

Autoleasing oder -kauf

Die Kosten für ein Auto können sehr hoch ausfallen. Ein jeder Käufer stellt sich dann die Frage: „Kaufen oder Leasen?“ Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten, sondern ist abhängig vom jeweiligen individuellen Einzelfall.

Worin unterscheiden sich Leasing und Kauf?

Vereinfacht ausgedrückt bedeutet Leasing, dass für eine festvereinbarte Laufzeit dem Kunden ein Auto zur Verfügung gestellt wird. Der Anzahlung folgen monatliche Leasingzahlungen. Beim Kauf hingegen ist das Ziel von vornherein darauf ausgerichtet, Eigentümer des Fahrzeugs zu werden. Bei der Betrachtung dieser Herangehensweisen gibt es Vorteile und Nachteile, die in jedem Einzelfall individuell analysiert werden müssen.

Privatpersonen:

Sofern Ihnen als Käufer genügend Geld zur Verfügung steht empfiehlt es sich zu kaufen, da geliehenes Geld grundsätzlich teurer ist. Ob ein Autohändler einen Rabatt gewährt und wie hoch dieser ausfällt hängt vom Verhandlungsgeschick im Einzelfall ab. Bei sofortiger Zahlung können grundsätzlich höhere Rabatte ausgehandelt werden. Sollte der finanzielle Spielraum nicht so üppig sein, besteht eine Möglichkeit darin ein Darlehn bei der Hausbank aufzunehmen. Durch den möglichen ausgehandelten Rabatt können die zu zahlenden Zinsen, die bei der Hausbank entstehen, unter Umständen so wieder rein geholt werden. Es sollte geprüft werden, ob man evtl. bei der eigenen Hausbank ein günstigeres Darlehn erhält, als bei der Hausbank des Autohauses.

Ob sich Leasing für eine Privatperson lohnt, kann pauschal weder bejaht noch verneint werden. Wer regelmäßig eine niedrige Leasingrate zahlt, aber nach der vereinbarten Laufzeit immer noch nicht Eigentümer des Wagens ist, ist in der Regel schlechter gestellt, als jemand, der zwar höhere Raten zahlt, aber dafür am Ende auch Eigentümer des Wagens ist. Wenn aber aus Gründen der persönlichen Liquidität hohe Raten nicht zu finanzieren sind und niedrige Abzahlungsraten bei der Rückzahlung des Darlehns nicht umsetzbar sind, kann Leasing eine gute Alternative sein.

Unternehmer:

Unternehmer sollten das Leasingmodell stets bei Ihrer Entscheidung mit in Betracht ziehen. Die Leasingraten können als Betriebsausgabe abgesetzt werden. Im Gegensatz zum Kauf eines Fahrzeugs, muss der Kaufpreis nicht als Ganzes gezahlt werden, das wirkt sich positiv auf die Liquidität ihres Unternehmens aus. Hinzu kommt, dass das Auto in der Regel bilanziell nicht aktiviert werden muss, somit erscheint es weder im Anlagevermögen, noch werden die gezahlten Leasingraten als Verbindlichkeit auf der Passivseite ausgewiesen. Hierdurch verbessern sich ihre Gesamtkapitalrendite und Ihre Eigenkapitalquote.

Fazit: Welche Entscheidung ist nun die Richtige?

Leasing oder Kauf ist eine individuelle Frage, die von verschiedenen Faktoren abhängt und im Einzelfall zu prüfen ist. Wichtig ist, dass Sie bei Ihrer Entscheidung nicht nur die vordergründige Zahl sehen, sondern stets darauf achten, welche Kosten insgesamt entstehen. Was ist vorteilhafter? Kilometer-Leasing oder doch ein Restwertleasing? Was passiert, wenn der Zeitraum mit den günstigen Leasingraten endet und die Verpflichtung besteht den Wagen mit der jeweiligen Restrate zu kaufen? Welche Kosten entstehen bei einer Anschlussfinanzierung? Wird die Schlusszahlung höher, je niedriger meine monatliche Leasingrate ist? Möchte ich überhaupt das Eigentum an dem Wagen haben oder ist es mir wichtiger stets ein neueres Auto zu fahren? Wichtig ist auch die persönliche Vorstellung, neben der finanziellen, zu berücksichtigen.

Bei Fragen berate ich Sie gerne.