

ELEKTROAUTO FINANZIEREN



Bildquelle: Herr Loeffler / Shutterstock.com

Günstig elektrisch fahren

bia||lo.de

Ihr Geld verdient mehr.

Elektroauto finanzieren

Günstig elektrisch fahren

von Klaus Justen

Die Elektromobilität erlebte 2020 ihren Durchbruch in Deutschland. Ein Trend, der sich 2021 fortsetzt. Allein im August war rund jeder siebte Neuwagen ein Elektroauto mit Batterie (BEV), damit lag ihre Zahl fast auf dem gleichen Niveau wie die der verkauften Autos mit Dieselmotor. Insgesamt wurden in den ersten acht Monaten dieses Jahres mehr als 200.000 rein elektrisch angetriebene Autos zugelassen. Dazu kommt noch rund eine Viertelmillion Plug-in-Hybride. Diese verfügen nur über eine kleine Batterie, die kurze Strecken (um die 50 Kilometer) elektrisches Fahren ermöglicht; sind die Batterien leer oder wird schneller gefahren, schaltet sich ein klassischer Verbrenner zu – überwiegend Benziner, aber es gibt auch Modelle mit Dieselmotor und Plug-in-Technik. Ein entscheidender Schub für Elektrofahrzeuge ging von der im Sommer 2020 erhöhten staatlichen Förderung aus. Käufer von Batteriefahrzeugen erhalten einen Zuschuss, der sich bis auf 9.570 Euro summiert, bei Plug-in-Hybriden fällt der Zuschuss kleiner aus. Auch steuerlich stehen Fahrer eines elektrisch angetriebenen Fahrzeugs besser da, und das sowohl bei der Kfz-Steuer als auch bei der Dienstwagensteuer, wenn es sich um einen Firmenwagen handelt. Der Bonus bei der Dienstwagensteuer beträgt bis zu 75 Prozent.

Elektroautos – nur etwas für Reiche?

Die Vorurteile gegenüber Elektroautos haben eine große Bandbreite.

Vorurteil Nummer 1:

Die Batterieproduktion setzt so viel CO₂ frei, dass Elektroautos hunderttausende Kilometer fahren müssen, bevor sie sich für die Umwelt lohnen. Das ist falsch, denn moderne Batterien haben einen vergleichsweise niedrigen CO₂-Fußabdruck, sodass für Autos wie etwa den VW ID.3 schon bei rund 20.000 Kilometern der Punkt erreicht wird, dass sie ihren „Rucksack“ abgearbeitet haben, bei großen Batterien wie etwa im Audi e-Tron braucht es rund 40.000 km.



Mit einem Klick zur gewünschten Plattform:



Vorurteil Nummer 2:

Die Batterien halten nur ein paar Jahre und müssen dann auf den Sondermüll. Hier werden gerne die Garantienzeiten der Hersteller (meist acht Jahre, 160.000 km) mit Haltbarkeit verwechselt. Auch ein Diesel-Fahrzeug ist ja nach Ablauf der zweijährigen Garantie nicht kaputt. Die Batterien sind erstaunlich robust und haben auch nach vielen Jahren noch mehr als 80 Prozent ihrer ursprünglichen Speicherkapazität. Sie sind also nicht kaputt, falls sie unter diese Grenze sinken. Überdies bildet sich ein Markt, solche Batterien als stationäre Speicher etwa für Photovoltaikanlagen zu nutzen, überdies können die Batterien zu fast 100 Prozent recycelt werden.

Vorurteil Nummer vier:

Elektroautos sind nur was für Reiche oder taugen allenfalls als Drittauto. Durch die Förderung kommen viele Elektroautos heute schon in Preisbereiche, in denen sie absolut konkurrenzfähig sind zu vergleichbaren Diesel- oder Benzinmodellen. Durch rasant sinkende Batteriekosten, die bei Elektroautos der größte Kostenfaktor sind, wird sich dieser Effekt verstärken. Autoexperte Ferdinand Dudenhöffer vom Center Automotive Research in Duisburg sagt, vollelektrische Autos bei wichtigen Autobauern werden „in spätestens fünf Jahren preisgünstiger als entsprechende Verbrenner“ sein.

Vorurteil Nummer 3:

Elektroautos sind nur für die Stadt geeignet. Das Gegenteil ist richtig: Auf dem Land legen die Menschen längere Strecken zum Arbeitsplatz zurück, die bei steigenden Benzinpreisen immer teurer werden. Überdies verfügen auf dem Land viel mehr Menschen über Garage oder Stellplatz, sodass sie eine Lademöglichkeit installieren können – damit fahren sie am kostengünstigsten. Zudem entfallen teure Ölwechsel und Inspektionen.



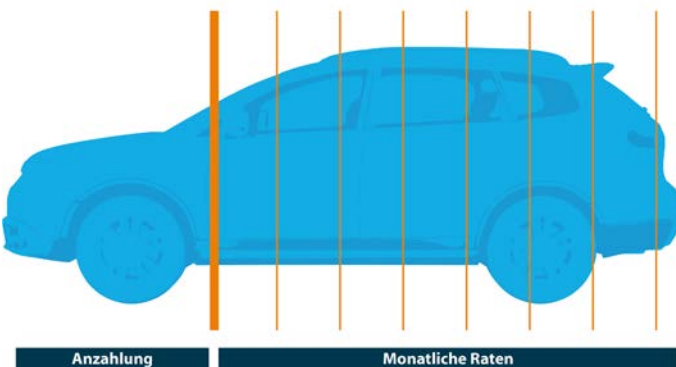
Bildquelle: Hadrian / Shutterstock.com

Finanzierung: Diese Darlehen stehen zur Wahl

Klassisches Darlehen oder Schlussratenfinanzierung?

Effektivzins, Anzahlung, Schlussrate, Kreditschutzbrief: Autokäufer werden mit einer Fülle an Begriffen und Informationen geradezu erschlagen – und mitunter auch nicht optimal beraten bei der Frage, wie sie ihr neues Auto finanzieren sollen. Wer sein Auto kaufen will, steht vor der Wahl zwischen zwei Finanzierungsformen: klassischer Ratenkredit oder Schlussratenfinanzierung.

Klassische Autofinanzierung



Grafik: akimov.de

Klassischer Autokredit

Der **klassische Autokredit** läuft nach einem schlichten Schema: Der Kunde zahlt in einem festen Zeitraum – meist 36, 48 oder 60 Monate – den Darlehensbetrag plus Zinsen und anderen Nebenkosten zurück. Autokäufer, die ihr Auto längerfristig behalten wollen, sind mit diesem klassischen Kredit meist besser dran: Durch die relativ schnelle Tilgung sind die Kosten für das Darlehen bei einem vergleichbaren Zinssatz niedriger als bei einer Schlussratenfinanzierung. Allerdings mit dem Nachteil hoher Monatsraten.

Ein Beispiel: Das Tesla Model 3, weltweit meistverkauftes Elektroauto und in Deutschland im ersten Halbjahr 2021 Nummer zwei nach dem nicht mehr lieferbaren VW eUP, kostet in der Basisversion inklusive Auslieferungskosten 40.970 Euro.

Tesla selbst bietet nur eine Ballonkredit genannte Schlussratenfinanzierung in Zusammenarbeit mit Santander an. Wer sich für ein klassisches Darlehen interessiert, wird zum Beispiel bei Santander direkt fündig. Daraus ergeben sich folgende Finanzierungsbedingungen für das Model 3:

Beispielrechnung: Klassische Finanzierung

Fahrzeugpreis: 40.970 Euro

Anzahlung: 6.000 Euro

Laufzeit: 48 Monate

Effektiver Jahreszins: 2,99 Prozent

Monatsrate: 774 Euro

Zinsen/Darlehenskosten: 2.148,53 Euro

Schlussratenfinanzierung

Immer beliebter bei Autokäufern wird deshalb die Schlussratenfinanzierung. Hier wird während der Kreditlaufzeit nicht das komplette Darlehen getilgt, sondern es bleibt eine hohe Schlussrate stehen, je nach Laufzeit und Kilometerleistung des Fahrzeugs im Bereich zwischen 40 bis 50 Prozent des Neupreises. Vorteil dieses Modells: Die monatlichen Raten sind nur etwa halb so hoch wie beim klassischen Darlehen. Und über die Taxierung der Schlussrate kann man die monatlichen Raten weiter beeinflussen. Setzt der Händler oder Hersteller die Schlussrate hoch an, dann sinken die monatlichen Raten.

Am Ende der Laufzeit kann der Kunde durch Zahlung der Schlussrate das Auto komplett übernehmen und anschließend weiterfahren oder – möglichst gewinnbringend – verkaufen. Bei der Dreiwegenfinanzierung, unter anderem von Volkswagen, kann er das Auto auch einfach an den Händler zurückgeben. Das ist interessant, wenn der Wagen schwer verkäuflich ist. Allerdings kalkuliert der Händler im Normalfall dieses Risiko ein und setzt die Schlussrate niedriger an, um Luft zu haben für sinkende Preise auf dem Gebrauchtwagenmarkt. Diese Luft für den Händler zahlt der Erstbesitzer durch eine etwas höhere monatliche Rate.

Beim Gesamtaufwand die schlechteste Option ist es, nach Ablauf des drei- oder vierjährigen Kredits die Schlussrate erneut zu finanzieren. Hier ergeben sich durch die in die Länge gezogene Laufzeit trotz eigentlich niedriger Zinssätze hohe Zinszahlungen.

Wie sich die gewählte Schlussrate auswirkt, zeigt ein Vergleich von zwei Schlussratenfinanzierungen für das Tesla Model 3. Die erste Finanzierung wird so vom Hersteller selbst auf seiner Webseite bei der Konfiguration des Fahrzeugs angeboten, allerdings ohne Rückgabeoption, sondern mit dem Ziel, dass der Käufer das Fahrzeug anschließend erwirbt.

Beispielrechnung:

Ballonkredit Tesla

Fahrzeugpreis: 40.970 Euro

Anzahlung: 6.000 Euro

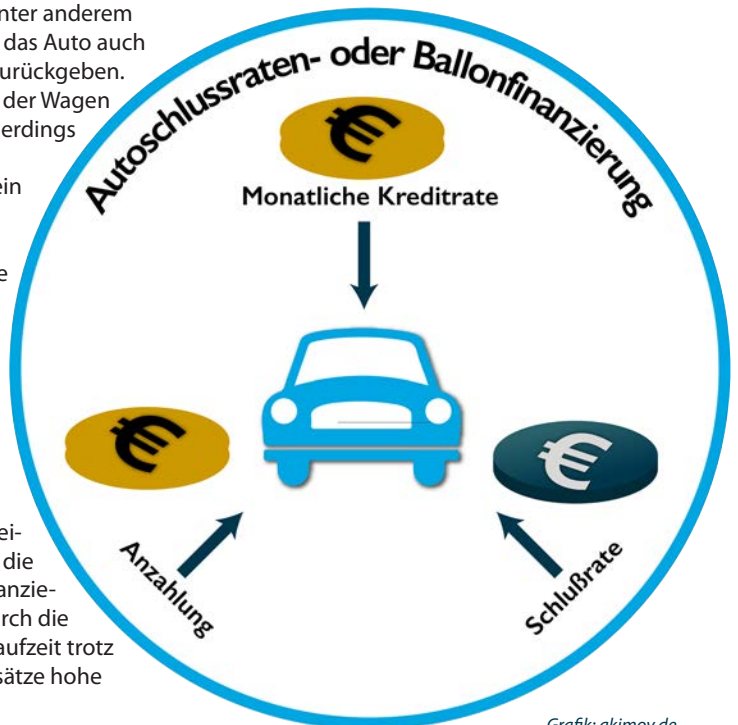
Laufzeit: 48 Monate

Effektiver Jahreszins: 3,45 Prozent

Monatsrate: 388 Euro

Schlussrate: 20.473

Zinsen/Darlehenskosten: 3.739 Euro



Grafik: akimov.de

Auch die Santander-Bank hat diese Finanzierungsform im Programm, aber mit einer deutlich niedrigeren Schlussrate.

Beispielrechnung:

Schlussratenkredit Santander

Fahrzeugpreis: 40.970 Euro
 Anzahlung: 6.000 Euro
 Laufzeit: 48 Monate
 Effektiver Jahreszins: 2,99 Prozent
 Monatsrate: 461 Euro
 Schlussrate: 16.388
 Zinsen/Darlehenskosten: 3.050,21 Euro

Die um 73 Euro höhere Monatsrate spart am Ende rund 700 Euro Zinsen.

Besonders gerne bieten die Banken ihren Kreditkunden eine Raten-schutz- oder Restschuldversicherung an. Diese tritt ein, wenn der Kreditnehmer stirbt oder wegen Krankheit nicht arbeiten kann. Die zusätzliche Sicherheit für die Bank kommt den Kunden teuer zu stehen. So kostet diese Versicherung beim Kauf eines knapp 38.000 Euro teuren elektrischen Vorführwagens BMW i3 gut 830 Euro in der dreijährigen Laufzeit. Mit diesen Ausgaben sollte man sein Fahrzeugbudget möglichst nicht belasten.

Zehn günstige Kreditanbieter

Bank	Effektiv-zins	Monatsrate
ING	2,39%	546,33 Euro
PSD West	2,39%	546,36 Euro
PSD RNS	2,48%	547,33 Euro
ADAC Elektro	2,49%	547,43 Euro
PSD Nürnberg	2,83%	551,08 Euro
DKB	2,85%	551,30 Euro
Ethikbank	2,95%	552,37 Euro
Comdirect	2,99%	552,80 Euro
carcredit	3,49%	558,18 Euro
Deutsche Skatbank	2,43%	546,79 Euro

Berechnungsgrundlage: 25.000 Euro Darlehen, Laufzeit 48 Monate. Quelle: biallo.de

Lesetipp:

Der **Autokredit-Vergleich von Biallo.de** liefert die günstigsten Konditionen für Ihre Autofinanzierung auf einen Blick.

Mit dem kostenlosen **biallo.de Newsletter** immer aktuell informiert



Die wichtigsten Begriffe zu Finanzierung und Leasing

Anzahlung

Früher meist in Höhe von 20 bis 25 Prozent des Kaufpreises obligatorisch. Heute in vielen Fällen nicht mehr („Null Anzahlung“). Mit einer höheren Anzahlung lässt sich die Rate senken. Bei niedrigen Zinsen sind Anzahlungen von 30 Prozent (wegen der attraktiven Monatsrate) aber eher unsinnig.

Effektivzins

Gibt auf einen Blick Aufschluss, wie teuer das geliehene Geld ist. Zumindest grob: Denn während die Bearbeitungsgebühren einkalkuliert sind, können noch andere Kosten entstehen.

Klassische Finanzierung

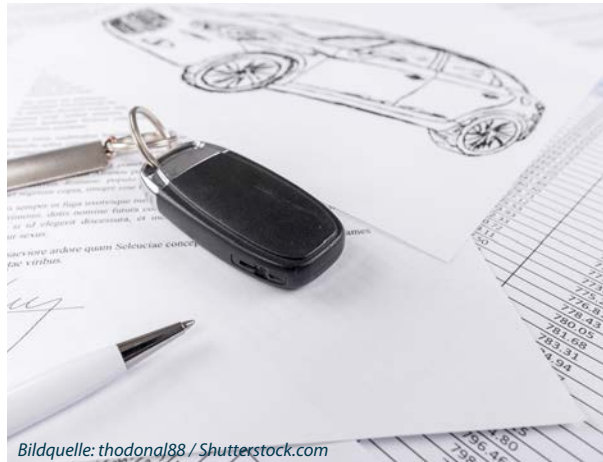
Innerhalb der Laufzeit zahlt der Autokäufer den kompletten Fahrzeugpreis plus der Zinsen und Nebenkosten ab. Nach zumeist 36 oder 48 Monaten wird die Finanzierungssumme getilgt. Vorteil: Das Auto gehört uneingeschränkt dem Käufer. Nachteil: Die Raten sind hoch.

Kilometer-Leasing

Vertragsmodus, bei dem die Laufleistung Berechnungsgrundlage für die Höhe der Raten ist. Empfehlenswert, denn das Restwertrisiko des Gebrauchtwagens liegt hier bei der Leasinggesellschaft.

Laufzeit

Meist angeboten zwischen zwölf und 60 Monaten, seltener bis 84 Monate. Je kürzer die Laufzeit des Kredits, desto günstiger wird das Darlehen. Nachteil: Die Rate ist deutlich höher. Laufzeiten von sechs oder sieben Jahren sind von den Gesamtkosten her kostenintensiv.



Bildquelle: thodona188 / Shutterstock.com

Leasing

Der Autofahrer erwirbt für die vereinbarte Vertragslaufzeit von der Leasinggesellschaft das Nutzungsrecht. Finanzierungsleasing ist eine Alternative zum Kredit, beim Service- oder Fullservice-Leasing werden mit der monatlichen Rate auch Dienstleistungen (Winterreifen, Versicherung, Steuer, Inspektionen) mitbezahlt.

Leasinggeber

Das Unternehmen, welches das Auto vom Hersteller kauft und gegen Bezahlung dem Leasingnehmer (Kunden) auf Zeit zur Verfügung stellt.

Minder- und Mehrkilometer

Bei Kilometer-Leasing Berechnungsgrundlage für die Höhe der Erstattung, die der Kunde erhält – oder der Nachzahlung, die er zu leisten hat. Im Vertrag darauf achten, dass der Erstattungssatz für Minderkilometer ausgewiesen ist. 2.500 Kilometer Unter- oder Überschreitung bleiben meist unberücksichtigt.

Mietsonderzahlung

Anzahlung bei Leasingverträgen, meist in Höhe von 20 Prozent des Fahrzeugpreises. Mietsonderzahlung und Monatsraten addiert ergeben die Gesamtkosten für die Nutzung des Fahrzeugs

Restschuldversicherung

Tritt ein, wenn der Kreditnehmer stirbt oder wegen Krankheit nicht arbeiten kann. Die Kosten hängen von Kredithöhe und Laufzeit ab.

Restwert

Kalkulierter Wert, der bei Vertragsende vom Kunden aufzubringen ist. Im Idealfall durch das zurückgegebene Auto gedeckt.

Restwert-Leasing

Vertrags- und Zahlungsmodus auf Basis des kalkulierten Restwerts. Das Risiko, den Gebrauchtwagen zu einem ordentlichen Preis zu vermarkten, liegt beim Kunden. Erzielt der zurückgegebene Wagen nicht mehr den kalkulierten Restwert, muss der Kunde nachzahlen. Erlöst die Leasinggesellschaft mehr, erhält der Kunde davon 75 Prozent. Ausnahme: Bei Abschluss eines neuen Vertrags wird ihm die volle Summe gutgeschrieben.

Schlussratenfinanzierung

Auch Dreivegefinanzierung genannt, ähnelt dem Leasing. Dabei wird nicht der komplette Kreditbetrag getilgt, sondern eine hohe Schlussrate stehen gelassen. Vorteil: Die monatlichen Raten sind niedriger.

Vertragsgemäßer Zustand

Bei Kilometer-Leasing oft Streitpunkt bei der Fahrzeugrückgabe: Welche Schrammen und Beulen sind nach drei Jahren normal, welche führen zu einer Wertminderung des Autos mit der Konsequenz, dass der Kunde nachzahlen muss?



Bildquelle: Alexey Rotanov / Shutterstock.com

Leasing: Nur die Nutzung des Autos wird bezahlt

Für wen lohnt sich Leasing?

Prinzipiell richtet sich Leasing verstärkt an Unternehmen und Selbstständige, denn die können die Monatsraten als Betriebskosten bei der Steuer absetzen und auch die Mehrwertsteuer, die in den Raten enthalten ist, also Vorsteuer, geltend machen. Aber auch Privatleasing kann sich rentieren, wenn Hersteller oder Leasinggesellschaften mit Sonderkonditionen Verkaufsförderung betreiben.

Kilometer-Leasing wählen

Wer sich für Leasing entscheidet, sollte einem **Kilometer-Vertrag** den Vorzug geben – diese Art von Vertrag ist inzwischen aber sowohl bei Hersteller-Leasinggesellschaften als auch freien Anbietern gängige Wahl. Bei dieser Vertragsform ist die Zahl der gefahrenen Kilometer entscheidend, ob der Kunde am Schluss nachzahlen muss oder nicht (anders als beim nicht empfehlenswerten Restwert-Leasing, siehe vorangehende Erklärung der wichtigsten Begriffe).

So wird zum Beispiel vereinbart, dass in drei Jahren 60.000 Kilometer gefahren werden dürfen. Hat das Auto mehr auf dem Tacho, muss der Kunde einen festgelegten Satz pro Kilometer nachzahlen, ist er weniger gefahren, erhält er Geld zurück. Bei der Berechnung von Nachzahlung oder Erstattung bleiben meist 2.500 Kilometer unberücksichtigt. Beim Vergleich von Angeboten sollten Sie darauf schauen, wie teuer Mehrkilometer sind. Denn das geht von überschaubaren sieben oder acht Cent bis zu 30 Cent pro Kilometer und mehr. Das kann nach einem Job-Wechsel mit weiterem Arbeitsweg den Geldbeutel



Bildquelle: Perpis / Shutterstock.com

belasten. Bei 15 Cent pro Mehrkilometer kosten 70.000 Kilometer Gesamtfahrleistung statt der vereinbarten 60.000 immerhin 1.125 Euro Nachzahlung. Ebenfalls einen Check mit dem Taschenrechner wert: Ist es günstiger, von vornherein zum Beispiel 20.000 Kilometer pro Jahr abzuschließen und dafür eine höhere Monatsrate zu zahlen – oder lohnt es sich, nur die Monatsrate für 15.000 Kilometer im Jahr zu vereinbaren und die Mehrkilometer zu zahlen? Es kommt häufiger vor, dass der Sprung in der Monatsrate spürbar teurer ist als das nachträgliche Bezahlen von Mehrkilometern. Genau die Konditionen vergleichen!

Daher: Achten Sie darauf, dass die Erstattung für eine niedrigere Fahrleistung tatsächlich im Vertrag aufgeführt ist. Allerdings erhält man meistens deutlich weniger für Minderkilometer. Es lohnt sich also erst recht nicht, eine hohe Kilometerleistung zu vereinbaren, damit es am Vertragsende etwas zurückgibt.

Leasingangebote vergleichen

Elektroautos werden mit monatlichen Leasingraten angeboten, die oft deutlich unter 100 Euro im Monat liegen. Da gilt es zweierlei zu beachten: Auch wenn auf den ersten Blick mit „null Anzahlung“ geworben wird, findet sich auf den zweiten Blick der Hinweis, dass die staatliche Förderprämie von 6.000 Euro bereits einkalkuliert ist. Für diese 6.000 Euro muss man in Vorleistung gehen. Denn der Antrag beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), das die Auszahlung der Prämie übernimmt, kann erst nach Zulassung des Autos gestellt werden. Der zweite Punkt ist die Fahrleistung. Und das sind bei vielen günstigen Elektroautos nur 5.000 Kilometer im Jahr – das ist viel zu wenig. Also auch hier den Leasingrechner auf 10.000 oder 15.000 Kilometer stellen (oder mehr), damit eine realistische Rate herauskommt.

Um Leasingangebote zu vergleichen und eventuell auch abzuwägen, ob eine Schlussratenfinanzierung konkurrieren kann, hilft der Taschenrechner: Anzahlung und Monatsraten addieren, dann hat man die Kosten für die Laufzeit. Dabei immer gleiche Laufzeiten nehmen, sonst verzerrt sich das Ergebnis und der Vergleich ist unbrauchbar.

Wann macht Leasing Sinn und wann nicht?

Wer sein Automodell nach zwei oder drei Jahren wechseln will, kann mit Leasing zu überschaubaren Kosten Auto fahren. Vielfahrer etwa, die nach Ablauf der Garantie nicht von teuren Reparaturen getroffen werden, oder junge Familien, bei denen sich die Ansprüche ans Auto verändern. Je nach Leasingangebot kann man auch Servicekomponenten wie Inspektionen zur Monatsrate dazu buchen – dann ist man weitgehend sicher vor überraschenden Kosten. Aber Achtung: Wer kurzfristig flexibel sein möchte, ist mit einer Schlussratenfinanzierung besser bedient, denn bei Leasing ist ein vorzeitiges Aussteigen aus dem Vertrag teuer, denn die Leasinggesellschaft hat Anspruch auf das vereinbarte Leasingentgelt für die Gesamtlaufzeit. Der Ausstieg aus einer Finanzierung ist deutlich günstiger.



Der GAP-Schutz beim Leasing

Im Blick behalten sollten alle Neuwagenkäufer das Risiko eines Totalschadens kurz nach Übernahme des Fahrzeugs. Durch den hohen Wertverlust am Anfang kann sich ein Finanzloch von mehreren tausend Euro auf tun, weil die Versicherung nur den Zeitwert erstattet. Für Leasing wurde der GAP-Schutz entwickelt (englisch Gap = Lücke), der für diesen Betrag eintritt. Er sollte möglichst kostenlos im Leasingvertrag enthalten sein. Wenn nicht: Vollkasko mit Neuwertersatzung von zwölf, besser 15 Monaten abschließen.

Streitpunkte bei der Leasing-Rückgabe

Oft Streitpunkt bei der Rückgabe: Ist das Auto noch in einem vertragsgemäßen Zustand? Der Kunde haftet nämlich, wenn die Gebrauchsspuren über den normalen Grad der Abnutzung hinausgehen, die typisch sind für ein bestimmtes Alter oder Laufzeit. Solche Begriffe sind natürlich dehnbar, letztendlich müssen immer wieder Gutachter bemüht werden – aber die Gerichte haben sich inzwischen auf die Seite der Kunden gestellt. Demnach kann der Leasinggeber nicht die Rückgabe eines neuwertigen Fahrzeuges verlangen. Kleine Kratzer durch die Benutzung von Waschanlagen, leichte Dellen oder Lackschäden durch auf dem Parkplatz unvorsichtig angeschlagene Türen sind zum Beispiel typische Gebrauchsspuren. Außerdem kann die Leasinggesellschaft bei zu hoher Beanspruchung des Autos vom Kunden nur den Minderwert verlangen, also den Preisabschlag auf dem Gebrauchtwagenmarkt, nicht aber die Zahlung der erforderlichen Reparaturkosten.



Bildquelle: F.Armstrong Photography / Shutterstock.com

Leasingangebote online

Wer sich auf der Homepage seines Autoherstellers oder beim Händler das Wunsch-Elektroauto zusammenstellt, kann sich auch ein Angebot erstellen lassen für Finanzierung oder Leasing. Beim Leasing gibt es eine Vielzahl freier Anbieter, die oft günstigere Konditionen offerieren. Darüber hinaus behält man den Überblick über Sonderangebote auf diversen Internetseiten, die sozusagen als Leasingsuchmaschinen arbeiten.

www.ald.de
www.sixtleasing.de
www.null-leasing.de
www.mivodo.de
www.leasingmarkt.de
www.leasingtime.de
www.vehiculum.de

Auto-Abo: So funktioniert die flexible Kurzzeit-Bindung

Spannend (nicht nur) für junge Kunden

Mit dem Auto-Abo etabliert sich in Deutschland eine Alternative zum Kauf und vor allem zum Leasing von Autos. Es richtet sich an Kunden, die sich hohe Flexibilität erhalten und nicht gleich einen über mehrere Jahre laufenden Vertrag abschließen wollen. Das sind zum Beispiel junge Menschen, die nach dem Studium ihren ersten Job antreten, aber schon wissen, dass noch ein Auslandsjahr folgt. Oder für die ein eigenes Auto sehr hohe Folgekosten bei der Versicherung zur Folge hat, weil sie noch keinen eigenen Schadenfreiheitsrabatt erfahren haben. Aber auch die Idee, vor dem Umstieg auf Elektromobilität erst einmal das Konzept Elektroauto im Alltag auszuprobieren oder nach einem Vierteljahr umzusteigen auf ein größeres oder kleineres Gefährt sind Treiber der Idee Auto-Abo. Nicht zuletzt sind es die Gesamtkosten für das Fahrzeug, die klar kalkuliert werden können. Denn außer Tanken oder Laden sind alle Fix- und Betriebskosten in der monatlichen Rate bereits inkludiert.

Auf Regelungen der Anbieter achten

Dennoch heißt es natürlich aufpassen, welche Regelungen beim jeweiligen Anbieter gelten. Möglich sind zum einen Kosten für den Start ins Abo – aktuell bewerben Anbieter wie Vive la Car oder Finn null Euro Kosten für das Startpaket, das kann sich aber wieder ändern: Im vergangenen Jahr galten bei Vive la Car 279 Euro. Autovermieter Sixt, der ebenfalls ein Abo-Angebot hat, verlangt 199 Euro Einstiegsgebühr. Auch für das Anliefern der Fahrzeuge oder die Abholung können Kosten anfallen – die sollte man vorher genau abfragen und zusätzlich im Vertrag fixieren lassen. Auch die Laufzeiten, für die man sich bindet, können sehr unterschiedlich ausfallen. Je nach Anbieter liegen diese zwischen einem und sechs Monaten – bei preislich attraktiven sogar noch länger. So gibt es bei Finn den elektrischen Fiat 500 für 329 Euro im Monat, wenn man sich für dreizehn Monate bindet. Soll es die volle Flexibilität sein mit Ausstieg oder Fahrzeugwechsel nach einem Monat, steigt der Preis auf 599 Euro. Braucht man das Auto für ein halbes Jahr, sind es 459 Euro im Monat. In diesen Preisen sind 1.000 Kilometer monatlich enthalten, zusätzliche Kilometerpakete können gebucht werden. Die Kilometerpakete können, je nach Anbieter und Fahrzeug, sehr unterschiedlich ausfallen – und zum Teil auch eher praxisfern mit gerade einmal 200 Inklusivkilometern pro Monat.



Welche Kosten sind außerdem in den Raten enthalten?

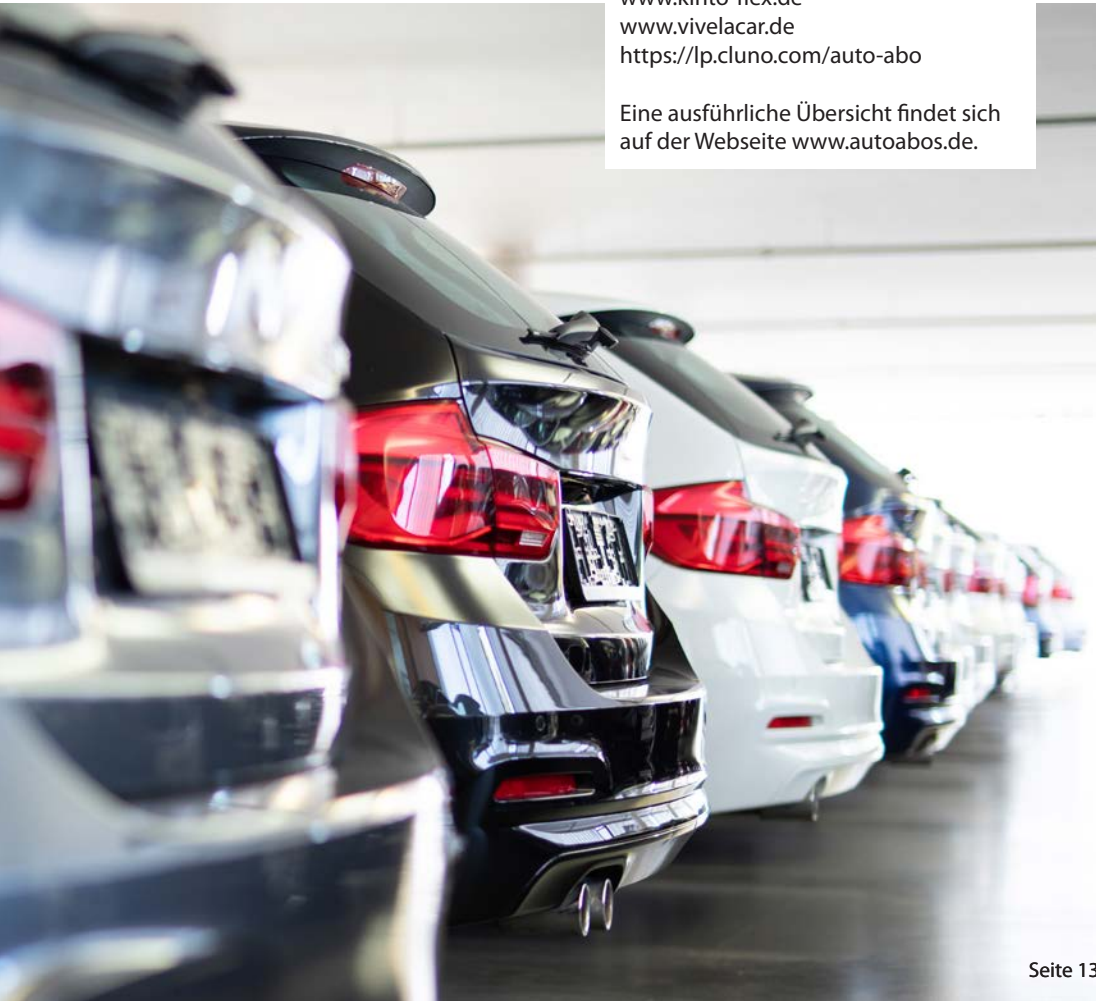
Andere Fix- und Betriebskosten sind in den monatlichen Raten enthalten: Das sind zum einen die Versicherung, die gerade bei jungen Fahrern selbst für ein kleines eigenes Auto schnell an die 100 Euro pro Monat betragen kann. Bei Verbrennern ist in der Abo-Rate die Kfz-Steuer enthalten, bei E-Autos entfällt diese ohnehin. Auch die Kosten für Reparaturen und Inspektionen oder Winterreifen und deren Montage sind mit der Rate bezahlt.

Anbieter von Auto-Abos

Die Zahl der Auto-Abo-Anbieter ist mittlerweile kaum noch überschaubar. Auch die Autohersteller sind aktiv – zum Beispiel Volkswagen, BMW, Mercedes, Volvo oder der Stellantis-Gruppe mit den Marken Peugeot, Citroën, DS, Opel, Fiat sowie Jeep. Daneben sind Autovermieter wie Sixt, Europcar oder Buchbinder aktiv sowie eine Vielzahl an Start-ups. Hier eine kleine Übersicht über die wichtigsten:

www.eleese.jetzt
www.finn.auto
www.like2drive
www.kinto-flex.de
www.vivela-car.de
<https://lp.cluno.com/auto-abo>

Eine ausführliche Übersicht findet sich auf der Webseite www.autoabos.de.



Staatliche Förderung: So schrumpft der Kaufpreis

Herstellerbonus und BAFA-Prämie

Im vergangenen Jahr hat die Bundesregierung die staatliche Förderung von rein elektrisch angetriebenen Autos sowie von Plug-in-Hybriden durch die sogenannte Innovationsprämie verdoppelt. Die genaue Höhe der gezahlten Förderung ist dabei nicht nur von der Fahrzeugtechnik abhängig, sondern auch vom Preis. Außerdem gliedert sich die Gesamtförderung in zwei Teile: die staatliche Prämie, die vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (www.bafa.de) ausbezahlt wird, und den Herstellerbonus. Im besten Fall summiert sich die Förderung auf insgesamt 9.570 Euro. Der Herstellerbonus wird gleich von der Rechnung abgezogen, die staatliche Prämie kann nach Zulassung des Fahrzeugs über die Webseite des BAFA beantragt werden – nach sechs bis acht Wochen ist im Regelfall das Geld auf dem Konto. Das Förderprogramm des Bunds soll noch bis zum 31. Dezember 2025 laufen.

Förderung von Batterieautos

Bei einem Fahrzeugpreis bis 40.000 Euro netto, also inklusive Mehrwertsteuer 47.600 Euro, beträgt der Herstellerbonus 3.000 Euro. Diese 3.000 Euro werden vom Nettolistenpreis abgezogen, man erspart sich also zusätzlich 19 Prozent Mehrwertsteuer, sodass der Preisvorteil bei 3.570 Euro liegt. Die BAFA-Prämie beträgt 6.000 Euro, sodass sich die Gesamtförderung von 9.570 Euro ergibt.

Bei einem Fahrzeugpreis zwischen 40.001 und 65.000 Euro netto reduziert sich der Herstellerbonus auf 2.500 Euro (plus 475 Euro ersparte Mehrwertsteuer), die BAFA-Prämie beträgt 5.000 Euro. Für Autos, die teurer als 65.000 Euro netto sind (das ist ein Bruttolistenpreis von 77.350 Euro) gibt es keine Förderung.

Die oben genannten Werte beziehen sich auf Neuwagen, die anschließend mindestens ein halbes Jahr im Eigentum des Käufers oder der Käuferin bleiben. Schließt man einen Leasingvertrag ab, bestimmt die Laufzeit die Förderhöhe. Volle Förderung gibt es bei Leasingverträgen, die 24 Monate und länger laufen. Bei einer Vertragszeit von zwölf bis 23 Monaten gibt es die Hälfte, bei Kurzzeitleasing bis elf Monate nur ein Viertel. Die Kürzung gilt gleichermaßen für Herstellerbonus und BAFA-Prämie.

Auch der Kauf von Gebrauchtwagen wird gefördert, wenn diese nach dem 4. November 2019 erstmals zugelassen wurden. Bei Erstzulassung nach dem 3. Juni 2020 erhält man auch die verdoppelte BAFA-Prämie. Wichtigste Voraussetzung: Der Vorbesitzer hatte noch keine Förderung in Anspruch genommen, das Auto hat maximal 15.000 Kilometer Laufleistung und war nicht länger als zwölf Monate zugelassen.



Förderung von Plug-in-Hybriden

Vergleichbare Regeln gelten auch für Hybridautos, deren Batterie an der Steckdose geladen werden kann (PHEV, Plug-in Hybrid Vehicle).

Für Autos bis 40.000 Euro Netto-Listenpreis gibt es 2.250 Euro Bonus vom Hersteller (also inklusive Mehrwertsteuer einen Preisnachlass von 2.677,50 Euro), dazu die BAFA-Prämie von 4.500 Euro. Bei einem Netto-Listenpreis zwischen 40.001 und 65.000 Euro reduziert sich die Förderung auf 1.875 Euro (inklusive Mehrwertsteuer 2.231,25 Euro) Herstellerbonus und 3.750 Euro staatlicher Prämie.

Der CO₂-Ausstoß von Plug-in-Hybriden darf nicht höher sein als 50 g/km. Bei Anschaffung vor dem 31. Dezember 2021 muss die elektrische Mindestreichweite bei 40 Kilometern liegen, danach fallen alle Autos aus der Förderung, die weniger als 60 Kilometer elektrisch schaffen.



Bildquelle: Ody_Stocker / Shutterstock.com



Lesetipp:

Umweltbonus & Co. – Welche Förderungen für Elektroautos es gibt, erläutert Ihnen im Detail der **Ratgeber zur Elektroauto-Förderung 2021** von Biallo.de.

Bildquelle: GuoZhongHua / Shutterstock.com

Folgekosten: Steuern und Versicherung

Elektroautos: Versicherung teurer?

Auch beim Thema Versicherung hält sich das hartnäckige Vorurteil, E-Autos seien teurer als Benziner oder Diesel. Das stimmt allerdings nicht. Auch Elektroautos werden nach den üblichen Kriterien wie Typklasse des Fahrzeugs und der Regionalklasse des Zulassungsorts tarifiert, betont der Versichererverband GDV. Dazu kommen die individuellen Merkmale wie Schadenfreiheitsklasse oder jährliche Fahrleistung. Die Typklasseneinstufung erfolgt dabei über die Zahl der Unfälle, die mit einem bestimmten Automodell verursacht werden, und die daraus resultierende Schadenhöhe. Die Art der Motorisierung spielt dabei keine entscheidende Rolle, so der GDV.

Und wie ist es mit der angeblich hohen Brandgefahr durch Elektroautos? Der Versichererverband nimmt bei diesem Punkt klar Stellung: „Von Elektrofahrzeugen geht grundsätzlich keine höhere Brandgefahr aus als von Autos mit Verbrennungsmotoren.“ Bislang habe man statistisch keine Auffälligkeiten wie häufige Batteriebrände feststellen können, und auch bei den Schadenverläufen nach Unfällen gebe es keine großen Unterschiede zu Autos mit Otto- oder Dieselmotor.

Dass E-Autos in der Versicherung mithalten können, zeigt etwa der Opel Corsa-e: Er kostet zum Beispiel für eine 41 Jahre alte Fahrerin in Kassel, die Schadenfreiheitsklasse 20 hat und mit ihrem Auto jedes Jahr 25.000 Kilometer zurücklegen muss, exakt 400 Euro jährliche Versicherungsprämie für Haftpflicht und Vollkasko. Der 36 PS schwächere Corsa Benziner (1.2 Turbo) liegt bei 530 Euro, der 102 PS starke Corsa Diesel bei 556 Euro (alle Tarife Huk Classic).



Bildquelle: denisart / Shutterstock.com

Steuern: Hier darf gespart werden

Beim Thema Steuern hat der Finanzminister einige Geschenke ausgepackt, die Elektroautofahrers Herz erfreuen.

Kfz-Steuer: Von der sind Elektroautos bis zu zehn Jahre befreit, wenn sie zwischen 18. Mai 2011 und 31. Dezember 2025 erstmals zugelassen wurden oder werden. Allerdings gibt es eine Einschränkung: Die Befreiung endet am 31. Dezember 2030. Wer ein gebrauchtes Elektrofahrzeug kauft, bei dem die zehn Jahre noch nicht ausgeschöpft wurden, kann die restliche Laufzeit noch nutzen. Für Plug-in-Hybride gilt die Steuerbefreiung nicht.

Nach Ablauf der Befreiung werden Elektroautos nach zulässigem Gesamtgewicht besteuert. Der Satz dafür beträgt 5,625 Euro pro angefangene 200 Kilogramm Gesamtgewicht. Dieser Satz gilt bis 2.000 kg, darüber bis 3.000 kg, sind es 6,01 Euro. Damit liegt die Kfz-Steuer zwischen rund 60 und 90 Euro – kein Vergleich etwa zu einem Diesel.

Dienstwagensteuer: Wer einen Dienstwagen fährt und diesen auch privat nutzen darf, kennt das Thema: Der geldwerte Vorteil erhöht das Einkommen und damit die Lohnsteuer. Wer kein Fahrtenbuch führen will, sondern pauschal abrechnet, wird nach der Ein-Prozent-Regel versteuert. Das heißt: Das zu versteuernde Einkommen erhöht sich jeden Monat um ein Prozent des Fahrzeug-Listenpreises (abgerundet auf glatte 100 Euro). Kostet das Auto 40.000 Euro, versteuert man zusätzlich zu seinem normalen Gehalt 400 Euro im Monat oder 4.800 Euro im Jahr. Außerdem erhöht sich das Monatsbrutto noch um 0,03 Prozent des Listenpreises pro Entfernungskilometer zwischen Wohnung und Betrieb. Das sind im Beispiel zwölf Euro pro Kilometer, summiert sich bei 20 Kilometern

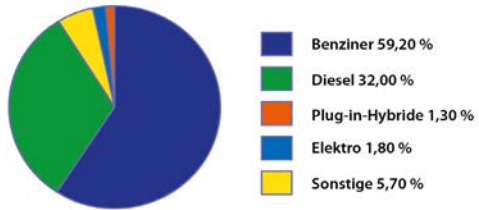
Arbeitsweg auf weitere 240 Euro im Monat.

Fahrer eines Elektroautos haben es da besser: Bei einem Bruttolistenpreis von maximal 60.000 Euro reduziert sich die Berechnungsgrundlage auf ein Viertel – es werden nur noch 0,25 Prozent des Listenpreises versteuert. Im Beispiel oben bedeutet das: Im Monat müssen 100 Euro versteuert werden, und weil auch die Belastung für den Arbeitsweg geviertelt wird, fallen hier nur noch 60 Euro an. Das ist bei einem Steuersatz von 40 Prozent eine jährliche Steuerersparnis von rund 2.300 Euro.

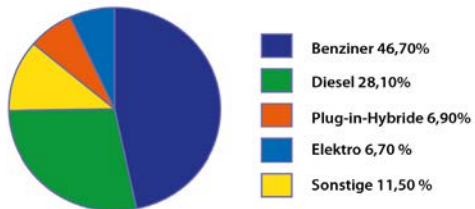
Ist das Elektroauto teurer als 60.000 Euro, gibt es nur den halben Steuervorteil. Nach dieser 0,5-Prozent-Regel werden übrigens auch Fahrer von Plug-in-Hybriden veranlagt.

Elektrofahrzeuge erobern Marktanteile

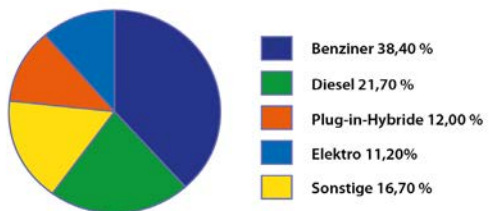
2019



2020



2021



Sonstige: Hybride ohne Lademöglichkeit, Gas
2021 einschließlich August
Quelle: KBA

Grafik: akimov.de

Laden zu Hause und unterwegs: Was es zu beachten gilt

Kostenvorteil: Laden zu Hause

Der volle Komfort und auch Kostenvorteil eines Elektroautos lässt sich dann ausspielen, wenn man es zu Hause lädt. Das Auto kann zum Beispiel über Nacht laden und steht am Morgen startklar bereit. Allerdings wird sich die Stromrechnung dann deutlich erhöhen: Zwischen 15 und 20 Kilowattstunden Strom braucht ein Auto auf 100 Kilometer Fahrstrecke. Das bedeutet für einen Durchschnitts-Autofahrer mit rund 12.000 Kilometern im Jahr einen zusätzlichen Strombedarf von rund 2.000 Kilowattstunden. Das sind bei einem normalen Ökostromtarif Kosten zwischen 560 und 600 Euro. Bei der Wahl des Stromtarifs kann es sich also lohnen, eventuell einen etwas höheren monatlichen Grundpreis zu wählen und dafür einen niedrigeren Arbeitspreis pro Kilowattstunde zu zahlen. Allerdings kommt die Mehrausgabe beim Strom an anderer Stelle zurück: Fährt man die 12.000 Kilometer mit einem Benziner, der sieben Liter auf 100 km benötigt, entstehen dabei Tankkosten von mehr als 1.200 Euro. Selbst ein Diesel mit einem Verbrauch von 5 l/100 km kann nicht mit dem Elektrofahrzeug mithalten – hier wird das Budget mit rund 800 Euro im Jahr belastet. Noch günstiger fällt die Rechnung aus, wenn man eine Photovoltaikanlage nutzen kann und so den Strom für zehn Cent und weniger pro Kilowattstunde lädt. Andererseits: Häufiges Tanken an Schnellladesäulen, die überwiegend 50 Cent und mehr pro Kilowattstunde kosten, verteuert das E-Auto. Prinzipiell lässt sich ein Elektroauto auch an einer normalen Haushaltssteckdose laden, allerdings sollte diese

dahin gehend vom Elektriker überprüft werden. Besser ist es, zumindest eine Drehstromsteckdose, umgangssprachlich Starkstrom, zu nutzen – denn die sind auf höhere Belastungen ausgelegt und liefern auch mehr Ladeleistung. Im Idealfall lässt man sich in Garage oder Carport vom Elektriker eine Wallbox installieren. Damit wird das Laden komfortabel und es fließt so viel Strom, dass das Auto nur ein paar Stunden angeschlossen sein muss. Außerdem kann man das Auto bei niedrigen Temperaturen morgens vorklimatisieren. Das erhöht die Reichweite der angewärmten Batterien und man steigt in ein warmes Auto.



Einfache Wallboxen kosten ab knapp 400 Euro, dazu kommen die Installationskosten des Elektrikers, die je nach Voraussetzungen ein- bis zweihundert Euro betragen – oder auch vierstellige Beträge erreichen bei größeren Änderungen an der Hausinstallation. Einen kräftigen Zuschuss kann man sich bei der KfW im Rahmen des Förderprogramms „Ladestationen für Elektroautos“ holen. Pro Ladepunkt gibt es 900 Euro, allerdings muss es sich um eine Wallbox mit smarterer Technik (also Vernetzung) handeln und sie muss auf der Liste der von der KfW freigegebenen Boxen stehen. Auch die Installationskosten zählen bei den Gesamtkosten mit; nur wenn die Gesamtkosten über 900 Euro liegen, gibt es überhaupt den Zuschuss. Wichtig: Der Antrag muss im Zuschussportal der KfW (www.kfw.de) gestellt werden, bevor eine Wallbox bestellt oder gar installiert wird.



Bildquelle: Foto-Ruhrgebiet / Shutterstock.com

Lesetipp:

Ladestation: Elektroauto in der eigenen Garage aufladen. Mehr zum Thema Strom fürs E-Auto lesen Sie in einem weiteren ausführlichen Ratgeber von Biallo.de.

Laden unterwegs: Anschluss gesucht
Fahrer eines Tesla haben es derzeit am bequemsten: Der amerikanische Hersteller hat ein Europa-überspannendes Netz an Ladestationen (Supercharger) installiert. Vorfahren, Stecker ins Auto, schon wird schnell geladen und automatisch die Kreditkarte belastet. Fahrer anderer Modelle müssen sich ein wenig intensiver mit der Materie auseinandersetzen. Denn es gibt inzwischen eine Vielzahl an Anbietern und Preismodellen. Allerdings sind viele Ladekarten oder Lade-Apps kompatibel mit den unterschiedlichsten Anbietern. Hier kann es aber, wie einst beim Mobilfunk, zu teuren Roaming-Aufschlägen kommen. Auf das Smartphone gehören deshalb auf jeden Fall die beiden Apps Ladefuchs und Chargeprice, denn sie sagen einem an der Säule, mit welcher Ladekarte/Lade-App man welchen Preis pro Kilowattstunde bezahlt. Am besten besorgt man sich die Ladekarte eines Anbieters, in dessen Bereich man viel unterwegs ist, etwa die von EnBW oder der heimischen Stadtwerke. Anbieter wie Chargemap oder PlugShare lotsen auch zu kostenlosen Ladesäulen bei Kaufhäusern oder Supermärkten:

www.enbw.de
de.chargemap.com
www.plugshare.com
www.plugsurfing.com
www.shell.de
www.aral.de
www.swm.de
www.abetterrouteplanner.com
www.chargeprice.app
www.ladefuchs.app

biallo.de

Ihr Geld verdient mehr.

Über biallo.de

Die Biallo & Team GmbH zählt mit ihren Portalen biallo.de und biallo.at zu den führenden Anbietern für unabhängige Finanz- und Verbraucherinformation. Wir bieten aktuelle journalistische Informationen zu den Themen Geldanlage, Baufinanzierung, Kredite, Konten & Karten, Versicherungen, Rente & Vorsorge, Telefon & Internet, Energie, Recht & Steuern sowie Soziales. Unsere Beiträge erscheinen in zahlreichen regionalen und überregionalen Tageszeitungen. Nutzer profitieren zusätzlich von rund 70 unabhängigen, kostenlosen Rechentools und Finanzvergleichen, welche die Entscheidung bei vielen Geldfragen erleichtern. Im Girokonto-Vergleich sind rund 1.300 Banken und Sparkassen gelistet. Damit bietet biallo.de den größten Girokonto-Vergleich Deutschlands mit nahezu kompletter Marktdeckung und regionaler Suchfunktion. Was die Erlösquellen angeht, sind wir transparent. Wie wir uns finanzieren, haben wir auf biallo.de in der Rubrik „Über uns“ offengelegt.

Mit dem Newsletter von biallo.de nichts mehr verpassen!

Impressum

Biallo & Team GmbH

Bahnhofstr. 25
Postfach 1148
86938 Schondorf

Telefon: 08192 93379-0
Telefax: 08192 93379-19
E-Mail: info@biallo.de
Internet: www.biallo.de

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer: Horst Biallowons, Samuel Biallowons
Registergericht: Amtsgericht Augsburg
Registernummer: HRB 18274
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß
§ 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 213264656

Inhaltlich verantwortlich gemäß §§ 5 TMG, 55 RStV: Horst Biallowons

Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Urheberrecht: Alle in diesem Dokument veröffentlichten Inhalte und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Form der Verwertung bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Be- und Verarbeitung, Speicherung, Übersetzung sowie Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Downloads von unseren Webseiten sind nur für den persönlichen, privaten und nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.

Wir verwenden Bilder von www.shutterstock.com, lizenzfreie Bilder sowie lizenzierte Bilder mit Genehmigung.

Das Impressum von biallo.de gilt auch für unsere Seiten auf

[Youtube](#)

[Facebook](#)

[Linkedin](#)

[Xing](#)

[Twitter](#)

[Instagram](#)

Soziale Netzwerke

