

STEUERGESTALTUNG

Praxis-Pkw leasen oder kaufen – was ist besser?

von Steuerberater Björn Ziegler, Kanzlei LZS Steuerberater, Würzburg

Wenn es um die Anschaffung eines neuen Pkw für Ihre Physiotherapiepraxis geht, ist eine der häufigsten Fragen, ob Leasing oder Kauf die bessere Alternative ist. Der nachstehende Beitrag gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Entscheidungskriterien.

Steuerliche Abgrenzung: „Kaufen“ versus „Leasen“

Ein Kostenvergleich der beiden Varianten kann naturgemäß nur im Einzelfall erfolgen, denn jedes Angebot ist anders – sowohl zum Leasing als auch zum Kauf. Grundsätzlich gilt, dass Sie beim Leasing die volle gezahlte Rate als Betriebsausgabe ansetzen können. Außerdem können Sie eine Leasingsonderzahlung vereinbaren, sodass Sie bei Vertragsbeginn gleich einige Tausend Euro als Betriebsausgabe generieren können und anschließend niedrigere Raten haben.

Kaufen Sie das Auto hingegen und nehmen dafür ein Darlehen auf, können Sie von den monatlichen Darlehensraten nur den Zinsanteil steuerlich ansetzen, nicht aber den Tilgungsanteil. Stattdessen wird der Fahrzeugkaufpreis bei Neuwagen auf sechs Jahre abgeschrieben. Ein Pkw für 50.000 Euro bringt also sechs Jahre lang 8.333 Euro Betriebsausgabe p. a.

Der Gesamtkostenvergleich fällt über die Laufzeit meist gar nicht so weit auseinander, denn höhere Kosten führen zu höherer Steuerentlastung – und das relativiert den Unterschied wieder. In der Praxis beeinflussen meist andere Faktoren als der Kostenvergleich die Entscheidung für Leasing oder Kauf.

Spezielle Gestaltungsmöglichkeiten beim Leasing

Beim Leasing gibt es folgende beiden Gestaltungsmöglichkeiten, die ein Kauf grundsätzlich nicht bietet:

- So bietet das Leasing im Gegensatz zum Kauf die Möglichkeit, eine hohe Sonderzahlung zu Beginn zu vereinbaren. Geschieht das kurz vor Jahresende, können Sie durch gezielten Fahrzeugeinsatz und ein Fahrtenbuch einen hohen Betriebsausgabenabzug erreichen und dadurch den Praxisgewinn besonders stark drücken. Diese Maßnahme würde einen Kostenvergleich stark beeinflussen.
- Eine weitere Gestaltungsmöglichkeit besteht darin, möglichst hohe Leasingraten zu vereinbaren, um das Fahrzeug nach Ablauf der sogenannten Grundmietzeit zu einem besonders günstigen Preis abzulösen. Es steht dann deutlich unter Verkehrswert in den Büchern. Steht die Praxisaufgabe vor der Tür, können Sie auf diese Weise Kosten (Leasingraten) in den laufenden Gewinn vorziehen und dadurch stille Reserven im Auto schaffen,



Leasing: Volle Rate kann als Betriebsausgabe abgesetzt werden

Hohe Sonderzahlung zu Beginn des Leasings möglich

Hohe Raten vereinbaren, später günstig kaufen

die bei Praxisaufgabe in den begünstigten Aufgabegewinn fallen. Der unterliegt in der Regel nur dem ermäßigten Steuersatz.

Fixe Raten

Reparaturen zahlt
die Leasingfirma

Ein für manche Physiotherapeuten insbesondere für das Wohlgefühl wichtiger Faktor ist, dass sie beim Leasing stets fixe Raten haben. Treten am Fahrzeug Mängel auf, sind die Reparaturen Sache der Leasingfirma – und zwar auch nach Ablauf der beim Kauf teils nur zweijährigen Gewährleistungsfrist.

Aktuelle Modelle

Schließlich ist beim Leasing durch das Rückgaberecht nach Ablauf der Grundmietzeit auch geplant, dass Sie leicht auf einen neuen Vertrag über das dann aktuelle Modell wechseln können. Dass der bei Neuwagen hohe Wertverlust der ersten Jahre in die Verträge eingepreist ist, muss dabei aber klar sein. Liegt Ihnen hingegen nichts an den neuesten Modellen und Sie fahren ein Fahrzeug gerne auch noch dann, wenn der größte Wertverlust durchgestanden ist, spricht das eher für einen Kauf statt für Leasing.

Mehrkosten durch Schäden und Laufleistung

Bei Schäden drohen
hohe Schlussraten

Auf der Risikoseite des Leasings steht ganz klar, dass Ihnen Schäden wie Kratzer, Parkrempler etc. bei Ablauf der Grundmietzeit in Rechnung gestellt werden, wenn der kalkulierte Restwert dadurch unterschritten wird. Hierdurch kann es bei Rückgabe des Fahrzeugs zu einer deutlich höheren Schlussrate kommen als erwartet. Auch wenn Sie die im Leasingvertrag vereinbarte Laufleistung deutlich überschreiten, kostet das je Kilometer spürbar Geld.

PRAXISHINWEIS | Entscheiden Sie sich in diesen beiden Fällen statt der Rückgabe für die Übernahme des Fahrzeugs, kaufen Sie für den vereinbarten Ablösepreis ein Fahrzeug, das eigentlich einen geringeren Marktwert hat. Würden Sie es sofort weiterverkaufen, entstünde Ihnen ein Verlust.

Keine Barzahlungsrabatte

Barzahlungsrabatte
bei Kauf besser
verhandelbar

Beim Vergleich von Leasing und Kauf müssen Sie schließlich noch erwägen, ob Sie bei einem Kauf nicht vielleicht einen Barzahlungsrabatt aushandeln könnten, der Ihnen im Rahmen des Leasings gar nicht angeboten wird.

FAZIT | Ob Sie Ihren Praxis-Pkw kaufen oder leasen entscheidet meist gar nicht der reine Kostenvergleich zwischen Kauf- und Leasingangebot. Es sind vielmehr die grundsätzlich unterschiedliche Ausrichtung der beiden Vertragsarten und die damit einhergehenden Vor- und Nachteile, ob Sie eher der Leasing- oder der Kauftyp sind. Die oben genannten Aspekte helfen Ihnen, die für Sie passende Entscheidung zu treffen.