11](#)

.. oder du **musst** ihn am Ende kaufen und darfst den möglichen **Verlust** tragen ...



Alex.

Hab nochmal nachgeschaut-heißt ja "risikolos" bei BMW. Also muß man den Wagen nicht nehmen.Gilt aber nur für Privatleute.

Alex.