R5-Barkauf - bin ich doof oder was?

Beitrag von „WolfgangMUC“ vom 2. Juli 2007 um 16:31

Hi,
möchte mir einen R5 als Schalter und wenig Ausstattung als Familienschlurre anschaffen.

Mein VAG-Händler sagte mir, dass kaum jemand einen T kaufen würde, man würde eigentlich leasen. Und beim Leasing sei der V6TDI günstiger als der R5 - wegen des Restwertes.

Jetzt bin ich etwas verwirrt. Eigentlich wollte ich einschl. Leder, Climatronic und Parksensoren für einen R5 knapp EUR 40' ausgeben. Jetzt soll es günstiger sein, einen V6TDI, der mit Automatik und bißchen Zubehör EUR 50' kostet, zu leasen?

Entweder bin ich zu old-fashioned - oder der VAG-Händler verfolgt eigene Ziele?

Herzlichen Dank für Feedback!

Gruß, Wolfgang

Ach ja, sorry - Nachtrag: Hallo erst 'mal, ich bin der Wolfgang. Super Forum, technisch kompetent (offensichtlich und netter Umgang ... da möchte man doch glatt dazu gehören.

Beitrag von „Heinz“ vom 2. Juli 2007 um 17:24

Hallo Wolfgang,

herzlich willkommen bei den Touareg-Freunden.

Mag sein, dass dieser Händler tatsächlich ein paar versteckte Ziele verfolgt. Niemand ist gezwungen Leasing zu machen und ob ein V6TDI in der Tat durch die Restverwertung summa summarum besser dasteht, wie ein R5 sei auch mal in Frage gestellt. Daß die meisten Leasing machen halte ich auch für falsch, mag für diesen Händler stimmen, aber sicherlich nicht für das Gesamtbild in Deutschland.

Am besten lässt du dir mal für beide Fahrzeuge ein konkretes Leasingangebot machen und desweiteren ein Barzahlungsangebot für den R5. Bitte prüfe bei den Leasingangeboten

insbesondere das Kleingedruckte bzgl. Verpflichtungen des Leasingnehmers bei Mindererlös.

Die vermutliche Nutzungsdauer spielt auch eine Rolle. Die angebotene Form von Leasing ist ja nur sinnvoll, wenn du das Fahrzeug nach max. 54 Monaten auch wieder abgeben willst. Je nach Vertrag kommt dann übrigens der Zeitpunkt, wo der Händler auf ein Folgegeschäft hoffen darf wenn Mehrerlös/Mindererlös eine Rolle spielen.

Ich kene zwar die konkreten VW Leasingverträge nicht, aber da kann durchaus einiges an Fallen drin versteckt werden.

Gruß
Heinz

Beitrag von „Sittingbull“ vom 2. Juli 2007 um 17:45

Hallo Wolfgang,

auch von mir ein herzliches Willkommen. Sicherlich ist beim T. das Leasing die meistgewählte Form, aber Barzahlung hat auch ihre Vorteile. Ich habe schon den zweiten Dicken und beide bar bezahlt. Richtig ist, dass der V6 TDI die häufigste Motorvariante ist und deswegen den besten Wiederverkauf haben soll (reine Theorie). Ich denke, davon solltest du deine Entscheidung nicht abhängig machen. Allerdings empfehle ich dir, auch mal nach einem Vorführer bzw. Tageszulassung zu schauen, da kannst du sehr viel Geld sparen.

Grüße von Stephan

Beitrag von „bombelwatz“ vom 3. Juli 2007 um 07:54

> Zitat von WolfgangMUC
>
> Hi,
> möchte mir einen R5 als Schalter und wenig Ausstattung als Familienschlurre anschaffen.
>
> .....

Hallo Wolfgang,
genau dass hatte ich Anfang 2007 auch vor gehabt. Nen Gebrauchten T zu leasen. Der hat mich dann eines bessern belehrt und jetzt steht ein neuer V6TDI Facelift im Hof. Die besseren Prozente bekommst du wohl meist bei Barzahlung, aber mein Händler hat mir ein Super Angebot mit Geschäftsleasing gemacht. Ich denke auch, Du solltest Dir das mal ausrechnen lassen.

Ben

Beitrag von „Heinz“ vom 3. Juli 2007 um 11:33

> Zitat von Sittingbull
>
> ...Sicherlich ist beim T. das Leasing die meistgewählte Form...

Laut Wie habt ihr den Touareg bezahlt oder finanziert? ist das nicht der Fall. Die Umfrage ist sicherlich nicht representativ, aber so falsch dürfte die Kernaussage (>40% Barzahler) nicht sein.

gruß
Heinz

Beitrag von „jamesbond“ vom 3. Juli 2007 um 12:08

> Zitat
>
> ..... aber mein Händler hat mir ein Super Angebot mit Geschäftsleasing gemacht

Ich gönne jedem den "besten Vertrag" den er erzielen kann und ich bin nach meinen Erfahrungen mit Kauf/Abschreibung und Leasingverträgen auch überzeugter Leasingnehmer.

Aber so pauschal, dass Lesingangebote und -raten besser sind als ein guter (Gebraucht)Kauf, sollte man das nicht betrachten.

Da kommt es schon genau auf die Vertragsart, das event. Restwertrisiko und auch auf die eigene persönliche Einstellung an.
Die tollen Angebote werden oft mit hohen Restwerten oder Prämien, die ein Barzahler auch bekommen würde, schön gerechnet.

LG
james

Beitrag von „Sittingbull“ vom 3. Juli 2007 um 13:05

> Zitat von Heinz
>
> Laut Wie habt ihr den Touareg bezahlt oder finanziert? ist das nicht der Fall. Die Umfrage ist sicherlich nicht representativ, aber so falsch dürfte die Kernaussage (>40% Barzahler) nicht sein.
>
> gruß
> Heinz

Hallo zusammen,

über 70% aller in Deutschland zugelassenen Fahrzeuge sind finanziert bzw. geleast.

Grüße von Stephan

Beitrag von „Heinz“ vom 3. Juli 2007 um 15:15

> Zitat von Sittingbull
>
> Hallo zusammen,
>
> über 70% aller in Deutschland zugelassenen Fahrzeuge sind finanziert bzw. geleast.
>
> Grüße von Stephan

Hallo Stephan,

jetzt werden aber zwei Dinge miteinander vermischt. Vorher sprachen wir nur über **Leasing**, nun über **finanziert bzw. geleast**. Da gibt es schon nochmal einen kleinen Unterschied.

Desweiteren läuft nicht jede Finanzierung bzw. jedes Leasing über den Händler. Somit ist man beim Händler Barkäufer, obwohl extern geleast (das ist meine persönliche Variante) oder extern ganz oder teilweise finanziert.

Obwohl ich aus betrieblichen Gründen für Geschäftsfahrzeuge ausschließlich die Leasingvariante wählen würde, sehe ich nicht viele Gründe als Privatmann auch zu leasen. Man hat zwar niedrigere Raten aber in der Gesamtkostenbetrachtung spiegeln sich die Zinsen für den jeweils höheren Restwert während der Laufzeit negativ wieder. Und der Privatmann (bzw. die Privatfrau) kann die Zinsen eben nicht als laufende Kosten steuermindernd ansetzen.

gruß
Heinz