Finanzierungsformen: Ratenkauf & Leasing

Ratenkauf

Ratenkauf ist ein Kauf, bei dem der Käufer den Kaufpreis in Teilzahlungen bezahlt. Das hört sich bequem an, diese Bequemlichkeit hat aber ihren Preis. Zum einen ist der Kauf teurer als eine direkte Barzahlung, zum anderen überschätzt der Käufer oft seine zukünftigen wirtschaftlichen Verhältnisse.

Um den Käufer zu schützen, gibt es strikte gesetzliche Vorschriften. Auf Rate kaufen kann man erst ab 18 Jahren. Der Kaufvertrag muss schriftlich abgeschlossen werden und es muss darin stehen, welche Nachteile mit dem Ratenkauf verbunden sind, also zum Beispiel der höhere Endpreis („Teilzahlungspreis“). Ratenkredite sind häufig auf 72 Monate begrenzt.

Beispiel: Ratenkauf eines Notebooks

Verkaufspreis im Shop incl. MwSt.:	1199,00 €
Laufzeit	24 Monate
Ratenzahlung zum	1. eines Monats
Effektiver Jahreszins in %	11,90
Datum der ersten Rate	01.10.2004
Betrag der ersten Rate	56,05 €
Betrag / Anzahl der Folgeraten	56,05 € / 23
Barpreis	1199,00 €
Teilzahlungspreis durch Ratenkauf bei 24 Monaten	1345,16 €
Mehrzahlung durch Ratenkauf	**146,16 €**

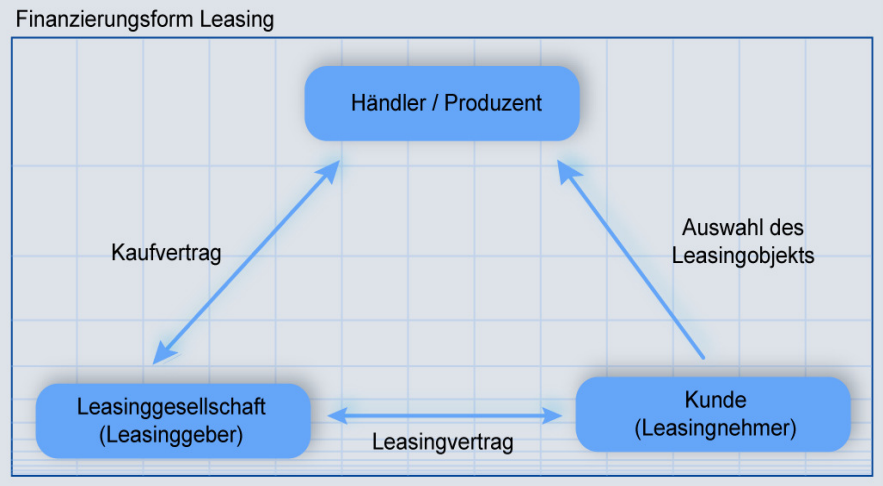
Im Kaufvertrag werden Barzahlungspreis und Teilzahlungspreis gegenübergestellt. Den niedrigeren Barzahlungspreis hätte der Käufer bezahlt, wenn er sofort den gesamten Kaufpreis entrichtet hätte. Der höhere Teilzahlungspreis beinhaltet alle zu zahlenden Raten, Zinsen und sonstige Kosten wie zum Beispiel Bearbeitungsgebühren. Des Weiteren müssen der Betrag, die Zahl und die Fälligkeiten der einzelnen Raten schriftlich angegeben werden. Auch der effektive Jahreszins, also der tatsächlich zu zahlende Zinssatz, steht auf dem Kaufvertrag. Der effektive Jahreszins eignet sich am besten, um die Angebote verschiedener Banken zu vergleichen.

Nach dem Abschluss eines Ratenkaufs hat der Käufer zwei Wochen lang ein volles Widerrufsrecht. Der Käufer kann in dieser Zeit ohne Angabe eines Grundes den Ratenkauf schriftlich für unwirksam erklären. Widerruft der Käufer in dieser Zeit, ist der Vertrag ungültig und er bekommt, wenn er schon eine Rate bezahlt hat, diese zurück.

Bei Ratenkäufen liefert der Verkäufer in der Regel unter Eigentumsvorbehalt. Das heißt, der Kunde bleibt bis zur vollständigen Bezahlung des Objektes nur Besitzer und der Verkäufer Eigentümer.

Leasing

Das Wort „Leasing“ stammt aus dem Angloamerikanischen und bedeutet soviel wie "überlassen" oder "vermieten". Leasing ist eine Sonderform der Finanzierung und ist einem Mietverhältnis ähnlich. Der Leasinggeber ist praktisch der Vermieter und kann beispielsweise als Bank oder Leasinggesellschaft auftreten. Oft übernehmen Autohändler auch die Rolle des Leasinggebers und sind gleichzeitig Produzent des Leasingobjekts - also des Autos. Der Leasingnehmer in der Rolle des Mieters hat dadurch nur noch einen Ansprechpartner in dem Leasinggeschäft. Anstelle einer Dreierbeziehung (siehe Grafik) existiert dann nur eine Zweierbeziehung (Leasingnehmers mit dem Autohändler, der auch den Leasingvertrag aufsetzt). Der Leasinggegenstand, z.B. ein Auto, bleibt im Eigentum des Leasinggebers. Für das Leasing gilt wie für alle Kreditgeschäfte das Mindestalter von 18 Jahren.



Wie auch der Ratenkauf ist beim Leasing die Summe aller Leasingraten immer teurer als eine sofortige Zahlung in Bar. Ein weiterer Nachteil beim Leasing ist, dass man nicht einfach aus dem Leasingvertrag aussteigen kann. Braucht man beispielsweise nach einem Jahr kein geleastes Auto mehr, weil man in die Stadt gezogen ist, muss man trotzdem weiter Leasingraten zahlen. Auch wer unerwartet weniger verdient, kommt nicht aus dem Leasingvertrag heraus. Im Gegensatz zur Miete trägt man beim Leasing sämtliche Risiken und der Vertrag ist nicht kündbar. Beim Leasing eines Autos muss man in der Regel eine Vollkaskoversicherung abschließen. Wenn ein Unfall passiert, verliert der Leasinggeber damit nicht sein Eigentum. Auch für die Instandhaltung eines Leasinggegenstandes ist man selbst verantwortlich. Der Abschluss eines Leasingvertrags will aus diesen Gründen sehr gut durchdacht sein.

Wer aber least was - und warum?

Privatpersonen leasen in Deutschland vor allem Kraftfahrzeuge. In den USA dagegen ist es gängige Praxis, alles von der Spielekonsole bis hin zu Eheringen zu leasen. Das Leasing ist besonders bei Firmen beliebt, weil diese sich folgende Vorteile vom Leasing versprechen:

1. Höhere Liquidität (Geldverfügbarkeit)
2. Serviceleistungen des Leasinggebers
3. Entsorgung des Leasinggegenstands
4. Investitionen bei schlechter gesamtwirtschaftlicher Lage
5. Flexibilität in der Anschaffung neuer Technologien
6. Unternehmen können Leasingraten als Betriebsausgaben voll steuerlich absetzen